



Maribel Valdes

MVP CONSULTING GROUP, LLC
Phone: 520 784 1021
Fax: 888 544 6185
maribel@mvpconsulting.com
www.mvpconsulting-group.com



MVP CONSULTING GROUP, LLC
Financial Real Estate Services

Manual del Comprador de Vivienda

Todo Lo Que Precisa Saber Para Obtener El Hogar De Sus Sueños

Introducción

La idea de comprar su primera vivienda conlleva a muchos interrogantes. Es una reacción natural, ya que es una de las decisiones más importantes que hará en su vida. Usted puede confiar en que mi equipo y yo estaremos aquí para ayudarle a entender el proceso del préstamo. Nuestra meta es lograr que su experiencia sea agradable. Este libro abarca lo básico acerca de la compra de su primera vivienda. Esta diseñado para contestar las preguntas más comunes y brindar definiciones claras de los términos que no le son familiares.

En Busca de Tasas



El objetivo primordial del consumidor cuando solicita un préstamo es buscar la mejor tasa de interés posible. ¡Así debe ser! El reto de esta estrategia es que hay mucha información engañosa sobre el tema, publicada por varios medios. Las páginas web en el Internet y el mercadeo por medio del correo electrónico junto a otros medios tales como la radio, la televisión, y las vallas publicitarias, han despertado la conciencia del consumidor, resaltando la importancia de las tasas de interés. Este tipo de mercadeo es un problema para el consumidor, ya que está diseñado para atraer clientela hacia el prestamista. Con frecuencia, el anunciador ofrece una tasa de interés a un precio absurdamente bajo con el fin de atraer al cliente. Por lo general esto se logra con precios bajos a corto plazo. "Short pricing" es un término que se utiliza cuando el prestamista ofrece una tasa de interés muy tentadora, pero esa tasa sólo se mantiene durante un periodo corto de tiempo.

Si embargo con la crisis financiera del 2007 el gobierno de los Estados Unidos ha puesto muchas regulaciones para proteger al consumidor en cuanto a este tipo de practicas.

Según la ley, todos los prestamistas que cotizan una tasa de interés a través de la publicidad, deben mostrar el costo real del financiamiento de acuerdo a la tasa del porcentaje anual (APR). APR toma en consideración todas las cuotas relacionadas con el préstamo escrito en letra menuda como denegación de responsabilidad.

Según las estadísticas, el que compra casa por primera vez normalmente permanece en su nuevo hogar entre 4-7 años. Uno de los errores más comunes entre los que compran vivienda por primera vez es seleccionar un programa de financiamiento del préstamo con una tasa fija a 30 años. La posibilidad de necesitar financiamiento durante 30 años es realmente remoto o nulo. Las estadísticas muestran que el comprador no permanecerá en la casa durante 30 años, y si su empleo es transitorio o si está programando tener familia en un futuro cercano, es probable que la vivienda no cumpla con las necesidades a largo plazo del comprador.



A los que compran por primera vez, les ofrecen con frecuencia prestamos FHA el cual requiere el 3.5% de Down Payment y con un financiamiento a 30 años. Hasta Hoy los intereses siguen siendo record de los mas bajos en años.

Los Matices de Su Contrato



El proceso de compraventa de su primera vivienda es con frecuenciaa mucho más complejo de lo que se imagina un individuo común. Los ítem implicados en el contrato de compraventa a pueden impactar significativamente no sólo el éxito de su transacción de compra , pero su nivel de estrés también. Hemos hecho una lista de los ítem más importantes que usted como comprador debe tener en cuenta, al tomar decisiones frente a un contrato de compraventa.

Contingencia del Préstamo

La contingencia del préstamo es el periodo de tiempo que le otorga el vendedor para que obtenga una aprobación total y formal del préstamo. Esta contingencia dura por lo general de 15 a 21 días dependiendo en lo que hayan negociado en el contrato, usted y su agente de bienes raíces. El depósito de arras que usted coloque en la cuenta de plica durante la aceptación del ofrecimiento estará en peligro una vez se haya vencido la contingencia para el préstamo. De hecho, siguiéndolo los términos del contrato, si la

contingencia del préstamo se vence y usted incumple con el cierre de la transacción de la compraventa, puede perder su deposito de arras y no tendrá ninguna excusa en que apoyarse. Por esta razón, es de extrema importancia que usted no acepte una contingencia de préstamo en la negociación de oferta a menos de que esté absolutamente seguro de poder comprar la vivienda sin necesidad de depender de la aprobación del financiamiento para poder cerrar la transacción. La aprobación formal por adelantado le ayudará a eliminar cualquier problema en esta área.

Aprobación Por Adelantado

La búsqueda de una completa aprobación de financiamiento antes de presentar la oferta sobre una propiedad, es una estrategia sólida que le puede ayudar a obtener el mejor negocio posible, especialmente si planea hacer un pago inicial mínimo. Con frecuencia el vendedor duda de la estabilidad y confiabilidad del comprador cuando éste solamente puede hacer un pago inicial del 10% o menos. Esto le quita significativamente el poder de negociación al ser percibido como un comprador débil en vez de uno fuerte. Por eso es importante obtener una aprobación completa del préstamo por adelantado y proporcionar una confirmacion de la aprobacion por escrito cuando se realice la oferta. Esto demuestra que se realizó el negocio y que usted es un comprador al contado.

Periodo del Contrato

El periodo del contrato es el periodo de tiempo en el que se deben completar todas las diligencias debidas, incluyendo la aprobación del préstamo, avalúo de la propiedad, informes de inspección de la vivienda, inspección de termitas, etc. Programe el tiempo suficiente para completar todas las diligencias debidas necesarias para ésta importante compra que está a punto de realizar. Normalmente, los contratos de compraventa se elaboran por un periodo de 30 días, 45 días, o 60 días. Sin embargo, es común elaborar un contrato con periodos que exceden los 60 días si la partes comprometidas necesitan más tiempo de gracia para completar todos los aspectos de la diligencia debida.

Contingencia de Inspección de Vivienda

Como parte de la negociación en su contrato de compraventa, usted y el vendedor llegarán a un mutuo acuerdo sobre la cantidad de tiempo necesario para completar todos los procedimientos requeridos para la inspección de la vivienda. Se recomienda utilizar los servicios de un tercero para completar estas inspecciones. Usted recibirá un informe de la compañía de inspección de vivienda que debe revisar cuidadosamente para estar seguro de que no haya ningún defecto material en la propiedad del cual no esté enterado, y que posteriormente podría tener un impacto sobre el valor de la propiedad. Si hay defectos materiales, usted y su agente de bienes raíces deben retornar a la mesa de las negociaciones y discutir sobre una amplia reducción en el precio para contrarrestar el costo de cualquier reparación necesaria. Una vez vencida la contingencia de inspección de vivienda, usted pierde el poder para volver a negociar el precio de compra que resuelva cualquier problema revelado en la inspección de la vivienda.

Inspección de Termitas

Si se estipula en el contrato de compraventa, e l prestamista puede exigir una inspección de termitas. Generalmente son obligatoria en los prestamos de FHA. De ahí en adelante, Ambas partes deben decidir quien se responsabilizará por remediar el problema si en realidad hay presencia de termitas. Comunmente, la solución es que el vendedor cubre el trabajo de termita de la sección 1, y el comprador cubre el trabajo de termita de la sección 2. Cuando vaya a negociar su contrato, asegurese de establecer si desea que se inspeccione la presencia de termitas en la propiedad.



Propietario Vendedor Paga Alquiler

A veces cuando el propietario vendedor y el comprador no se ponen de acuerdo con una fecha para el cierre de la transacción, el agente de bienes raíces involucrado negociará el periodo del "pago de alquiler". Esto significa que teóricamente se cierra la transacción, se transfieren los fondos del préstamo y la propiedad del terreno a nombre del nuevo dueño, pero el comprador sólo toma posesión de la propiedad después de unos días. En este caso, el comprador establece un acuerdo con el vendedor para que le pague arriendo por el tiempo que permanezca en la propiedad. Cabe anotar que en esta estrategia común, es importante asegurar que en el acuerdo de arrendamiento, el vendedor propietario no permanezca en la propiedad por más de 30 días después de la fecha del cierre de la transacción de la compra. Para el prestamista, esto constituiría una compra de no posesión por parte del comprador, y afectaría radicalmente los términos del préstamo.

Contribuciones del Propietario Vendedor

El vendedor propietario, dependiendo de su entusiasmo por cerrar la transacción, puede ofrecerle al comprador pagarle algunos o todos los costos no recurrentes del cierre y/o puntos de iniciación asociados a la compra. Esta estrategia común puede beneficiar al comprador, especialmente si no tiene los fondos suficientes para el cierre. También puede bajar las tasas de interés proporcionándole al comprador unas cuotas mensuales más a su alcance.



Debe anotarse que hay limitaciones en la cantidad que puede contribuir el vendedor, dependiendo de la razón del préstamo alvalortotal. La limitación típica estipulada por el prestamista es que la contribución del vendedor no es más del 6% del precio de compra. Las contribuciones de los vendedores propietarios DEBEN SER aislados de los costos del cierre no recurrentes y/o puntos de iniciación solamente. El prestamista no dejará que el vendedor le ofrezca fondos al comprador después del depósito para permitir reparaciones a la propiedad. Cosas tales como el goteo del techo, alfombra y pintura nueva etc., no se pueden cubrir bajo ninguna cláusula de contribución del vendedor.

Puntos vs. No Puntos

Los que compran vivienda por primera vez con frecuencia malinterpretan los puntos. Los puntos representan el pago del interés por anticipado (durante el cierre), con el fin de obtener una tasa de interés más baja en el préstamo. Un punto equivale al 1% de la cantidad prestada.



¿Cuándo tiene sentido pagar puntos? Si necesita el préstamo por un periodo de tiempo largo, entonces el pago de puntos es una alternativa financiera prudente. Una de las preguntas más importantes que debe considerar cuando solicita un préstamo es, "¿Por cuanto tiempo necesito prestar este dinero?" Esto responderá las dos preguntas más prevalectentes que son, 1) ¿ Debo pagar puntos? y 2) ¿Cuál programa de préstamo me conviene más? No hay interés por preguntar "¿cuánto tiempo voy a vivir en la vivienda?" sino más bien por saber "¿por cuánto tiempo tendré éste préstamo?"

El tiempo que usted permanezca con el préstamo se ve afectado por el hecho de que la vivienda le pertenece, y también a la probabilidad de solicitar refinanciamiento en el futuro. Como regla general, el tiempo en que usted debe recuperar el costo total de los puntos debe ser menos que el tiempo necesario para tener el préstamo.

Mientras decide si debe o no pagar puntos, tenga en cuenta las tasas de interés al buscar financiamiento, y compare esas tasas con las tendencias históricas del mercado. Cuando las tasas de interés están históricamente bajas, vale la pena pagar puntos, especialmente si cree que vivirá en la propiedad durante un periodo largo de tiempo. Estas tasas históricamente bajas en combinación con el hecho de que no tiene intenciones de mudarse, indican que el préstamo es a largo plazo. Las tasas de interés probablemente no bajarán, incentivándolo a refinanciar.

Las tasas son cíclicas. Cuando las tasas de interés se desvían de su histórico bajón e incrementan más de lo normal, nos indica que seguramente éstas tasas volverán a bajar. Evite pagar puntos en estos momentos. Las oportunidades de refinanciamiento en el futuro son bastante altas, y por lo tanto no tendría que permanecer en el préstamo por mucho tiempo.

Puntuación de Crédito

Su puntaje de crédito será un factor que el prestamista tendrá en cuenta cuando lea su solicitud para el préstamo. Los prestamistas quieren conocer su historial crediticio para ver si usted está en condiciones de pagar el préstamo que está solicitando. En resumen, un buen crédito resulta en tasas más bajas para el comprador de vivienda y representa un menor riesgo para el prestamista.

Los puntajes de crédito pueden oscilar entre un puntaje bajo de 350 a un puntaje alto de 850. Entre más alto sea el puntaje del cliente, menor es el riesgo de que el cliente incumpla con el pago del préstamo. Nosotros solicitaremos su reporte crediticio, y determinaremos cuál es su puntaje de crédito, y de ser necesario, le podremos señalar algunas formas sencillas para mejorar su puntaje de crédito sin tener que solicitar la ayuda de un servicio de reparación de crédito.



Apenas llene la solicitud del préstamo e ingrese dentro del proceso del préstamo, no debe recargar sus tarjetas de crédito. Eso afectaría negativamente la forma como el asegurador analice su archivo.

Si su puntaje de crédito es pésimo, no significa que nunca pueda calificar para un préstamo. Existen programas de préstamos disponibles aún si ha sufrido de una reciente bancarrota. A pesar de no conseguir la tasa de interés que desea, si es una buena oportunidad para comenzar a reconstruir nuevamente su crédito. Una vez comience a hacer los pagos de la hipoteca con puntualidad y en su totalidad, su crédito mejorará y apenas se presente la oportunidad, nosotros podremos intentar refinanciarlo con una tasa más baja.

Multas Por Pagos Adelantados

Los prestamistas adjuntan multas por pagos adelantados a los préstamos para garantizar su rentabilidad. Como regla general, nosotros no le sugerimos que acepte la multa por pago adelantado como parte de la estructura del préstamo. Uno de los aspectos más importantes de la planificación financiera es la de contar con opciones para su dinero. Las cláusulas restrictivas tales como las multas por los pagos adelantados, le pueden prohibir maniobrar cuando sea necesario y cuando se presenten otras oportunidades. Las Multas por pago adelantado eran usadas en los préstamos llamados "Subprime loans" A la fecha no vemos ese tipo de programas, Los Préstamos FHA y Convencionales no tienen multa sin embargo vemos algunas multas en préstamos para Extranjeros.



Si usted quiere aceptar una cláusula en su préstamo de una multa por pago adelantado, la mejor recomendación sería aceptar un "pago por adelantado débil". Esta opción sólo lo multa en caso de necesitar refinanciar, pero no lo multa si decide vender su vivienda.

Amortización Negativa

Los préstamos de amortización negativa fueron los causantes de la crisis financiera del 2007. La diferencia de \$25 sería añadida a su saldo de capital, acumulando interés sobre su capital y aumentando el saldo que debe del préstamo mucho más de lo que solicitó prestado inicialmente. De ahí el término de "amortización negativa".

Cargos Chatarra

Un cargo chatarra es un término despectivo que describe los cargos adicionales incluidos por el prestamista, y que no se cobra en porcentaje sino con un valor en dólares. Es importante saber que con frecuencia estas cuotas son negociables, o que se pueden retirar si no le han sido reveladas. Durante los tres días de su solicitud, el prestamista debe proporcionarle una Estimación de Buena Fe en donde revela los cargos. Los cargos que NO son chatarra son: cargos del avalúo, cargos del informe de crédito, cargos de depósito o de abogado, cargo de seguro de título, cargos de registro, cargos de notaría, y transferencia de impuestos. Estos son cargos legítimos que se le pagan a terceros y que son necesarios para completar la transacción.



Glosario de Términos

Préstamo de Tasa Ajustable (ARM)

Una hipoteca en la que la tasa de interés se ajusta periódicamente en base a un índice preseleccionado, también conocido como tasa hipotecaria renegociable.

Amortización

Los medios de los pagos del préstamo en pagos iguales periódicamente calculados para cancelar la deuda al finalizar un periodo fijo, incluyendo la acumulación del interés del saldo pendiente.

Tasa de Porcentaje Anual (APR)

La tasa de interés que refleja el costo de una hipoteca como tasa anual. Esta tasa tiende a ser mayor que la tasa indicada en el pagaré o la tasa anunciada en la hipoteca, porque tiene en cuenta puntos y otros costos crediticios. El APR le permite a los compradores de vivienda comparar entre diferentes tipos de hipotecas en base al costo anual de cada préstamo, aunque no todos los prestamistas calculan el APR de la misma manera.



Corredor

El corredor no otorga el préstamo directamente pero ayuda a conseguir financiamiento o negocia los contratos para el cliente. Por lo general los corredores cobran una tarifa o reciben una comisión por sus servicios.

Pago Hipotecario Anticipado

Esto es cuando un prestamista y/o un constructor de vivienda subvenciona la hipoteca bajando la tasa de interés durante los primeros años del préstamo. Inicialmente los pagos son bajos pero cuando se vence el subsidio, las tarifas aumentan.

Préstamo Para la Construcción

Este es un préstamo interino a corto plazo para el financiamiento de la construcción. El prestamista le adelanta unos fondos al constructor con intervalos periódicos a medida que el trabajo progresa.

Puntos de Descuento

Es el interés pagado por adelantado y valorado por el prestamista durante el cierre. Cada punto equivale al uno por ciento de la cantidad del préstamo, por ejemplo, dos puntos de una hipoteca de \$100,000 costaría \$2,000.

Arras O Depósito de Arras

Dinero que un comprador le entrega a un vendedor como parte del precio de la compra para sellar el compromiso de la transacción o para garantizar el pago.

Préstamo FHA

Un préstamo asegurado por la Administración Federal de Vivienda disponible para todos los compradores que califiquen. Aunque hay límites en cuanto a la suma de los préstamos FHA, estos son lo suficientemente amplios para cubrir viviendas de precio moderado en cualquier lugar del país.

Seguro Hipotecario FHA

Requiere una pequeña cuota (hasta del 3.5% del valor del préstamo) pagada en el momento del cierre, o una porción de la cuota sumada a cada pago mensual del préstamo FHA para garantizar el préstamo con la FHA.

Cuenta de Plica

La porción de los pagos mensuales del prestatario que el prestamista o institución de servicio retiene para pagar los impuestos, los pagos de alquiler, u otros ítem a medida que se van venciendo. También se conocen como reservas.

Indice

Una tasa de interés publicada que los prestamistas usan para medir la diferencia entre la tasa de interés actual sobre una tasa hipotecaria ajustable y la obtenida por otras inversiones (tal como el rendimiento de los Valores de Tesorería de los Estados Unidos a un año, tres años, y cinco años, el promedio de la tasa de interés mensual sobre los préstamos cerrados por ahorros o instituciones de préstamos, y el promedio mensual de los costos de fondos contraído por los ahorros y los préstamos), que luego se utiliza para ajustar hacia arriba o hacia abajo la tasa de interés de una hipoteca ajustable.

Margen

La cantidad que un prestamista le suma al índice de una tasa hipotecaria ajustable para establecer la tasa de interés ajustada.

Seguro Hipotecario

Dinero que se paga para asegurar una hipoteca cuando la cuota inicial es menos del 20%. Ver Seguro Hipotecario Privativo o Seguro Hipotecario FHA.

Amortización Negativa

La amortización negativa ocurre cuando los pagos mensuales no son lo suficientemente grandes para cubrir el balance restante del préstamo, por consiguiente el balance del préstamo aumenta en dirección "negativa". En esta situación en particular, el prestatario puede terminar debiendo más dinero del que solicitó prestado inicialmente. Esto sucede porque en un préstamo de amortización negativa, se le brindan varias opciones de pago al prestatario.

OPCION 1: Pagar lo que se conoce como pago de índice completo, que es el margen más el índice sobre el ajustable. Este pago es por lo general la mejor opción para evitar caer en negativo.

OPCION 2: Un pago de interés únicamente. Con este pago no quedaría en "negativo" pero tampoco estaría disminuyendo el balance principal de su deuda. La razón es que usted solamente esta pagando la porción del interés sin abonar a la deuda de su préstamo.

OPCION 3: (Y la que más problemas le trae a la gente...) El pago de amortización negativa. Este es un pago que no cubre ni el capital, ni todo el interés que se debe del pago mensual, y por lo tanto la acumulación de capital negativo.

Cuota de Iniciación

La tarifa que cobra un prestamista por otorgar un préstamo. Normalmente se calcula como un porcentaje del valor nominal del préstamo.

PITI

También conocido como gasto mensual de alojamiento, este es el principal, el interés, los impuestos, y el seguro.

Préstamo Piggy Back

"Préstamo Piggy Back" es un término en jerga que describe el cierre concurrente de la 1era y 2da escritura fiduciaria al cierre del depósito. Esta combinación de la 1era y 2da escritura fiduciaria se puede utilizar efectivamente para evitar tener que pagar seguro hipotecario privado. El prestatario puede solicitar un préstamo del 90% con la misma cuota inicial del 10%. Se podría conseguir una 1era escritura fiduciaria del 80% y una 2da escritura fiduciaria del 10%. Normalmente, la tasa de interés de la 2da escritura fiduciaria es más alta, una cifra por lo general de dos dígitos.

El hecho de que el interés se puede descontar de la 2da escritura fiduciaria es con frecuencia la opción más prudente para el prestatario. El resultado neto tiende a ser más económico que prestar 90% del financiamiento en un solo préstamo y contraer un pago de seguro hipotecario privado. Ver Seguro Hipotecario Privativo.

Multa Por Pago Adelantado

Es el dinero que se cobra por el pago adelantado de una deuda. En la mayoría de los estados de la Unión Americana (EEUU) como en el Distrito de Columbia, se permiten las multas por pago adelantado de alguna forma (sin ser impuestos necesariamente).

Seguro hipotecario Privativo (PMI)

En caso de que usted no tenga el 20% del pago inicial, el prestamista le permitirá hacer un pago menor. Sin embargo, con un pago inicial menor, normalmente se le exige a los prestatarios adquirir un seguro hipotecario privado para proteger el préstamo.

Hable con un especialista en hipotecas de confianza para ejemplos más específicos.

Seguro de Título

Una política emitida por una compañía de seguro de título, que asegura a un comprador de vivienda contra los errores en la búsqueda del título. El comprador y/o el vendedor con frecuencia cargan con el costo de la política que por lo general es una función del valor de la propiedad.

Certificación de Riesgo

Proporciona (o rechaza) financiamiento a los posibles compradores de vivienda, en base a factores tales como crédito, empleo, activos, etc., e iguala los riesgos aprobados con las tasas, los términos y las cantidades del préstamo apropiadas.

