

Manual de secretos para arrendadores



NOTA LEGAL

Se han realizado todos los esfuerzos posibles para representar con precisión este material y su potencial.

La información en este documento no debe interpretarse como una promesa o una garantía de éxito.

Los resultados dependen totalmente de la persona que utilice nuestro producto, ideas y técnicas. No pretendemos que esto sea un "esquema para hacerse rico".

Cualquier reclamo o ejemplos de resultados reales puede verificarse a solicitud..

Los documentos de nuestro producto y nuestro sitio web pueden contener información que incluya o esté basada en declaraciones a futuro dentro de la ley de reforma de litigios de valores de 1995. Las declaraciones dan a conocer nuestras expectativas o pronósticos de eventos futuros.

Puede identificar estas afirmaciones por el hecho de que no se relacionan estrictamente con hechos históricos o actuales. Se utilizan palabras como "anticipar", "estimar", "esperar", "proyectar", "intentar", "planear", "creer", y otras palabras y términos de significado similar en relación con una descripción de ganancias potenciales o rendimiento financiero. Todas y cada una de las declaraciones aquí o en nuestro material de ventas expresan nuestra opinión sobre

el potencial de ganancias. Muchos factores determinaran sus resultados reales y no se ofrece garantías de que logrará resultados similares a los nuestros o de los demás, de hecho, no se garantiza que logrará resultados de nuestras ideas y técnicas en nuestro material.

No Legal - se proporciona asesoramiento financiero o de otro tipo y usted debe verificar toda la información proporcionada en este libro con sus propios asesores profesionales.

Total Mortgage

10 Dorrance St Suite 718, Providence, RI 02903

Visítenos en la web: <http://rentersecrets60.com/>

Correo electrónico: atobon@totalmortgage.com

Copyright © Total Mortgage

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse ni transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, ya sea electrónico o mecánico, incluido el fotocopiado, la grabación o cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información.

SOBRE ALEJANDRO TOBON

Alejandro Tobon ha trabajado en el area hipotecaria desde el año 2004. Asistió a la Universidad de Barry en La Florida. Le apasiona aconsejar a las personas sobre salud y economía a través de la educación y la inversión. Se dedica al empoderamiento, la inclusión y la expansión de las minorías, los trabajadores de bajos ingresos y de clase media. Alejandro desea transferir el conocimiento y las habilidades necesarias para tener éxito, reducir la desigualdad de ingresos y romper el ciclo de la pobreza intergeneracional. Él cree que ser propietario de una vivienda y la inversión en bienes raíces son dos pasos importantes. Es un Eagle Scout y está en el Salón de la Fama de los Adolescentes de la Ciudad de Pawtucket.

Su familia proviene de Medellín, Colombia, y está felizmente casado. Junto a su esposa, rescataron un hermoso cachorro, mezcla de Husky y Pit al cual entrenan regularmente. Alejandro creció practicando una variedad de deportes (fútbol, baloncesto y otros) que aún disfruta. Participa activamente en la comunidad, le gusta cocinar y acampar.



Alejandro Tobon

Total Mortgage

Dirección: 10 Dorrance St Suite 718,

Providence, RI 02903

Oficina: 401-519-3722

Teléfono celular: 401-808-4427

Correo electrónico: atobon@totalmortgage.com

NMLS: 22911

TOP 5 ERRORES QUE SE DEBEN EVITAR AL CONSIDERAR UNA HIPOTECA

Estimado futuro propietario de vivienda,

Gracias por optar por nuestro servicio, esperamos que obtenga información valiosa de lo provisto. La clave para una transacción exitosa al obtener una hipoteca es asegurarse de que tenga toda la información que necesita. Ese es nuestro trabajo y nos complace brindarle todas las opciones que mejor se adapten a su situación personal.

Entonces, si está listo, le revelaremos los errores más comunes que cometen los clientes al iniciar el proceso de compra de una vivienda y determinar con qué prestamista trabajar.

Por supuesto, si tiene alguna pregunta adicional, siempre puede contactarnos al 401-808-4427 o enviarnos un correo electrónico a atobon@totalmortgage.com

Al final de este informe, he incluido algunos recursos así como también algunas historias de éxito de clientes anteriores. Así podrá escuchar a personas como usted que ahora son propietarios de viviendas y disfrutan del estilo de vida y los beneficios fiscales que conlleva la posesión de una vivienda.

¡Empecemos!

Alejandro Tobon

Total Mortgage

Dirección: 10 Dorrance St Suite 718, Providence, RI 02903

Oficina: 401-519-3722

Teléfono celular: 401-808-4427

Correo electrónico: atobon@totalmortgage.com

NMLS: 22911

Me gustaría comenzar este informe con algunos de los conceptos erróneos y mitos más comunes sobre como obtener una hipoteca en la actualidad. A menudo, la mejor forma de hacerlo es obtener todos los datos para que pueda tomar la decisión correcta. Los primeros 5 elementos a continuación están diseñados para abordar muchas de las preguntas que mis clientes me hacen y espero que muchas de estas respuestas lo ayuden con sus preguntas.

1. Pensar que cada prestamista hipotecario es lo mismo.

¿Alguna vez se preguntó por qué una compañía hipotecaria le da una respuesta y otra compañía le da una completamente diferente? ¿Por qué un prestamista le aprobaría mientras que otro podría decirle que aun no o no?

Hay 3 tipos de prestamistas en el mercado y exploraremos las ventajas y desventajas de cada uno.

Banquero hipotecario:

Esta compañía tiene una línea de crédito conocida como línea de depósito y cerrará el préstamo con sus propios fondos. Luego, los préstamos se venden en el mercado secundario como a la Asociación Federal Nacional Hipotecaria (conocida como Fannie Mae) y Freddie Mac (otra corporación controlada por el gobierno que también compran y venden valores respaldados por hipotecas). O, si se trata de un préstamo asegurado por el gobierno, FHA (Administración Federal de Vivienda, por sus siglas en inglés) o VA (Departamento de Asuntos Veteranos, por sus siglas en inglés) a Ginnie Mae. Estas agencias establecen las pautas que le dicen al prestamista qué es y qué no es aceptable en términos de crédito, ingresos, propiedad y relaciones de calificación.

Luego, el prestamista cobrará sus pagos mensuales o venderá sus derechos para pagar su préstamo a una compañía diferente.

Espero no confundirlo tan pronto en este informe, pero también hay 2 tipos diferentes de banqueros hipotecarios.

El tipo uno es, una compañía propiedad de un banco, el otro sería un banquero hipotecario independiente. Esto es importante porque a menudo los banqueros hipotecarios de propiedad del banco tienen pautas adicionales que crean además de los estándares establecidos por Fannie Mae, Freddie Mac, FHA o VA. Estas directrices pretenden agregar un nivel adicional de protección para estas instituciones en caso de que el prestatario no cumpla con el préstamo.

La otra distinción importante es que los consumidores que realizan operaciones bancarias con un banco tienen la impresión equivocada de que podrían recibir un trato preferencial, ya que tienen una cuenta en un banco en particular cuando en realidad el banco tiene una subsidiaria hipotecaria **y en realidad podría ser más conservador que una empresa independiente.**

Agente hipotecario:

Un agente hipotecario rara vez tiene sus propios fondos. Tomarán su solicitud y la colocarán en una banca hipotecaria o en una cartera privada. Ganan su comisión al agregar una tarifa adicional al precio de los prestamistas. El prestamista en el que se coloca su préstamo es el que finalmente aprobará o rechazará su préstamo y, si se aprueba, le proporcionará los fondos para que usted vaya a la liquidación.

Privado / prestamista de cartera

Esto es a menudo un pequeño ahorro y préstamo o una persona o empresa privada. Un prestamista de cartera realmente le está prestando sus propios fondos. Dado que son sus propios fondos, son capaces de establecer las reglas y pautas que ellos consideren apropiadas por cualquier riesgo en su inversión.

La cartera / prestamistas privados se utilizan a menudo cuando un prestatario no puede calificar para financiamiento estándar o tradicional y con frecuencia cobra por encima de las tasas de mercado debido al mayor riesgo.

Ahora que ya sabe quien podría prestarle los fondos para comprar una casa. Continuemos nuestra discusión aclarando otros conceptos erróneos importantes.

2. ¿Qué son los puntos y debería usted pagarlos?

¿Por qué los prestamistas tienen tasas diferentes para los mismos programas? Buena pregunta, pero la respuesta puede ser bastante larga, por lo que vamos a discutir algunas razones diferentes aquí.

Cuando esté comprando un préstamo, siempre debe estar comparando la APR (Tasa de Porcentaje Anual, por sus siglas en inglés). Esta cifra obliga a un prestamista a revelar las tarifas que están cobrando en un préstamo. La APR le muestra al consumidor lo que un prestamista está "dando" en su préstamo. Puede ver 2 prestamistas que ofrecen el 4.0%, pero uno tiene un APR de 4.29 y el otro un APR de 4.73. Esta diferencia se debe a que un prestamista le cobra más comisiones que el otro. Si desea una explicación más detallada de estas cifras y cómo se calculan, llámenos al 401-808-4427 o envíe un correo electrónico a atobon@totalmortgage.com y estaremos encantados de proporcionarle las respuestas.

¿QUÉ ES UN PUNTO?

Los puntos son intereses pagados por adelantado al momento del cierre para obtener una tasa de interés más baja. A modo de ejemplo, digamos que está comprando una hipoteca de 200,000 y un prestamista le ofrece 4.25% sin puntos o cargos de origen, mientras que el otro le ofrece 4.0% con 1 punto. Los puntos de nota son un % de la cantidad de su préstamo.

Al parecer el 4.0% suena mucho mejor que el 4.25%, ¿verdad? Pero analicemos esto un poco más.

PUNTOS	PRINCIPAL	INTERESES
4.25	0	984.00
4.0	2000	956.00

La diferencia de efectivo es 2000 - la diferencia de pago es 28.00

Si elige el 4.0% con una diferencia de un punto, necesitará \$ 2000.00 adicional al cierre y ahorraría \$ 28.00 por mes.

¿Es esta una buena oferta? La respuesta es, depende. Según las cifras anteriores, vemos que está invirtiendo 2000 por adelantado por el privilegio de ahorrar 28 dólares al mes en el pago de su hipoteca. Si dividimos 2000/28, le tomará 72 meses o 6 años para recuperar el equilibrio. En general, es aconsejable minimizar su retiro de efectivo o posiblemente asignar ese derecho adicional de 2000 al saldo de su préstamo.

3. No saber su puntaje de crédito.

Decirle a un prestamista que tiene buen crédito o que ha tenido problemas de crédito ya no es necesario. Los prestamistas ahora basan sus decisiones en su puntaje de crédito. Hay 3 repositorios de crédito principales en los Estados Unidos, Experian, TransUnion y Equifax.

Es importante señalar que no todos los acreedores informarán cada depósito de crédito. Además, cada repositorio de crédito tiene su propio modelo de calificación crediticia. Los modelos más utilizados son la puntuación FICO y la puntuación Beacon.

Estas puntuaciones van desde 350 en el extremo bajo hasta 850, siendo una puntuación perfecta.

Su elegibilidad para un programa de hipoteca en particular se basará en su puntaje de crédito. En general, los programas FHA y VA son más liberales con los consumidores que tienen puntuaciones más bajas o que han tenido un desafío de crédito en el pasado.

Muchos consumidores se conectarán a los sitios que proporcionan una puntuación o incluso tendrán un servicio que proporcionará una puntuación cada mes. **Estos puntajes a menudo NO se calculan de la misma manera cuando intenta obtener una hipoteca.**

La forma más segura de conocer su puntaje es llamar al prestamista con el que desea trabajar y pedirle que obtenga su informe de crédito y sus puntajes. Los prestamistas generalmente usarán la media de sus 3 puntajes para determinar el puntaje que se usará cuando califique para un préstamo hipotecario.

La mayoría de los prestamistas NO le cobrarán por este informe y la ejecución de su informe de crédito no crea una obligación para que usted use ese prestamista en particular.

Mientras estamos en el tema de crédito, permítanme decirlo muy claramente ...

NO NECESITA TENER UN CRÉDITO PERFECTO PARA OBTENER UNA HIPOTECA. De hecho, asistimos regularmente a clientes que han estado bancarota, han tenido una ejecución hipotecaria u otro problema que les dificulte obtener una casa con pagos iniciales bajos y tasas de interés atractivas.

Seamos realistas, acabamos de salir de una crisis económica y muchas personas buenas pasaron por momentos muy difíciles. De hecho, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (FHA) creó un programa de Regreso al Trabajo solo por esta razón. Puede obtener más información en nuestro blog <http://rentersecrets60.com/>.

Quizás se pregunte qué sucede si no podemos ayudarlo de inmediato. En ese caso, podemos remitirlo a socios profesionales con los que colaboramos estrechamente, quienes lo ayudarán a recuperar su situación.

4. Pre-Aprobación vs Pre-calificado- ¿Cuál es mejor? (otorga fondos a los niveles de comodidad necesarios)

¿Alguna vez consideraría llamar a un médico y decirle sus síntomas y luego programar una cirugía? Sí, me doy cuenta de que suena tonto, pero esto sucede todos los días en el negocio de las hipotecas.

Un cliente llamará a un prestamista y le proporcionará sus ingresos, deudas y activos, y le preguntará a cuánto le califican. A veces, los consumidores SOLO se conectan en línea y usan una calculadora de hipotecas para ver para qué rango de precios califican.

Ambos de estos escenarios son un error. Obtener precalificación simplemente significa que ha hablado con un prestamista y se basa en la información que proporcionó.

"PARECE" que califica para un monto y programa de hipoteca en particular.

Por otro lado, la aprobación previa es cuando realmente le proporciona al prestamista su información de ingresos de los últimos 2 años, se ejecuta un informe de crédito y le proporciona la información de sus activos a través de los estados de cuenta.

Una aprobación previa le permite discutir las diversas opciones de financiamiento con un prestamista y también establecer el programa que mejor se adapte a su pago mensual y los fondos al momento del cierre.

A menudo, el prestamista puede recomendar varios programas de subvenciones y también ayudarlo a establecer mejor el rango de precios adecuado que debe explorar para una vivienda.

Una **APROBACIÓN PREVIA** también le permite a su prestamista emitir una carta de APROBACIÓN PREVIA que acompañará su oferta de contrato. Esto le mostrará al vendedor que su préstamo ya está preaprobado, por lo que no hay conjeturas. A su vez, esto le permitirá negociar desde una posición de fortaleza en comparación con el comprador precalificado con el que puede competir por esta casa.

Es importante señalar que obtener la aprobación previa con un prestamista NO crea un compromiso u obligación con ese prestamista y la mayoría de los prestamistas NO le cobrarán por este servicio.

5. Pensar que necesitas mucho dinero para comprar una casa.

Cuando compra una vivienda, los fondos que necesita para invertir se dividen en 2 áreas diferentes. Necesitará un pago inicial y costos de cierre. Le proporcioné una hoja de liquidación de muestra al final de este informe que proporciona un desglose de estos costos.

PAGO INICIAL (prima): si califica para un PRÉSTAMO VA, no hay pago inicial si tiene plena elegibilidad. Los préstamos de la FHA generalmente requieren un pago inicial del 3.5%, mientras que la mayoría de los préstamos convencionales requieren un pago inicial mínimo del 5%.

COSTOS DE CIERRE: en muchas áreas, los costos de cierre promedian el 5% del precio de compra y cubren los honorarios de los prestamistas, los cargos relacionados con los títulos, los impuestos estatales y locales, así como la creación de una cuenta de garantía para sus impuestos y seguros.

¿PERO QUÉ HACER SI SIMPLEMENTE NO TIENE SUFICIENTE DINERO?

Aquí hay una lista de las formas en que he ayudado a mis clientes a obtener los fondos que necesitan.

1. Carta de regalo de un familiar.
2. Programa de subvenciones estatales o locales.
3. Asistencia al vendedor.
4. Asistencia - Sí - El prestamista puede ayudarlo con algunos de los fondos para sus costos de cierre, pero a menudo le cobrará una tasa ligeramente más alta.
5. Retirar de una cuenta de jubilación 401k u otra.

Ahora que ha aprendido los 5 errores principales, es posible que tenga preguntas. Estamos aquí para ayudarlo a responder cualquier pregunta que tenga. Puede comunicarse con nosotros por teléfono al 401-8084427 o enviar sus preguntas por correo electrónico a atobon@totalmortgage.com

Feliz búsqueda de casa y si está en el mercado para comprar una casa, llámenos para una **CONSULTA GRATUITA SIN OBLIGACIÓN** para que podamos establecer sus niveles de comodidad, responder sus preguntas y recomendarle el programa que mejor se adapte a sus necesidades y niveles de comodidad.

Atentamente,

Alejandro Tobon

Total Mortgage

Dirección: 10 Dorrance St Suite 718, Providence, RI 02903

Oficina: 401-519-3722

Teléfono celular: 401-808-4427

Correo electrónico: atobon@totalmortgage.com

NMLS: 22911

<http://rentersecrets60.com/>

PD - Antes de entrar en nuestra sección de recursos, es importante para mí compartir un problema IMPORTANTE más con usted. Muchos consumidores que ahora están alquilando se preguntan cómo podrán pagar una nueva hipoteca. Si bien no soy un contador, quiero señalar un concepto importante que comparto con todos mis clientes.

Es posible que haya oído a la gente decir que comprar una casa es bueno para sus impuestos, pero realmente no entiende lo que eso significa. (No soy un contador y debe consultar con su propio contador).

Cuando usted alquila en la mayoría de los casos, ninguno de los fondos que paga es deducible de impuestos. Sin embargo, cuando usted es dueño de una casa, los intereses de su hipoteca y sus impuestos a la propiedad pueden ser deducibles en su declaración de impuestos.

Mucha gente recupera estos fondos al final del año como reembolso, pero en general NO es una buena idea. Dejeme explicar.

Cuando recibe un reembolso, el gobierno ha retenido SU dinero durante todo el año y no le ha pagado un centavo de interés. Si la inflación se está ejecutando a un 5% de cada dólar que recupera como reembolso, tiene un poder de compra de solo 95 centavos. Pero lo peor de todo es que está luchando todo el año sin el dinero que es suyo.

Entonces, lo que quizás desee hacer es consultar con su profesional de impuestos y cambiar sus formularios de retenciones de w4 en el trabajo para que pueda recuperar ese dinero cada mes en lugar de al final del año.

Uno de mis clientes recientemente pagaba 1200 en alquiler y le preocupaba que ella no pudiera pagar 1500 en un nuevo pago de hipoteca. Después de que ella exploró la idea que acabo de compartir con usted descubrió que su nuevo hogar produciría más de un cheque de reembolso de 4800 al final del año.

Inmediatamente cambió sus retenciones W4 y ahora recibe 400 dólares adicionales en su traslado a casa cada mes. Recuerde, ella NO tenía derecho a este dinero como inquilina ya que ninguno de sus alquileres era deducible.

Así que ahora paga 1500, pero está recuperando 400 en impuestos, lo que la hace pagar 1100. ¡Eso es 100 MENOS de lo que pagaba en alquiler! No hace falta decir que es muy feliz y ama su nuevo hogar.

Este informe no proporciona asesoramiento legal, financiero o profesional. El autor de este informe no es un abogado o un contador. La reproducción total o parcial de cualquier parte de este informe es ilegal.

LA LISTA DE QUE HACER Y QUE NO HACER

¿Sabe qué sucede cuando "asumimos"? Con demasiada frecuencia, en los últimos 15 años he visto a los clientes hacer cosas antes de comprar una casa o después de hacer una solicitud que causan problemas con sus préstamos o incluso les causa ser rechazado.

Ahora que está a punto de comprar una casa, asegúrese de prestar atención a la lista a continuación. De hecho, es posible que incluso desee imprimir solo esta página. Intente mantener el dinero en sus cuentas bancarias, no comience un nuevo trabajo y no realice nuevos pagos sin hablar primero con su prestamista.

Si tiene alguna pregunta sobre alguno de estos artículos o simplemente desea obtener una CONSULTA SIN OBLIGACIÓN, GRATUITA, comuníquese conmigo al 401-808-4427 o envíe un correo electrónico a atobon@totalmortgage.com. Si desea ver lo que aparece en su informe de crédito o se pregunta cuál es su puntaje de crédito "real", simplemente póngase en contacto conmigo. No emito ningún cargo por ejecutar su informe de crédito de 3 oficinas.

LISTA DE QUE SI HACER

- Compra tu préstamo.
- Entreviste a agentes de bienes raíces, corredores de hipotecas, prestamistas y otros proveedores de servicios de liquidación para encontrar los mejores profesionales para sus necesidades de préstamo y liquidación.
- Asegúrese de leer y entender todo antes de firmar algo.
- Informe con precisión sus deudas.
- Sea honesto acerca de todas las fuentes de fondos que utilizará para comprar su casa.
- Sea directo con respecto a cualquier problema crediticio que haya tenido o haya tenido en el pasado.
- Desconfíe de las ofertas de préstamos o refinanciamientos no solicitados que reciba por correo o por correo electrónico.
- Siempre pague el pago de su hipoteca a tiempo, incluso si tiene una disputa con el administrador de su préstamo.
- Si tiene problemas para pagar su hipoteca, comuníquese con el administrador de su préstamo inmediatamente.

LA LISTA DE QUE NO DEBE HACER

- No firme documentos en blanco.
- No exagere sus ingresos.
- No exagere la duración de su empleo.
- No exagere sus activos.
- No cambie sus declaraciones de impuestos.
- No incluya a los prestatarios falsos en su solicitud de préstamo.
- No proporcione documentación falsa ni permita que alguien le proporcione documentos falsos sobre usted.

En la industria de las hipotecas, solemos hablar en nuestro propio idioma, lo que a menudo hace que nuestros clientes se confundan. Yo lo llamo "Mortgageese" y cuando encuentre un oficial de crédito que habla este idioma, debería preocuparse.

POR QUÉ: si un oficial de préstamos no está dispuesto a tomarse el tiempo para explicarle las cosas en términos sencillos, usted necesita encontrar un oficial de préstamos diferente con quien trabajar. Después de todo, esta es la transacción financiera más grande que probablemente realice y una decisión que tiene implicaciones reales en su salud financiera y mental.

Así que he incluido a continuación un glosario de términos comunes. Ahora para ser justos, por si solos pueden ser confusos y si lo son, simplemente llámeme al 401-808-4427 o envíeme un correo electrónico a atobon@totalmortgage.com y estaré encantado de responder cualquier pregunta que tenga.

Tenga en cuenta que la única forma en que puede tomar la decisión correcta es si tiene todos los hechos y entiende todas las alternativas. Me enorgullezco de proporcionarle a usted, mi cliente, toda la información que necesita y de una manera que le permita tener todos los datos que necesita.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Tasador: uno que está capacitado y educado en los métodos para determinar el valor de la propiedad (valor de tasación). Usted pagará una tarifa por un informe de evaluación que contenga una opinión sobre el valor de su propiedad y el razonamiento que conduce a esta opinión.

Cargo por informe de crédito: este cargo cubre el costo de un informe de crédito que muestra su historial de crédito. El prestamista utiliza la información en un informe de crédito para evaluar su solvencia.

Impago: la incapacidad de pagar los pagos mensuales de la hipoteca de manera oportuna o de cumplir con los términos de la hipoteca.

Delincuencia: la incapacidad de un prestatario para hacer los pagos de la hipoteca a tiempo bajo un acuerdo de préstamo.

Pago inicial: la parte del precio de compra de una casa que se paga en efectivo y no forma parte del préstamo hipotecario.

Depósito de dinero en efectivo: dinero que depositará para demostrar que está decidido a comprar la casa. A menudo se convierte en parte del pago inicial si la oferta se acepta, se devuelve si la oferta se rechaza o se puede perder si no se cumple con el acuerdo.

Cuenta de depósito en garantía: una cuenta de depósito en el que se deposita una parte de su pago mensual de la hipoteca para cubrir los cargos anuales del seguro del propietario, el seguro de hipoteca (si corresponde) y los impuestos a la propiedad.

Agente de custodia: una persona o entidad que posee documentos y fondos en una transferencia de bienes inmuebles, actuando para ambas partes de acuerdo con las instrucciones. Normalmente, el agente es una persona (a menudo un abogado), una compañía de custodia o una compañía de títulos, según las prácticas locales.

Cuota de certificación de inundación: una tarifa por la evaluación de su propiedad para determinar si se encuentra en un área propensa a inundaciones.

Ejecución hipotecaria: un proceso legal en el cual la propiedad hipotecada se vende para pagar el préstamo de los prestatarios morosos.

Estimación de préstamo: una estimación de los cargos de liquidación en los que es probable que incurra; También contiene otra información sobre el préstamo.

Cargos gubernamentales de registro y transferencia: tarifas por el registro legal de su escritura e hipoteca. Estas tarifas pueden ser pagadas por usted o por el vendedor, según los términos del acuerdo de venta.

Inspección de la casa: una inspección de los aspectos mecánicos, eléctricos y estructurales de su casa. Usted pagará una tarifa por esta inspección, y el inspector le proporcionará un informe escrito que evalúa la condición del hogar.

Seguro de propietario de vivienda o Seguro de riesgo de vivienda: una póliza de seguro que protege su casa y sus pertenencias dentro de una pérdida grave, como robo o incendio. Este seguro generalmente es requerido por todos los prestamistas para proteger su inversión y debe obtenerse antes de cerrar su préstamo.

Declaración de divulgación final: una declaración que detalla los servicios que se le brindaron y las tarifas que se cobran por dichos servicios. Debe recibir su declaración de divulgación de cierre al menos 3 días antes de su liquidación.

Interés: una comisión cobrada por el prestamista por el uso de su dinero.

Tasa de interés: el cargo del prestamista por pedir dinero prestado expresado como un porcentaje.

Honorarios de inspección del prestamista: este cargo cubre las inspecciones, a menudo de viviendas de nueva construcción, realizadas por empleados de su prestamista o por un inspector externo.

Relación de préstamo a valor (LTV, por sus siglas en inglés): porcentaje calculado al dividir el monto que se tomará prestado por el precio o el valor de tasación de la vivienda que se comprará (el que sea menor). La relación préstamo / valor se utiliza para calificar a los

prestatarios para una hipoteca, y cuanto más alto sea la LTV, más estrictas serán las pautas de calificación para ciertos programas de hipotecas. Los índices bajos de préstamo a valor se consideran por debajo del 80% y tienen tasas más bajas, ya que los prestatarios tienen un riesgo menor.

Hipoteca: la transferencia de un interés en una propiedad a un prestamista como garantía de una deuda. Este interés puede ser transferido con una Escritura de Fideicomiso en algunos estados.

Cargo de originación: un cargo cobrado al prestatario por el originador del préstamo por hacer un préstamo hipotecario.

Servicios de originación: cualquier servicio involucrado en la creación de un préstamo hipotecario, que incluye, entre otros, la obtención de la solicitud de préstamo, el procesamiento del préstamo y la suscripción y financiación del préstamo y los servicios administrativos y de procesamiento necesarios para llevar a cabo estas funciones.

Choque de pagos: un escenario en el que los pagos hipotecarios mensuales de una hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM, por sus siglas en inglés) aumentan tanto que el prestatario no puede pagar los pagos.

PITI (siglas en inglés): Principal, Intereses, Impuestos y Seguros: los cuatro elementos de un pago hipotecario mensual; Los pagos del capital y los intereses van directamente hacia el pago del préstamo, mientras que la parte que cubre los impuestos y el seguro se deposita en una cuenta de garantía para cubrir los cargos a su vencimiento.

Inspección de plagas: una inspección de termitas u otras infestaciones de plagas en su hogar. Esta inspección es frecuentemente requerida por su prestamista.

Punto (s): cantidad de dinero pagada para reducir la tasa de interés de un préstamo. Un punto suele ser igual al 1% del monto del préstamo.

Artículos de prepago: los prestamistas a menudo requieren el prepago de artículos tales como primas de seguros para seguros de hipotecas privadas, seguros de propietarios e impuestos sobre bienes raíces.

Penalización por pago anticipado: una tarifa que se cobra si el préstamo hipotecario se paga antes de la fecha de vencimiento programada.

Seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés): seguro que protege a su prestamista si no cumple con su préstamo. Con los préstamos convencionales, generalmente se requiere un seguro hipotecario si no realiza un pago inicial de al menos el 20% del valor de tasación de su vivienda. Su prestamista puede exigir el pago de la prima del seguro hipotecario de su primer año o una prima a tanto alzado que cubra la vida del préstamo por adelantado en el momento de la liquidación. La misma protección de seguro en un préstamo FHA se llama Prima de seguro hipotecario (MIP, por sus siglas en inglés).

Cargos de registro y transferencia: estos cargos incluyen los honorarios pagados al gobierno local por presentar los registros oficiales de una transacción de bienes raíces.

Acuerdo de venta: el contrato firmado por un comprador y el vendedor que establece los términos y condiciones según los cuales se venderá una propiedad. También puede llamarse un "Acuerdo de venta" o "Contrato de compra".

Liquidación: el momento en que la propiedad se vende formalmente y se transfiere del vendedor al comprador. Es en este momento que el prestatario asume la obligación del préstamo, paga todos los costos de cierre y recibe el título del vendedor.

Costos de liquidación / Costos de cierre: los costos habituales más allá del precio de venta de la propiedad que debe pagarse para cubrir la transferencia de propiedad en el momento del cierre; estos costos generalmente varían según la ubicación geográfica y, por lo general, se detallan al prestatario en el momento en que se proporciona la estimación del préstamo.

Costos de liquidación / Costos de cierre: los costos habituales más allá del precio de venta de la propiedad que debe pagarse para cubrir la transferencia de propiedad en el momento del cierre; estos costos generalmente varían según la ubicación geográfica y, por lo general, se detallan al prestatario en el momento en que se entrega la GFE.

Tarifa de la encuesta: una tarifa por obtener un dibujo de su propiedad que muestre la ubicación del lote, cualquier estructura y cualquier invasión. La tarifa de la encuesta generalmente es pagada por el prestatario.

Cargos por servicio de título: los cargos por servicio de título incluyen cargos por búsqueda de título y seguro de título si es necesario. Esta tarifa también incluye los servicios de un agente de títulos o de liquidación.

Seguro de título: seguro que protege a su prestamista contra cualquier disputa de título que pueda surgir sobre su propiedad. A través de una búsqueda de título, el prestamista verifica quiénes son los propietarios reales y si la propiedad está libre de gravámenes. La compañía de búsqueda de títulos luego emite un seguro de títulos que protege el título de la propiedad contra cualquier hipoteca o sentencia impaga. En caso de que se haga un reclamo contra la propiedad, el seguro de título brinda protección legal y paga los honorarios de la corte y los costos relacionados. También puede comprar un seguro de título de propietario que lo protege como propietario de la vivienda.

Certificado de impuestos: comprobante oficial del pago de los impuestos debidos en el momento de la transferencia del título de propiedad por el gobierno estatal o local.

Cargo por servicio de impuestos: este cargo cubre el costo de su prestamista contratando a un tercero para que supervise y maneje el pago de sus facturas de impuestos a la propiedad. Esto se hace para garantizar que sus pagos de impuestos se realicen a tiempo y para evitar que se produzcan gravámenes fiscales.

Categoría de tolerancia: la cantidad máxima por la cual los cargos por una categoría o categorías de costo de liquidación pueden exceder la cantidad de la estimación para dicha categoría o categorías en una estimación de buena fe. Cuando el originador selecciona e identifica al proveedor de servicios, estos cargos solo pueden aumentar un 10% en total. Si el prestatario selecciona un proveedor que no se encuentra en la lista escrita provista por el originador del préstamo, el prestamista no está sujeto a ninguna restricción de tolerancia para ese servicio.

TIPOS DE PRODUCTOS DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

Hipoteca de tasa ajustable (ARM, por sus siglas en inglés): un préstamo hipotecario o Escritura de fideicomiso que le permite al prestamista ajustar periódicamente la tasa de interés de acuerdo con un índice específico.

Hipoteca global: un pago global se debe a una hipoteca que generalmente ofrece un pago mensual bajo durante un período de tiempo inicial. Transcurrido ese período de tiempo, el prestatario debe pagar el saldo o refinanciar el monto. La gran suma a pagar al final del plazo del préstamo se denomina “pago global”.

Préstamo para construcción: un préstamo provisional a corto plazo para financiar el costo de la construcción; el prestamista adelanta fondos al constructor en intervalos periódicos a medida que avanza el trabajo.

Préstamo convencional: un préstamo del sector privado que no está garantizado ni asegurado por el gobierno de los Estados Unidos.

Hipoteca de tasa fija: una hipoteca con una tasa de interés que no cambia a lo largo de la vida del préstamo y, como resultado, los pagos mensuales del capital y los intereses no cambian.

Brazos híbridos: estos préstamos son una combinación o un híbrido de un período de tasa fija y un período de tasa ajustable. Por ejemplo, un ARM 3/1 tendrá una tasa de interés fija durante los primeros tres años y luego se ajustará anualmente hasta que el préstamo sea cancelado. El primer número le indica la duración del período de tasa de interés fija y el segundo número le indica la frecuencia con la que se ajustará después del período inicial.

ARM de solo interés: un plan de pago de ARM de solo interés (I-O) le permite pagar solo el interés por un número específico de años, generalmente entre 3 y 10 años. Esto le permite tener pagos más pequeños por un período de tiempo. Después de eso, sus pagos mensuales aumentarán, incluso si la tasa de interés se mantiene igual, porque debe comenzar a pagar el capital y los intereses cada mes.

En la página siguiente encontrará una copia de la nueva Estimación de Préstamo que se le debe proporcionar 3 días después de recibir la solicitud. Este documento le proporcionará un desglose de los costos asociados con la compra de su casa.

El siguiente documento es una Divulgación de Cierre. Estos documentos deben ser proporcionados a usted 3 días antes de su liquidación. Le proporcionará los costos reales en los que incurrirá al cierre y le proporcionará los fondos que necesita para la liquidación.

Siempre es una buena idea ponerse en contacto con su compañía de depósito o de liquidación para averiguar si requieren que estos fondos se transfieran o si puede llevarlos en un cheque certificado.

DIVULGACIÓN DE CIERRE

Los siguientes documentos se reproducen del Folleto de Préstamos Hipotecarios de la CFPB. Puede verlo en www.consumerfinance.gov.

Comprenda y use su Declaración de Cierre y la Estimación de Préstamo.

Estos formularios se han revisado y se denominaron HUD 1 u Hoja de liquidación y el Estimado de buena fe.

La estimación del préstamo se proporciona como parte de su solicitud y la divulgación de cierre debe estar disponible para usted 3 días antes de que cierre su préstamo hipotecario.

Ha elegido la casa que desea comprar y su oferta ha sido aceptada. También ha solicitado y ha sido aprobado para una hipoteca. Ahora está listo para tomar posesión legal de la vivienda y prometer pagar su préstamo.

Al menos tres días antes de su cierre, debe obtener su Divulgación oficial de cierre, que es un documento de cinco páginas que le brinda más detalles sobre su préstamo, sus términos clave y cuánto está pagando en honorarios y otros costos para obtener su Hipoteca y comprar su casa. Muchos de los costos que paga al cierre están determinados por las decisiones que tomó cuando estaba comprando una hipoteca. Los cargos que se muestran en "servicios que puede comprar" pueden aumentar al momento del cierre, pero en general no superan el 10% de los costos enumerados en su Estimación de Préstamo final. La Declaración de cierre desglosa los costos de cierre en dos grandes categorías.

Términos del préstamo: Revise su pago mensual. Parte de ello se destina a reembolsar lo que pidió prestado (y puede generar capital en su nuevo hogar), y parte de ello se destina a pagar intereses (que no generan capital). La equidad es el valor de mercado actual de su vivienda menos la cantidad que aún debe por su hipoteca.

Costos al cierre: Esté preparado para llevar la cantidad completa de "Efectivo al cierre" al cierre. Esta cantidad incluye el pago inicial y los costos de cierre. Los costos de cierre se detallan en las siguientes páginas.

EN LA PÁGINA 2 DE 5

Costos totales del préstamo: los cargos de originación son cargos que su prestamista cobra por hacer su préstamo. Algunos costos de cierre son tarifas pagadas a los proveedores seleccionados por su prestamista. Algunas son tarifas que usted paga a los proveedores que eligió por su cuenta.

Prepagos: el seguro de propietario a menudo se paga por adelantado durante el primer año completo. Además, algunos impuestos y otras tasas.