

# EL FINANCIAMIENTO PARA UNA CASA

---



---

**VIRGINIA B. MORRIS AND KENNETH M. MORRIS**



El programa de Educación y Difusión  
del Departamento de Supervisión  
de Empresas de California



## Sobre el DBO

El DBO supervisa las operaciones de las instituciones financieras autorizadas por el estado, los productos, y los profesionales con el fin de proporcionar un mercado de servicios financieros justo y seguro.

El DBO verifica que las leyes financieras de servicio del estado se hagan cumplir y proporciona recursos a los californianos para ayudarles a tomar decisiones financieras informadas.

Como parte de su misión, el DBO se esfuerza por ayudar a los consumidores a proteger sus finanzas personales contra el fraude.

Para una lista completa de los tipos de proveedores y las industrias de servicios financieros regulados por el DBO, visite [www.dbo.ca.gov](http://www.dbo.ca.gov)

## La Oficina de Servicios para Consumidores

La Oficina de Servicios para Consumidores del DBO proporciona información y asistencia a los consumidores. Si usted necesita ayuda para verificar el estado de la licencia de una institución financiera, de un servicio, o de un profesional, llame gratis al **1-866-275-2677** o visite [www.dbo.ca.gov/consumers](http://www.dbo.ca.gov/consumers) para ayuda.

## La Oficina de Educación y Divulgación

La Oficina de Educación y Divulgación del DBO se tiene como compromiso a proporcionar a los consumidores información y recursos en una variedad de temas financieros. Estos programas empoderan a los californianos a hacer decisiones inteligentes acerca de sus finanzas.

El propósito de este manual es ayudar a los consumidores de California a entender el proceso de comprar una casa y algunas de las principales responsabilidades que tendrán como dueños de casa.

Los consumidores informados y educados son menos propensos a ser víctimas de fraude financiero y estafas.

## Los Programas de Difusión del DBO



### El Programa de Divulgación de Educación

Hipotecaria ampliará la educación y el conocimiento del consumidor en las áreas del proceso de la compra y después, la propiedad de una vivienda, prevención de ejecución hipotecaria, las modificaciones de préstamos, y el fraude hipotecario y estafas.



### El Programa de Adultos Mayores en contra del Fraude de Inversiones (SAIF)

Establecido en 2001, el SAIF alerta y educa a los californianos mayores de 50 años sobre el fraude de inversiones sin escrúpulos. Su folleto "**Protéjase del fraude**" está diseñado para animar a los californianos a "cerciorarse de todo" antes de invertir y proporciona herramientas para detener el fraude financiero antes de que suceda.



### Las Tropas de California contra las Estafas Abusivas (TAP\$)

Este programa alerta y educa a las tropas militares de California y sus familias sobre el fraude de inversión y los préstamos abusivos, y cómo evitar a ser víctima de ellos.



Ayúdenos a proteger a los californianos de las transacciones para consumidores no licenciadas o fraudulentas.

¿Cree usted que ha sido una víctima de fraude o una estafa?

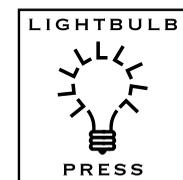
### Cómo presentar una queja con el DBO

- 1 Descargue el formulario de queja de nuestro sitio web. Para la respuesta más rápida, recomendamos llenarlo en línea.  
[www.dbo.ca.gov/consumers/consumer\\_services.asp](http://www.dbo.ca.gov/consumers/consumer_services.asp)
- 2 Llámenos gratis al **1-866-275-2677** para pedir que el formulario le sea enviado por correo.

# EL FINANCIAMIENTO PARA UNA CASA

## C O N T E N I D O

- |  |   |
|--|---|
| <b>4</b> La compra de una casa               | <b>10</b> El costo de una hipoteca                  |
| <b>6</b> Al firmar el contrato<br>de compra  | <b>12</b> Las tasas hipotecarias                    |
| <b>8</b> Como calificar para una<br>hipoteca | <b>14</b> Los préstamos con garantía<br>hipotecaria |
|  | <b>16</b> Glosario                                  |



# La compra de una casa

¿Comprar o no comprar? Puede que sea más complicado de lo que usted piense.

¿Ahora es el momento adecuado para comprar una vivienda en vez de alquilar? ¿Debería usted vender su vivienda actual y comprar otra? Las respuestas a estas preguntas son siempre una combinación de prioridades financieras y personales, a veces inspiradas por un empleo nuevo o una familia creciente.

## UNA LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL COMPRADOR

Si usted está seriamente considerando comprar, querrá:

- ✓ evaluar de cuánto usted tiene para un depósito inicial, ya sea de sus ahorros

o de las ganancias potenciales de la venta de su vivienda actual

- ✓ estimar lo que podría gastar con una revisión de sus gastos actuales, un consulta con sus consejeros financieros y una comparación de varias calculadoras de compra de casa disponibles en línea – aunque las calculadoras le pudieran pedir información que usted no tiene, como los impuestos de bienes raíces estimados y precios de seguro.
- ✓ empezar a buscar viviendas en su rango de precio en las áreas donde usted quisiera vivir.

A menos que usted califique para una hipoteca de la Administración Federal de Vivienda (FHA), una garantía de préstamo del Departamento de Asuntos de Veteranos, asistencia de la Ley de Reinversión Comunitaria (CRA) o algún otro programa del gobierno – incluyendo las personas que compran en áreas rurales y personas con discapacidades – usted debe esperar que los prestamistas requieran un depósito inicial de 20% en efectivo.

Al estimar lo que usted puede gastar, recuerde que tiene que incluir los impuestos de bienes raíces, y éstos pueden variar drásticamente de un lugar a otro. Si usted tiene hijos, recuerde que los

## TODO DEPENDE DE LA EQUIDAD CASERA

Cuando usted paga un depósito inicial para una vivienda, esa cantidad determina su equidad casera, o el porcentaje de la propiedad que usted actualmente posee. Cuánto más paga, mayor será la equidad. A medida que usted paga el capital del préstamo, su equidad aumenta. Cuando el préstamo sea pagado en su totalidad, la vivienda será cien por ciento suya libre y limpio de la deuda.

Pero hay otra cosa que considerar acerca de la equidad: el valor de mercado de la propiedad, y éste cambia todo el tiempo. Esto significa que su equidad puede aumentar si el valor de mercado de su vivienda aumenta, pero puede también pasar al revés. Si el valor de mercado se reduce, su equidad puede disminuir, una situación que muchos dueños de casas se enfrentaron durante el crisis fiscal que empezó en 2008.

Veamos este ejemplo: imagínes que el valor de una vivienda que usted compró por \$300,000 con un préstamo hipotecario de \$200,000 aumentó a \$400,000. Su equidad inicial de 33%



impuestos de bienes raíces más altos podrían significar un sistema de escuelas públicas mejor, lo que a la larga sería más barato que una escuela privada. Lo mismo es cierto acerca de tendrá la proximidad a transportación pública si usted viaja diariamente. Lo inconveniente es que las buenas escuelas y un buen transporte no necesariamente van de la mano.

Al final lo más importante es ser flexible para encontrar una vivienda que satisfaga todas sus necesidades financieras y personales. Igual de importante es esperar el momento adecuada.

## EL PROCESO DE LA COMPRA

La mayoría de los compradores paga una parte del precio de la vivienda, llamado el **depósito inicial**, en efectivo, utiliza un **préstamo hipotecario** de un banco, cooperativa de crédito, banquero hipotecario, o algún otro prestador para cerrar o finalizar la compra.

Al menos seis meses antes de que usted quisiera solicitar un préstamo,

(su \$100,000 dividido por \$300,000) aumentaría a 50% (su \$100,000 más \$100,000 dividido por \$400,000) Es decir, usted tiene que pagar todavía \$200,000 para una vivienda con un valor de \$400,000.

Pero si el valor de mercado de su vivienda se reduce a \$250,000, su equidad se disminuye a 20% si usted todavía debe \$200,000. Si el valor se reduce a un precio menos de \$200,000, como podría suceder en una recesión grave del mercado, su equidad es 0%, y usted debe más de lo que la vivienda vale. Esto se llama estar bajo el agua.

Aunque los valores de las propiedades no se cambian de un día a otro, usted tampoco paga el préstamo tan rápidamente. De hecho se requiere más de 20 años para pagar solamente la mitad de un préstamo de 30 años.

Los cambios de los valores de las propiedades no deberían asustarle: los cambios son a menudo favorables. Pero una pérdida posible es algo que siempre se tiene que considerar.

debería chequear su informe de crédito al sitio [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com) para asegurar que no hay ningunos problemas potenciales que impedirían la aprobación de su solicitud. Si usted encuentra un error grande que podría dañar las posibilidades de una aprobación, procure resolverlo siguiendo las direcciones en el sitio web de la compañía que proporcionó el informe.

Entonces vaya buscando la tasa de porcentaje anual (APR) más baja ofrecida para el término de préstamo que usted quisiera. Si usted ya tiene una cuenta con un prestador potencial, querrá empezar con ellos, preguntándoles si usted pudiera recibir una tarifa preferencial.

## PEDIR PRIMERO

El enfoque habitual para solicitar un préstamo es esperar hasta que se encuentra la vivienda deseada y sólo entonces pedirlo, pero la pre-aprobación podría ser otra alternativa. Esto significa que usted solicitaría un préstamo hipotecario de antemano, antes de encontrar una vivienda. El prestador le dejará saber si está dispuesto a aprobar la solicitud y cuánto está dispuesto a prestarle.

La pre-aprobación es a menudo una buena idea ya que le deja buscar con más confianza, sabiendo cuánto está disponible para gastar. La pre-aprobación también convierte a usted en un comprador más atractivo, porque el vendedor ya tiene la confianza de un préstamo garantizado. Pero hay honorarios que pagar, como con cualquier solicitud de préstamo, así que usted no querrá seguir este camino hasta que esté seguro que quiere comprar.

Una otra manera es solicitar la **precalificación**. En este caso, un prestador hipotecario confirma que usted será probablemente aprobado y por cuánto, pero sin un compromiso.

## LA EQUIDAD CASERA CAMBIA



BAJO EL AGUA



# Al firmar un contrato de venta

Los términos de la venta se detallan en un contrato legal que el vendedor y el comprador firman.

## El Contrato

Tan pronto su oferta es aceptada, el agente o el abogado del vendedor comenzarán a preparar un contrato formal a firmar. Todos los términos importantes se detallarán:

- La cantidad de dinero a pagar
- La propiedad que usted recibe por esa cantidad, incluyendo cualquier electrodomésticos y muebles
- Cuando la venta se finalizará
- Las contingencias, o situaciones, que podrían anular el acuerdo, como la incapacidad de recibir crédito hipotecario dentro de un periodo de tiempo designado

La mayoría del lenguaje del contrato es estándar, pero puede que haya unas provisiones muy específicas también. Por ejemplo, los vendedores podrían querer introducir la contingencia de que la venta se finalizará sólo si ellos pueden mudarse a su nuevo domicilio a tiempo.

### EL AGENTE Y EL ABOGADO DEL COMPRADOR



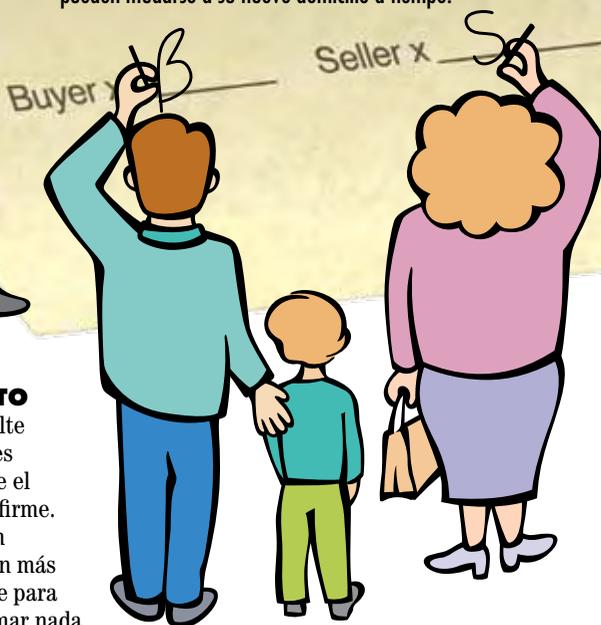
### CONSULTE A UN EXPERTO

Es importante que usted consulte con un abogado de bienes raíces con experiencia para que revise el contrato antes de que usted lo firme. Los términos en el contrato son especializados y puede que sean más favorables para el vendedor que para usted. Usted no va a querer firmar nada que pudiera costarle más tiempo y/o dinero, o que pudiera limitar sus derechos.

Usted podría pedir que su consejero de finanzas, su agente de bienes raíces o su prestador de crédito recomiende a un abogado de bienes raíces. O si usted ha tenido experiencia con otro abogado en el pasado, podría pedirle una recomendación.

Un abogado puede establecer una tarifa por hora o querer una tarifa fija calculada como un porcentaje del precio de

la compra. Por lo general, la una o la otra es estándar en el lugar donde usted quiere comprar, y la tarifa podría ser no negociable. Puede que usted también tenga que pagar por los servicios del abogado de su prestador, también dependiendo de la costumbre de la región. Usted podría ahorrar dinero si usted utiliza el abogado del prestador, pero es mejor trabajar con su propio abogado aunque le cueste más.



### VALORES DIFERENTES

El valor del mercado de una propiedad es la cantidad de dinero que se está dispuesto a pagar por ella. El valor de tasación sin embargo es el valor de la propiedad según un tasador de bienes raíces, trabajando con un prestador, basado en propiedades comparables de la comunidad y su propio juicio y experiencia.

El valor de tasación determina la cantidad de crédito hipotecario que un prestador proporcionará. Si esta cantidad no es suficiente, quizá usted tenga que aumentar su depósito inicial, encontrar a otro prestador, o cambiar sus planes.

### EL AGENTE Y EL ABOGADO DEL VENDEDOR



### AL FINALIZAR EL CONTRATO

Cuando los representantes para usted y el vendedor están han acordado los terminus del contrato, ambos firman el contrato. Típicamente usted paga un depósito inicial en efectivo al agente del vendedor, y este depósito se mantiene en una cuenta de depósito en garantía hasta que la venta se finaliza. La cantidad del depósito es estipulado en el contrato, y varía de un lugar a otro. El máximo es raramente más de 10% del precio de la compra y puede ser menos. El saldo de la cuota inicial se debe al cierre.

### DURANTE LAS NEGOCIACIONES

Puede que los vendedores acepten un precio reducido o estén dispuestos a mantener una parte de la hipoteca si usted tiene dificultades en recibir un préstamo para la cantidad completa, especialmente si ellos están ansiosos por vender. Los agentes de bienes raíces quizá aceptarían una comisión reducida si la venta se estanca por el precio, especialmente si un agente de la compañía de bienes raíces que representa la propiedad está dirigiendo las negociaciones.

### ESTABLECIENDO REGLAS

Los compradores o vendedores pueden agregar contingencias, o condiciones, que hay que satisfacer para finalizar un acuerdo. Los compradores podrían exigir que ciertas reparaciones o mejoras sean hechas. Los vendedores podrían querer el derecho de vender a otro después de una fecha determinada si el financiamiento no se ha arreglado por completo.

Si la venta no a través, es posible que no recupere el dinero si no había ninguna cláusula de contingencia en el contrato que a tal efecto. A menos que una contingencia sea una práctica estándar, como la que permite la anulación de un contrato si el comprador no puede encontrar un crédito hipotecario, una o otra de las partes puede no estar dispuesto a aceptar el inclusion.

No hay modo de predecir cuánto tiempo duran las negociaciones del contrato. Pueden ir bastante rápidamente, o pueden estancarse si usted, el vendedor, o sus representantes no están de acuerdo con todos los detalles. Y porque hay muchas personas involucradas – el vendedor, el agente del vendedor, el abogado del vendedor, usted, su agente, su abogado – si alguien quiere cambiar incluso algo pequeño en el contrato, la espera para la aprobación de todos puede alargarse. Un riesgo que usted corre es que, hasta que el contrato está firmado, el vendedor puede recibir una oferta mejor y rechazar la suya.

El periodo antes de firmar es probablemente la última oportunidad que usted tiene para revisar su oferta si la inspección de la vivienda deseada ha encontrado problemas. Esto significa que usted querrá tener el reportaje en sus manos antes de que las discusiones del contrato se terminó.

### LIBRE Y CLARO

Usted como comprador tiene que poder recibir un título de propiedad para su vivienda. Este título garantiza que ninguna otra persona, organización, o gobierno tiene una reclamación legal o financiera con referencia a la propiedad que pudiera limitar sus derechos como propietario. Sin este título, usted corre el riesgo de perder el dinero invertido en la propiedad si hay algún día una transacción judicial requiriendo al nuevo propietario cumplir con una reclamación.

Para obtener este título, usted paga una compañía o un abogado de títulos para que examine el registro público para cualquier reclamación pendiente con referencia a la propiedad, y que proporcione seguro de título para proteger los intereses del prestador de usted en la propiedad. Usted puede también proteger su equidad casera si compra un seguro de propietario, con un costo adicional.

# Como calificar para una hipoteca

Poder comprar una casa por lo general depende de la capacidad de pedir préstamo.



Los prestadores evalúan su solicitud de un crédito hipotecario para decidir si usted es un riesgo bueno. Por lo general, lo que quieren ver es:

- ✓ Un depósito inicial de por lo menos 20% del precio de la compra
- ✓ No más de 28% de su ingreso bruto anual necesario para pagar el préstamo, los intereses, seguro de propiedad casera, y los impuestos de la propiedad
- ✓ Un informe de crédito sólido, sin retrasos ni impagos de deudas
- ✓ Que el DTI (debt-to-income, en inglés) no exceda 43%, lo que significa que usted necesita un máximo de 43% de su ingreso bruto anual para pagar su préstamo más todas las otras deudas
- ✓ Un historial de empleo regular de tiempo completo

## PARA SATISFACER LOS REQUISITOS DE LOS PRESTADORES

Los tres requisitos que más interesan a los prestadores son conocidos como Los Tres Grandes:

La Capacidad (Capacity en inglés) se refiere al estado de sus bienes en general: si usted tiene bastante dinero en efectivo para el depósito inicial y los costos del cierre, si puede mantenerse al día con sus pagos del préstamo, y todavía tener unos activos disponibles en reserva. Por lo general la capacidad depende de su ingreso mensual actual, sus activos de inversión y sus otras obligaciones financieras.

La Garantía de pago (Collateral) es el valor de la propiedad que usted planea

comprar. Un prestamista requiere que valga por lo menos la misma cantidad que usted quisiera pedir prestado. Para asegurarse, el prestamista contrata a un tasador profesional para que él evalúe la propiedad por sus propios méritos y en relación con propiedades comparables.

La Solvencia (Creditworthiness) depende de cómo usted ha utilizado el crédito en el pasado, incluyendo los préstamos y las líneas de crédito. Los prestamistas utilizan un informe de crédito y un puntaje de crédito basado en el informe para hacer esta evaluación.

Algunos prestamistas pueden utilizar la información sobre sus pagos de alquiler y servicios públicos y otros gastos contractuales para evaluar el riesgo que usted representa. A esto se le llama la documentación alternativa. También pueden utilizar los sistemas automatiza-



## OTROS CAMINOS PARA COMPRAR

Hay otras maneras de comprar. Usted podría investigar el alquiler con opción a compra, o considerar comprar en una subasta.

Con el alquiler con opción a compra usted firma un contrato con el dueño que le da a usted la opción a compra, y algunos o todos sus pagos de alquiler se acreditan hacia el precio de la venta. Sin embargo, puede que haya algunas desventajas, incluyendo la posibilidad de que los vendedores se cambien de idea si los precios de las propiedades suben, así que es importante que un abogado de bienes raíces con experiencia lea el contrato antes de que usted lo firme.

Las subastas, donde se puede comprar las casas que han sido recuperadas o que se venden para arreglar una herencia, pueden ayudarle a encontrar una casa estupenda para un precio estupendo. Pero hay unos riesgos serios para los compradores sin experiencia. A menos que usted quiera llegar a ser experto de subastas, sería mejor buscar unas ventas cortas – las viviendas que se venden a precio más bajo de lo que valen para que los vendedores puedan pagar sus préstamos por un precio estipulado reducido.



dos de suscripción, que son programas de software que utilizan las estadísticas de compras comparables por compradores comparables para proporcionar una medición objetiva del riesgo de aprobar su préstamo.

## LA ESPERA

Dentro de tres días después de que usted solicita un crédito hipotecario, le enviarán una estimación de buena fe (GFE en inglés), de lo que costará el cierre si utiliza el prestamista. Además le enviarán un formulario de veracidad en un préstamo (TIL en inglés) que estipula la tasa de porcentaje anual y otros detalles acerca de lo que usted tiene que pagar.

Puede que usted quisiera solicitar a varios prestamistas y comparar sus formularios e información para poder negociar unas tarifas más bajas. Recuerde sin embargo que estas cifras son estimaciones y podrían cambiar antes del cierre.

Puede que usted haya de esperar hasta 30 días después de solicitar

## SI SU SOLICITUD ES RECHAZADA

If your application is turned down, there are a number of steps you can take.

- Usted puede solicitar a un prestamista diferente, ya que los criterios de préstamos varían entre los prestamistas
- Usted puede buscar una vivienda más barata que satisfaga sus necesidades
- Usted puede trabajar con un corredor de hipotecas para encontrar a un prestamista, aunque habrá una tarifa

## REGLAS REVISADAS

La Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB en inglés), tomando en cuenta los cambios ordenados por el Congreso en la Ley de Dodd-Frank, prohíbe que las hipotecas calificadas incluyan disposiciones negativas de amortización, pagos de interés solamente, pagos globales términos que excedan los 30 años, o puntos y tarifas que excedan el 3% del préstamo – aunque los costos de terceros, incluyendo el seguro de título, los impuestos, y los gastos administrativos son exentos de la regla del 3%. La amortización negativa ocurre cuando el interés que usted no ha pagado se agrega a su principal pendiente.

Hay excepciones, incluyendo aquellas para hipotecas en áreas rurales, y reglas distintas se aplican a los préstamos de alto riesgo, que tienen una APR más alta que el mercado. Si tiene preguntas acerca de la hipoteca que le ofrecen, consulte con su abogado y póngase en contacto con el CFPB al [www.consumerfinance.gov](http://www.consumerfinance.gov).

para obtener una respuesta, aunque la espera podría ser más corta. Si lo aprueban, le enviarán a usted una carta formal estipulando todos los términos del préstamo y cuánto tiempo le queda para arreglar el cierre.

Si aprueban su solicitud, usted debería de fijar la tasa de interés disponible entonces, con el acuerdo que si la tasa baja, usted puede finalizar la venta con la tasa más baja. Algunos prestamistas cobran una tarifa para poder fijar la tasa, así que cerciórese de antemano.



# El costo de una hipoteca

El costo de una hipoteca depende de la cantidad de dinero que usted pide prestado, la tasa de porcentaje anual, y cuánto tiempo le tomará para pagarlo todo.

Los pagos mensuales se hacen durante un período bastante largo, así que es fácil olvidar el costo total. Por ejemplo, si usted pide prestado \$200,000 por 30 años a una tasa de interés de 6%, al final usted pagará \$431,680, o sea más de 2.5 del préstamo original.

Lo que parecen ser pequeñas diferencias en la tasa de interés puede añadir un montón de dinero en 30 años. A una tasa de 7% el total sería \$479,160, más o menos \$47,480 más que a una tasa de 6%.

**EL PLAZO (La duración de un préstamo)**  
Cuanto mayor sea el plazo, más bajos serán los pagos mensuales, pero cuanto más se tendrá que pagar en total.

**LA TASA**  
Con el tiempo, una tasa de interés más baja tendrá el mejor impacto en el precio total.

En resumidas cuentas: Cualquier de estos factores podría aumentar el costo total, pero una tasa de interés más alta y el plazo del préstamo el impacto más grande tendría.



## LA CANTIDAD DEL PRÉSTAMO (El principal)

Lo que usted pide prestado. Es la cantidad más el interés que usted tiene que pagar para su préstamo en el transcurso del plazo.

## EL INTERÉS

Es un porcentaje del préstamo que hay que pagar para poder pedir prestado. Es un componente primario de la tasa de porcentaje anual (APR) y es determinado por lo general por el estado de la economía y su solvencia.

## LOS PUNTOS (El interés pagado por adelantado)

El interés que usted paga por adelantado al cierre. Cada punto vale 1% del préstamo total. Por ejemplo, por un préstamo de \$90,000 con dos puntos, usted pagaría \$1,800 por adelantado.

## LAS TARIFAS (Incluyendo la tarifa de solicitud, la tarifa de trámite del préstamo, y otros gastos impuestos por el prestamista.)

## EL PRECIO TOTAL DE SU VIVIENDA

### PAGANDO SU PRÉSTAMO

Se paga un crédito hipotecario con pagos mensuales durante el plazo, un proceso conocido como amortización. Durante los primeros años, los pagos se dirigen al interés y solamente una parte pequeña es utilizada para el principal. Al llegar a los 20 años, los pagos se dirigen mitad al interés y mitad al principal. En los últimos años, se paga muy poco de interés.

### REDUCIENDO LOS COSTOS DE UNA HIPOTECA

La cantidad que usted pide prestado, las tarifas financieras incluyendo el interés y la duración de la hipoteca son los factores que hacen la compra de una vivienda cara. Por ende, encontrar la manera de reducir uno o más de ellos, le puede ahorrar dinero.

**1 Haga un depósito inicial más grande.** Si pide prestado menos, pagará menos interés. Con menos interés, sus pagos mensuales serán más pequeños. Y si usted hace un depósito inicial de al menos 20%, no tendrá que comprar un seguro de hipoteca privado (PMI en inglés), lo que aumentaría su préstamo.

La desventaja más grande de un depósito inicial más grande es que podría dificultar el pago de otras obligaciones financieras.

**2 Considere un préstamo a corto o medio plazo.** Con un préstamo más corto, usted pagará menos interés para el mismo principal. Puede que también usted califique para una tasa de porcentaje anual más baja, lo que reduciría el costo total aún más. Sin embargo, los pagos mensuales serán más altos, lo que podría dificultarle la vida más tarde.

**3 Pague más a menudo.** Usted puede pagar más de lo estipulado por el contrato si paga más cada mes, o si paga cada tres semanas, por ejemplo. Si paga más cada mes, asegúrese de que el pago suplementario se dirija al principal, y no al interés. Puede que los prestamistas ofrezcan un plan de pago quincenal, pero es mejor si usted maneja los pagos adicionales usted mismo, ya que le da más flexibilidad y podría reducir el préstamo más rápidamente.

Sin embargo, puede que usted gane más si invierte este dinero en vez de pagar el préstamo más rápidamente, especialmente porque usted pagará la mayoría del interés de todos modos.

### LOS EFECTOS DEL PLAZO DEL PRÉSTAMO SOBRE UNA HIPOTECA DE \$100,000

El pago mensual a unas tasas de interés diferentes				
El plazo	6%	6.5%	7%	7.5%
15-year	\$1,688	\$1,742	\$1,798	\$1,854
30-year	\$600	\$632	\$665	\$699
El pago total				
El plazo	6%	6.5%	7%	7.5%
15-year	\$303,840	\$313,560	\$323,640	\$333,720
30-year	\$431,640	\$455,040	\$479,160	\$503,280

### CONSIDERÁNDOLO BIEN

Los prestamistas podrían estar dispuestos a subir la tasa de interés de un préstamo por una fracción (digamos de un 1/8 o 1/4) y bajar los números de puntos, o bien al revés, siempre que obtengan las mismas ganancias. Las ventajas de tener menos puntos son los costos menos caros al cierre y no tener que pagar tanto en efectivo cuando usted quizá más lo necesite. Pero si usted planea conservar la vivienda durante más de 5 o 7 años, pagar más puntos para obtener una tasa de interés más baja reduce el costo total a la larga.

### LOS OTROS COSTOS DE SER PROPIETARIO

El principal y el interés no son los únicos costos de comprar una casa. Usted también deberá los impuestos de bienes raíces, que pueden variar drásticamente de un estado a otro y de una región a otra dentro del mismo estado.

Los impuestos, basados en el valor de tasación de la propiedad y en la tasa de interés de la municipalidad, típicamente pagan por las escuelas públicas, los departamentos de policía y los cuerpos de bomberos, las carreteras, y un montón de otros servicios proporcionados por el gobierno. El valor de tasación, determinado por un tasador que trabaja en una municipalidad particular, a menudo varía, por lo menos un poco, del valor del mercado.

Habrà también el costo del seguro de vivienda. El prestamista va a requerir este seguro para proteger el interés que él tiene en la propiedad, y usted debe tener para proteger su equidad. Puede que usted también tenga que comprar un seguro contra inundaciones, y éste se compra separadamente.

En la mayoría de los casos, el pago mensual de la hipoteca incluye los cuatro costos: el principal, el interés, los impuestos, y el seguro (PITI, en inglés).

## Las tasas hipotecarias

Las hipotecas pueden tener una tasa de interés hipotecario fija o ajustable, o a veces una combinación de las dos.

El interés que usted debe en su préstamo hipotecario puede ser calculado una sola vez, o puede ser ajustado varias veces. Con un préstamo de tasa fija, el dinero que usted debe es determinado al cierre. Con un préstamo de tasa ajustable (ARM en inglés) la cantidad varía si los costos de los préstamos cambian.

### Las Hipotecas con Tasa de Interés Fija

Las hipotecas con tasa de interés fija, o las hipotecas convencionales, han existido desde los años 30. El interés total y los pagos mensuales se fijan al cierre. Usted paga el principal y el interés en cuotas iguales por lo general mensuales durante un plazo de 15, 20, o 30 años. Usted sabe desde el inicio lo que paga y durante cuánto tiempo.

En la mayoría de los casos usted puede renegociar el préstamo para recibir una tasa mejor si los costos de los préstamos bajan. Si usted vende su vivienda, puede pagar el préstamo más rápido, pero puede que haya una multa si usted paga todo antes de que el plazo del préstamo se expire.

#### LAS VENTAJAS

- Usted siempre sabe el costo de su préstamo, así que su presupuesto se arregla más fácilmente
- La tasa de hipoteca no subirá si las tasas de interés suben

#### LAS DESVENTAJAS

- Las tasas iniciales y los costos del cierre son más altos que para una hipoteca de tasa ajustable
- Puede que sus pagos mensuales sean más grandes
- Usted no saca provecho si las tasas de interés bajan, sino tiene que refinanciar para obtener las tasas más bajas

### LAS HIPOTECAS HÍBRIDAS

No siempre hay que elegir entre estos dos tipos de hipotecas. De hecho existen unas hipotecas híbridas que ofrecen muchas de las ventajas de ambas, mientras mitigan las desventajas.

Entre las más populares son las hipotecas que ofrecen una tasa de interés inicial fija por un periodo específico, por lo general cinco, siete, o diez años, y entonces se ajustan. Este ajuste se hace quizá una sola vez, a la tasa de interés actual. Más a menudo la tasa cambia regularmente durante el plazo del préstamo, usualmente una vez al año.

Una de las ventajas de estas hipotecas híbridas es que el prestatario suele recibir una tasa más baja para la porción de tasa fija de la hipoteca, que si se fijara la tasa para 30 años. Esto es

porque el prestamista no es limitado por un acuerdo a largo plazo con una tasa que podría ser infructuosa.

La tasa más baja también significa que es más fácil calificar para una hipoteca, ya que los pagos mensuales serán más pequeños. Es una ventaja de verdad, especialmente si usted está comprando por primera vez.

Para las personas que planean mudarse dentro de unos pocos años, especialmente si esto ocurriría dentro del periodo de tasa fija, hay otra ventaja: usted paga menos ahora y no tiene que preocuparse por el periodo de tasa ajustable. De hecho, una hipoteca típica dura solamente unos siete años. Entonces el prestatario se muda o refinancia y paga toda la deuda pendiente.

### LAS TASAS TENTADORAS

La tasa de introducción que usted paga durante los primeros meses para un préstamo de tasa ajustable es casi siempre bastante baja. Para el prestatario esto significa no solamente unos meses de alivio, pero también menos gastos de cierre. Esto ayuda a hacer las hipotecas más accesibles para más personas.

Al prestamista esto le da la oportunidad de ajustar la tasa cuando el periodo de introducción se acaba, y seguir siendo competitivo con respecto a los otros prestamistas.

### Las Hipotecas con Tasa de Interés Ajustable

Las hipotecas con tasa de interés ajustable fueron introducidas en los años 80 para ayudar a los compradores para que pudieran calificar para una hipoteca, y para proteger a los prestamistas para que ellos pudieran pasarles los gastos de interés más altos a los prestatarios.

#### CÓMO FUNCIONAN LAS HIPOTECAS CON TASA DE INTERÉS AJUSTABLE

Una hipoteca con tasa de interés ajustable tiene una tasa de interés variable: la tasa cambia regularmente, por ejemplo una vez al año, para reflejar las fluctuaciones en los costos de los préstamos. Al contrario de las hipotecas con tasa de interés fija, los gastos totales no se saben de antemano, y los pagos mensuales pueden subir o bajar durante el plazo del préstamo.

Los prestamistas determinan la tasa nueva utilizando dos medidas:

- Un índice, que tiene que ser publicado, como la tasa para los valores del Tesoro estadounidense de un año o los índices de costo de fondos. Asegúrese de chequear el índice. Algunos fluctúan más y más a menudo que otros.
- El margen, un porcentaje predeterminado, como un 1.5%, que se agrega al índice para determinar la tasa nueva.

#### LOS COSTOS LIMITADOS

Todas las hipotecas con tasa de interés ajustable tienen límites para los cambios posibles de la tasa de interés. Un límite anual limite los cambios a una vez al año, por lo general a dos puntos de porcentaje, mientras que un límite de por vida, un tope durante la vida en vigencia, los limite durante el plazo del préstamo, típicamente a cinco o seis puntos.

Cuidado: los límites de por vida son

Sin embargo, al evaluar si usted podrá cubrir la hipoteca, el prestamista debe calcular su pago mensual más alto posible dentro de los próximos cinco años, y no sólo la cantidad en el cierre.

#### LAS VENTAJAS

- Las tasas de introducción bajas (a veces conocidas como las tasas tentadoras) reducen los gastos del cierre y los pagos mensuales al principio
- Su tasa de interés bajará si las tasas de interés en general bajan

#### LAS DESVENTAJAS

- Es más difícil presupuestar los costos de vivienda, ya que pueden cambiar al ajuste
- Los costos del interés suben cuando la tasa de introducción se caduca
- Puede que usted tenga que pagar más interés si las tasas suben

basados en el costo actual y no en la tasa de introducción. Por ejemplo, con una tasa de introducción de 4% y un costo de interés actual de 6.5%, la tasa podría subir hasta el 12.5% con un límite de por vida de seis puntos.

#### ADVERTENCIA

El pago inicial, su historial laboral incluyendo su salario, su puntaje de crédito y la cantidad que usted quisiera pedir prestado, todo esto influye la tasa de interés que un prestamista le ofrece. Si la tasa es más alta que la anunciada pida un a explicación. Puede que usted quiera solicitar a otro prestamista o ponerse en contacto con La Oficina de Protección Financiera para Consumidores al ([www.consumerfinance.gov/es](http://www.consumerfinance.gov/es)) si usted sospecha la discriminación.

# Los préstamos con garantía hipotecaria

Si usted necesita pedir dinero prestado, un préstamo con garantía hipotecaria ofrece por lo general las mejores tarifas más la ventaja de un descuento en los impuestos.

Los préstamos con garantía hipotecaria le dejan a usted pedir dinero prestado utilizando la equidad que tiene en su casa como garantía de pago. A menudo se puede pedir más prestado que con otros tipos de préstamo. En muchos casos, se puede deducir el interés pagado del préstamo en la declaración de impuestos, lo que reduce el costo actual aún más. La mayoría del interés que se paga, como para los préstamos para un automóvil o los préstamos personales, no es deducible.

Usted puede elegir entre:

- Un préstamo con garantía hipotecaria, también conocido como una segunda hipoteca
- Una línea de crédito contra la equidad de su vivienda

## LOS PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA

Con un préstamo con garantía hipotecaria, usted pide prestada una suma fija, por lo general con una tasa de interés variable, aunque algunos préstamos de tasa fija son disponibles. Usted paga el préstamo regularmente, como paga su hipoteca, y una parte del pago va hacia el interés y otra parte hacia el principal. Al terminar el plazo, o periodo de pagos, el préstamo es retirado.

Puede que usted tenga que pagar los costos del cierre, igual que con su primera hipoteca. Pero los prestamistas podrían ofrecer estos préstamos sin que usted tenga que pagar nada al principio como parte de un acuerdo promocional. Puede que le ofrezcan una tasa tentadora, o un periodo de tasas bajas, para animarlo. Si ése es el caso, el prestamista le tiene que decir el costo actual, o la tasa de porcentaje anual (APR en inglés), y cuando la tasa temporal termina.

## LAS LÍNEAS DE CRÉDITO CONTRA LA EQUIDAD

Las líneas de crédito contra la equidad son de hecho unos arreglos de crédito rotativo, y se utilizan más o menos como se utiliza una tarjeta de crédito. Su línea de crédito, o límite, es fija, y usted puede escribir un cheque para cualquier cantidad hasta el límite. Lo que pide prestado reduce lo que está disponible hasta que usted paga.

## LOS ATRACTIVO

- Son fáciles de obtener
- Las tasas son lo general más bajas que para los préstamos sin garantía
- El interés es deducible de impuestos, aunque puede que haya un límite y otras restricciones. Consulte con su asesor tributario.

Entonces puede utilizarla de nuevo.

Los términos de pago varían, y son detallados en su acuerdo. En algunos casos usted comienza a pagar el principal e interés inmediatamente al utilizar, o activar, la línea. En otros, usted paga el interés solamente, con un pago total del principal debido en una fecha determinada. O puede ser que usted pague el interés solamente por un periodo específico, y entonces comenzar a pagar el principal también.

La mayoría de las líneas de crédito tiene un periodo de acceso, muchas veces de cinco a diez años, durante el cual usted puede utilizarla. El periodo de repago es más largo. Pagar rápidamente hace que el costo total sea menos caro.

## LO QUE PUEDE PEDIR PRESTADO

Como regla general, usted puede pedir prestado hasta el 80% de la equidad acumulada con un préstamo con garantía hipotecaria. Por ejemplo, si usted debe \$75,000 para una casa valorada en \$250,000, su equidad es \$175,000. En la mayoría de los casos, usted podría pedir prestado hasta \$140,000, o el 80% de \$175,000.

Algunos préstamos con garantía hipotecaria, especialmente las con sin costos de cierre u otros pagos inmediatos, tienen un límite fijo, a menudo \$50,000.

Cuando usted utiliza la línea de crédito, su equidad se reduce por la cantidad debida. Cuando usted paga todo, su equidad es restaurada. Sin embargo, si su vivienda pierde de valor durante el plazo del préstamo, usted todavía debe la cantidad prestada total.

## CUIDADO CON EL RIESGO

Aunque los préstamos con garantía hipotecaria tienen muchas ventajas, también tienen una desventaja seria: si usted no cumple con el préstamo, o sus pagos son retrasados, usted podría perder su vivienda a través de una ejecución hipotecaria. Esto significa que el prestamista recupera la propiedad y la vende en una subasta. Esto puede ocurrir inclusive si usted ha pagado regularmente su primera hipoteca.

Ese riesgo es la razón principal para tener mucho cuidado con los préstamos con garantía hipotecaria, y las líneas de crédito en particular, si usted los utiliza para

## LO PELIGROSO

- Pueden ser muy caros al considerar el costo total
- Usted corre el riesgo de perder su vivienda por incumplimiento de pagos del préstamo
- Aunque el valor de su vivienda disminuye, la cantidad que usted tiene que pagar no cambia

pagar los gastos ordinarios. Si utiliza el dinero para mejorar su vivienda, para pagar una matrícula, o para pagar otros gastos grandes, y si usted incluye los pagos como una parte regular de su presupuesto, estos préstamos pueden ser una opción sagaz. Pero si no cumple con el préstamo, usted corre el riesgo de perder todo lo que ha invertido hasta ahora, y no tener dónde vivir.

## LA BÚSQUEDA DE UN PRÉSTAMO

Los préstamos con garantía hipotecaria son generalmente disponibles. Los bancos los ofrecen, y también las cooperativas de crédito, los banqueros y agentes hipotecarios, y las compañías de seguro.

Usted puede comenzar con los anuncios en los periódicos y con unas llamadas telefónicas para averiguar lo que se le ofrece. Pero antes de comprometerse, usted debería recibir una descripción escrita de las tasas, el plazo, y las otras condiciones del préstamo.

## ESTABLECIENDO LAS TASAS

Cada prestamista establece los términos y las condiciones de los préstamos que hace, aunque los elementos básicos son muy parecidos. Si el préstamo tiene una tasa variable, ésta tiene que ser ligada a un índice público específico. El prestamista agrega un margen, muchas veces de

varios puntos de porcentaje, al índice para determinar la tasa nueva cada vez que es ajustada. Puede que ocurra una vez al año, o a veces más a menudo.

## LAS HIPOTECAS REVERTIDAS

Para las personas mayores con mucha equidad pero ingresos limitados, una hipoteca revertida podría ser una alternativa atractiva en vez de vender la vivienda. Una hipoteca revertida permite que los dueños pidan dinero prestado contra el valor de su casa, para que puedan continuar a vivir allí. No hay que pagar el préstamo hasta que dicha vivienda ya no sea la residencia principal del prestatario. Sin embargo, el prestatario tiene que continuar a pagar el seguro y los impuestos de bienes raíces para cumplir con el préstamo.

Usted puede solicitar una hipoteca revertida a través de los prestamistas aprobados para ofrecer las hipotecas de conversión del valor acumulado de la vivienda (HECMs) apoyados por la Administración Federal de la Vivienda (FHA) o de un número limitado de otros prestamistas. La cantidad que puede pedir prestado depende del valor de tasación de su vivienda, la tasa de interés actual, la edad del prestatario más joven, y la cantidad del pago del seguro hipotecario inicial. Además, los prestamistas de la FHA imponen límites en la cantidad de dinero que le ofrecen.

Aunque las tasas de interés citadas para las hipotecas revertidas pueden parecer parecidas a las tasas de otros préstamos, hay honorarios y gastos adicionales que podrían hacerlos más caros que otros tipos de préstamos. Los prestamistas tienen que proporcionar una declaración de divulgación de "El Costo Total Anual del Préstamo" que calcula el costo medio anual como un porcentaje del préstamo, y los prestatarios deben ser aconsejados por un consejero aprobado por el HECM. Se puede encontrar una lista al [www.hud.gov](http://www.hud.gov) o al 800-569-4287.

Las regulaciones promulgadas en 2013 para proteger a los prestatarios y al FHA requieren una evaluación financiera antes de que un préstamo sea aprobado y una cuenta de garantía bloqueada en algunos casos. También limitan la cantidad que puede ser retirada durante el primer año del préstamo.

Utilizar la equidad de su casa para pagar otras deudas o para comprar cosas caras es generalmente una receta para el desastre. Muchos propietarios con hipotecas pendientes aprendieron esta lección durante la crisis financiera que empezó en 2008. La evidencia es clara: no haga los mismos errores.

**Aseguramiento** es el proceso de investigar la solvencia de usted y de aprobar su préstamo hipotecario.

**Cierre** es una reunión durante la cual el comprador y el vendedor, sus representantes, y otros interesados finalizan la venta de una casa u otra propiedad.

**Garantía de pago** (collateral en inglés) es algo de valor que un prestamista utiliza para ayudar a garantizar el pago de un préstamo. Si el prestatario no paga o los pagos son incompletos o retrasados, el prestamista tiene el derecho de tomar la garantía. La garantía para un préstamo hipotecario es la vivienda que usted compra.

**Hipoteca con tasa de interés fija** es un acuerdo a largo plazo para comprar una casa. La tasa de interés se fija en el cierre. El resultado es que se sabe exactamente lo que se debe cada mes durante el plazo del préstamo.

**Hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM)** es un acuerdo a largo plazo para comprar una vivienda. La tasa de interés fluctúa con el tiempo porque es basada en el costo de los préstamos en la economía actual.

**Índice de deuda a ingresos (DIT)** es lo que usted debe dividido por sus ingresos brutos. Cuando usted quiere comprar una casa, un prestamista considera dos índices diferentes: los gastos propuestos para la vivienda en relación a los ingresos, y la deuda total, incluyendo la hipoteca, en relación a los ingresos.

**Interés crediticio** es la cantidad en dólares que se paga para el acceso al crédito. Este interés es calculado multiplicando la tasa de interés actual por el principal.

**Oferta** se hace para comprar una vivienda u otra propiedad, y es basada en el precio inicial del vendedor. La oferta inicial es típicamente más baja que el precio, y siguen las negociaciones.

**Pago inicial** es la cantidad de dinero que hay que pagar en efectivo para una casa. La mayoría de los prestamistas requiere que los compradores paguen un 10% a un 20% del precio de la venta para calificar para un préstamo hipotecario para el resto. Algunos programas requieren pagos iniciales más bajos.

**PITI** es el acrónimo en inglés para el principal, el interés, los impuestos, y el seguro, que son los cuatro componentes de la mayoría de los pagos hipotecarios mensuales.

**Pre-aprobación** significa que el prestamista está dispuesto a proporcionar un préstamo hipotecario de una cantidad específica antes de que usted escoja su vivienda. La aprobación es contingente sobre el valor de tasación de la propiedad.

**Precalificación** significa que un prestamista indica que es probable que usted califique para una cantidad específica para un préstamo hipotecario. Sin embargo, no hay ningunos compromisos para un préstamo al final.

**Prestador/prestamista** es una institución financiera, como un banco o una cooperativa de crédito, que proporciona los préstamos a los prestatarios para un interés crediticio.

**Préstamo hipotecario** es un acuerdo a largo plazo que se utiliza para comprar una casa. Los bancos, cooperativas de crédito, y otras compañías financieras ofrecen estos préstamos a los prestatarios calificados.

**Principal** es la cantidad de dinero que se pide prestado para un préstamo hipotecario.

**Seguro de título** garantiza que no hay ningunas reclamaciones pendientes en la propiedad que usted quiere comprar, lo que le da a usted un título libre a la propiedad. Los prestamistas requieren que los prestatarios obtengan este seguro para proteger sus intereses en la propiedad hasta que el préstamo hipotecario es pagado por completo.

**Solvente** describe a un prestatario que tiene la confianza de los prestamistas porque tiene un historial crediticio bueno.

**Tasa de interés** es un porcentaje del principal del préstamo utilizado para calcular el interés crediticio que usted paga para el préstamo.

**Tasa de porcentaje anual (APR)** es el costo de un préstamo por un año, incluyendo el interés, los honorarios, y otros gastos para arreglar el préstamo o la línea de crédito. A menos que se trate de las tarjetas de crédito, el APR es siempre más alto que la tasa de interés nominal, o citada.



## Recursos

### *Los Programas de Modificación de la Hipoteca del Gobierno*

Conserva To Casa California  
[Keep Your Home California]  
[www.conservatocasacalifornia.org](http://www.conservatocasacalifornia.org)  
[www.keepyourhomecalifornia.org](http://www.keepyourhomecalifornia.org)

Making Home Affordable  
[www.makinghomeaffordable.gov/spanish/Pages/default.aspx](http://www.makinghomeaffordable.gov/spanish/Pages/default.aspx)

### *La Asistencia de Mitigación de Ejecución Hipotecaria y Consejería*

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. (HUD)  
[Department of Housing and Urban Development]  
[www.hud.gov](http://www.hud.gov)

### *El Financiamiento del Gobierno*

Agencia de Financiamiento de Vivienda de California (CalHFA)  
[California Housing Finance Agency]  
[www.calhfa.ca.gov](http://www.calhfa.ca.gov)

### *La Prevención de Ejecución Hipotecaria del FDIC*

[www.FDIC.gov/foreclosureprevention](http://www.FDIC.gov/foreclosureprevention)

### *Otros Recursos*

Oficina de Bienes Raíces (BRE)  
[Bureau of Real Estate]  
[www.bre.ca.gov](http://www.bre.ca.gov)

Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB)  
[Consumer Financial Protection Bureau]  
[www.consumerfinance.gov/es/](http://www.consumerfinance.gov/es/)  
[www.consumerfinance.gov](http://www.consumerfinance.gov)

## LIGHTBULB PRESS

### Project Team

**Design Director** Kara W. Wilson

**Editor** Mavis Wright

**Production** Thomas F. Trojan

©2015 BY LIGHTBULB PRESS, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

[www.lightbulbpress.com](http://www.lightbulbpress.com)  
Tel. 212-485-8800

No part of this book may be reproduced, stored, or transmitted by any means, including electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without written permission from the publisher, except for brief quotes used in a review. While great care was taken in the preparation of this book, the author and publisher disclaim any legal responsibility for any errors or omissions, and they disclaim any liability for losses or damages incurred through the use of the information in the book. This publication is designed to provide accurate and authoritative information in regard to the subject matter covered. It is sold with the understanding that neither the author nor the publisher is engaged in rendering financial, legal, accounting, or other professional service. If legal advice, financial advice, or other expert assistance is required, the services of a competent professional person should be sought.



