

Guía para el Instructor

FDIC



Programa de Educación Financiera de la FDIC



Lista de contenido

Introducción	3
Módulo 10: Tabla del programa de Su Casa Propia	4
Guía de los iconos.....	6
Información general del módulo.....	7
Introducción	8
Evaluación previa.....	11
¿Alquilar o comprar?	14
Pasos asociados a la compra de una casa.....	17
¿Estoy preparado para comprar una casa?.....	18
Programas de asistencia para compradores	21
Términos hipotecarios	24
Segundo paso: Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir.....	27
Comparación de hipotecas	34
Liquidación del préstamo.....	48
Aprovechar el capital de su casa.....	50
Conclusión	60
Evaluación posterior	61
¿Qué sabe usted? – Su Casa Propia	63
Evaluación del curso	65
Glosario.....	67
MÁS INFORMACIÓN.....	69

Introducción



Use esta guía como una ayuda para enseñar este módulo de una manera informativa, interesante y eficiente.

Puede personalizar la información de *Money Smart* para que encaje con las necesidades de sus alumnos. La tabla del programa que comienza en las páginas 4 y 5 le ayudará a elegir las secciones más relevantes de los módulos. Sin embargo, suele ser una buena idea incluir:

- **Presentaciones.** Le da la oportunidad de "romper el hielo", crear un diálogo abierto entre el instructor y los participantes, y establece el tono de la sesión.
- **Agenda y normas básicas.** Ayuda a los participantes a entender el tema que va a presentar y cómo se va a organizar la clase.
- **Expectativas.** Le da a los participantes la oportunidad de expresar qué esperan y desean aprender del módulo.
- **Objetivos.** Ayuda a los participantes a organizar la información que van a adquirir en el contexto correspondiente y garantiza que el contenido está a la par con sus expectativas.
- **Explicación del formato y contenido de la Guía para los Participantes.** Es útil para que los participantes vayan al mismo ritmo que el instructor.
- **¿Qué sabe usted? Formulario y evaluación previa.** Le ayuda a usted y a los participantes a determinar qué es lo que ya saben o no saben para que pueda adaptar la presentación en función de ello.
- **Contenido y actividades del módulo.** Ayuda a los participantes a consolidar lo que aprenden.
- **¿Qué sabe usted? Formulario y evaluación posterior.** Le ayuda a usted y a los participantes a determinar cómo han aprendido el contenido, qué contenido deben revisar, si es necesario, y qué materiales adicionales podrían necesitar revisar por su cuenta.

Módulo 10: Tabla del programa de Su Casa Propia

Por favor, lea las instrucciones de la tabla del programa en la Guía para Presentar el Programa de Estudios Money Smart para Adultos.

Páginas	Duración (min.)	Tema	Subtema y actividades	Público al que está dirigido:
7-9	5	Introducción	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del instructor y los materiales 	<ul style="list-style-type: none"> Todos
10-11, 55	5	Evaluación previa y/o ¿Qué sabe usted?		<ul style="list-style-type: none"> Todos
12-14	5	Alquilar o comprar	<ul style="list-style-type: none"> Las ventajas e inconvenientes de alquilar y de ser propietario de una casa 	<ul style="list-style-type: none"> Aquellas personas que estén intentando decidir si alquilar o comprar
15	5	Pasos asociados a la compra de una casa	<ul style="list-style-type: none"> Pasos asociados a la compra de una casa Les presento a Patricia 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier persona que esté pensando en comprar una casa
16-18	10	¿Estoy preparado para comprar una casa?	<ul style="list-style-type: none"> Primer paso: Determinar si está preparado para comprar una casa Actividad 1: ¿Está preparada Patricia para comprar una casa? 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier persona que esté pensando en comprar una casa
19-21	10	Programas de asistencia para compradores	<ul style="list-style-type: none"> programas de asistencia para compradores, características de los programas gubernamentales, la Ley de Equidad en la Vivienda (Fair Housing Act) Actividad 2: ¿Tiene suficiente dinero Patricia para pagar la entrada? 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier persona que necesite asistencia para comprar una casa
22-23	5	Términos hipotecarios	<ul style="list-style-type: none"> Los gastos que se incluyen en un pago hipotecario, impuestos y seguro, los cuatro factores a la hora de tomar una decisión sobre un préstamo 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier persona que necesite asistencia para comprar una casa Aquellas personas que estén pensando en comprar una casa y aquellos que ya sean propietarios de una casa
24-29	15	Segundo paso: Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir	<ul style="list-style-type: none"> Calificación previa, pre aprobación Actividad 3: ¿Qué tamaño de hipoteca se puede permitir Patricia? 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier persona que esté pensando en comprar una casa
30-42	20	Comparación de hipotecas	<ul style="list-style-type: none"> Tercer paso: Determinar qué opción hipotecaria es mejor para usted, ventajas/inconvenientes de las hipotecas 	<ul style="list-style-type: none"> Aquellas personas que estén pensando en comprar una casa o

Por favor, lea las instrucciones de la tabla del programa en la Guía para Presentar el Programa de Estudios Money Smart para Adultos.

Páginas	Duración (min.)	Tema	Subtema y actividades	Público al que está dirigido:
			de sólo-interés, hipotecas de pagos quincenales, Estimación de Buena Fe (GFE), Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas, Cuarto paso: Ser elegible para un préstamo, Cuando la relación deuda-ingresos excede la relación recomendada <ul style="list-style-type: none"> Actividad 4: ¿Es elegible Patricia para un préstamo? 	aquellos que ya sean propietarios de una casa y quieran refinanciar
43-44	5	Liquidación del préstamo	<ul style="list-style-type: none"> Quinto paso: Realizar la liquidación, documentación para la firma, qué debe hacer si está teniendo problemas para realizar sus pagos 	<ul style="list-style-type: none"> Aquellas personas que estén pensando en comprar una casa o aquellos que ya sean propietarios de una casa y quieran refinanciar
45-51	15	Aprovechar el capital que tiene en su casa	<ul style="list-style-type: none"> Ventajas del capital, productos sobre el capital de una vivienda, opciones de refinanciación, prácticas de préstamos abusivos 	<ul style="list-style-type: none"> Aquellas personas que sean propietarios de una casa y estén pensando en buscar un préstamo sobre el capital de la vivienda o una opción de refinanciación
52	5	Conclusión		<ul style="list-style-type: none"> Todos
53-55	5	Evaluación posterior y/o ¿Qué sabe usted?		<ul style="list-style-type: none"> Todos
56-57	5	Evaluación		<ul style="list-style-type: none"> Todos

Guía de los iconos

Los iconos que siguen podrán aparecer a lo largo de la guía del instructor para indicar el tipo de actividad.



Presentación

Presenta información o demuestra una idea.



Revisión

Hace referencia al material que aparece en la Guía para los Participantes.



Actividad

Guía a los participantes por una actividad para respaldar su aprendizaje.



Evaluación

Dirige a los participantes a una pequeña prueba.



Discusión

Crea un debate sobre un tema específico.



Haga una pregunta

Presenta un problema o cuestión para debate.

Información general del módulo

Propósito

El módulo de *Su Casa Propia* ofrece información sobre alquilar comparado con ser propietario de una casa, el proceso de compra de una casa y cómo proteger financieramente su casa.

Objetivos

Después de completar este módulo, **las personas en la fase previa a la compra de una casa** podrán:

- Explicar las ventajas e inconvenientes de alquilar comparado con ser propietario de una casa
- Identificar las preguntas que se deben hacer para determinar si están preparados para comprar una casa
- Identificar los pasos necesarios para comprar una casa
- Identificar los términos básicos y divulgaciones necesarias usadas en una transacción hipotecaria
- Describir las ventajas e inconvenientes de las diferentes opciones para una hipoteca
- Describir cómo las tasas de interés afectan el precio de la casa que pueden comprar
- Explicar cómo los impuestos y el seguro afectan el pago mensual y el precio de la casa que pueden comprar

Los propietarios de una vivienda podrán:

- Describir las ventajas e inconvenientes de tomar dinero prestado contra el valor de una casa
- Explicar qué pueden hacer si están teniendo problemas para cumplir con los pagos
- Describir los distintos tipos de opciones de refinanciación
- Explicar las ventajas e inconvenientes de una hipoteca revertida
- Identificar prácticas abusivas de préstamos y timos en los préstamos

Tiempo para la presentación

La tabla del programa de *Su Casa Propia* muestra el tiempo aproximado que tardará en cubrir cada tema. Use estos números para adaptar el módulo a las necesidades de sus participantes y al tiempo disponible. Agregue algo de tiempo para actividades y preguntas en el caso de un grupo más grande.

La presentación completa tardará aproximadamente 2 horas o más. Por lo tanto, la clase se puede dividir en dos sesiones y se puede enseñar en días diferentes si les resulta más conveniente a sus participantes.

Materiales y equipo

Los materiales y el equipo que necesitará para presentar todos los módulos de *Money Smart de la FDIC - Un Programa de Educación en Finanzas* se encuentran en la *Guía para Presentar el Programa de Estudios Money Smart*. Revise la Guía en profundidad antes de presentar este módulo.

Actividades del módulo

- Actividad 1: ¿Está preparada Patricia para comprar una casa?
- Actividad 2: ¿Tiene suficiente dinero Patricia para pagar la entrada?
- Actividad 3: ¿Qué tamaño de hipoteca se puede permitir Patricia?
- Actividad 4: ¿Es elegible Patricia para un préstamo?

Notas para el instructor

Presentación

5 minutos

Introducción

Bienvenidos

Bienvenidos a *Su Casa Propia*. Ser propietarios de una casa puede ser una inversión importante, pero es una inversión que puede llevarlos a la seguridad financiera. Este módulo les enseñará a entender qué factores forman parte del proceso de compra de una casa.

Agenda y normas básicas

Hablaremos de los distintos conceptos, haremos actividades en grupo e individualmente, y dejaremos tiempo para preguntas y respuestas. Haremos al menos un descanso de 10 minutos durante la clase.

Si tiene experiencia o conocimientos sobre algún tema del material, por favor comparta sus ideas con el resto de la clase. Una de las mejores formas de aprender es compartiendo. Deberá saber qué métodos funcionan bien para usted y qué beneficios debe evitar. Sus contribuciones en clase harán que sean mucho más productivas. Si algo no está claro, no dude en preguntar.



Diapositiva 2

Registre las expectativas, inquietudes y preocupaciones de los participantes en un afiche. Si hay algún tema que no va a cubrir en el curso, dígales a los participantes dónde pueden obtener información sobre ese tema (por ejemplo, otro módulo, un sitio Web). Marque sus respuestas al finalizar el curso para indicar que el contenido de la lección ha alcanzado sus expectativas.

Presentaciones

Antes de empezar, les diré algo sobre mí y me gustaría saber algo sobre ustedes.

[Preséntese y comparta sus antecedentes y experiencia.]

A medida que se presente, explique:

- Sus expectativas
- Preguntas y/o preocupaciones acerca del contenido del curso

Notas para el instructor

Presentación

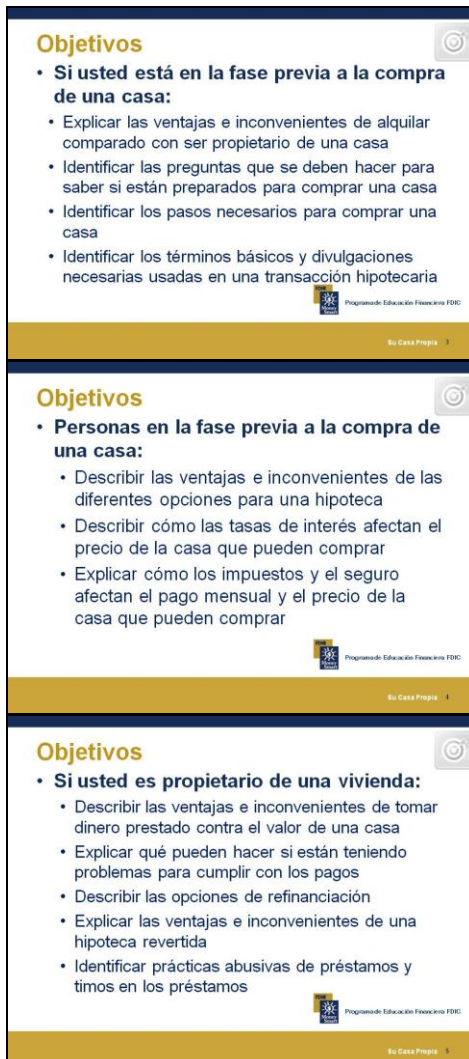
Objetivos

Después de realizar este módulo, si usted está en la **fase previa a la compra de una casa**, podrá:

- Explicar las ventajas e inconvenientes de alquilar comparado con ser propietario de una casa
- Identificar las preguntas que se deben hacer para determinar si están preparados para comprar una casa
- Identificar los pasos necesarios para comprar una casa
- Identificar los términos básicos y divulgaciones necesarias usadas en una transacción hipotecaria
- Describir las ventajas e inconvenientes de las diferentes opciones para una hipoteca
- Describir cómo las tasas de interés afectan el precio de la casa que pueden comprar
- Explicar cómo los impuestos y el seguro afectan el pago mensual y el precio de la casa que pueden comprar

Si usted ya es **propietario de una casa**, podrá:

- Describir las ventajas e inconvenientes de tomar dinero prestado contra el valor de una casa
- Explicar qué pueden hacer si están teniendo problemas para cumplir con los pagos
- Describir los distintos tipos de opciones de refinanciación
- Explicar las ventajas e inconvenientes de una hipoteca revertida
- Identificar prácticas abusivas de préstamos y timos en los préstamos



Objetivos

- **Si usted está en la fase previa a la compra de una casa:**
 - Explicar las ventajas e inconvenientes de alquilar comparado con ser propietario de una casa
 - Identificar las preguntas que se deben hacer para saber si están preparados para comprar una casa
 - Identificar los pasos necesarios para comprar una casa
 - Identificar los términos básicos y divulgaciones necesarias usadas en una transacción hipotecaria

Objetivos

- **Personas en la fase previa a la compra de una casa:**
 - Describir las ventajas e inconvenientes de las diferentes opciones para una hipoteca
 - Describir cómo las tasas de interés afectan el precio de la casa que pueden comprar
 - Explicar cómo los impuestos y el seguro afectan el pago mensual y el precio de la casa que pueden comprar

Objetivos

- **Si usted es propietario de una vivienda:**
 - Describir las ventajas e inconvenientes de tomar dinero prestado contra el valor de una casa
 - Explicar qué pueden hacer si están teniendo problemas para cumplir con los pagos
 - Describir las opciones de refinanciación
 - Explicar las ventajas e inconvenientes de una hipoteca revertida
 - Identificar prácticas abusivas de préstamos y timos en los préstamos

Diapositivas 3–5



Revise el contenido y la organización de la *Guía para los Participantes*.

Materiales para el participante

Cada uno de ustedes tiene una copia de la *Guía para los Participantes de Su Casa Propia*. Contiene:

- Información y actividades que le ayudarán a aprender el material
- Herramientas e instrucciones para realizar las actividades
- Listas de control y páginas con sugerencias
- Un glosario de los términos que se usan a lo largo del módulo

¿Qué preguntas tienen acerca de la información general del módulo?

¿Qué sabe usted?

Notas para el instructor

Presentación



Diapositiva 6

Utilice el formulario *¿Qué sabe usted?* y/o la evaluación previa para determinar los conocimientos que ya tienen los participantes sobre el contenido y adapte su presentación, prestando un interés especial en el contenido que no conocen tan bien.

Antes de comenzar, veremos lo que sabe sobre comprar o ser propietario de una casa.

[Si va a usar el formulario *¿Qué sabe usted?*]

El formulario *¿Qué sabe usted?* en la página 30 de la Guía para los Participantes le ayudará a medir cuánto sabe al comenzar el curso de capacitación y cuánto ha aprendido después del curso. Tómese unos minutos para llenar la columna "Antes del curso de capacitación".

¿Cuáles de las frases ha respondido con "en desacuerdo" o "muy en desacuerdo"? [Nota: Si su tiempo está limitado, asegúrese de dedicarle algo de tiempo a estas áreas.]

Llenaremos la segunda columna al finalizar el curso.

[Si está usando la evaluación previa]

Tómese unos minutos para realizar la evaluación previa, en la página 4 y 5 de la Guía para los Participantes.

¿Cuáles de las preguntas no tenía claras o no ha podido responder? [Nota: Si su tiempo está limitado, asegúrese de dedicarle algo de tiempo a estas áreas.]

A medida que avancemos por el módulo y cubramos el contenido relacionado, podrá determinar si respondió correctamente a cada pregunta.

Evaluación previa

Evalúe sus conocimientos sobre ser propietario de una casa antes de realizar el curso.

1. ¿Qué ventajas tiene ser propietario de una casa? Seleccione todas las que correspondan.
 - a. Usted no es responsable del mantenimiento o las reformas de la propiedad
 - b. Puede reducir sus impuestos sobre la renta al deducirse los intereses de la hipoteca y los impuestos de propiedad**
 - c. Tendrá gastos (por ejemplo, impuestos de propiedad, gastos de mantenimiento, seguro de propiedad y los costos de asociación de propietarios/comunidad)
 - d. Podrá generar capital**
2. Al alquilar un apartamento o una casa:
 - a. Su alquiler podría aumentar**
 - b. Necesitará seguro de propiedad
 - c. Usted es responsable de los impuestos de propiedad
 - d. Usted es dueño de la propiedad
3. Carlos está pensando en comprar una casa. ¿Qué preguntas debería hacerse a sí mismo antes de comprarla? Seleccione todos los que correspondan.
 - a. ¿Dónde quiero vivir?**
 - b. ¿Qué tipo de casa quiero comprar?**
 - c. ¿Cómo quiero amueblar la casa?
 - d. ¿Estoy en una situación financiera óptima para comprar una casa?**
4. A continuación tiene cuatro pasos para comprar una casa. ¿Cuál de los siguientes pasos es el último paso en el proceso de compra de una casa?
 - a. Determinar si está preparado para comprar una casa.
 - b. Realizar la liquidación o la firma**
 - c. Determinar qué opción hipotecaria es mejor para usted
 - d. Ser elegible para una hipoteca
5. María tiene un trabajo estable. Se siente preparada para mudarse a su propia casa y tiene \$1,000 ahorrados. ¿Cuál es la mejor opción para ella?
 - a. Alquilar, porque no tiene suficiente dinero ahorrado para comprar una casa**
 - b. Comprar una casa, porque puede generar capital muy rápidamente
 - c. Alquilar, porque le han dicho que se puede ahorrar en impuestos
 - d. Comprar, porque podrá poner su música tan alto como quiera
6. ¿Cuál de las siguientes divulgaciones tiene que recibir legalmente a los 3 días de solicitar una hipoteca?
 - a. Aviso de aprobación o denegación y el motivo de la denegación
 - b. Estimación de Buena Fe (Good Faith Estimate, GFE) de los costos de la firma**
 - c. Declaración de liquidación HUD-1

- d. Declaración de liquidación HUD-1A
7. Con un préstamo sobre el capital de la vivienda:
- Generalmente recibe una tasa de interés más baja que con una tarjeta de crédito
 - Su hogar sirve como garantía para el préstamo
 - Se arriesga a perder su casa si tiene dificultades para hacer sus pagos
 - Todo lo anterior**
8. ¿Cómo pueden afectar las tasas de interés y los diferentes tipos de hipotecas al precio de casa que puede comprar? Seleccione todos los que correspondan.
- La hipotecas de tasa fija le ayudarán a determinar el precio realista de la casa que puede permitirse si quiere ser propietario de la casa durante mucho tiempo (por ejemplo, 5 años o más)**
 - Las hipotecas de sólo-interés y de tasa ajustable (ARM) le ayudarán a determinar el precio realista de la casa que puede permitirse si quiere ser propietario de la casa durante mucho tiempo (por ejemplo, 5 años o más)
 - Las hipotecas de tasa fija le podrían ayudar a comprar más casa si quiere ser propietario de la casa durante un corto periodo de tiempo (por ejemplo, 2 a 5 años)
 - Las hipotecas de sólo-interés y ARM le podrían ayudar a comprar más casa si está seguro de que sólo va a ser propietario de la casa durante un corto periodo de tiempo (por ejemplo, 2 a 5 años)**
9. ¿Cuál de los siguientes motivos podrían disuadir a un propietario de hacer una refinanciación? Seleccione todos los que correspondan.
- Tener que pagar los costos de la firma**
 - Recibir una tasa de interés más baja
 - Espera mudarse de la casa y venderla el año que viene**
10. ¿Qué debería hacer si está teniendo problemas para pagar las mensualidades de su hipoteca? Seleccione todos los que correspondan.
- Pagar lo que pueda sin ponerse en contacto con el prestamista
 - Enviar un pago atrasado cuando tenga el dinero
 - Ponerse en contacto con su prestamista para comentar las opciones y establecer un plan**
 - Recibir ayuda de un asesor de vivienda reconocido**
11. ¿Cuál de las siguientes es una declaración FALSA sobre las hipotecas revertidas?
- Normalmente no tiene que devolver el dinero que toma prestado siempre que viva en la casa
 - Las hipotecas revertidas son una buena opción para la gente que está empezando a trabajar para poder comprar una casa**
 - Usted es responsable de pagar los impuestos y el seguro de la propiedad, y si no los paga, podrían obligarle a devolver el préstamo por completo inmediatamente
 - Espere pagar una comisión por apertura, costos de seguro de la hipoteca y costos de la firma cuando obtenga una hipoteca revertida.

12. ¿Cuáles de las siguientes son señales de prácticas abusivas de préstamos y timos en un préstamo? Seleccione todos los que correspondan.
- a. **Si exigen que pague costos por adelantado**
 - b. Promesa verbal documentada por escrito
 - c. **Contratos/documentos con líneas en blanco o espacios**
 - a. **Una oferta que no ha solicitado que dice ser válida sólo durante unas horas y por lo tanto necesita "actuar ahora"**


Notas para el instructor

Presentación

5 minutos

Alquilar una casa

- **Ventajas:**
 - No hay mantenimiento del inmueble
 - Contrato de alquiler de 1 año o menos
 - No hay costos asociados a ser propietario
- **Inconvenientes:**
 - Usted no es el dueño
 - Su alquiler podría aumentar
 - Es posible que no pueda renovar su contrato



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 7

Diapositiva 7

Pida a los participantes que respondan antes de pulsar el espacio en su teclado o hacer clic en la flecha o con el ratón para mostrar las ventajas. **Nota:** Las respuestas están en la página 6 de la Guía para los Participantes. No permita que abran esa página hasta que haya cubierto esta sección.



Pida a los participantes que respondan antes de pulsar el espacio en su teclado o hacer clic en la flecha o con el ratón para mostrar los inconvenientes en la diapositiva 7.

¿Alquilar o comprar?

Alquilar una casa

Existen ventajas e inconvenientes de alquilar y de ser propietario de una casa. ¿Cuáles son algunas de las ventajas o beneficios de alquilar?

Respuestas:

- **El mantenimiento de la propiedad es responsabilidad del casero.**
- **Se puede mudar o cambiar de casa una vez que haya cumplido las condiciones del contrato de alquiler (por ejemplo, si el alquiler es de un año).**
- **No tiene los gastos asociados a ser propietario de una casa (por ejemplo, impuestos de propiedad, seguro de propietario o costos de asociación de propietarios/comunidad).**

El seguro de arrendatario, aunque no es obligatorio, se puede obtener de muchas compañías aseguradoras. Algunos caseros podrían pedirle que obtenga cobertura cuando se muda a la vivienda. Seguro de arrendatario:

- Le protege de la pérdida o destrucción de sus bienes si su propiedad se roba o se daña (por ejemplo, por un robo o un incendio)
- Cubre sus gastos de vida si no puede vivir en su apartamento a causa de un fuego u otro desastre que esté cubierto; por un precio adicional podría adquirir un seguro contra terremotos o inundaciones
- Ofrece protección a terceros si, por ejemplo, otra persona se hace daño mientras está en su casa
- Suele ser más barato que el seguro de propietario

¿Cuáles son algunos de los inconvenientes de alquilar?

Respuesta: Cuando alquila:

- **No es propietario de su casa o apartamento ni recibe los beneficios de ser propietario.**
- **Su alquiler podría aumentar o costar más que una hipoteca.**
- **Es posible que no pueda renovar su contrato de alquiler y tendría que encontrar un sitio nuevo para vivir.**


Notas para el instructor

Presentación

Ser propietario de una casa

Ser propietario de una casa

- **Ventajas:**
 - Generar capital y tomar dinero prestado contra él
 - Buena inversión
 - Intereses de la hipoteca desgravables
 - Un activo que puede dejar a su familia
- **Inconvenientes:**
 - Mantenimiento y reformas de la propiedad
 - No es tan fácil mudarse como con alquiler
 - Riesgo de perder su casa



Programa de Educación Financiera FIDC

Su Casa Propia

Diapositiva 8

Explique las ventajas de ser propietario de su casa.



Pida a los participantes que identifiquen los inconvenientes de ser propietario de una casa. Registre las respuestas en un afiche. Pulse el espacio en su teclado o haga clic en la flecha o con el ratón para mostrar los puntos de la diapositiva 8.

Algunas de las ventajas de ser propietario de su casa son:

- Puede generar capital. *Capital* es el valor de la casa menos la cantidad de dinero que debe por ella. En otras palabras, a medida que disminuye el saldo de su hipoteca (y paga el monto del préstamo), su capital aumenta, siempre y cuando el valor de su casa no disminuya. Por ejemplo, si su casa esta tasada en \$200,000 y debe \$125,000 en su hipoteca, su capital es de \$75,000.
- Puede tomar dinero prestado contra su capital para muchas finalidades, normalmente a una tasa de interés relativamente baja. Conviene recordar que su casa es un activo a largo plazo, y tomar dinero prestado contra el capital de su vivienda debería usarse para comprar o mejorar otro activo a largo plazo. Por ejemplo, podrá pagar las reformas de su hogar o la educación de sus hijos o de otros familiares.
- Las casas generalmente aumentan de valor con el tiempo, por lo tanto una casa podría ser un buen modo de invertir su dinero a largo plazo.
- La casa es suya una vez que termina de pagar la hipoteca por completo. Una hipoteca es un préstamo que recibe para comprar una casa. Hablaremos más sobre las hipotecas más adelante.
- Ser propietario de una casa podría reducir el monto de impuestos sobre la renta que tiene que pagar, ya que los intereses de la hipoteca y los impuestos de propiedad son desgravables.
- Puede dejarle su casa a otros miembros de su familia.

¿Cuáles son otras ventajas de ser propietario de una casa?

¿Cuáles son algunos de los inconvenientes de ser propietario de una casa?

Respuesta: Cuando es propietario de una casa, el mantenimiento y la reforma de la casa son su responsabilidad. También es responsable de los costos adicionales de:

- Seguros de propietario
- Otros tipos de seguro si lo solicita el prestamista (por ejemplo, seguro contra inundaciones o terremotos)
- Impuestos de propiedad
- Costos de asociación de propietarios, si corresponden, para pagar el mantenimiento de las zonas comunes y el exterior de los edificios y el terreno.

Notas para el instructor

Presentación



*Responda a las preguntas que haya.
Luego presente el siguiente tema.*

Cuando usted es propietario de una casa, no es tan fácil mudarse como cuando la alquila. Es posible que tenga que vender o alquilar su casa antes de poder comprar o alquilar otra.

También es importante entender que podría perder su casa y todo lo que haya invertido en ella si no paga a tiempo los pagos de la hipoteca.

¿Qué preguntas tienen sobre las ventajas e inconvenientes de alquilar comparado con ser propietario de su casa?

Ahora veremos los pasos asociados a la compra de una casa.

Notas para el instructor

Presentación

5 minutos

Cinco pasos para comprar una casa

1. Determinar si está preparado para comprar una casa
2. Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir
3. Determinar qué opción hipotecaria es mejor para usted
4. Ser elegible para un préstamo
5. Realizar la liquidación

Programa de Educación Financiera FIDC

Su Casa Propia 9

Diapositiva 9

Pasos asociados a la compra de una casa

¿Cuáles son los pasos asociados a la compra de una casa?

Vamos a dividir el proceso de compra de una casa en 5 pasos:

- Primer paso: Determinar si está preparado para comprar una casa
- Segundo paso: Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir
- Tercer paso: Determinar qué opción hipotecaria es mejor para usted
- Cuarto paso: Ser elegible para un préstamo
- Quinto paso: Realizar la liquidación

También vamos a revisar cada paso en más detalle usando Patricia como nuestro ejemplo.

Les presento a Patricia

Les presento a Patricia

- **Patricia...**
 - Es técnica de medicina
 - Gana \$49,200 al año, o \$4,100 al mes
 - Vive con sus padres
 - Quiere aprender más sobre la propiedad de vivienda

Programa de Educación Financiera FIDC

Su Casa Propia 10

Diapositiva 10

Remita a los participantes a Les presento a Patricia, en la página 7 de la Guía para los Participantes.

Patricia está intentando decidir si está preparada para comprar una casa.

Después de realizar su programa de capacitación laboral, Patricia empezó su primer trabajo como técnica de medicina. Gana \$49,200 al año, o \$4,100 al mes.

Patricia ha estado viviendo con sus padres y quiere independizarse.

Ha pensado en su situación y ha decidido averiguar más sobre la propiedad de vivienda.

El primer paso que debe dar es determinar si está preparada para comprar una casa.

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos



Remita a los participantes a la lista de control de *¿Estoy preparado para comprar una casa?*, en la página 7 de su Guía para los Participantes.

Primer paso: Disponibilidad para comprar una casa

- **¿Tienen...**
 - una fuente de ingresos estable?
 - un buen historial crediticio?
 - la habilidad de pagar deudas, hipoteca y otros gastos adicionales?
 - planes de mudarse en 2 o 3 años?
 - dinero para una entrada y los gastos de la firma?

Programa de Educación Financiera FDC Su Casa Propia 11

Diapositiva 11

¿Estoy preparado para comprar una casa?

Primer paso: Determinar si está preparado para comprar una casa

Lo primero que Patricia necesita determinar es si está preparada para comprar una casa o no. Aquí verá algunas preguntas que se debería hacer para determinar esta cuestión. También puede utilizar estas preguntas para decidir si está preparado para comprar una casa.

- ¿Tengo una fuente de ingresos estable? Esto suele significar que tiene un trabajo u otras fuentes de ingresos.
- ¿He recibido estos ingresos de manera constante durante al menos 2 o 3 años?
- ¿Tengo un historial crediticio? Esto significa si alguna vez ha tomado dinero prestado para cualquier propósito.
- ¿Tengo un buen historial de pagar mis facturas?
- ¿Podré pagar mis facturas y otras deudas?
- ¿Podré hacer el pago de la hipoteca todos los meses, además de otros costos adicionales como impuestos, seguro, mantenimiento y reparaciones inesperadas?
- ¿Espero mudarme a otra comunidad en los próximos dos o tres años?
- ¿Tengo dinero ahorrado para una entrada y para los gastos de firma?

Si ha respondido sí a estas preguntas, podría estar preparado para comprar una casa. Realizar una clase para propietarios de vivienda en su área podría prepararle para ser propietario de una casa. Si ha respondido no a alguna de las preguntas, concéntrese en fortalecer primero esas áreas.

Entrada y otros gastos

- **Entrada:**
 - Generalmente el 20% del precio de venta
 - Opciones para una entrada más baja podrían estar disponibles (p. ej., el 3% del precio de venta)
- **Otros gastos:**
 - Emergencias, reparaciones y otros gastos del hogar
 - Seguro hipotecario privado (PMI)

Programa de Educación Financiera FDC Su Casa Propia 12

Diapositiva 12

Anime a los posibles propietarios de vivienda a ahorrar para pagar una entrada. Identifique otros gastos.

Entrada

La *entrada* es una parte del precio de venta de la casa que el comprador paga en efectivo.

- Cuanto más dinero tenga para la entrada, menos dinero necesitará tomar prestado y menos dinero pagará en intereses a lo largo del periodo del préstamo.
- Los prestamistas prefieren que tenga el 20% del precio de venta para una entrada (por ejemplo, el 20% de una hipoteca de \$100,000 son \$20,000).
- Si tiene dificultades para ahorrar el 20%, hay opciones para hipotecas que hacen posible comprar una casa pagando una entrada más baja (por ejemplo, sólo el 3%).

Notas para el instructor

asociados a la compra y a ser propietarios de una casa.

Presentación

Otros gastos

Es importante ahorrar para una entrada. Pero una vez que haya cubierto la entrada, es una buena idea seguir ahorrando dinero en una cuenta de ahorro especial que podrá usar para emergencias, reparaciones y otros gastos para la casa.

- *Seguro hipotecario privado (PMI)* es un seguro adicional que los prestamistas exigen a la mayoría de los compradores de vivienda que obtengan préstamos por un valor de más del 80% del valor de la nueva vivienda.
- Si financia más del 80% del valor de la vivienda, probablemente tendrá que pagar este seguro todos los meses hasta que haya hecho suficientes pagos para cancelar el seguro.

Consideraciones de los pagos hipotecarios

El pago mensual de la hipoteca no debería ser más del 28% de sus ingresos mensuales, y debería incluir:

- Una amortización parcial del capital
- Intereses y PMI (si es necesario)
- Cuotas de asociaciones de propietarios (si vive en un condominio u otra asociación)
- Impuestos de propiedad si los incluye a su mensualidad (veremos más adelante que esto suele ser una buena idea)

Pagos hipotecarios

- Incluyen capital e intereses
- Podrían incluir PMI, impuestos de propiedad y seguro de propietario
- No deberían ser más del 28% de sus ingresos

Programa de Educación Financiera FRED

Su Casa Propia 13

Diapositiva 13

Explique los factores a tener en cuenta para los pagos de una hipoteca.

Otras preguntas que debería hacerse

- ¿Dónde quiere vivir?
- ¿Qué tipo de vecindario quiere?
- Si tiene hijos, ¿qué tipos de escuelas debería haber en el vecindario?
- ¿Cuánto espacio necesita?

Programa de Educación Financiera FRED

Su Casa Propia 14

Diapositiva 14

Identifique algunas de las preguntas que posibles propietarios de vivienda deberían hacerse.

Aunque podría tomar prestado un porcentaje mayor de sus ingresos, es una buena idea mantener su pago mensual lo más asequible que pueda.

Otras preguntas que debería hacerse

Hay muchas preguntas más que tendrá que responder al decidir que quiere explorar la opción de comprar una casa. Por ejemplo:

- ¿Dónde quiere vivir?
- ¿Qué tipo de vecindario quiere?
- Si tiene hijos, ¿qué tipos de escuelas debería haber en el vecindario?
- ¿Cuánto espacio necesitan?

Aunque no tenemos tiempo de hablar sobre algunos de estos temas en mayor detalle, es importante tenerlos en cuenta al comprar una casa.

Notas para el instructor

Presentación

Actividad 1: ¿Está preparada Patricia para comprar una casa?

Diapositiva 15

Remita a los participantes a la Actividad 1: ¿Está preparada Patricia para comprar una casa?, en la página 8 de la Guía para los Participantes. Realice la actividad en grupo o divida a los participantes en parejas. Deje que algunos participantes compartan sus respuestas. Después muestre la respuesta.



Responda a las preguntas que haya.

Según lo que ya conoce sobre Patricia y los factores a tener en cuenta para determinar si está listo para comprar una casa, ¿cree que está lista para comprar una casa? ¿Por qué, o por qué no?

Respuesta: No tenemos suficiente información en este momento.

Sabemos que Patricia tiene una fuente de ingresos estable. Sin embargo, no ha estado trabajando durante mucho tiempo y puede que no sea elegible para una hipoteca hasta que acumule más historial laboral.

Tampoco sabemos si puede permitirse el pago de la hipoteca, además de sus otras facturas y gastos, ni si tiene suficiente dinero para la entrada.

Patricia comprende que necesita aprender más y decide consultar con su banco local para averiguar qué programas le podrían ayudar.

¿Qué preguntas tienen antes de que aprendamos sobre los programas de asistencia para compradores de una vivienda?

Notas para el instructor

Presentación

5 minutos



Remita a los participantes a *Programas de asistencia para compradores*, en la página 8 de la *Guía para los Participantes*.

Programas de asistencia para compradores

- Para programas en su área, consulte a:
 - Su prestamista o a su oficina del gobierno local sobre los programas de asistencia para compradores de vivienda
 - Una agencia de asesoría de propiedad de vivienda aprobada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD)



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 16

Diapositiva 16

Programas de asistencia para compradores

¿Qué son los programas de asistencia para compradores?

Hay un número de programas disponibles para ayudar a compradores de una primera vivienda. Por ejemplo, las organizaciones que participan en un programa de Cuenta de Desarrollo Individual (IDA) equiparan sus contribuciones de ahorros para ayudarle a ahorrar para una entrada o para los gastos de la firma.

Estos programas le pedirán que tome clases de educación financiera. Encontrará más información sobre los programas IDA cuando realice el módulo de *Páguese Usted Primero*.

Muchas ciudades y gobiernos locales ofrecen programas de asistencia para compradores de vivienda, especialmente a aquellas personas con ingresos bajos. También podrá encontrar productos especiales de préstamos en las instituciones financieras que les ayudarán a convertirse en propietarios de una vivienda.

- Pregunte a su prestamista o a su oficina del gobierno local sobre los programas de asistencia para compradores de vivienda que ofrecen.
- Pregunte a agentes inmobiliarios locales sobre programas especiales.
- Consulte con una agencia de asesoría de propiedad de vivienda aprobada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD).

Características de los programas gubernamentales


El gobierno local, estatal y federal ofrece muchos tipos de programas de préstamos para una vivienda. La Federal Housing Administration (FHA) y Veteran Affairs (VA) son sólo dos de los muchos programas de préstamos para una vivienda que ofrece el Gobierno Federal. Cada programa de préstamos para una vivienda tiene requisitos específicos de elegibilidad y no todas las personas serán elegibles.

Los beneficios de estos programas varían, pero pueden incluir:

- Requisitos de una entrada reducida
- Estándares más flexibles de subvención por los cuales el prestamista considerará tipos de préstamos menos tradicionales (por ejemplo, el alquiler o el pago de sus servicios públicos) y relaciones más altas

Características de los programas gubernamentales

- Requisitos de una entrada reducida
- Estándares flexibles de subvención
- Términos más largos de pagos
- Requisito formativo para propietarios de vivienda



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 17

Diapositiva 17

Explique que la relación deuda-ingresos se comentará más adelante en el módulo.

Notas para el instructor

Presentación

- de deudas comparado con sus ingresos
- Términos más largos de pagos que un préstamo hipotecario tradicional
 - Nota: su mensualidad podría ser menor, pero tardará más en pagar la hipoteca y pagará más intereses a lo largo de la duración del préstamo.
- Requisito formativo para propietarios de vivienda
 - Los programas formativos para propietarios de vivienda le ayudarán a entender el proceso de compra de una vivienda, los presupuestos, encontrar una vivienda, obtener un préstamo y mantener una vivienda. Muchas agencias de asesoría para la propiedad de una vivienda aprobadas por HUD ofrecen estas clases.

Algunas restricciones a estos programas podrían incluir limitaciones en el precio de compra, cargos de servicios y comisión por apertura del préstamo más altos.

Encontrará más información sobre estos programas de asistencia en Programas de asistencia para propietarios de vivienda, que comienza en la página 8 de la Guía para los Participantes. Tómese un momento para revisarlo después de la clase.

La Ley de Equidad en la Vivienda (Fair Housing Act)

Antes de revisar las pautas para determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir, es necesario estudiar una ley importante llamada la Ley de Equidad en la Vivienda.

La Ley de Equidad en la Vivienda prohíbe discriminar en función de raza, color, religión, sexo, país de origen, estatus familiar (incluido hijos menores de 18 años que viven con padres o custodios legales, mujeres embarazadas y personas que aseguran la custodia de hijos menores de 18 años) o discapacidad para realizar transacciones relacionadas a la vivienda.

Esta ley le protege de la discriminación durante el proceso del préstamo, desde que envía la solicitud para un préstamo hasta que recibe la aprobación final.

Actividad 2: ¿Tiene suficiente dinero Patricia para pagar la entrada?



Diapositiva 18

Describe brevemente la Ley de Equidad en la Vivienda.

Notas para el instructor

Presentación

*Diapositiva 19*

Remita a los participantes a la Actividad 2: ¿Tiene suficiente dinero Patricia para pagar la entrada?, en la página 9 de la Guía para los Participantes. Realice la actividad en grupo o divida a los participantes en pequeños grupos. Escriba las respuestas de los participantes en un afiche.



Responda a las preguntas que haya. Luego presente el siguiente tema.

Patricia habló con una organización sin fines de lucro y encontró un programa IDA que equiparará el dinero que ella ahorre para la entrada y los gastos de la firma de su primera casa. Averiguó que el programa exige que realice una clase de asesoría para propietarios de vivienda y que abra una cuenta de ahorro en un banco participante.

Cuando abrió su IDA, averiguó que el programa equipararía \$3 a cada \$1, con una contribución máxima de \$7,000. Patricia ya estaba ahorrando \$25 al mes y tenía \$2,500 en una cuenta de ahorro, pero quiere ahorrar \$50 al mes para tener más dinero para pagar la entrada.

¿Qué puede hacer Patricia para ahorrar \$50 más al mes para pagar su entrada?

Respuesta: no sabemos mucho sobre Patricia, pero acepte cualquier respuesta lógica. Por ejemplo, Patricia podría ahorrar dinero al gastar menos en artículos personales, al llevar la comida al trabajo o comer en casa en lugar de salir, al reducir gastos adicionales (por ejemplo, asociaciones que no utiliza, reducir sus servicios de cable o del teléfono celular), etc.

Si Patricia consigue ahorrar \$50 al mes durante 30 meses, tendrá \$1,500 de su propio dinero. La organización equiparará sus fondos 3 a 1, por lo tanto al combinarlo con los \$1,500 que ahorre en 30 meses, tendrá unos ahorros totales de \$6,000 ($\$1,500 \times 3 = \$4,500 + \$1,500 = \$6,000$) en el programa IDA. Antes de iniciar el programa IDA ya tenía ahorrados \$2,500. Esto significa que tendrá un total de \$8,500 ($\$6,000 + \$2,500$) para usar para la entrada y los gastos de la firma de la casa.

¿Qué preguntas tienen acerca de lo que ha hecho Patricia para ahorrar para una entrada?

A continuación hablaremos acerca de la información que averiguó Patricia sobre los términos hipotecarios.

Notas para el instructor

Presentación

5 minutos

Términos hipotecarios

- **PITI:**
 - Capital
 - Intereses
 - Impuestos
 - Seguro
- **PMI**



Programa de Educación Financiera FRED

Su Casa Propia 20

Diapositiva 20

Remita a los participantes a *Términos hipotecarios*, en la página 9 de la Guía para los Participantes.

Términos hipotecarios

¿Qué gastos se incluyen en un pago hipotecario?

Antes de determinar cuánto puede permitirse en una casa (segundo paso), debería entender los siguientes términos hipotecarios.

Estos términos describen los componentes de un pago hipotecario. Su pago hipotecario reflejará los siguientes gastos:

- **Capital:** el monto que se aplica al saldo pendiente del préstamo
- **Interés:** el monto de lo que se cobra por tomar dinero prestado
- **Impuestos:** un monto igual a la 12ª parte de los impuestos de propiedad anuales de la casa
- **Seguro:** un monto igual a la 12ª parte de la prima anual del seguro de propietario
 - Además del seguro de propietario, esta cantidad podría incluir seguro para inundaciones o terremotos.
 - Más información sobre el seguro para inundaciones y para estar preparado ante un desastre en www.fema.gov y www.ready.gov.
- **PMI (seguro hipotecario privado):** si se requiere

Cómo se pagan los impuestos y el seguro

Probablemente pagará los impuestos y el seguro, junto con el capital y el interés, al prestamista todos los meses. No obstante, el prestamista podría darle la opción de pagar los impuestos y el seguro por separado.

Si el prestamista le pide que pague los impuestos y el seguro como parte de su pago hipotecario, el prestamista abrirá una *cuenta de depósito en garantía* para guardar el dinero hasta que tenga que pagarlos.

Cómo se pagan los impuestos y el seguro

- **Con una cuenta de depósito en garantía**
 - La Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA) limita el monto que necesita tener en una cuenta de depósito en garantía.
- **Por separado**
 - Usted es responsable de los pagos regulares.



Programa de Educación Financiera FRED

Su Casa Propia 21

Diapositiva 21

Explique cómo se pagan los impuestos y las primas de seguro.

Una cuenta de depósito en garantía es un tipo especial de cuenta bancaria.

- Usted pagaría la 12ª parte de la factura estimada de impuestos anuales sobre la propiedad y de la prima del seguro a su prestamista todos los meses y el prestamista pondría estos fondos en la cuenta de depósito en garantía.
- Cuando los pagos vengzan, el prestamista usaría los fondos en dicha cuenta para pagar la factura de impuestos y del seguro.
- En algunos estados, la cuenta de depósito en garantía devengará intereses.

Notas para el instructor

Presentación



Explique las ventajas e inconvenientes de pagar impuestos y seguro por separado.

La Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA):

- Pone un límite en la cantidad de dinero que un prestamista podría exigirle a un prestatario que tenga en una cuenta de depósito en garantía para el pago de impuestos, seguro, etc.
- Requiere al prestamista que aporte resúmenes iniciales y anuales de la cuenta de depósito en garantía.

Incluso si no lo exige el prestamista, podría ser una buena idea incluir sus pagos de impuestos y del seguro en su mensualidad (en garantía) para que no tenga que preocuparse de ahorrar dinero cada mes usted mismos para pagarlos cuando venzan (generalmente una o dos veces al año).

Si decide pagar los impuestos y el seguro por separado, usted será responsable de pagar la factura del impuesto de propiedad, ya sea una o dos veces al año, y la prima del seguro, normalmente una vez al año.

- Tal vez prefiera hacerlo así porque le permite tener el dinero bajo su control en su propia cuenta de ahorro o de inversión en la que podría devengar intereses hasta el vencimiento del pago.
- No obstante, en muchos casos, es mejor pagar estos servicios cada mes con el pago de su préstamo. De ese modo, no tiene que preocuparse de tener el dinero disponible cuando lo necesite. Puede costar mucho dinero si no puede pagar los impuestos o el seguro cuando venzan.

Los cuatro factores a la hora de tomar una decisión sobre un préstamo



Diapositiva 22

Describa los cuatro factores.

Otra serie de términos hipotecarios que debe conocer son los cuatro factores que utilizan los prestamistas para determinar si usted es elegible para recibir un préstamo. Se conocen como 'Los cuatro factores a la hora de tomar una decisión sobre un préstamo'.

- *La capacidad* es su habilidad presente y futura de cumplir con sus obligaciones de pago. Esto incluye si tiene suficientes ingresos para pagar sus facturas y otras deudas.
- *El capital* se refiere al valor de sus bienes y capital neto.
- *La reputación* se refiere a la manera en que han pagado sus facturas o deudas en el pasado. El informe crediticio es una herramienta que utilizan los prestamistas para establecer su disponibilidad de pagar sus deudas.
- *La garantía* se refiere a las propiedades o bienes ofrecidos para garantizar el crédito.

Notas para el instructor

Presentación



*Responda a las preguntas que haya.
Luego presente el siguiente tema.*

El módulo de *Money Smart* de *Su Crédito y Usted* cubre más información sobre la importancia de los informes crediticios.

¿Qué preguntas tienen acerca de los términos hipotecarios?

Ahora pasaremos al siguiente paso en el proceso de comprar una casa: determinar el tamaño de la hipoteca que se pueden permitir.

Notas para el instructor

Presentación

Segundo paso: Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir

15 minutos

Calificación previa

Segundo paso: Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir

- **Calificación previa:**
 - Le informa del tamaño de la hipoteca que se puede permitir
- **Pre aprobación**
 - Compromiso que hace el prestamista con usted de prestarle dinero



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 23

Diapositiva 23

Defina la calificación previa.

Una buena manera de averiguar cuánto dinero puede tomar prestado es realizar un proceso conocido como calificación previa. *La calificación previa* es un método informal de averiguar cuánto dinero puede tomar prestado.

Puede recibir una calificación previa al darle cierta información básica al prestamista por teléfono, incluido:

- Su empleo
- Sus ingresos
- La información de la entrada que puede pagar
- Sus deudas pendientes

No necesita cumplimentar formularios. No tiene ninguna obligación. El monto de la calificación previa no es exacto; es sólo una aproximación.

Pre aprobación

Otro concepto que podrá escuchar al hablar sobre hipotecas es la pre aprobación.

La *pre aprobación* es un compromiso que hace el prestamista con usted de prestarle dinero. El proceso de pre aprobación le informa del tamaño de la hipoteca que puede obtener y le informa a los vendedores que está preparado para comprar una casa.

Para obtener una pre aprobación necesita reunir documentación financiera y cumplimentar una solicitud. Generalmente necesitará:

- Los recibos de su nómina de los últimos dos o tres meses
- Formularios W-2 de los últimos dos años
- Declaraciones de impuestos de los últimos dos años
- Información sobre sus activos y deudas a largo plazo
- Resúmenes bancarios recientes
- Pruebas de ingresos adicionales: no necesita divulgar sus ingresos que provengan de un subsidio familiar o pensión alimenticia a no ser que quiera que se tengan en cuenta a la hora de devolver el préstamo



Remita a los participantes a Pre aprobación, en la página 10 de la Guía para los Participantes.

Notas para el instructor

Presentación



Remita a los participantes al ejemplo de carta de pre aprobación, en la página 11 de la Guía para los Participantes.

Encontrará una copia del ejemplo de carta de pre aprobación en la página 11 de la Guía para los Participantes. Según esta carta, Jim y Mary Jones son elegibles para una hipoteca de \$120,000 con una entrada del 5%.

Ejemplo de compañía hipotecaria

123 Elm Street
Denver, Colorado 80216
(303) 123-0000
(303) 456-6666 FAX

3 de marzo de 2010

Según la información proporcionada de ingresos y gastos, junto con una revisión del historial crediticio pasado, Jim y Mary Jones han sido pre aprobados para comprar la vivienda ubicada en:

1490 West 104th Avenue
Northglenn, CO 80229

Esta declaración está sujeta a las condiciones de subvención de la firma y una evaluación aceptable de la propiedad del sujeto, para incluir una tasación residencial completa y la póliza de la escritura.

INFORME DE APROBACIÓN

Precio de compra:	\$120,000
Entrada:	5%
Plazo del préstamo:	30 años fijos FHA

Si necesita información adicional llame a Lisa Jones al 1-303-123-0000.

Atentamente,

John Doe, Encargado de préstamos
Ejemplo de compañía hipotecaria

Notas para el instructor

Presentación

Calificación previa de Patricia

Calificación previa de Patricia

- Calificación previa de \$165,000
- Estimación general:
 - De 2 a 3 veces sus ingresos totales:
 - \$49,200 x 2 = \$ 98,400
 - \$49,200 x 2.5 = \$123,000
 - \$49,200 x 3 = \$147,600
- Si recibe una calificación mayor, ¡piense en lo que se puede permitir!

Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 24

Diapositiva 24



Remita a los participantes al Segundo paso: ¿Qué tamaño de hipoteca me puedo permitir, en la página 12 de la Guía para los Participantes. Ellos pueden usar esta herramienta solos más tarde.

En medio del proceso educativo de la compra de una vivienda, un empleado del banco trabaja con Patricia y le da una calificación previa para una hipoteca de un máximo de \$165,000.

Por lo general, muchas personas estiman que pueden permitirse una hipoteca de entre 2 y 3 veces sus ingresos totales. Los ingresos anuales de Patricia son \$49,200; por lo tanto podría permitirse una hipoteca de entre \$98,400 y \$147,600.

$$\$49,200 \times 2 = \$98,400$$

$$\$49,200 \times 2.5 = \$123,000$$

$$\$49,200 \times 3 = \$147,600$$

Tenga en cuenta que si su calificación es de un monto mayor, no significa que se pueda permitir o siquiera que se sienta cómodo con las mensualidades. Piense en su situación personal y en sus necesidades y objetivos financieros para el futuro.

Hablemos sobre cómo los prestamistas calculan la calificación previa y los factores que pueden afectar el tamaño de hipoteca que se puede permitir.

Los prestamistas miran las relaciones *deuda-ingresos (DTI)* cuando consideran una solicitud o calificación previa para un préstamo hipotecario.

- Una relación DTI es su gasto mensual comparado con su ingreso bruto mensual.
- Los prestamistas tienen en cuenta los gastos de la vivienda como un porcentaje del gasto y la deuda mensual total como un porcentaje del ingreso.
- Ambas relaciones son factores importantes a la hora de determinar si el prestamista otorgará un préstamo.

Relaciones deuda-ingresos (DTI)

- Relación frontal:
 - PITI o gastos de la vivienda deberían ser menos del 25–28% de sus ingresos brutos mensuales.
- Relación final:
 - Gastos de la vivienda + deudas de largo plazo deberían ser menos del 33–36% de sus ingresos brutos mensuales.

Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 25

Diapositiva 25

Relación frontal

Los prestamistas normalmente requieren que el capital, interés, impuestos y seguro (PITI) de sus gastos totales de vivienda sean menores o iguales al 25–28% de sus ingresos brutos mensuales. Los prestamistas lo llaman la *relación frontal*.

Relación final

Los prestamistas normalmente requieren que los gastos de la vivienda, más

Notas para el instructor

Introduzca el concepto de relaciones deuda-ingresos.

Presentación

las deudas a largo plazo, sean menores o iguales al 33-36% de sus ingresos brutos mensuales. Los prestamistas lo llaman la *relación final*.

Las *deudas a largo plazo* son las deudas pendientes con un plazo restante de al menos un año. Puede incluir préstamos para estudiantes, tarjetas de crédito, préstamos de automóvil, otros préstamos y otros gastos no relacionados a la vivienda.

Si sus relaciones deuda-ingresos exceden el total de la relación frontal y final, hable con su prestamista sobre las opciones que tiene.

Notas para el instructor

Presentación

Actividad 3: ¿Qué tamaño de hipoteca se puede permitir Patricia?

Actividad 3: ¿Qué tamaño de hipoteca se puede permitir Patricia?
Realice la Actividad 3 en la Guía para los Participantes.

1. Lea la situación planteada.
2. Responda a las preguntas.
3. Esté preparado para explicar su respuesta.

Programa de Educación Financiera FMI

Su Casa Propia 26

Diapositiva 26

Remita a los participantes a la Actividad 3: ¿Qué tamaño de hipoteca se puede permitir Patricia?, en la página 13 de la Guía para los Participantes. Realice la actividad con la clase en conjunto.

Los ingresos brutos mensuales de Patricia son \$4,100, por lo tanto el pago máximo mensual de su hipoteca más el depósito en garantía debería ser de \$1,148 o menos.

Relación frontal:

$$\$4,100 \times 28\% = \$1,148$$

Los ingresos brutos mensuales de Patricia son \$4,100, por lo tanto la combinación de la hipoteca, \$1,148, y sus otras deudas de largo plazo no deberían ser más de \$1,476.

Relación final:

$$\$4,100 \times 36\% = \$1,476$$

Basado en la diferencia entre la relación frontal y la relación final, ¿de cuánto pueden ser las deudas restantes de Patricia (por ejemplo, los pagos de su auto, sus facturas mensuales de tarjeta de crédito)?

Respuesta: No más de \$328 [\$1,476 (máx. deuda total) menos \$1,148 (máx. gastos mensuales de la casa) = \$328].

Dos factores adicionales afectan el tamaño de la hipoteca que Patricia puede permitirse: la duración o el plazo de la hipoteca y si la hipoteca tiene una tasa de interés fija o variable. Las hipotecas pueden tener una duración de entre 10 y 50 años. La siguiente tabla muestra los productos hipotecarios más típicos: plazos a 15 y 30 años.

Términos hipotecarios	
Hipoteca a 15 años	Hipoteca a 30 años
<ul style="list-style-type: none"> • Menos dinero prestado porque realiza pagos mensuales más altos • El capital se genera más rápidamente • Intereses más bajos a pagar • Tasa de interés más baja 	<ul style="list-style-type: none"> • Más dinero prestado porque realiza pagos mensuales más bajos • El capital se genera más lentamente • Se puede deducir más intereses de sus impuestos sobre la renta • Tasa de interés más alta

Programa de Educación Financiera FMI

Su Casa Propia 27

Diapositiva 27

Hipoteca a 15 años	Hipoteca a 30 años
<ul style="list-style-type: none"> • Menos dinero prestado porque realiza pagos mensuales más altos • El capital se genera más rápidamente • Intereses más bajos a pagar • Tasa de interés más baja • Por ejemplo, si tomó prestados \$75,000 a 15 años al 7.5% de interés, su pago mensual de capital e interés sería de \$695. 	<ul style="list-style-type: none"> • Más dinero prestado porque realiza pagos mensuales más bajos • El capital se genera más lentamente • Paga más en intereses a lo largo de la duración del préstamo, y se puede deducir más intereses de sus impuestos sobre la renta. • Tasa de interés más alta • Por ejemplo, si tomó prestados \$75,000 a 30 años

Notas para el instructor

Presentación

	al 8% de interés, su pago mensual de capital e interés sería de \$550.
--	---

Tipo de hipoteca

Hipoteca de tasa fija	Hipoteca de tasa ajustable
<ul style="list-style-type: none">No puede aumentar la tasa de interésPagos predeciblesLas tasas de interés podrían disminuir por debajo de su tasa fija	<ul style="list-style-type: none">La tasa de interés puede aumentar o disminuirLas tasas podrían ser bajas sólo durante el periodo inicialLas mensualidades podrían empezar más bajas que los préstamos de tasa fija, pero luego subir considerablemente

Programa de Educación Financiera FOE

Su Casa Propia 28

Diapositiva 28

También afectará el monto de la hipoteca que se podrá permitir Patricia si tiene una tasa de interés fija o ajustable.

Hipoteca de tasa fija	Hipoteca de tasa ajustable (ARM)
<ul style="list-style-type: none">La tasa de interés permanece igual a lo largo de la duración del préstamo.Sus pagos son predecibles y no se ven afectados por los cambios en la tasa de interés.Las tasas de interés podrían disminuir mientras usted está atado a su hipoteca a una tasa más alta que el mercado.	<ul style="list-style-type: none">La tasa de interés puede aumentar o disminuir a lo largo del plazo del préstamo.Usted podría tener una tasa baja durante un periodo inicial de 1, 3, 5, 7 o 10 años.Las mensualidades podrían empezar siendo más bajas que los préstamos de tasa fija.La tasa de interés y su pago podrían aumentar considerablemente a lo largo del plazo del préstamo.Si las tasas de interés aumentan, no cuente con poder volver a financiar el préstamo a una tasa de interés fija más baja, ya que su situación financiera podría cambiar (por ejemplo, si pierde su trabajo) y aún así, es posible que no pudiera volver a financiar el préstamo a una tasa más baja que la del mercado.

Nota: compare las ofertas de préstamos en función de la tasa porcentual anual (APR) y no de la tasa de interés. La APR es el costo del préstamo expresado como una tasa anual, incluido intereses y ciertos costos.

¿Qué hipoteca cree que sería adecuada para Patricia, basado en lo que sabemos hasta ahora sobre el tamaño de hipoteca que se puede permitir?

Notas para el instructor

Presentación

¿Por qué?

Respuesta: No hay una respuesta correcta o incorrecta ya que no tenemos suficiente información sobre Patricia aparte del máximo de hipoteca que se puede permitir. Es importante que los participantes entiendan las ventajas e inconvenientes de estas hipotecas tradicionales.

- Una hipoteca a 30 años tiene una tasa de interés más alta, pero su mensualidad sería menor.
- Una hipoteca a 15 años tiene una tasa de interés más baja, y podría generar capital más rápidamente que con una hipoteca a 30 años.
- Una hipoteca tradicional con tasa fija podría ser una buena opción si Patricia quiere tener pagos predecibles y más fáciles para su presupuesto. Podría ser la opción más segura porque no tiene que preocuparse de que aumenten sus pagos hipotecarios (que podrían ser considerables) si las tasas de interés aumentan.
- Una ARM podría ser una opción si está segura de poder permitirse el aumento en la mensualidad, incluso hasta el monto máximo (a veces hasta el doble del pago inicial), o si piensa vender su casa pronto.

Patricia podría aprovechar una tasa de interés inicial más baja y no preocuparse de la oscilación en las tasas de interés.



*Responda a las preguntas que haya.
Luego presente el siguiente tema. Nota:
Este sería un buen momento para
tomarse un descanso si piensa dividir
la clase en dos sesiones.*

¿Qué preguntas tienen acerca de la calificación previa y los factores que afectan el tamaño de la hipoteca que puede permitirse Patricia?

Hablemos ahora sobre cómo puede encontrar la mejor oferta.

Notas para el instructor

Presentación

20 minutos

Comparación de hipotecas

Tercer paso: Determinar qué opción hipotecaria es mejor para usted

Hasta ahora hemos hablado de lo que se conoce como una hipoteca tradicional, ya sea de tasa fija o ARM.

Sin embargo, hay otros tipos de hipotecas disponibles:

- Hipoteca de sólo-interés
- Hipoteca de pagos quincenales



Diapositiva 29

Préstamos hipotecarios de sólo-interés

Los *préstamos hipotecarios de sólo-interés* son hipotecas en las que paga solamente el interés (no el capital) de la hipoteca en mensualidades durante un plazo fijo.

Al concluir el plazo, que suele ser entre 5 y 7 años (dependiendo de los términos y condiciones del préstamo), podrá:

- Refinanciar
- Pagar el saldo de una vez
- Empezar a hacer pagos mensuales de la hipoteca para amortizar el capital



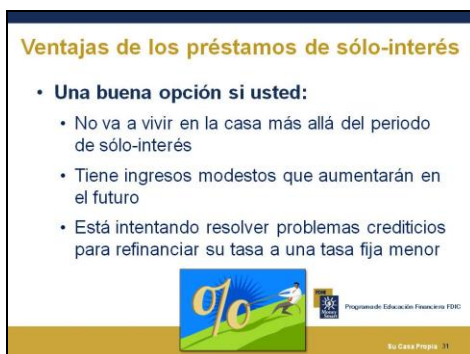
Diapositiva 30

Tenga mucho cuidado con estas hipotecas porque no estará amortizando el capital, y la tasa de interés suele ser ajustable, lo que significa que sus pagos probablemente aumentarán con el tiempo.

Ventajas de los préstamos de sólo interés

Los préstamos de sólo interés pueden ser una buena opción si usted:

- Está seguro de que no va a vivir en la casa más allá del periodo de sólo-interés
- Tiene ingresos modestos pero está bastante seguro de que sus ingresos van a aumentar en el futuro (por ejemplo, si está terminando una carrera o un programa de capacitación)
- Está intentando resolver algunos problemas crediticios para poder refinanciar su tasa a una tasa fija más baja



Diapositiva 31

Notas para el instructor

Presentación


Inconvenientes de los préstamos de sólo-interés

Algunos de los inconvenientes de los préstamos de sólo-interés incluyen:

- Su pago podría no cubrir todos los intereses que debe. Los intereses que no pueda pagar se añaden al saldo de su hipoteca y terminará debiendo más en su hipoteca que el monto que tomó prestado inicialmente.
- No se está pagando ninguna parte del préstamo original. Si por cualquier motivo necesita vender su casa, no habrá generado ningún capital después de tenerla en propiedad a no ser que el precio del mercado haya aumentado en su zona. Esto significa que tendrá que conseguir el dinero cuando venda la casa para cubrir los costos del agente inmobiliario y los gastos de la firma.
- El pago podría ser el doble o el triple y no ser asequible después del periodo de sólo-interés. Esto significa que podría perder su casa.
- Podría incurrir en gastos para refinanciar su hipoteca a una tasa de interés fija más baja. Después del periodo de sólo-interés, la mayoría de las hipotecas de sólo interés se convierten en ARM y sus tasas de interés aumentarán.

Inconvenientes de los préstamos de sólo-interés

- **Los pagos:**
 - Podrían no cubrir todos los intereses que debe, no le permiten generar capital
 - Pueden ser imposibles de pagar después del periodo de sólo-interés
 - Podría incurrir en gastos de refinanciación si ya no puede realizar los pagos.



Programa de Educación Financiera FIDC
Su Casa Propia 32

Diapositiva 32

Comparta los inconvenientes de los préstamos de sólo-interés.


Hipoteca de pagos quincenales

Aunque las hipotecas normalmente se pagan por meses, algunos prestamistas le permitirán pagar por quincenas. *Las hipotecas de pagos quincenales* suelen ser hipotecas convencionales de tasa fija que paga cada dos semanas.

- Podrá pagar su hipoteca más rápidamente porque cada año realiza 26 pagos quincenales más pequeños en lugar de 12 pagos mensuales.
- Muchos prestatarios que reciben su sueldo en quincenas encuentran esta opción más fácil de administrar que un pago mensual.
- Debido a la frecuencia del pago, los prestamistas generalmente requieren que establezca un pago directo de una cuenta bancaria o cooperativa de crédito.
- Pregunte si su prestamista ofrece una opción de pago quincenal.
- Podría conseguir los mismos resultados al añadir más dinero a su pago mensual.
- Por lo general, su prestamista no le cobrará un costo por elegir esta opción. No obstante, asegúrese de que el prestamista no le cobrará costos adicionales. Esto podría compensar las ventajas de poder pagar su préstamo más rápidamente.

Hipoteca de pagos quincenales

- Una hipoteca convencional de tasa fija con pagos cada 2 semanas
- **Alternativa: Añadir más dinero a su pago mensual**
 - Asegúrese de que el prestamista no le cobrará una penalización por prepago



Programa de Educación Financiera FIDC
Su Casa Propia 33

Diapositiva 33

Describe lo que son las hipotecas de pagos quincenales.



Notas para el instructor

Presentación

Responda a las preguntas que haya.

Presente el siguiente tema:

¿Qué preguntas tienen acerca de estas opciones para una hipoteca?

A continuación veremos algunos consejos para encontrar el mejor precio para su hipoteca.

Busque, compare, negocie

Una vez que haya decidido el tipo de hipoteca que quiere, hay varios pasos que puede dar para obtener el mejor precio para su hipoteca.

- Consulte los anuncios en los periódicos locales y en Internet para hacerse una idea de los mejores términos y tasas. Pero tenga en cuenta que las tasas cambian a menudo y es posible que no pueda conseguir la tasa anunciada.
- Pregunte a varios prestamistas en un mismo día para comparar ofertas. No tenga miedo de dejar que los prestamistas compitan para conseguirle como cliente al decirles que está comparando ofertas para encontrar la mejor.
- Negocie el mejor precio que pueda conseguir. Pídale al prestamista mejores términos que la oferta inicial. Los prestamistas podrían ofrecer distintos precios a distintos prestamistas incluso cuando tengan las mismas cualificaciones. Pídale al prestamista que no aplique o que reduzca uno o más de los cargos, o acepte una tasa más baja o menos *puntos* (un pequeño porcentaje del interés que se paga de antemano) y asegúrese de que el prestamista no reduce un cargo y aumenta otro en su lugar.
- Asegúrese de que el prestamista le da todos los gastos del préstamo por escrito.
- Utilice la APR y la Estimación de Buena Fe (GFE) de los gastos de la firma para comparar todos los gastos.



Remita a los participantes a *Busque, compare, negocie*, en la página 15 de la Guía para los Participantes.

Busque, compare, negocie

- Consulte en periódicos e Internet para términos y tasas
- Negocie su mejor precio
- Deje que los prestamistas compitan para conseguirle como cliente
- Pida los gastos por escrito
- Utilice la APR y GFE para comparar todos los gastos

Programa de Educación Financiera FRED

Su Casa Propia 34

Diapositiva 34

Estimación de Buena Fe (Good Faith Estimate, GFE) de los costos de la firma

Esté seguro de que obtiene un GFE de los cargos de servicio de liquidación que tendrá que pagar.

- Una *GFE* es una lista detallada de los gastos y costos asociados a su préstamo, que le entrega en buena fe el prestamista o el agente. Debe recibirlo en el plazo de 3 días después de solicitar el préstamo. Encontrará una copia de este formulario en la página 16 de la Guía para los Participantes.



Remita a los participantes al formulario *GFE*, que comienza en la

Notas para el instructor

página 16 de la Guía para los Participantes. Se incluye una copia en la página 34 de esta Guía para el Instructor.

Estimación de Buena Fe

- Estimación de gastos de los servicios de liquidación
- La recibe cuando solicita el préstamo
- **Guarde su GFE para comparar con los costos finales de liquidación**
- **Pregunte al prestamista si hay algún cambio**

Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 35

Diapositiva 35



Responda a las preguntas que tengan los participantes.

Presentación

- También le deben entregar los términos del préstamo, llamados *divulgaciones*, al menos 7 días con antelación al cierre del préstamo. Las divulgaciones incluyen el cambio máximo (ascenso o descenso) de la tasa de interés cada mes, año o a lo largo del periodo de duración del préstamo; la tasa de índice para cambios; la estimación de costos del préstamo; la APR; y el GFE.

Puede usar el GFE para comparar prestamistas hipotecarios y ahorrar cientos de dólares. Los montos que aparecen en el GFE son sólo estimaciones. Los costos reales podrían variar y las condiciones fluctuantes del mercado podrían afectar los precios.

Si la APR aumenta por encima de un cierto margen de lo que se divulgó, deberá recibir una divulgación corregida al menos tres días antes de la firma del préstamo.

Guarde su GFE para que lo pueda comparar con los costos finales de liquidación y pregúntele al prestamista si hay algún cambio.

¿Qué preguntas tienen acerca de buscar la mejor hipoteca?

Para más información, consulte *Buscar la Mejor Hipoteca* en la Sección de Recursos para Consumidores de www.fdic.gov.

Notas para el instructor

Presentación



Good Faith Estimate (GFE)

OMB Approval No. 2502-0265

Name of Originator	Borrower
Originator Address	Property Address
Originator Phone Number	
Originator Email	Date of GFE

Purpose

This GFE gives you an estimate of your settlement charges and loan terms if you are approved for this loan. For more information, see HUD's *Special Information Booklet* on settlement charges, your *Truth-in-Lending Disclosures*, and other consumer information at www.hud.gov/respa. If you decide you would like to proceed with this loan, contact us.

Shopping for your loan

Only you can shop for the best loan for you. Compare this GFE with other loan offers, so you can find the best loan. Use the shopping chart on page 3 to compare all the offers you receive.

Important dates

1. The interest rate for this GFE is available through . After this time, the interest rate, some of your loan Origination Charges, and the monthly payment shown below can change until you lock your interest rate.
2. This estimate for all other settlement charges is available through .
3. After you lock your interest rate, you must go to settlement within days (your rate lock period) to receive the locked interest rate.
4. You must lock the interest rate at least days before settlement.

Summary of your loan

Your initial loan amount is	\$
Your loan term is	years
Your initial interest rate is	%
Your initial monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance is	\$ per month
Can your interest rate rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of %.
Even if you make payments on time, can your loan balance rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of \$
Even if you make payments on time, can your monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, the first increase can be in and the monthly amount owed can rise to \$. The maximum it can ever rise to is \$
Does your loan have a prepayment penalty?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, your maximum prepayment penalty is \$
Does your loan have a balloon payment?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, you have a balloon payment of \$ due in years.

Escrow account information

Some lenders require an escrow account to hold funds for paying property taxes or other property-related charges in addition to your monthly amount owed of \$.

Do we require you to have an escrow account for your loan?

☐ No, you do not have an escrow account. You must pay these charges directly when due.

☐ Yes, you have an escrow account. It may or may not cover all of these charges. Ask us.

Summary of your settlement charges

A	Your Adjusted Origination Charges (See page 2.)	\$
B	Your Charges for All Other Settlement Services (See page 2.)	\$
A + B	Total Estimated Settlement Charges	\$

Good Faith Estimate (HUD-GFE) 1

Notas para el instructor

Presentación

Understanding
your estimated
settlement charges

Some of these charges
can change at settlement.
See the top of page 3 for
more information.

Your Adjusted Origination Charges										
1. Our origination charge This charge is for getting this loan for you.										
2. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen <input type="checkbox"/> The credit or charge for the interest rate of <input type="text"/> % is included in "Our origination charge." (See item 1 above.) <input type="checkbox"/> You receive a credit of \$ <input type="text"/> for this interest rate of <input type="text"/> %. This credit reduces your settlement charges. <input type="checkbox"/> You pay a charge of \$ <input type="text"/> for this interest rate of <input type="text"/> %. This charge (points) increases your total settlement charges. The tradeoff table on page 3 shows that you can change your total settlement charges by choosing a different interest rate for this loan.										
A	Your Adjusted Origination Charges	\$								
Your Charges for All Other Settlement Services										
3. Required services that we select These charges are for services we require to complete your settlement. We will choose the providers of these services. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Service</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>		Service	Charge							
Service	Charge									
4. Title services and lender's title insurance This charge includes the services of a title or settlement agent, for example, and title insurance to protect the lender, if required.										
5. Owner's title insurance You may purchase an owner's title insurance policy to protect your interest in the property.										
6. Required services that you can shop for These charges are for other services that are required to complete your settlement. We can identify providers of these services or you can shop for them yourself. Our estimates for providing these services are below. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Service</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>		Service	Charge							
Service	Charge									
7. Government recording charges These charges are for state and local fees to record your loan and title documents.										
8. Transfer taxes These charges are for state and local fees on mortgages and home sales.										
9. Initial deposit for your escrow account This charge is held in an escrow account to pay future recurring charges on your property and includes <input type="checkbox"/> all property taxes, <input type="checkbox"/> all insurance, and <input type="checkbox"/> other <input type="text"/> .										
10. Daily interest charges This charge is for the daily interest on your loan from the day of your settlement until the first day of the next month or the first day of your normal mortgage payment cycle. This amount is \$ <input type="text"/> per day for <input type="text"/> days (if your settlement is <input type="text"/>).										
11. Homeowner's insurance This charge is for the insurance you must buy for the property to protect from a loss, such as fire. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Policy</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>		Policy	Charge							
Policy	Charge									
B	Your Charges for All Other Settlement Services	\$								
A + B	Total Estimated Settlement Charges	\$								



Good Faith Estimate (HUD-GFE) 2


Notas para el instructor

Presentación

Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas

Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas

- La ley federal exige al prestamista o al agente que:
 - Divulgue las estimaciones de cuánto costará el préstamo y la APR (Divulgación de Veracidad en los Préstamos)
 - Le diga una estimación de los gastos de la firma, y del dinero que va a necesitar en la firma (GFE)



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia

Diapositiva 36



Remita a los participantes a la Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas, en la página 18 de la Guía para los Participantes. Resuma cada sección.

La ley federal exige al prestamista o al agente que:

- Divulgue las estimaciones de cuánto costará el préstamo y la APR (Divulgación de Veracidad en los Préstamos)
- Le diga una estimación de los gastos de la firma, y que incluya cuánto dinero va a necesitar en la firma (GFE)

Estas divulgaciones no son necesarias hasta que haga la solicitud del préstamo para una vivienda. Para comparar términos antes de realizar la solicitud, pregunte al prestamista por la información que se muestra en la Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas, que comienza en la página 18 de la Guía para los Participantes. Esta herramienta le ayudará a buscar la mejor hipoteca. Puesto que los prestamistas tienen una variedad de opciones para ofrecerle, hay dos columnas para opciones de cada prestamista. Por ejemplo, el Prestamista n° 1 podría ofrecer un préstamo de tasa fija y uno de tasa variable. Puede incluir los detalles para así decidir cuál es la mejor opción para usted.

- En la **Sección A**, incluirá información básica sobre las opciones del préstamo. Asegúrese de comparar las APR de diferentes préstamos que ofrezcan diferentes prestamistas.
 - La APR incluye los puntos que se vayan a cobrar. *Puntos* son un cargo que paga el prestatario en la liquidación, o se pueden añadir al monto de la hipoteca. Un punto equivale al 1% del monto del préstamo.
 - La APR es una forma de medir el costo de su préstamo expresado como una tasa porcentual anual (por ejemplo, el 10 o el 11%).
- En la **Sección B**, comparará información sobre costos de diferentes prestamistas. Estos costos son algunos de los costos típicos incluidos en el proceso de préstamo de la hipoteca.
- En la **Sección C**, comparará gastos de la firma. Los gastos de la firma están asociados a la transferencia de la propiedad. Los gastos que termina pagando deberían ser similares o menos que la estimación que le digan al realizar la solicitud.
- En la **Sección D**, comparará el total de los costos de las secciones A, B y C. Asegúrese de recibir estimaciones de los prestamistas.
- En la **Sección E**, anotará y comparará las respuestas de otras preguntas sobre el préstamo.

Notas para el instructor

Presentación

Algunos de los conceptos que verá en la Sección E incluyen:

- Una *penalidad por prepago*, un costo que *algunas hipotecas cobran* si paga el préstamo en un par de años. Una penalidad por prepago podría ser una señal de que se trata de un préstamo abusivo.
- Un *compromiso*, también conocido como una tasa fijada o una tasa comprometida, es la promesa de un prestamista de fijar una tasa de interés y puntos para usted, normalmente por un periodo de tiempo específico, mientras se procesa su solicitud para el préstamo.
 - Un compromiso le protege si aumenta la tasa de interés mientras se procesa su solicitud.
 - Sin embargo, una tasa fijada también podría hacer que no pueda aprovechar una tasa mejor si desciende durante este periodo de tiempo.
- Un *préstamo de tasa ajustable*, requiere divulgaciones adicionales que contienen los artículos enumerados (por ejemplo, el máximo que puede aumentar o disminuir la tasa de interés cada mes, año o mientras dure el préstamo). El prestamista también debe divulgar el índice para cambios en la tasa.
- El *índice*, una tasa de interés de base usada para calcular la tasa de interés que se cobrará por un préstamo de tasa variable. La tasa que pagará por un préstamo de tasa variable normalmente es un porcentaje fijo por encima de la tasa base o del índice.
- *Seguro crediticio*, seguro que podría cumplir con los pagos de su préstamo si usted muere, se pone enfermo o está desempleado. Esta cobertura es opcional y representa un costo adicional. Asegúrese de dedicar un tiempo a entender exactamente lo que está cubierto y lo que no está. Determine si ya tiene, o si estaría mejor con, un seguro tradicional que podría protegerle a usted o a su familia si usted tiene una discapacidad o se muere.

	Prestamista n° 1		Prestamista n° 2	
Nombre del prestamista:				
Nombre del contacto:				
Fecha del contacto:				
Monto de la hipoteca:				
	Hipoteca 1	Hipoteca 2	Hipoteca 1	Hipoteca 2
A. Información básica sobre los préstamos				
Tipo de hipoteca: tasa fija, tasa ajustable,				

Notas para el instructor

Presentación

convencional, FHA, otro Si es ajustable, vea más abajo				
Mínimo de entrada necesario				
Plazo del préstamo (longitud del préstamo)				
Tasa de interés del contrato				
APR				
Puntos (se pueden llamar puntos de descuento del préstamo)				
Primas PMI mensuales				
¿Cuánto tiempo debería mantener PMI?				
Depósito en garantía mensual estimado para impuestos y seguro de riesgos				
Pago mensual estimado (PITI, PMI)				
B. Cargos Distintas instituciones podrían tener distintos nombres para algunos costos y podrían cobrar diferentes costos. Hemos enumerado algunos costos típicos que podría ver en documentos de un préstamo. Costo de solicitud o costo de procesamiento de un préstamo				
Comisión por apertura o costo de subvención				
Costo del prestamista o costo de financiación				
Costo de tasación				
Costos de abogado				
Costos de preparación de documentos y de registros				
Costos de agente (se podrían identificar como puntos, comisiones por apertura o agregado a la tasa de interés)				
Costo de un informe crediticio				
Otros costos				
C. Otros gastos en la firma/liquidación				

Notas para el instructor		Presentación			
Búsqueda de escritura/seguro de escritura Para el prestamista					
Búsqueda de escritura/seguro de escritura Para usted					
Montos pre pagados estimados para intereses, impuestos, seguro de riesgo, pagos al depósito en garantía					
Impuestos estatales y locales, impuestos de sellado, impuestos de transferencia					
Determinación de inundaciones					
PMI pre pagado					
Tasación e inspección de la vivienda					
D. Gastos totales y estimación de otros gastos en la firma/liquidación					
		Prestamista n° 1		Prestamista n° 2	
Nombre del prestamista:					
	Hipoteca 1	Hipoteca 2	Hipoteca 1	Hipoteca 2	
E. Otras preguntas y consideraciones acerca del préstamo					
¿Se puede retirar alguno de los costos o gastos?					
Penalizaciones por prepago					
¿Hay penalidades por prepago?					
Si es así, ¿de cuánto son?					
¿Cuánto tiempo dura el periodo de penalidad? (Por ejemplo, ¿3 años, 5 años?)					
¿Se puede realizar pagos de capital adicionales?					
Cierres					
¿Se ha indicado por escrito el acuerdo de compromiso?					
¿Hay algún costo por fijar una tasa?					
¿Cuándo se fija la tasa, en la solicitud, en la aprobación o en otro momento?					

Notas para el instructor

Presentación

¿Cuánto dura el compromiso de tasa?				
Si desciende la tasa antes de la firma ¿puedo fijar la tasa a una cifra menor?				
Si el préstamo es una ARM: ¿Cuál es la tasa inicial?				
¿Cuál es el máximo al que podría subir la tasa el año que viene?				
¿Qué límites tienen la tasa y el pago cada año y para la duración del préstamo?				
¿Con qué frecuencia cambia la tasa y las mensualidades?				
¿Cuál es el índice que usará el prestamista?				
¿Qué margen añadirá el prestamista al índice?				
Seguro de vida del crédito ¿La estimación de mensualidad que se le ha dado incluye un cargo para el seguro de vida del crédito?				
Si es así, ¿es un requisito del prestamista tener seguro de vida del crédito como una condición del préstamo?				
¿Cuánto cuesta el seguro de vida del crédito?				
¿Cuánto menor sería su mensualidad sin el seguro de vida del crédito?				
Si no es un requisito del prestamista tener seguro de vida del crédito y usted todavía quiere comprarlo, ¿qué tasas obtendría de otras compañías aseguradoras?				



¿Qué preguntas tienen acerca de la hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas?

Ahora hablaremos sobre el cuarto paso: ser elegible para un préstamo.

Responda a las preguntas que haya.

Luego presente el siguiente tema.

Notas para el instructor

Presentación

Cuarto paso: Ser elegible para un préstamo**Cuarto paso: Ser elegible para un préstamo**

- Obtener una calificación previa y una pre aprobación
- Incluya las cuotas de asociación de vecinos al calcular sus gastos del hogar



Programa de Educación Financiera FDIS

Su Casa Propia 37

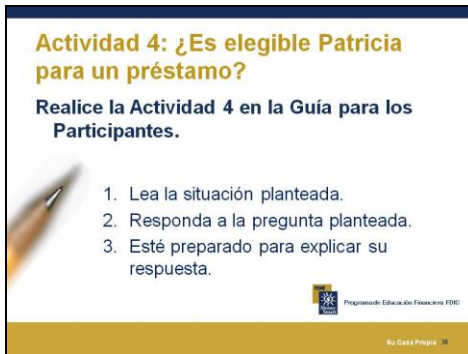
Los prestamistas aplican ciertos criterios para establecer si es elegible para un préstamo, que incluye sus ingresos, deudas e historial crediticio. Ya saben que antes de empezar a buscar una casa deberían recibir una calificación previa de un prestamista.

Una vez que encuentren la casa que quieren, podrán recibir una pre aprobación. En algunas circunstancias, es recomendable recibir una pre aprobación antes de comprar; por ejemplo, en mercados inmobiliarios o áreas en las que las viviendas están en venta durante un corto periodo de tiempo antes de ser vendidas.

Diapositiva 37

Notas para el instructor

Presentación

Actividad 4: ¿Es elegible Patricia para un préstamo?

Diapositiva 38

Remita a los participantes a la Actividad 4: Ser elegible para un préstamo, en la página 21 de la Guía para los Participantes. Revise las condiciones de la hipoteca. Permita a los participantes que compartan su respuesta a la pregunta. Luego comparta la respuesta como complemento a la discusión.

Gracias a la hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas y a lo que Patricia ha aprendido en su clase para compradores de vivienda, ha encontrado una casa en una urbanización cerca de donde vive su familia. También se ha determinado que es elegible para el programa de propietarios de una primera vivienda en su estado. Recibiría una tasa de interés reducida y el requisito para el PMI se anula.

- Patricia es elegible para una hipoteca con una entrada del 5% y una tasa de interés del 6% a 30 años.
- El precio de la casa es \$127,000.
- El pago de capital e intereses mensual es de \$761 y sus impuestos y pagos de seguro estimados son de \$125.
- Patricia quiere comprar una casa en una urbanización para no tener que preocuparse sobre el mantenimiento y reforma del exterior. Pero esta ventaja le costará \$105 al mes en cuotas de la asociación de vecinos. También es posible que tenga que pagar un cargo especial, llamado gravamen, para cualquier reparación considerable.
- Los gastos totales de la casa al mes son \$1,061, o el 26% de sus ingresos mensuales de \$4,100.
- El total de los gastos de la casa al mes más sus deudas de largo plazo es de \$1,161, o el 28% de sus ingresos mensuales.

Hipoteca de Patricia

Precio de la casa	\$127,000
Entrada del 5%	\$6,350
Hipoteca del 6% a 30 años	\$120,650
Capital e intereses mensuales	\$761
Impuestos y seguro mensuales	\$125
Seguros de hipoteca	\$70
Cuotas de la asociación de vecinos	\$105
Gastos totales de la casa (el 26% de los ingresos mensuales de \$4,100)	\$1,061
Deudas totales a largo plazo	\$100
Total de gastos de la casa más deudas a largo plazo (el 28% de los ingresos mensuales de \$4,100)	\$1,161

Notas para el instructor

Presentación

¿Están dentro de las pautas de la mayoría de los prestamistas la relación deuda-ingresos de Patricia?

Respuesta: Sí. La relación frontal de Patricia está dentro de los niveles de la industria del 25 al 28% de sus ingresos brutos mensuales y su relación final es menos del 33 al 36% de sus ingresos brutos mensuales. Por lo tanto, lo más probable es que Patricia sea elegible para recibir un préstamo.

Quando la relación deuda-ingresos excede la relación recomendada

Si no entra dentro de la relación DTI del prestamista, podría ser elegible para el préstamo si:

- Demuestra que paga en la actualidad más en alquiler de lo que sería su pago hipotecario
- Tiene un buen historial crediticio o un uso limitado de crédito
- Paga una entrada considerable
- Tiene reservas de dinero (por ejemplo, cuentas de ahorro y de inversión)

Cuando la relación deuda-ingresos excede la relación recomendada

• Aún podría ser elegible para un préstamo si:

- Tiene la habilidad de pagar más hacia los gastos del hogar
- Muestra pruebas de historial crediticio positivo y sostenido
- Paga una entrada considerable
- Tiene reservas de dinero



Programa de Educación Financiera FDC

En Casa Propia 39

Diapositiva 39

Remita a los participantes a *Cuando la relación deuda-ingresos excede la relación recomendada*, en la página 22 de la Guía para los Participantes.



Responda a las preguntas que haya.

También es posible que quiera pensar en buscar una casa menos costosa. Esto podría evitar que acabe demasiado endeudado.

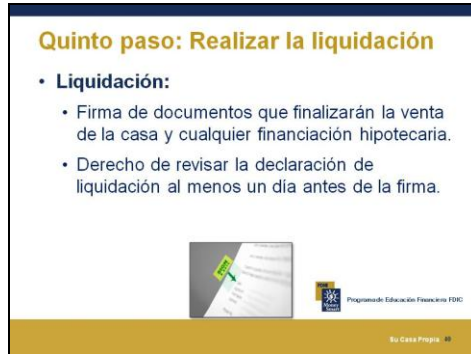
¿Qué preguntas tienen sobre cómo ser elegibles para un préstamo?

Nos queda un último paso: realizar la liquidación.

Notas para el instructor

Presentación

5 minutos



Diapositiva 40

Remita a los participantes al *Quinto paso: Realizar la liquidación*, en la página 22 de la *Guía para los Participantes*.

Liquidación del préstamo

Quinto paso: Realizar la liquidación

El último paso en el proceso de compra de una vivienda es realizar la liquidación, también llamado *firma*.

- *La liquidación* tiene lugar cuando el prestatario se reúne con el vendedor y otros representantes para firmar los documentos que finalizarán la venta de la casa y cualquier financiación hipotecaria.
- Un documento importante que debe revisar antes de tener lugar la reunión de liquidación es la *Declaración de liquidación HUD-1* o *HUD-1A*. Esto es para garantizar que los gastos de la firma son lo que usted y su prestamista han acordado.
- Usted tiene derecho de revisar la declaración de liquidación al menos un día antes de la firma.
- Compare los gastos que aparecen en la Declaración de liquidación HUD con su Estimación de Buena Fe (GFE) cuando solicitó el préstamo.

Más información sobre el proceso de compra de una vivienda en hud.gov.

Documentación para la firma

Es normal que se sienta abrumado por toda la documentación que le presentarán en la firma. Asegúrese de revisar todo detalladamente y de **no** firmar nada que no entiende.



Responda a las preguntas que haya.

Sobre todo, sepa que puede pedir una copia de su declaración de liquidación un día antes de la firma. Esto le dará más tiempo para compararla con la GFE que recibió, y para determinar si hay algún aumento considerable en los costos que ha cobrado el prestamista. Si es así, indíquelo y pida una explicación.

¿Qué preguntas tienen sobre la liquidación?

Qué debe hacer si está teniendo problemas para realizar sus pagos de la hipoteca

Aquí tiene algunos consejos si está teniendo problemas para realizar los pagos de la hipoteca:

- Piense en las medidas que podría tomar para ayudarle a hacer sus pagos. Busque modos de reducir gastos. Si es posible, pague sus facturas usando fondos en sus cuentas corrientes y de ahorro, y evite



Remita a los participantes a *Qué debe*

Notas para el instructor

hacer si está teniendo problemas para realizar sus pagos de la hipoteca, en la página 22 de la Guía para los Participantes.



Diapositiva 41

Explique lo que pueden hacer si tienen problemas para realizar sus pagos.



Responda a las preguntas que haya. Luego presente el siguiente tema.

Presentación

sobregirar o tomar dinero prestado de sus ahorros para la jubilación.

- Manténgase al día en sus préstamos, tarjetas de crédito y otros pagos de facturas para poder minimizar los daños a su puntaje crediticio, que es importante si sus dificultades financieras se deben a la pérdida de un empleo. Esto es importante porque a medida que solicite nuevos empleos, los empleadores podrían revisar su informe crediticio.
- Póngase en contacto de inmediato con sus prestamistas si cree que va a tener problemas para hacer sus pagos. Si es incapaz de hacer los pagos de su hipoteca o los pagos mensuales mínimos de su tarjeta de crédito, póngase en contacto con sus prestamistas para elaborar un plan. Si espera hasta no poder hacer los pagos podría perjudicar su puntaje crediticio y tendría menos opciones para buscar ayuda.
- Sea proactivo si sus problemas para pagar ya han empezado. Si no puede hacer los pagos de su préstamo, busque ayuda rápidamente y hable con su prestamista o encargado de su préstamo (la compañía que recoge los pagos y desempeña otras funciones para el prestamista, incluyendo la negociación de nuevos planes de pago con prestatarios que están atrasados o en mora con respecto a sus pagos de préstamo) para averiguar las opciones que tiene.

Si cree que necesita asistencia para trabajar con su prestamista, pida la ayuda de un asesor inmobiliario reconocido que le ofrezca servicios gratuitos o de bajo costo. Puede encontrar uno en **NeighborWorks America** (www.nw.org) o llamando al **1-888-995-HOPE (4673)**. Si quiere una referencia a una agencia de asesoría local certificada por **HUD**, visite www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm o llame al **1-800-569-4287**.

¿Desean formular alguna pregunta?

Ahora hablaremos sobre cómo pueden aprovechar el capital de su casa a medida que aumenta.

Notas para el instructor

Presentación

15 minutos

Aprovechar el capital de su casa

- Préstamos sobre el capital de la vivienda.
- Línea de crédito sobre el capital de una vivienda (HELOC)
- Refinanciación y refinanciación en efectivo
- Hipotecas revertidas



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 42

Diapositiva 42

Escuche las respuestas de los participantes.

Después, remítalos a la ecuación que aparece en la página 22 de la Guía para los Participantes.

Préstamos sobre el capital de la vivienda

- Un préstamo único con una suma específica
- Se suele ofrecer a una tasa de interés fija
- Cuotas mensuales iguales a lo largo de un periodo específico de tiempo



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 43

Diapositiva 43

Describe los préstamos sobre el capital de una vivienda.

Aprovechar el capital de su casa

Ventajas del capital

Puede aprovechar el capital de su casa al tomar dinero prestado contra su casa, o al obtener un préstamo que esté asegurado por su casa. ¿Recuerda lo que es el capital?

Respuesta: Capital es el valor de la casa menos la deuda o lo que debe del préstamo de la vivienda.

$$\begin{array}{rcl} \text{Valor de la vivienda} & = & \$250,000 \\ \text{menos la deuda} & = & - 200,000 \\ \hline \text{Capital} & = & \$ 50,000 \end{array}$$

Hay varias maneras de aprovechar un capital que va aumentando:

- Préstamos sobre el capital de una vivienda
- Línea de crédito sobre el capital de una vivienda (HELOC)
- Refinanciación y refinanciación en efectivo
- Hipotecas revertidas

Préstamos sobre el capital de una vivienda y líneas de crédito

El *préstamo sobre el capital de la vivienda* tradicional es un préstamo único que recibe de una vez y generalmente con una tasa de interés fija. El préstamo se devuelve en pagos mensuales iguales durante un periodo específico de tiempo.

Una línea de crédito HELOC funciona como una tarjeta de crédito. Usted recibe una línea de crédito de la cual puede retirar dinero. A medida que paga el capital, su crédito disponible vuelve a aumentar, como ocurre con una tarjeta de crédito. La tasa de interés que se aplica a una línea de crédito suele ser variable, lo que significa que está asociada a un índice y cambiará con los movimientos en las tasas de interés.

Ventajas

Los productos sobre el capital de una vivienda ofrecen a los propietarios de viviendas mucha flexibilidad para financiar grandes gastos, incluido reformas del hogar y gastos de matrícula de la universidad. Generalmente tienen una tasa de interés más baja que las tarjetas de crédito, y el interés a menudo se puede deducir de sus impuestos (consulte a su asesor fiscal).

Notas para el instructor

Presentación

Línea de crédito sobre el capital de una vivienda

- **Funciona como una tarjeta de crédito:**
 - Utiliza la línea de crédito cuando lo necesita
 - Al pagar el capital el crédito disponible vuelve a aumentar
- **Tasas de interés normalmente variables**



Su Casa Propia 44

*Diapositiva 44**Describe las líneas de crédito HELOC.***Ventajas del capital de la vivienda**

- **Flexibilidad para financiar grandes gastos**
- **Tasa de interés más baja que las tarjetas de crédito**
- **Interés se puede deducir de sus impuestos**



Su Casa Propia 45

*Diapositiva 45**Explique las ventajas de usar el capital de una vivienda.***Riesgos del capital de la vivienda**

- **La casa es la garantía**
- **El valor de la inmobiliaria puede disminuir**
- **Tasas/pagos pueden aumentar**
- **Tentación de usar el dinero para inversiones o compras insensatas**
 - Sea cuidadoso y autodisciplinado



Su Casa Propia 46

*Diapositiva 46**Explique los riesgos de usar el capital de una vivienda.***Riesgos**

- Lo más importante que debe recordar es que su hogar es la garantía del préstamo. Si se encuentra con dificultades para devolver el dinero podría perder su casa. Por lo tanto, antes de arriesgar su casa, debería aprender más sobre cómo funcionan estos préstamos, y qué puede ir mal si no los utiliza con cuidado.
- Con ambos tipos de productos de capital sobre la vivienda, también corre el riesgo de devaluación si baja el valor de su casa. Si ocurre esto, podría deber más dinero del que vale su casa.
- Las HELOC a menudo vienen con tasas de interés extra reducidas durante un periodo inicial (por ejemplo, seis meses), pero estas tasas son variables y podrían aumentar durante el plazo que dure el préstamo.
 - Pregúntese si puede permitirse un pago mensual más alto una vez que termine el periodo inicial, o cuando aumenten las tasas de interés.
 - Decida si se siente cómodo con un pago hipotecario mensual fluctuante, o si sería mejor para usted tener una tasa de interés fija y pagos estables.
- Recuerde también que estará retirando el dinero que ha invertido en su casa, por lo que debería pensar cuidadosamente en lo que hace con ese dinero. Es mejor invertir en otro bien con valor a largo plazo (por ejemplo, una reforma o gastos de matrícula de la universidad) en lugar de pagar un automóvil o unas vacaciones.
- La flexibilidad que le da este tipo de préstamos puede ser peligrosa, ya que si no tiene la disciplina para usar los fondos, podría acabar pagando mucho dinero durante un largo periodo de tiempo por algo que ya no es suyo o que no ha añadido valor a sus bienes existentes.

Sus derechos

Usted tiene derechos específicos si está usando su casa en garantía para un préstamo sobre el capital de la vivienda o una línea de crédito.

- La ley federal le da 3 días hábiles después de firmar los documentos del préstamo para cancelar el acuerdo, por cualquier motivo, sin penalización.
 - Debe cancelarlo por escrito.
 - El prestamista debe devolver cualquier costo o cargo de financiación que usted haya pagado.
- Este derecho no se aplica si está comprando una casa o refinanciando sin tomar más dinero prestado.

Notas para el instructor

Presentación

Sus derechos bajo la ley federal

- **Tiene 3 días hábiles después de firmar los documentos del préstamo para cancelar el acuerdo sin penalización.**
 - Debe cancelar el acuerdo por escrito
 - El prestamista debe devolverle cualquier costo o cargo de financiación que haya pagado
 - No se aplica si está comprando una casa o refinanciando sin tomar más dinero prestado



Programa de Educación Financiera FDIC

Su Casa Propia 47

Para más información, consulte la publicación *"Putting Your Home on the Loan Line is a Risky Business"* (La solicitud de una línea de crédito para su vivienda es un negocio arriesgado), disponible en el sitio Web de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) en www.fdic.gov/consumers/consumer/predatorylending.

Diapositiva 47

Explique los derechos de un comprador de vivienda.

Notas para el instructor

Presentación

Opciones de refinanciación

Opciones de refinanciación

- **Refinanciación:** un préstamo para vivienda existente es pagado y reemplazado por un préstamo nuevo.
- **Préstamo de refinanciación en efectivo:** le permite tomar más dinero prestado de lo que debe en el préstamo que va a sustituir



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 48

Diapositiva 48

Explique la refinanciación y la refinanciación en efectivo.

La *refinanciación* es un proceso por el cual un préstamo para vivienda existente es pagado y reemplazado por un préstamo nuevo.

Un *préstamo de refinanciación en efectivo* le permite tomar más dinero prestado del total que debe al préstamo que se va a reemplazar. Aquí tiene un ejemplo:

- Pongamos que aún debe \$80,000 en una hipoteca de \$150,000 y que quiere una tasa de interés más baja.
- También quiere \$20,000 en efectivo, tal vez para financiar la educación de su hijo.
- Usted puede refinanciar la hipoteca por \$100,000.
- De ese modo, conseguiría una tasa mejor en los \$80,000 que debe en la casa, y un cheque de \$20,000 para gastar como quiera.

¿De qué manera es diferente una refinanciación en efectivo de un préstamo sobre el capital de la vivienda?

La refinanciación en efectivo es diferente de un préstamo sobre el capital de la vivienda de varias maneras.

1. Un préstamo sobre el capital de la vivienda es un préstamo separado añadido a su primera hipoteca. Una refinanciación en efectivo es una sustitución de su primera hipoteca.
2. Las tasas de interés de un préstamo de refinanciación en efectivo suelen ser, pero no siempre son, más bajas que la tasa de interés de un préstamo sobre el capital de la vivienda.
3. Usted tiene que pagar los gastos de la firma cuando refinancia un préstamo. Tal vez no tenga que pagar los gastos de la firma de un préstamo sobre el capital de la vivienda. Los gastos de la firma pueden ascender a cientos o miles de dólares.
4. No tiene sentido refinanciar un monto más alto a una tasa más alta. Si su hipoteca actual cuenta con una tasa de interés más baja que lo que podría conseguir al refinanciar, sería una idea mejor conseguir un préstamo sobre el capital de la vivienda.

Ejemplo de refinanciación en efectivo

- Hipoteca actual: \$100,000 al 9.95%
- Debe un total de \$87,000
- Mensualidad: \$873.88
- Quiere \$20,000 para hacer reformas



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 49

Diapositiva 49

Comparta el ejemplo de refinanciación en efectivo.

¿Es una buena opción para usted la refinanciación en efectivo?

¿Cómo decidiría si la refinanciación en efectivo es una buena opción para usted? Depende de cuánto dinero ahorre cada mes y en qué quiere gastarse el dinero.

Aquí tiene un ejemplo de una pareja que es propietaria de una casa. Sacaron

Notas para el instructor

Presentación

Ejemplo de refinanciación en efectivo**Opción n° 1:**

- Refinanciar \$107,000 (\$87,000 + 20,000)
- Tasa de interés: 6.02%
- Mensualidad: \$642.90 x 30 años
- Total = \$231,442.40

Opción n° 2:

- Refinanciar \$87,000 a \$522.73 x 30 años
- Préstamo sobre el capital de la vivienda: \$20,000 a 7.36% x 20 años
- Total = \$226,440.75



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia 59

Diapositiva 50

Comparta la opción n° 1. Después, pulse el espacio en su teclado o haga clic en la flecha o con el ratón para mostrar la opción n° 2.

una hipoteca de \$100,000 para una casa de \$130,000. Tenían una tasa de interés del 9.95%, lo que significa una mensualidad de \$873.88 (más impuestos, seguro y otros gastos).

Opción n° 1

- Durante 13 años, no se preocuparon en refinanciar. Ahora es primavera y son elegibles para una tasa del 6.02%.
- Aún deben \$87,000 en su hipoteca y quieren \$20,000 en efectivo para pagar algunas reformas de la casa.
- Podrían refinanciar \$107,000 por un total de \$642.90 al mes durante 30 años, lo que les permitiría conseguir \$20,000.
- En 30 años, pagarían un total de \$231,442.40.

Opción n° 2

- O podrían refinanciar los \$87,000 por un total de \$522.73 al mes y después conseguir un préstamo sobre el capital de la vivienda de \$20,000 a un 7.36% durante 20 años.
- Eso les costaría \$159.41 al mes.
- Combinado, pagarían \$682.14 al mes durante 20 años, y después \$522.73 al mes durante los últimos 10 años.
- El precio total a 30 años: \$226,440.75.

Con el préstamo sobre el capital de la vivienda, podrían tener dificultades con los pagos durante 20 años, pero se ahorrarían unos \$5,001.65 a lo largo de 30 años. La opción que elijan es cosa de preferencia personal.

Si decide elegir la opción de refinanciación en efectivo, tenga en cuenta que tendrá que pagar PMI si toma más del 80% prestado del valor de su casa. Si tiene que pagar PMI podría ser menos costoso conseguir un préstamo sobre el capital de la vivienda.

¿Cómo piensa gastar el dinero?

Estudie de cerca cómo piensa gastar el dinero de una refinanciación en efectivo. Específicamente, ¿va a usar el dinero para una finalidad a corto plazo o a largo plazo?

- Si va a realizar pagos durante 15 o 30 años, tendría sentido gastar el dinero en algo que vaya a durar: una ampliación de su casa que la revalorizará, un tratamiento médico experimental con un potencial de vida o muerte que su seguro médico no cubra, o para abrir un negocio.

Notas para el instructor

Presentación

- En otras palabras, ¿quiere pasarse 15 años pagando unas vacaciones de ensueño de un mes? ¿Quiere pasarse 30 años pagando un auto de lujo? El auto podría estar en el desguace cuando termine de pagarlo.
- Tal vez quiera el dinero para saldar una montaña de deudas de su tarjeta de crédito de alto interés. Si, pagará una tasa más baja y puede conseguir una desgravación de sus impuestos, pero probablemente estará ampliando el tiempo que tardará en pagar la deuda de la tarjeta de crédito. Está eligiendo pagar la deuda en 30 años que podría saldar en 5 o 10 años al reducir otros gastos o al obtener un préstamo sobre el capital de la vivienda con un plazo más corto.

Hipoteca revertida

Una *hipoteca revertida* es un préstamo de vivienda que no tiene que devolver mientras esté viviendo en la casa. Se la pueden pagar:

- De una vez
- Como ingresos mensuales normales
- Como una línea de crédito que le permite decidir cuánto quiere y cuándo lo quiere
- En cualquier combinación de los anteriores

El monto que recibe suele depender de:

- Su edad
- El valor y ubicación de su casa
- El costo del préstamo

Los montos más altos se suelen conceder a los propietarios mayores que viven en las casas más caras con préstamos de gastos más bajos.

Para ser elegibles para una hipoteca revertida:

- Todos los propietarios de vivienda deben tener al menos 62 años
- Al menos un titular debe vivir en la casa durante la mayor parte del año

Los prestamistas suelen cobrar una comisión por apertura, costos de primas de seguro hipotecario y gastos de la firma cuando obtiene una hipoteca revertida.

Las casas que son elegibles para una hipoteca revertida son:

- Unifamiliares, o de una sola unidad

Hipoteca revertida

- Tomar prestado contra el capital de la vivienda para recibir dinero en efectivo:
 - De una vez
 - Mediante pagos mensuales
 - Como una línea de crédito que usa cuando necesita
- Propietarios deben tener al menos 62 años.
- Al menos un titular debe vivir en la casa durante la mayor parte del año.
- El tipo de casa debe ser elegible.

Programa de Educación Financiera FORD

Su Casa Propia 51

Diapositiva 51

Explique lo que son las hipotecas revertidas y los requisitos de elegibilidad.

Notas para el instructor

Presentación

Consideraciones de la hipoteca revertida

- Debe devolver el préstamo + intereses cuando vende, se muda o muere.
 - El monto que debe asciende con el tiempo.
- Sigue pagando los impuestos de propiedad, el seguro y reparaciones.
- El heredero debe devolver el préstamo si se queda con la casa.
- La suma que tiene que pagar por adelantado hace que los primeros años sean bastante costosos.



Programa de Educación Financiera FDC

Su Casa Propia: 52

Diapositiva 52

Explique cómo se pagan las hipotecas revertidas.

- De dos a cuatro unidades, ocupadas por el propietario
- Algunos condominios, urbanizaciones planificadas y casas prefabricadas
- **Nora:** Las cooperativas y la mayoría de las viviendas móviles **no son elegibles**

El préstamo y los intereses se devuelven sólo cuando vende su casa, se muda permanentemente o cuando muere.

- Ya que no realiza pagos mensuales, el monto que debe aumenta con el tiempo.
- Usted sigue siendo el propietario de la vivienda, por lo tanto debe seguir pagando los impuestos de propiedad, el seguro y los costos de reparación. Si no los paga, el prestamista podría usar el préstamo para hacer los pagos o incluso podría exigirle que pague de inmediato el préstamo de una vez.

Si sus herederos quieren quedarse con la casa, deberán pagar el préstamo. También tendrán que pagar los intereses, cargos de financiación o costos que haya.

Una hipoteca revertida normalmente tiene más sentido cuanto más tiempo piense vivir en la casa.

- La suma elevada que tiene que pagar por adelantado hace que los primeros años del préstamo sean bastante costosos. Por ejemplo, un prestamista que utiliza una hipoteca revertida durante sólo varios años podría acabar con gastos anuales muchas veces mayor que otro prestamista parecido que utiliza la hipoteca revertida durante una década o más.
- Es muy importante tener una visión realista no sólo de sus expectativas de vida pero también de cuánto tiempo podrá permitirse los gastos de la casa, incluido: servicios públicos, impuestos de propiedad, seguro, mantenimiento y reparaciones, y durante cuánto tiempo podrá seguir viviendo físicamente en la casa.

Hay diferentes tipos de hipotecas revertidas. La mayoría de las hipotecas revertidas se realizan bajo el programa FHA.

- La mayoría de la gente obtiene una Hipoteca de Conversión del Capital de la Vivienda (HECM, por sus siglas en inglés), que están aseguradas por el gobierno que protege no sólo al prestamista sino también al prestatario.

Notas para el instructor**Presentación**

- Si el prestamista no puede o no quiere seguir haciendo los pagos que debe al prestatario, el gobierno interviene para hacerlos.

Los productos de hipotecas revertidas que no están asegurados por la FHA podrían no ofrecer las mismas garantías y protecciones que una HECM asegurada por la FHA.

Dependiendo de sus circunstancias específicas, podría haber otras opciones menos costosas disponibles para usted. Si decide que una hipoteca revertida tiene sentido, comuníquese con varios prestamistas y compare los costos y las ventajas de sus productos.

Para entender los posibles pros y los contras de una hipoteca revertida, hable con una agencia de asesoría de vivienda aprobada por HUD. HUD patrocina agencias de asesoría de vivienda en todo el país para ofrecer ayuda gratuita o de bajo costo. Para encontrar una, llame al 1-800-569-4287 o visite www.hud.gov.

Ahora hablaremos sobre cómo identificar prácticas abusivas de préstamos y timos en los préstamos.

Notas para el instructor

Presentación

Tenga cuidado con los prestamistas abusivos, el rescate de la ejecución hipotecaria y los timos de modificación de préstamos



Diapositiva 53

Explique los préstamos abusivos.



Remita a los participantes a *Tenga cuidado con los prestamistas abusivos, el rescate de la ejecución hipotecaria y los timos de modificación de préstamos*, en la página 24 de la Guía para los Participantes.



Diapositiva 54

Describe el curso de HUD para personas que han comprado una vivienda.

Los préstamos abusivos se han convertido en un grave problema. Ocurren con las compañías que ofrecen productos de préstamos (por ejemplo, préstamos sobre el capital de la vivienda o refinanciación en efectivo) usando tácticas de marketing, prácticas de cobro y plazos de préstamos que engañan y abusan de los consumidores que piden un préstamo.

Tenga cuidado con cualquier compañía que haga lo siguiente:

- Le pida una tarifa por adelantado; ninguna organización legítima que trabaja con prestatarios para evitar la ejecución hipotecaria le pedirá que pague dinero por adelantado
- Haga ofertas que no ha solicitado o "nobles" promesas, declarando que pueden salvar su hogar
- Ofrezca negociar una modificación de un préstamo por una tarifa
- Recomiende que deje de comunicarse con su entidad crediticia o asesor actual
- Le aconseje que deje de realizar los pagos de su hipoteca
- Le pida que envíe los pagos de su hipoteca a cualquier otra persona que no sea el encargado de su préstamo
- Le pida que traspase la titularidad de su propiedad
- Haga promesas verbales que no pone por escrito
- Le pida que firme un documento con espacios o líneas en blanco

El módulo de *Préstamos Personales* ofrece información detallada sobre las prácticas abusivas de préstamos.

Recomendamos que realice un curso de propiedad de vivienda, ya sea si está considerando comprar una casa o ya la ha comprado. HUD financia agencias de asesoría de vivienda que le pueden asesorar a la hora de comprar o ser propietario de una casa, alquilar, incumplir pagos, la ejecución hipotecaria, problemas crediticios e hipotecas revertidas. Puede llamar a HUD al **1-800-569-4287** o visitar www.hud.gov para encontrar una lista de agencias de asesoría para viviendas aprobadas por HUD.

¿Qué preguntas tiene sobre cómo aprovechar el capital que tiene en su vivienda?

Notas para el instructor

Presentación



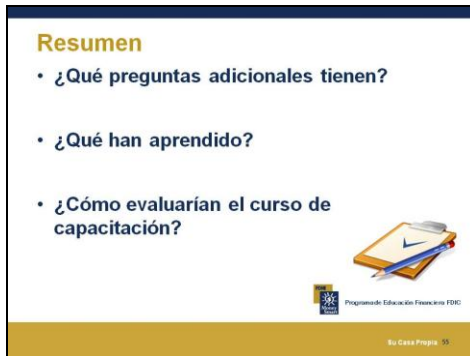
Revisemos lo que hemos aprendido hoy.

Responda a las preguntas que haya.

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos



Diapositiva 55

Responda a cualquier pregunta final. Invite a los participantes a realizar la evaluación posterior y/o el formulario "¿qué sabe usted?" junto con el formulario de evaluación.

Conclusión

Resumen y evaluación posterior

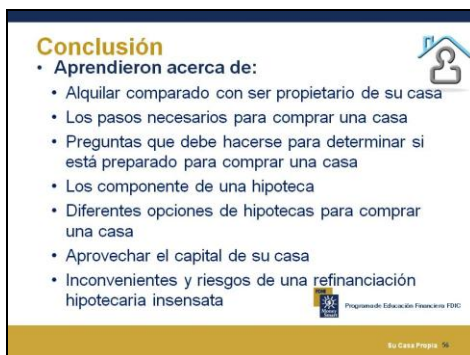
Hemos tratado mucha información sobre la compra de una vivienda. ¿Qué preguntas adicionales tienen?

Ahora veremos lo que ha aprendido mediante [una corta evaluación posterior en la página 25 de su Guía para los Participantes y/o la columna "después del curso de capacitación" en el formulario "¿qué sabe usted?" que completó anteriormente].

¿Quién quiere compartir algo que hayan aprendido en este curso de capacitación?

Para mejorar el curso de capacitación, necesitamos sus comentarios. Por favor, cumplimente el formulario de evaluación en la página 31 y 32 de la Guía para los Participantes.

Conclusión



Diapositiva 56

Revise lo que se cubrió y asegúrese de que se han cubierto las expectativas, preguntas e inquietudes de los participantes.

¡Felicitaciones! Han terminado el módulo de *Su Casa Propia*. Aprendieron acerca de:

- Las ventajas e inconvenientes de alquilar comparado con ser propietario de su casa
- Los pasos necesarios para comprar una casa
- Preguntas que debe hacerse para determinar si está preparado para comprar una casa
- Los componente de una hipoteca
- Diferentes opciones de hipotecas para comprar una casa
- Aprovechar el capital de su casa
- Inconvenientes y riesgos de una refinanciación hipotecaria insensata

Ahora debería saber cómo comprar y financiar una casa.

¡Completaron el módulo de *Su Casa Propia*! ¡Bien hecho! Gracias por participar.

Evaluación posterior

Ahora que ha finalizado el curso, revise lo que ha aprendido.

1. ¿Cuáles son los dos gastos principales de ser propietario de una casa? Seleccione todos los que correspondan.
 - a. **Seguros de propietario**
 - b. Tomar dinero prestado contra el capital
 - c. **Impuestos de propiedad**
 - d. Aumentar las cargas de los impuestos sobre la renta
2. Está preparado para comprar una casa cuando:
 - a. Está cansado de vivir en una casa de alquiler o con familiares
 - b. **Ha determinado que tiene la habilidad financiera de comprar una casa**
 - c. Acaba de empezar en un nuevo trabajo
 - d. Tiene su primer hijo
3. Para la mayoría de los préstamos convencionales, los prestamistas suelen pedir que el capital, interés, impuestos y seguro (PITI) o el total de sus gastos de la vivienda (relación frontal) sean menores o iguales a qué porcentaje de sus ingresos brutos mensuales:
 - a. Del 3% al 20%
 - b. **Del 25% al 28%**
 - c. Del 33% al 36%
 - d. Del 44% al 49%
4. Conecte cada término de pago hipotecario con la definición correcta.

Capital: <u> b </u>	a. El monto de lo que cuesta tomar dinero prestado
Interés: <u> a </u>	b. El monto que se aplica al saldo pendiente del préstamo
5. ¿Cuáles de los siguientes son riesgos de usar un producto sobre el capital de la vivienda para aprovechar el capital de su vivienda? Seleccione todos los que correspondan.
 - a. No hay ningún riesgo siempre que el propietario de la vivienda viva en la casa durante 5 años
 - b. **Su casa es la garantía del préstamo Si se encuentra con dificultades para devolver el dinero podría perder su casa**
 - c. **El valor inmobiliario de su zona podría disminuir**
 - d. Los impuestos federales y estatales podrían afectar a su préstamo
6. ¿Qué documento debe recibir legalmente un día antes de la liquidación?
 - a. Aviso de aprobación o denegación y el motivo de la denegación
 - b. Estimación de Buena Fe (GFE)
 - c. **Declaración de liquidación HUD**
 - d. Carta de pre aprobación

7. El seguro hipotecario privado (PMI) es:
- El monto de lo que cuesta tomar dinero prestado
 - A menudo se requiere a los compradores de vivienda que obtienen préstamos de más del 80% del valor de su nueva vivienda**
 - El monto que se aplica al saldo pendiente del préstamo
 - Igual a la 12ª parte de la prima anual de seguro del propietario
8. Identifique los cinco pasos para ser propietario de una vivienda al poner la letra de cada paso en el orden correcto.
- | | |
|------------------------------|--|
| Primer paso <u>c</u> | a. Ser elegible para un préstamo |
| Segundo paso <u>d</u> | b. Realizar la liquidación |
| Tercer paso <u>e</u> | c. Determinar si está preparado para comprar una casa |
| Cuarto paso <u>a</u> | d. Determinar el tamaño de la hipoteca que se puede permitir |
| Quinto paso <u>b</u> | e. Determinar qué opción hipotecaria es mejor para usted |
9. ¿Cuál de estos préstamos le permitiría saldar su hipoteca más rápidamente?
- Hipoteca tradicional de tasa fija
 - Hipoteca de pagos quincenales**
 - Hipoteca de sólo-interés
 - Hipoteca de tasa ajustable (ARM)
10. ¿Cuál de estas hipotecas le permite tomar más dinero prestado de lo que debe en el préstamo que va a sustituir?
- Línea de crédito sobre el capital de una vivienda (HELOC)
 - Préstamo de refinanciación
 - Préstamo en efectivo**
 - Hipoteca revertida

¿Qué sabe usted? – Su Casa Propia

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario permitirá a los participantes e instructores ver lo que saben sobre comprar y ser propietario de una casa antes y después del curso de capacitación. Lea cada una de los enunciados. Por favor, encierre en un círculo el número que muestra en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada uno de los enunciados.

Sé:

	Antes del curso de capacitación				Después del curso de capacitación			
	Totalmente en desacuerdo	No estoy de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	No estoy de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Explicar las ventajas e inconvenientes de alquilar comparado con ser propietario de una casa	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Identificar las preguntas que me debo hacer para determinar si estoy preparado para comprar una casa	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Identificar los pasos necesarios para comprar una casa	1	2	3	4	1	2	3	4
4. Identificar los términos básicos y divulgaciones necesarias usadas en una transacción hipotecaria	1	2	3	4	1	2	3	4
5. Describir las ventajas e inconvenientes de las diferentes opciones para una hipoteca	1	2	3	4	1	2	3	4
6. Describir cómo las tasas de interés afectan el precio de la casa que puedo comprar	1	2	3	4	1	2	3	4
7. Explicar cómo los impuestos y el seguro afectan el pago mensual y el precio de la casa que puedo comprar	1	2	3	4	1	2	3	4
8. Describir las ventajas e inconvenientes de tomar dinero prestado contra el valor de una casa	1	2	3	4	1	2	3	4
9. Explicar qué pueden hacer si estoy teniendo problemas para cumplir con los pagos	1	2	3	4	1	2	3	4
10. Describir los distintos tipos de opciones de refinanciación	1	2	3	4	1	2	3	4

11. Explicar las ventajas e inconvenientes de una hipoteca revertida	1	2	3	4	1	2	3	4
12. Identificar prácticas abusivas de préstamos y timos en los préstamos	1	2	3	4	1	2	3	4

Evaluación del curso

Esta evaluación les permitirá valorar sus observaciones del módulo de *Su Casa Propia*. Por favor, indique el grado en que coincide con cada uno de los enunciados encerrando en un círculo el número adecuado.

1. En general, sentí que el módulo fue: <input type="checkbox"/> Excelente <input type="checkbox"/> Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Malo	<div> <div>Totalmente en desacuerdo</div> <div>No estoy de acuerdo</div> <div>Neutral</div> <div>De acuerdo</div> <div>Totalmente de acuerdo</div> </div>				
2. Alcancé los objetivos de capacitación.	1	2	3	4	5
3. Las instrucciones fueron claras y fáciles de seguir.	1	2	3	4	5
4. Las diapositivas fueron claras.	1	2	3	4	5
5. Las diapositivas mejoraron mi aprendizaje.	1	2	3	4	5
6. La asignación de tiempo fue correcta para este módulo.	1	2	3	4	5
7. El módulo incluyó ejemplos y ejercicios suficientes para que pudiera aplicar estas nuevas destrezas.	1	2	3	4	5
8. El instructor sabía mucho y estaba bien preparado.	1	2	3	4	5
9. Las hojas de trabajo son muy valiosas.	1	2	3	4	5
10. Volveré a usar las hojas de trabajo.	1	2	3	4	5
11. Los participantes tuvieron muchas oportunidades de intercambiar experiencias e ideas.	1	2	3	4	5
12. Mi nivel de conocimiento/destrezas sobre este tema antes del módulo.	Ninguno		Avanzado		
	1	2	3	4	5
13. Mi nivel de conocimiento/destrezas sobre este tema después de completar el módulo.	1	2	3	4	5
14. Nombre del Instructor:	Escala de respuestas: 5 Excelente 4 Muy bueno 3 Bueno 2 Regular 1 Malo				
Calificación del Instructor:					
Por favor, use la escala de respuestas y encierre en un círculo el número correspondiente.					
Los objetivos fueron claros fáciles de alcanzar	1	2	3	4	5
Logró que el tema fuera fácil de entender	1	2	3	4	5
Alentó a los participantes a hacer preguntas	1	2	3	4	5
Poseía conocimientos técnicos	1	2	3	4	5

¿Cuál fue la parte más útil del curso de capacitación?

¿Cuál fue la parte menos útil del curso de capacitación y cómo cree que podría mejorar?

Glosario

Hipoteca de tasa ajustable (ARM): Una hipoteca en la que la tasa de interés puede aumentar o disminuir durante el plazo del préstamo.

Tasa porcentual anual (APR): El costo del crédito como una tasa anual. La APR incluye la tasa de interés, los puntos, los costos de un agente y algunos otros cargos crediticios que el prestatario tiene que pagar.

Relación final: Una relación en la que los gastos de su vivienda más las deudas a largo plazo deberían ser menores o iguales al 33-36% de sus ingresos brutos mensuales.

Hipoteca quincenal: Una hipoteca convencional de tasa fija con pagos cada 2 semanas.

Refinanciación en efectivo: Una opción para refinanciar en la que usted refinancia su hipoteca por más de lo que debe actualmente y se queda con la diferencia.

Garantía: Propiedad o bienes ofrecidos para garantizar el préstamo.

Seguro crediticio: Un tipo de seguro que cubre los pagos de su préstamo si usted muere, se pone enfermo o está desempleado.

Relación deuda-ingresos (DTI): Su gasto mensual comparado con su ingreso bruto mensual.

Cuenta de depósito en garantía: Una cuenta donde deposita dinero y paga sus impuestos y seguro como parte del pago de su hipoteca.

Capital: El valor de la casa menos la cantidad de dinero que debe por ella.

La Ley de Equidad en la Vivienda: Una ley que prohíbe discriminar en función de raza, color, religión, sexo, país de origen, estatus familiar (incluido hijos menores de 18 años que viven con padres o custodios legales, mujeres embarazadas y personas que aseguran la custodia de hijos menores de 18 años) o discapacidad para realizar transacciones relacionadas a la vivienda.

Hipoteca de tasa fija: Una hipoteca en la que la tasa de interés permanece igual a lo largo del periodo de duración del préstamo.

Relación frontal: Una relación en la que el capital, interés, impuestos y seguro (PITI) de sus gastos totales de vivienda deberían ser menores o iguales al 25-28% de sus ingresos brutos mensuales.

Estimación de Buena Fe (GFE): La ley exige que los prestamistas/agentes le den una estimación de los gastos de servicio de liquidación a los 3 días de solicitar un préstamo.

Línea de crédito sobre el capital de una vivienda (HELOC): una línea de crédito de la que puede extraer dinero.

Préstamo sobre el capital de una vivienda: Un préstamo único con una suma específica y generalmente con una tasa de interés fija.

Índice: Una tasa de interés de base usada para calcular la tasa de interés que se cobrará por un préstamo de tasa variable.

Interés: Lo que se cobra, o lo que cuesta, tomar dinero prestado.

Préstamos hipotecarios de sólo-interés: Una hipoteca en la que paga solamente el interés (no el capital) de la hipoteca en mensualidades durante un plazo fijo.

Compromiso: La promesa de un prestamista de fijar una tasa de interés y puntos para usted, normalmente por un periodo de tiempo específico, mientras se procesa su solicitud para el préstamo.

Hipoteca: Un préstamo para financiar la compra de bienes raíces, generalmente con periodos de pago específicos y tasas de interés.

Seguro hipotecario: Un monto igual a la 12ª parte de la prima anual del seguro de propietario.

Puntos: Cargos que paga el prestatario en la liquidación o que se añaden al monto de la hipoteca. Un punto equivale al 1% del monto del préstamo.

Pre aprobación: Un compromiso que hace el prestamista con usted de prestarle dinero.

Calificación previa: Un método informal de averiguar el tamaño de hipoteca que puede obtener.

Préstamos abusivos: Una práctica de usar ciertas tácticas de marketing, prácticas de cobro y plazos de préstamos que engañan y abusan de los consumidores que piden un préstamo.

Penalidad por prepago: Una penalidad por añadir dinero adicional a un pago requerido.

Capital: El monto que se aplica al saldo pendiente del préstamo.

Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA): Una ley que pone un límite en la cantidad de dinero que un prestamista podría exigirle a un prestatario que tenga en una cuenta de depósito en garantía para el pago de impuestos, seguro, etc.

Refinanciación: Un proceso por el cual un préstamo para vivienda existente es pagado y reemplazado por un préstamo nuevo.

Hipoteca revertida: Un préstamo de vivienda que no tiene que devolver mientras esté viviendo en la casa.

Liquidación: Cuando el prestatario se reúne con el vendedor y otros representantes para firmar los documentos que finalizarán la venta de la casa y cualquier financiación hipotecaria.

Impuestos: Un monto igual a la 12ª parte de los impuestos estimados de los bienes raíces de la casa.

Hipoteca tradicional: Una hipoteca a 15 o 30 años con una tasa de interés fija o variable.

MÁS INFORMACIÓN

Federal Deposit Insurance Corporation (Corporación Federal de Seguros de Depósitos Bancarios, FDIC, por sus siglas en inglés)

www.fdic.gov/consumer

División de Supervisión y Protección al Consumidor

2345 Grand Boulevard, Suite 1200

Kansas City, Missouri 64108

1-877-ASK-FDIC (275-3342)

Correo electrónico: consumeralerts@fdic.gov

Visite el sitio Web de la FDIC para conseguir más información y recursos disponibles para el consumidor. Por ejemplo, las ediciones de la publicación trimestral *FDIC - Noticias para los consumidores* ofrecen consejos e ideas prácticas sobre cómo convertirse en un usuario más hábil y seguro de los servicios financieros. También, el Centro de Respuesta al Consumidor de la FDIC es responsable de:

- Investigar todas las reclamaciones de los consumidores que estén relacionadas a las instituciones supervisadas por la FDIC.
- Responder a las consultas de los consumidores sobre las leyes y normativas del consumidor, y sobre las prácticas bancarias.

Recursos adicionales de la FDIC:

- Pagos hipotecarios de sólo-interés y ARM con opción de pagos - www.fdic.gov/consumers/consumer/interest-only/
- La FDIC lanza una iniciativa de prevención de ejecución hipotecaria - www.fdic.gov/news/news/press/2009/pr09171.html
- La solicitud de una línea de crédito para su vivienda es un negocio arriesgado - www.fdic.gov/consumers/consumer/predatorylending

RURAL HOUSING SERVICE Financial Literacy and Education Commission (Comisión de Educación y Alfabetización Financiera)

www.mymoney.gov

1-888-My-Money (696-6639)

MyMoney.gov es la página web del Gobierno de los EE.UU. que se dedica a dictar cursos sobre educación financiera a los ciudadanos estadounidenses. Si está pensando en comprar una casa, o si quiere calcular el saldo de su chequera, o tal vez invertir en su plan 401k, los recursos de MyMoney.gov pueden ayudarlo. A través de este sitio, encontrará importante información de las agencias federales.

Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio)

www.ftc.gov/credit

1-877-FTC-HELP (382-4357)

El sitio Web de la Comisión Federal de Comercio (FTC) ofrece información práctica sobre una variedad de asuntos de interés para el consumidor, como la privacidad, el crédito y el robo de identidad. La FTC también ofrece una guía e información sobre cómo seleccionar a un asesor crediticio.

Department of Housing and Urban Development (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano)

www.hud.gov

1-800-669-9777

El sitio Web del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) ofrece recursos adicionales sobre la compra y el alquiler de casas.