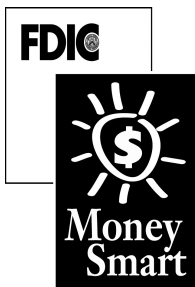


Su Casa Propia



Guía para el Participante



Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

TABLA DE CONTENIDO

	Página
Alquilar o comprar	1
Los pasos necesarios para comprar una vivienda	2
¿Estoy en condiciones de comprar una casa?	3
Los ahorros de Patricia	4
¿Qué hipoteca se puede permitir Patricia?	5
Otros factores que afectan la hipoteca que Patricia se puede permitir	6
Opciones de hipotecas	7
Hoja de trabajo de préstamos hipotecarios	8
La hipoteca de Patricia	10
Declaración de Liquidación HUD-1	11
Cómo aprovechar su capital de su vivienda	13
¿Qué sabe usted?	17
Evaluación del curso	18
Programas de asistencia para compradores de vivienda	20
Glosario	22

MÓDULOS DE MONEY SMART

- **Curso Bancario Básico**
Introducción a los servicios bancarios
- **Conceptos Básicos Sobre Préstamos**
Introducción al crédito
- **Conceptos Básicos Sobre Cuentas Corrientes**
Cómo elegir y mantener una cuenta de cheques
- **Cuestiones de Dinero**
Cómo hacer un seguimiento de su dinero
- **Páguese Usted Primero**
Por qué debería ahorrar, ahorrar y ahorrar
- **Conozca sus Derechos**
Sus derechos como consumidor
- **Su Crédito y Usted**
Cómo afectará a su crédito futuro su historial crediticio actual
- **Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito**
Cómo hacer que una tarjeta de crédito trabaje para usted
- **Préstamos Personales**
Saber qué está pidiendo prestado antes de comprar
- **Su Casa Propia**
En qué consiste ser dueño de una vivienda

ALQUILAR O COMPRAR

Beneficios de alquilar una vivienda

- No hay costos de mantenimiento de la propiedad importantes.
- Contrato de alquiler por un año o menos.
- No hay impuestos a la propiedad ni seguro del propietario.

Impuestos a la propiedad, el seguro

- Puede construir el capital sobre su vivienda y pedir prestado en contra de él.
- El valor de las viviendas generalmente aumenta.
- La vivienda es suya.
- El interés de la hipoteca es deducible de impuestos.
- Puede para su vivienda la vivienda a sus familiares.

PASOS NECESARIOS PARA COMPRAR UNA VIVIENDA

Paso 1: Determine si está en condiciones de comprar una vivienda.

Paso 2: Determine cuánta hipoteca se puede permitir.

Paso 3: Determine qué opción de hipoteca es mejor para usted.

Paso 4: Calificar para un préstamo.

Paso 5: Llegar a la liquidación.

¿ESTOY EN CONDICIONES DE COMPRAR UNA CASA?

Use estas preguntas para ayudarlo a decidir si está en condiciones de comprar una vivienda.

- ¿Tengo una fuente de ingreso firme?
 - Esto normalmente significa un empleo u otra fuente de ingreso.
- ¿He tenido empleos regulares por 2 o 3 años?
- ¿Es mi ingreso confiable?
- ¿Tengo un historial crediticio?
 - Esto se refiere a si ha pedido dinero prestado por algún motivo.
- ¿Tengo un buen registro de pago de facturas?
- ¿Seré capaz de pagar mis facturas y otras deudas?
- ¿Tengo la capacidad de hacer el pago de la hipoteca todos los meses, además de afrontar los costos adicionales de impuestos, seguro, mantenimiento y reparaciones?
- ¿Tengo dinero ahorrado para un pago inicial y los costos de cierre?

El pago inicial es la parte del precio de compra de una casa que el comprador paga en efectivo. Cuanto más dinero tenga para un pago inicial, menos tendrá que pedir prestado. Algunos estados ofrecen programas de asistencia para los compradores de vivienda por primera vez.

Los prestamistas prefieren que tenga el 20 por ciento de la compra para un pago inicial. Por ejemplo, el 20 por ciento de una hipoteca de \$100,000 es \$20,000. Sin embargo, hay muchos programas especiales de los que puede participar que exigen un pago inicial menor o que no exigen pago inicial.

El seguro de la hipoteca protege al prestamista si usted incumple el préstamo. Es un costo adicional de la hipoteca.

Los costos de cierre son cargos relacionados con la transferencia de la titularidad de la propiedad. El prestamista debe decirle de cuánto son estos costos.

Si su respuesta a estas preguntas es sí, puede que usted esté en condiciones para comprar una vivienda. También debería considerar que puede necesitar fondos ahorrados para emergencias, como reparaciones que deba hacerle a la casa que compre. Si su respuesta es no a alguna de estas preguntas, concéntrese en reforzar esas áreas.

Para reforzar esas áreas, busque capacitación para el comprador de vivienda en su área. Estas clases son una buena fuente de información y le ayudarán a prepararse para la propiedad de vivienda.

¿Está Patricia en condiciones de comprar una vivienda?

De acuerdo con lo que sabe de Patricia hasta ahora, ¿cree que está en condiciones de comprar una casa? ¿Por qué sí? ¿Por qué no?

LOS AHORROS DE PATRICIA

Patricia ahorró \$50 por mes por 30 meses.	\$1,500
Monto igualado $\$1,500 \times 3$	\$ 4,500
Ahorros totales en IDA $\$1,500 + 4,500$	\$6,000
Los ahorros anteriores de Patricia	\$ 2,500
Los ahorros totales de Patricia	\$ 8,500

¿QUÉ HIPOTECA SE PUEDE PERMITIR PATRICIA?

En términos generales, muchas personas calculan que se pueden permitir una hipoteca de dos a tres veces su ingreso familiar. El ingreso anual de Patricia es de \$49,200; se podría plantear una hipoteca de \$98,400 a \$147,600.

$$\begin{aligned} \$49,200 \times 2 &= \$98,400 \\ \$49,200 \times 2.5 &= \$123,000 \\ \$49,200 \times 3 &= \$147,600 \end{aligned}$$

Recuerde que el solo hecho de que usted califique para esa cifra no significa que usted se pueda permitir o vaya a estar cómodo con esos pagos mensuales. Tiene que analizar sus circunstancias y sus necesidades y objetivos financieros futuros.

Los prestamistas observan las proporciones deuda-ingresos (DTI), por sus siglas en inglés) cuando analizan una solicitud o calificación previa para un préstamo hipotecario. Una proporción DTI es sus gastos mensuales comparados con el ingreso mensual bruto.

Los prestamistas consideran los gastos mensuales como un porcentaje del ingreso y la deuda total mensual como un porcentaje del ingreso. Ambas proporciones son factores importantes en la determinación de si el prestamista hará el préstamo.

Los prestamistas usualmente requieren que el PITI (capital, el interés, los impuestos y el seguro) o sus gastos del hogar sean menores o iguales que entre el 25 y el 28 por ciento de su ingreso bruto mensual. Los prestamistas lo llaman proporción entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso bruto mensual. En otras palabras, como el ingreso bruto mensual de Patricia es \$4,100, o \$49,200 anual, su pago de hipoteca debería ser \$1,148 o menos:

$$\$4,100 \times 28\% = \$1,148 - \text{costos mensuales máximos del hogar}$$

Los prestamistas usualmente requieren que los gastos familiares más la deuda a largo plazo sean menores o iguales que entre el 33 y el 36 por ciento de su ingreso bruto mensual. Los prestamistas lo llaman porcentaje por reembolso anticipado. En otras palabras, como el ingreso bruto mensual de Patricia es \$4,100, la combinación de su hipoteca, \$1,148, y su otra deuda a largo plazo no debería ser mayor que \$1,476:

$$\$4,100 \times 36\% = \$1,476 - \text{deuda máxima total}$$

¿De cuánto pueden ser las otras deudas de Patricia (p.ej., pagos del préstamo para automóviles, facturas mensuales de la tarjeta de crédito)? No más de \$328.

$$\$1,476 (\text{deuda máxima total}) - \$1,148 (\text{gastos mensuales}) = \$328$$

La deuda a largo plazo es la deuda pendiente con un término restante de más de 10 u 11 meses. Puede incluir préstamos para estudiantes, tarjetas de crédito, préstamos para automóviles y otros gastos no relacionados con la vivienda.

Si su ratio deuda-ingreso excede estas ratios, hable con su prestamista acerca de sus opciones.

OTROS FACTORES QUE AFECTAN LA HIPOTECA QUE PATRICIA SE PUEDE PERMITIR

Otros dos factores afectan cuánto se puede permitir Patricia de hipoteca: la longitud o el término de la hipoteca y el hecho de si la hipoteca tiene una tasa de interés fija o variable.

Los términos de las hipotecas pueden variar entre 10 y 50 años. La tabla muestra los términos más típicos de 15 y 30 años.

Hipoteca de 15 años.	Hipoteca de 30 años.
Pedir prestado menos dinero Construir capital más rápido Menos interés a pagar Mayor pago mensual Menor tasa de interés Por ejemplo, si pide prestado \$75,000 por 15 años a un 7.5%, su pago mensual de capital e interés sería de \$695.	Pedir prestado más dinero. Construir capital más despacio Puede deducir más interés del impuesto a la renta Pago mensual más bajo Tasa de interés más alta Por ejemplo, si pide prestado \$75,000 por 30 años a un 8%, su pago mensual de capital e interés sería de \$550.

Si su hipoteca tiene una tasa de interés fija o variable también afectará la cantidad de hipoteca que Patricia se pueda permitir.

Hipoteca de tasa fija	Hipoteca de tasa ajustable (ARM)
La tasa de interés permanece igual por el término del préstamo. Sus pagos son predecibles y los cambios de la tasa de interés no los afectan. Las tasas de interés podría disminuir mientras usted está pagando su hipoteca a una tasa mayor que la del mercado.	La tasa de interés puede aumentar o disminuir durante el término del préstamo. Podría tener una tasa de interés baja por un período inicial de 1, 3, 5, 7, o 10 años. Los pagos mensuales pueden ser más bajos que los préstamos a tasa fija. La tasa de interés y su pago pueden aumentar significativamente a lo largo del término del préstamo.

Nota: Asegúrese de comparar ofertas de préstamos basadas en la tasa porcentual anual (APR, por sus siglas en inglés), no en la tasa de interés.

OPCIONES DE HIPOTECAS

Hipoteca sólo con interés

En contraposición con las hipotecas convencionales, los préstamos hipotecarios sólo con interés son hipotecas en las que sólo el interés, no el capital, se paga en los pagos mensuales iniciales. Luego, después de un período especificado, dependiendo del préstamo, tendrá que pagar el saldo del capital completo en una suma global, o comenzar a hacer pagos regulares de la hipoteca.

Las hipotecas sólo con interés tienen pagos mensuales más bajos, así que los tomadores pueden comprar una vivienda que de otra manera no se podrían permitir, especialmente en áreas con altos costos inmobiliarios.

Tenga mucho cuidado con estas hipotecas, porque puede no pagar su capital. Este pago también puede aumentar con el tiempo porque muy frecuentemente la tasa de interés es ajustable. Adicionalmente, el término puede convertirse en una hipoteca convencional, que exige el pago tanto del interés como del capital.

Hipoteca de pago quincenal.

Las hipotecas de pago quincenal son hipotecas usualmente son hipotecas convencionales de tasa fija con pagos que venden cada dos semanas. Los tomadores pueden pagar su hipoteca más rápido, porque cada año pagan 26 pequeños pagos quincenales, en lugar de 12 pagos mensuales. Muchos tomadores que reciben salarios quincenales encuentran que esta opción se ajusta más a su planificación de gastos. Debido a la frecuencia del pago, los prestamistas suelen requerir pago de facturas directo de un banco o una cuenta de cooperativa de crédito. Pregunte si su prestamista ofrece la opción de hipoteca de pago quincenal.

Podría alcanzar el mismo resultado agregando más dinero a su pago mensual. En general, el prestamista no le cobrará por elegir esta opción. Sin embargo, consulte para asegurarse de que su prestamista no cobra una penalidad por pago anticipado.

HOJA DE TRABAJO DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

<i>Nombre del prestamista</i>	Prestamista 1		Prestamista 2	
	Hipoteca 1	Hipoteca 2	Hipoteca 1	Hipoteca 2
E. Otras cuestiones y consideraciones sobre el préstamo				
<input type="checkbox"/> ¿Puede alguno de los gastos o costos ser eximido?				
Penalidades por pago anticipado				
<input type="checkbox"/> ¿Hay alguna penalidad por pago anticipado?				
<input type="checkbox"/> De ser así, ¿a cuánto asciende?				
¿Cuánto dura el período de penalidad? (¿3 años? ¿5 años?)				
<input type="checkbox"/> ¿Se permiten pagos extras de capital?				
Tasa de interés asegurada				
<input type="checkbox"/> ¿Está el acuerdo de tasa de interés asegurada por escrito?				
<input type="checkbox"/> ¿Tiene gasto la tasa de interés asegurada?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuándo se acuerda la tasa de interés asegurada? ¿Al momento de la solicitud, de la aprobación o en algún otro momento?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuánto dura la tasa de interés asegurada?				
<input type="checkbox"/> Cuando la tasa cae antes del cierre, ¿puede acordar una tasa asegurada menor?				
Si el préstamo es una hipoteca con tasa ajustable:				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es la tasa inicial?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es el máximo que la tasa podría alcanzar el año siguiente?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuáles son los límites de tasa y pago cada año y durante el término del préstamo?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es la frecuencia de cambio de tasa y de otros cambios al pago mensual?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es el índice que usará el prestamista?				
<input type="checkbox"/> ¿Qué margen agregará el prestamista al índice?				
Seguro de vida para el crédito				
<input type="checkbox"/> ¿Incluye el monto mensual que se le ofreció un gasto para el seguro de vida para el crédito?				
<input type="checkbox"/> De ser así, ¿exige el prestamista un seguro de vida como condición para otorgar el crédito?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuánto cuesta el seguro de vida?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuánto más bajo sería su pago mensual sin el seguro de vida para el crédito?				
<input type="checkbox"/> Si el prestamista no exige un seguro de vida para el crédito, pero usted igual quiere comprarlo, ¿qué tasas puede obtener de otros proveedores de seguros?				

HOJA DE TRABAJO DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS (Continuación)

<i>Nombre del prestamista</i>	Prestamista 1		Prestamista 2	
	Hipoteca 1	Hipoteca 2	Hipoteca 1	Hipoteca 2
E. Otras cuestiones y consideraciones sobre el préstamo				
<input type="checkbox"/> ¿Puede alguno de los gastos o costos ser eximido?				
Penalidades por pago anticipado				
<input type="checkbox"/> ¿Hay alguna penalidad por pago anticipado?				
<input type="checkbox"/> De ser así, ¿a cuánto asciende?				
¿Cuánto dura el período de penalidad? (¿3 años? ¿5 años?)				
<input type="checkbox"/> ¿Se permiten pagos extras de capital?				
Tasa de interés asegurada				
<input type="checkbox"/> ¿Está el acuerdo de tasa de interés asegurada por escrito?				
<input type="checkbox"/> ¿Tiene gasto la tasa de interés asegurada?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuándo se acuerda la tasa de interés asegurada? ¿Al momento de la solicitud, de la aprobación o en algún otro momento?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuánto dura la tasa de interés asegurada?				
<input type="checkbox"/> Cuando la tasa cae antes del cierre, ¿puede acordar una tasa asegurada menor?				
Si el préstamo es una hipoteca con tasa ajustable:				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es la tasa inicial?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es el máximo que la tasa podría alcanzar el año siguiente?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuáles son los límites de tasa y pago cada año y durante el término del préstamo?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es la frecuencia de cambio de tasa y de otros cambios al pago mensual?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuál es el índice que usará el prestamista?				
<input type="checkbox"/> ¿Qué margen agregará el prestamista al índice?				
Seguro de vida para el crédito				
<input type="checkbox"/> Incluye el monto mensual que se le ofreció un gasto para el seguro de vida para el crédito?				
<input type="checkbox"/> De ser así, ¿exige el prestamista un seguro de vida como condición para otorgar el crédito?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuánto cuesta el seguro de vida?				
<input type="checkbox"/> ¿Cuánto más bajo sería su pago mensual sin el seguro de vida para el crédito?				
<input type="checkbox"/> Si el prestamista no exige un seguro de vida para el crédito, pero usted igual quiere comprarlo, ¿qué tasas puede obtener de otros proveedores de seguros?				

LA HIPOTECA DE PATRICIA

Costo de la casa (estilo condominio)	\$172,000
5% Pago inicial	\$8,250
hipoteca de 30 años @ 7%	\$163,750
P & I Mensual	\$980
T & I Mensual	\$125
Seguros hipotecarios	\$105
Cuota de la Asociación de Propietarios	\$170
Gastos totales del hogar \$ (35.9% de un ingreso mensual de \$4,100)	\$1,380
Deuda a largo plazo total	\$100
Deuda de vivienda y a largo plazo total (38.3% de un ingreso mensual de \$4,100)	\$1,480

La proporción deuda-ingreso de Patricia, ¿cae dentro de los parámetros de la mayoría de los prestamistas? ¿Por qué sí? ¿Por qué no?

DECLARACIÓN DE LIQUIDACIÓN HUD-1

A. Settlement Statement

U.S. Department of Housing
and Urban Development

OMB Approval No. 2502-0265
(expires 9/30/2006)

B. Type of Loan

1. <input type="checkbox"/> FHA	2. <input type="checkbox"/> FmHA	3. <input type="checkbox"/> Conv. Unins.	6. File Number:
4. <input type="checkbox"/> VA	5. <input type="checkbox"/> Conv. Ins.		7. Loan Number:
			8. Mortgage Insurance Case Number:

C. Note: This form is furnished to give you a statement of actual settlement costs. Amounts paid to and by the settlement agent are shown. Items marked "(p.o.c.," were paid outside the closing; they are shown here for informational purposes and are not included in the Totals.

D. Name & Address of Borrower:	E. Name & Address of Seller:	F. Name & Address of Lender:

G. Property Location:	H. Settlement Agent:	
	Place of Settlement:	I. Settlement Date:

J. Summary of Borrower's Transaction	K. Summary of Seller's Transaction
100. Gross Amount Due From Borrower	400. Gross Amount Due To Seller
101. Contract sales price	401. Contract sales price
102. Personal property	402. Personal property
103. Settlement charges to borrower (line 1400)	403.
104.	404.
105.	405.
Adjustments for items paid by seller in advance	Adjustments for items paid by seller in advance
106. City/town taxes to	406. City/town taxes to
107. County taxes to	407. County taxes to
108. Assessments to	408. Assessments to
109.	409.
110.	410.
111.	411.
112.	412.
120. Gross Amount Due From Borrower	420. Gross Amount Due To Seller
200. Amounts Paid By Or In Behalf Of Borrower	500. Reductions In Amount Due To Seller
201. Deposit or earnest money	501. Excess deposit (see instructions)
202. Principal amount of new loan(s)	502. Settlement charges to seller (line 1400)
203. Existing loan(s) taken subject to	503. Existing loan(s) taken subject to
204.	504. Payoff of first mortgage loan
205.	505. Payoff of second mortgage loan
206.	506.
207.	507.
208.	508.
209.	509.
Adjustments for items unpaid by seller	Adjustments for items unpaid by seller
210. City/town taxes to	510. City/town taxes to
211. County taxes to	511. County taxes to
212. Assessments to	512. Assessments to
213.	513.
214.	514.
215.	515.
216.	516.
217.	517.
218.	518.
219.	519.
220. Total Paid By/For Borrower	520. Total Reduction Amount Due Seller
300. Cash At Settlement From/To Borrower	600. Cash At Settlement To/From Seller
301. Gross Amount due from borrower (line 120)	601. Gross amount due to seller (line 420)
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220) ()	602. Less reductions in amt. due seller (line 520) ()
303. Cash <input type="checkbox"/> From <input type="checkbox"/> To Borrower	603. Cash <input type="checkbox"/> To <input type="checkbox"/> From Seller

Section 5 of the Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA) requires the following: • HUD must develop a Special Information Booklet to help persons borrowing money to finance the purchase of residential real estate to better understand the nature and costs of real estate settlement services; • Each lender must provide the booklet to all applicants from whom it receives or for whom it prepares a written application to borrow money to finance the purchase of residential real estate; • Lenders must prepare and distribute with the Booklet a Good Faith Estimate of the settlement costs that the borrower is likely to incur in connection with the settlement. These disclosures are mandatory.

Section 4(a) of RESPA mandates that HUD develop and prescribe this standard form to be used at the time of loan settlement to provide full disclosure of all charges imposed upon the borrower and seller. These are third party disclosures that are designed to provide the borrower with pertinent information during the settlement process in order to be a better shopper.
The Public Reporting Burden for this collection of information is estimated to average one hour per response, including the time for reviewing instructions, searching existing data sources, gathering and maintaining the data needed, and completing and reviewing the collection of information.
This agency may not collect this information, and you are not required to complete this form, unless it displays a currently valid OMB control number. The information requested does not lend itself to confidentiality.

DECLARACIÓN DE LIQUIDACIÓN HUD-1 (Continuación)

L. Settlement Charges					
700. Total Sales/Broker's Commission based on price \$ @ % =					
Division of Commission (line 700) as follows:					
701. \$	to			Paid From Borrowers Funds at Settlement	Paid From Seller's Funds at Settlement
702. \$	to				
703. Commission paid at Settlement					
704.					
800. Items Payable In Connection With Loan					
801. Loan Origination Fee %					
802. Loan Discount %					
803. Appraisal Fee to					
804. Credit Report to					
805. Lender's Inspection Fee					
806. Mortgage Insurance Application Fee to					
807. Assumption Fee					
808.					
809.					
810.					
811.					
900. Items Required By Lender To Be Paid In Advance					
901. Interest from to @\$ /day					
902. Mortgage Insurance Premium for months to					
903. Hazard Insurance Premium for years to					
904. years to					
905.					
1000. Reserves Deposited With Lender					
1001. Hazard insurance months@\$ per month					
1002. Mortgage insurance months@\$ per month					
1003. City property taxes months@\$ per month					
1004. County property taxes months@\$ per month					
1005. Annual assessments months@\$ per month					
1006. months@\$ per month					
1007. months@\$ per month					
1008. months@\$ per month					
1100. Title Charges					
1101. Settlement or closing fee to					
1102. Abstract or title search to					
1103. Title examination to					
1104. Title insurance binder to					
1105. Document preparation to					
1106. Notary fees to					
1107. Attorney's fees to					
(includes above items numbers:)					
1108. Title insurance to					
(includes above items numbers:)					
1109. Lender's coverage \$					
1110. Owner's coverage \$					
1111.					
1112.					
1113.					
1200. Government Recording and Transfer Charges					
1201. Recording fees: Deed \$; Mortgage \$; Releases \$					
1202. City/county tax/stamps: Deed \$; Mortgage \$					
1203. State tax/stamps: Deed \$; Mortgage \$					
1204.					
1205.					
1300. Additional Settlement Charges					
1301. Survey to					
1302. Pest inspection to					
1303.					
1304.					
1305.					
1400. Total Settlement Charges (enter on lines 103, Section J and 502, Section K)					

CÓMO APROVECHAR EL CAPITAL DE SU VIVIENDA

Préstamos y líneas de crédito sobre el capital de una vivienda

El préstamo "tradicional" sobre el capital de una vivienda es un préstamo que se otorga una vez por una suma global y normalmente tiene una tasa de interés fija. El préstamo se devuelve en pagos mensuales iguales durante un período fijo de tiempo.

Una línea de crédito sobre el capital de una vivienda (HELOC, por sus siglas en inglés) funciona como una tarjeta de crédito. Usted recibe una línea de crédito de la que usted puede retirar dinero. A medida que usted paga el capital, su crédito disponible vuelve a subir, al igual que en una tarjeta de crédito. En general, la tasa de interés de una línea de crédito es variable, lo que significa que está ligada a un índice y variará con los movimientos de las tasas de interés.

Ventajas

Los productos sobre el capital de una vivienda ofrecen a los propietarios gran flexibilidad para financiar grandes gastos, incluyendo las mejoras a la vivienda y las matrículas de universidades. A menudo tienen una tasa de interés menor que las tarjetas de crédito y el interés a menudo es deducible de impuestos (confirme con su asesor impositivo).

Riesgos

Lo más importante que hay que recordar es que su vivienda es la garantía del préstamo. Si usted incurre en dificultades en la devolución, podría perder su vivienda. Por lo tanto, antes de poner su vivienda en riesgo, debe averiguar más sobre la manera en que funcionan estos préstamos y sobre qué podría salir mal si no son usados con cuidado.

Con ambos tipos de productos sobre el capital de vivienda, usted también se arriesga si el valor de su vivienda disminuye. Si bien el mercado inmobiliario ha crecido mucho en los últimos años, siempre existe la posibilidad de que los valores de los bienes raíces disminuyan.

La HELOC suele venir con tasas de interés extra bajas por un período inicial, como unos 6 meses, pero éstas están tasas son variables y pueden subir durante el período del préstamo.

Cuando tenga que decidir si una línea de crédito es adecuada para usted, pregúntese si usted puede realizar los pagos mensuales más altos después de que termine el período inicial o cuando aumenten las tasas de interés. También tendrá que decidir si se siente cómodo con un fluctuante pago mensual de hipoteca o si una tasa de interés fija y pagos estables son mejor para usted.

Asimismo recuerde que usted está retirando dinero que usted ha invertido en su vivienda, por lo tanto debe pensar cuidadosamente qué hace con ese dinero.

Generalmente es mejor invertir en otro bien de valor a largo plazo, como la renovación de la vivienda o una matrícula universitaria, en lugar de pagar un automóvil o unas vacaciones. La flexibilidad que le dan estos préstamos puede ser peligrosos porque si usted no es disciplinado acerca de cómo usa los fondos, podría terminar pagando mucho dinero durante un largo período por algo que usted ya no tienen o que no agregó ningún valor a sus bienes existentes.

CÓMO APROVECHAR EL CAPITAL DE SU VIVIENDA(Continuación)

Sus derechos

Usted tiene derechos específicos, si está usando su vivienda como garantía de un préstamo o una línea de crédito. Las leyes federales le otorgan 3 días hábiles después de firmar los papeles del préstamo para cancelar el trato -por cualquier razón- sin penalidades. Debe cancelarlo por escrito. El prestamista también debe devolverle todos los gastos o cargos de financiación que haya pagado. Este derecho no aplica si está comprando una vivienda o refinanciando sin pedir dinero adicional.

Para obtener más información, vea el folleto *La solicitud de una línea de crédito para su vivienda es un negocio riesgoso*, disponible en el sitio web de la FDIC en www.fdic.gov/consumers/consumer/predatorylending.

Refinanciación con retiro de efectivo

Con la refinanciación con retiro de efectivo, usted refinancia su hipoteca por más de lo que posee actualmente, y embolsa la diferencia.

Aquí hay un ejemplo: Imagine que usted todavía debe \$80,000 de una casa de \$150,000 y quiere una tasa de interés más baja. También quiere \$20,000 en efectivo, quizás para financiar la educación de su hijo. Usted puede refinanciar la hipoteca por \$100,000. De esa manera, usted obtiene una mejor tasa sobre los \$80,000 que debe por la casa y obtener un cheque por \$20,000 para gastar como guste.

¿En qué se diferencia esta modalidad del préstamo sobre el capital de una vivienda?

La refinanciación con retiro de efectivo se diferencia del préstamo sobre el capital de una vivienda en un par de cosas. Primero, un préstamo sobre el capital de una vivienda es un préstamo separado sobre su primera hipoteca; la refinanciación con retiro de efectivo es un reemplazo de su primera hipoteca. Segundo, la tasa de interés de la refinanciación con retiro de efectivo es generalmente, no siempre, menor que la tasa de interés del préstamo sobre el capital de una vivienda.

Otra diferencia: Usted tiene que pagar los costos de cierre cuando refinancia su préstamo; en un préstamo sobre el capital de vivienda quizá no tenga que hacerlo. Los costos de cierre pueden ascender a cientos o miles de dólares.

Finalmente, no tiene sentido refinanciar una cifra mayor a una tasa mayor. Si su hipoteca actual tiene una tasa de interés más baja que la que podría obtener refinanciando, probablemente sea mejor obtener un préstamo sobre el capital de una vivienda.

¿Es adecuada para usted la refinanciación con retiro de efectivo?

¿Cómo decide si la refinanciación con retiro de efectivo es adecuada para usted?

Depende de cuánto pueda ahorrar por mes y de en qué quiera gastar el dinero.

CÓMO APROVECHAR EL CAPITAL DE SU VIVIENDA(Continuación)

Veamos el ejemplo de una pareja que posee su propia casa. Sacan una hipoteca de \$100,000 sobre una casa de \$130,000 a comienzos de 1992. Su tasa de interés era del 9.95 por ciento, lo que llevaba el pago mensual a \$873.88 (más impuestos, seguro y otros extras).

Por 13 años, nunca se molestaron en refinanciar. Ahora, en la primavera de 2005, califican para una tasa del 6.02 por ciento. Todavía deben \$87,000 de su hipoteca y quieren \$20,000 en efectivo para pagar algunas mejoras. Podrían refinanciar \$107,000 a un costo de \$642.90 por mes por 30 años, lo que les permite embolsar \$20,000. A lo largo de 30 años van a haber pagado \$231,442.40.

O, pueden refinanciar los \$87,000 a un costo de \$522.73 por mes, y sacar un préstamo sobre el capital de la vivienda al 7.36 por ciento por 20 años. Eso costaría \$159.41 por mes. Sumados, pagarían \$682.14 por mes por 20 años y luego \$522.73 por mes por los últimos 10 años. El costo total en 30 años: \$226,440.75.

Con el préstamo sobre el capital de vivienda podrían verse en dificultades con los pagos más altos por 20 años, pero se ahorrarán \$5,001.65 al final de los 30 años. ¿Qué opción eligen es una cuestión de preferencia personal?

Cuando decide elegir la opción de la refinanciación con retiro de efectivo, tenga en mente que tendrá que pagar un seguro de hipoteca privado (PMI, por sus siglas en inglés), si pide prestado más del 80 por ciento del valor de su vivienda. Si tuviera que pagar el PMI, seguramente sea más barato tomar el préstamo.

¿En qué planea gastar el efectivo?

Analice de cerca qué planea hacer para gastar el dinero de la refinanciación. Específicamente, ¿es efectivo es para un propósito a largo o corto plazo?

Si usted va a pagar durante 15 o 30 años, tiene sentido gastar el dinero en algo que durará: una adición a la casa que aumentará su valor, un tratamiento médico experimental que potencialmente podría salvarle la vida a alguien y que su seguro de salud no cubre o empezar una empresa.

En otras palabras, ¿quiere pasar 15 años para pagar sus vacaciones soñadas de 1 mes? ¿Quiere pasar 30 años pagando por ese auto lujoso? El auto podría estar en un depósito de chatarra para cuando termine de pagarlo.

Quizá quiere el dinero para pagar una montaña de deuda de la tarjeta de crédito de interés alto. Sí, pagará una tasa de interés menor y puede obtener una deducción de impuestos, pero probablemente esté alargando el tiempo que le llevará pagar la deuda de la tarjeta de crédito.

Se va tomar 30 años para devolver una deuda de la tarjeta de crédito que podría haber sido capaz de pagar en 5 o 10 años recortando otros gastos o sacando un préstamo sobre el capital de la vivienda más corto.

Fuente: adaptado de www.bankrate.com/brm/news/loan/20010824a.asp

CÓMO APROVECHAR EL CAPITAL DE SU VIVIENDA(Continuación)

Hipoteca revertida

Una hipoteca revertida es un préstamo para vivienda que no tiene que pagar mientras viva en su casa. Puede pagarse en una suma global, como ingreso mensual regular, o en el momento del mes y en las cantidades que usted quiera. El préstamo y el interés se devuelven sólo cuando usted vende la vivienda, se muda permanente, o muere.

Como no hace pagos mensuales, la cantidad que debe aumenta con el tiempo. Por ley, nunca puede deber más del valor de su vivienda al momento de devolución del préstamo.

Usted sigue siendo el propietario, así que debe pagar los impuestos a la propiedad, el seguro y los gastos de reparaciones. Si no los paga, el prestamista puede usar el préstamo para hacer pagos o exigirle que cancele la totalidad del préstamo. Para calificar para una hipoteca revertida:

- Todos los propietarios deben tener al menos 62 años.
- Al menos uno debe vivir en la casa la mayor parte del año.

Las viviendas que cumplen con las condiciones para la hipoteca revertida son:

- Viviendas unifamiliares de una unidad.
- Viviendas ocupadas por el dueño de entre dos a cuatro unidades.
- Analice de cerca qué planea hacer para gastar el dinero de la refinanciación.
NOTA: Las cooperativas y la mayoría de las viviendas manufacturadas no cumplen con los requisitos.

Pueden pagarle una hipoteca revertida:

- Toda junta en efectivo.
- Como un ingreso mensual.
- Como línea de crédito que le permite decidir cuánto quiere y cuándo.
- En alguna combinación de las opciones anteriores.

La cantidad que usted obtiene normalmente depende de su edad, el valor y la ubicación de su vivienda y del costo del préstamo. Las sumas más altas en general se otorgan a los propietarios más viejos que viven en las viviendas más costosas y obtienen préstamos con los costos más bajos.

La mayoría de las personas obtienen la mayoría del dinero de Hipoteca de Conversión del Capital sobre la Vivienda (HECM, por sus siglas en inglés), un programa avalado por el gobierno federal.

El gobierno federal le exige que consulte a un asesor sobre hipotecas revertidas aprobado como parte del proceso de obtención de una hipoteca revertida HECM.

Para obtener más información, visite el sitio web del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano en www.hud.gov, o visite el sitio web de la Comisión de Educación y Alfabetización Financiera de EE. UU. en www.mymoney.gov.

Fuente: adaptado de http://www.pueblo.gsa.gov/cic_text/housing/bad-loans/loan.htm

¿QUÉ SABE USTED? SU CASA PROPIA

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario permitirá a los participantes e instructores que vean lo que saben sobre la propiedad de vivienda 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.

	Antes del curso				Después del curso			
	Totalmente en desacuerdo	No estoy de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	No estoy de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Ahora sé:								
1. Beneficios y las dificultades de alquilar una vivienda en comparación con ser el propietario de la misma.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Pasos necesarios para comprar una vivienda.	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Preguntas que se deben formular para determinar si están en condiciones de comprar una vivienda.	1	2	3	4	1	2	3	4
4. Terminología básica utilizada en una operación hipotecaria.	1	2	3	4	1	2	3	4
5. Ventajas y desventajas de las distintas opciones de hipoteca.	1	2	3	4	1	2	3	4

EVALUACIÓN DEL CURSO

Esta evaluación les permitirá valorar sus observaciones del módulo 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:	Totalmente en	No estoy de acuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
<input type="checkbox"/> Excelente						
<input type="checkbox"/> Muy Bueno						
<input type="checkbox"/> Bueno						
<input type="checkbox"/> Regular						
<input type="checkbox"/> Malo						
2. Alcancé los siguientes objetivos de capacitación:						
a. Describir los beneficios y las dificultades de alquilar una vivienda en comparación con ser el propietario de la misma.	1	2	3	4	5	
b. Identificar los pasos necesarios para comprar una vivienda.	1	2	3	4	5	
c. Identificar las preguntas que se deben formular para determinar si uno está en condiciones de comprar una vivienda.	1	2	3	4	5	
d. Identificar la terminología básica utilizada en una operación hipotecaria.	1	2	3	4	5	
e. Describir las ventajas y desventajas de las distintas opciones de hipoteca.	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 experiencia e ideas.	1	2	3	4	5	
12. Mi nivel de conocimiento/destrezas sobre este tema antes del módulo.	Ninguno		Avanzado			
	0	1	2	3	4	5
13. Mi nivel de conocimiento/destrezas sobre este tema después de completar el módulo.	0	1	2	3	4	5

Continúa en la página siguiente...

EVALUACIÓN DEL CURSO (Continuación)

Calificación del instructor

Por favor, use la escala de respuestas y encierre en un círculo el número correspondiente.

Escala de respuestas: 5 Excelente 4 Muy Bueno 3 Bueno 2 Regular 1 Malo	Nombre del instructor
Los objetivos fueron claros y fáciles de alcanzar	5 4 3 2 1
Logró que el tema fuera fácil de entender	5 4 3 2 1
Alentó a los participantes a hacer preguntas	5 4 3 2 1
Poseía conocimientos técnicos	5 4 3 2 1

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

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

PROGRAMAS DE ASISTENCIA PARA COMPRADORES DE VIVIENDA

Hay muchos programas diferentes disponibles para compradores por primera vez. Muchas personas cominean el proceso de compra de una vivienda con uno de estos programas o con un programa ofrecido por organizaciones de la comunidad local. Asegúrese de preguntar en su institución financiera o asesor de hipoteca qué opciones están disponibles para usted.

Préstamos asegurados de la Administración Federal de Vivienda

El préstamo 203(b) es el más préstamo más común de la FHA, y ofrece:

- Bajo pago inicial.
- Condiciones de calificación flexibles.
- Gastos del prestamista limitados.
- Montos de préstamos máximos.

Préstamos asegurados de la Administración del Departamento de Veteranos (VA)

Las características de los préstamos de la VA incluyen:

- Debe ser un veterano elegible.
- No se exige pago inicial.
- Tasas de interés fijas, competitivas y negociables.
- Limitaciones en los costos de cierre.
- Términos de pago más largos.

Asociación Nacional Federal de Hipotecas (FNMA) y Corporación Federal de Hipotecas de Préstamos para la Vivienda (Freddie Mac) Sus préstamos

FNMA y Freddie Mac ofrecen muchos programas de préstamos. Los programas incluyen características como pagos iniciales bajos o nulos y opciones para tomadores del préstamo con menos que un crédito perfecto.

Además, algunos programas están destinados a diversos grupos, como:

- Compradores por primera vez.
- Compradores de ingresos bajos a moderados.
- Maestros, bomberos, oficiales de policía, y trabajadores de la salud.

PROGRAMAS DE ASISTENCIA AL COMPRADOR DE VIVIENDA (Continuación)

Servicios de Desarrollo Rural de Viviendas del Departamento de Agricultura de EE. UU. (USDA, por sus siglas en inglés)

El USDA ofrece varios programas de préstamos para los que buscan comprar casas en áreas rurales. Dos programas de préstamos:

Las características del préstamo directo de Vivienda Rurales de la Sección 502 incluyen:

- Debe tener bajos ingresos – entre 50 por ciento y 80 por ciento del ingreso medio para el área en la que vive.
- Debe ser incapaz de obtener financiamiento por otro medio.
- El préstamo puede ser financiado al 100 por ciento.
- Los pagos son generalmente de entre el 22 por ciento y el 26 por ciento de su ingreso.

La Sección 502 Garantías de Préstamo para Viviendas Unifamiliares incluye:

- Puede ganar hasta el 115 por ciento del ingreso medio para el área en la que vive.
- Debe ser incapaz de obtener crédito por otro medio.
- Debe carecer de una vivienda adecuada.
- Debe ser capaz de realizar los pagos.
- Término de 30 años.
- Sin pago inicial.

GLOSARIO

Hipoteca de tasa ajustable (ARM)

Una hipoteca de tasa ajustable tiene una tasa de interés que podría cambiar en cualquier momento dentro del término del préstamo, según lo descrito en el acuerdo (contrato del préstamo).

Tasa porcentual anual (APR)

LA APR es una medida del costo de su préstamo expresado como una tasa porcentual anual, como 10 por ciento u 11 por ciento.

Bien

Un bien es cualquier cosa que posea una persona o una organización y que tenga valor monetario.

Hipoteca con pago final mayor

Una hipoteca con pago final mayor es una pago grande al finalizar el término de su préstamo. Esto es a menudo después de una serie de pagos mensuales muy bajos. Una hipoteca con pago final mayor generalmente ofrece tasas muy bajas durante un período de tiempo inicial (5, 7 o 10 años). Después de ese tiempo, vence el saldo. Muchos tomadores de préstamos pagan el saldo refinanciando su hipoteca.

Intermediario

Un intermediario ayuda a un posible tomador de préstamo a buscar la mejor tasa y término para obtener financiamiento para una hipoteca. Usted le paga al intermediario una tarifa por su trabajo.

Límite

Los Límites son provisiones de una hipoteca con tasa ajustable que limita cuánto puede cambiar la tasa de interés con cada período de ajuste o a lo largo del término del préstamo. Un límite de pago limita cuánto puede aumentar o disminuir un pago del préstamo.

Costos de cierre

Los costos de cierre son diversos gastos asociados con la transferencia de la propiedad. El prestamista debe decirle de cuánto son estos costos.

Factores compensatorios

Los Factores compensatorios son factores favorables que podrían ser mayores que los factores negativos. Por ejemplo, un prestamista tiene proporciones altas, pero compensa esto con un buen historial crediticio y efectivo extra en una caja de ahorro.

Condominio

Un condominio es un edificio de apartamentos o viviendas de unidades múltiples en un área en la las unidades de vivienda tienen propietarios individuales.

GLOSARIO (Continuación)

Préstamo convencional

Un préstamo convencional es una hipoteca que no está garantizada, asegurada o realizada por el gobierno federal.

Proporción deuda-ingresos (DTI)

La DTI es la ratio de pagos de deuda mensuales contra el ingreso bruto mensual. Los prestamistas usan la ratio DTI para determinar si un tomador de préstamo califica para una hipoteca.

Pago inicial

El pago inicial, o la entrada, es la parte del precio de compra de una casa que el comprador paga en efectivo.

Dúplex

Un dúplex es una casa dividida en dos unidades de vivienda.

Cargo de financiación

El cargo de financiación es el monto total en dólares que le costará el préstamo.

Préstamo de tasa fija

Es un préstamo que tiene una tasa de interés que permanece igual todo a lo largo del término del préstamo.

Estimado de buena fe (GFE, por sus siglas en inglés)

Cuando solicita un préstamo, la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA, por sus siglas en inglés) exige que el prestamista o el intermediario le de un GFE de los gastos de servicio de liquidación que tendrá que pagar.

Hipotecas del gobierno

Una hipoteca del gobierno está asegurada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. (HUD, por sus siglas en inglés) (a través de la Administración Federal de Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés) o garantizada por el Departamento de Asuntos de los Veteranos del Servicio de Vivienda Rural.

Declaración de Liquidación HUD-1

Una Declaración de Liquidación HUD-1 es un resumen de todos los costos pagados por el comprador y el vendedor en una transacción hipotecaria.

Índice

El Índice es una tasa de interés basal que se usa para calcular la tasa de interés que se usará en un préstamo de tasa variable. La tasa que usted pagará en un préstamo de tasa variable es usualmente un porcentaje fijo sobre la tasa base o el índice.

GLOSARIO (Continuación)

Cuentas de Desarrollo Individual (IDA)

Una IDA en una cuenta de ahorros equiparados. Cuando una cuenta se equipara, significa que otra organización, por ejemplo una fundación, corporación o entidades del gobierno acuerdan depositar dinero en su cuenta.

Interés

Interés es el costo de pedir dinero prestado.

Derecho de retención

El derecho de retención es un reclamo legal sobre una vivienda que garantiza la promesa de devolver la deuda.

Gastos de generación del préstamo/Gastos de financiación

Estos son gastos que cobra el prestamista por procesar o evaluar la solicitud de préstamo y se expresan a menudo como un porcentaje del monto del préstamo.

Préstamo a valor (LTV, por sus siglas en inglés)

La relación LTV es la cantidad de dinero que pide prestado comparada con el precio de la propiedad que está comprando.

Hipoteca

Una hipoteca es un documento legal por el que el tomador del préstamo compromete una propiedad con el prestamista para garantizar el pago de un préstamo.

Capital, el interés, los impuestos y el seguro (PITI, por sus siglas en inglés)

PITI son los factores incluidos en el pago de hipoteca estándar.

Punto

Un punto es la cantidad que equivale al 1 por ciento del monto del préstamo. Es un gasto que paga el intermediario o el prestamista por el préstamo, a menudo ligado a la tasa de interés.

Capital

El capital es el monto de préstamo que se pidió prestado o que todavía queda en el préstamo.

Seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés)

El PMI es un seguro hipotecario emitido por un asegurador privado que protege al prestamista contra pérdida en el caso de que el prestamista incumpla la hipoteca con un pago inicial bajo.

GLOSARIO (Continuación)

Tasa de interés asegurada

Es el tiempo, de 30 a 60 días, que un prestamista promete mantener una cierta tasa de interés y puntos a pagar por el tomador ofrecida por el prestamista en una fecha dada.

Agente de bienes raíces

Un profesional de bienes raíces que ayuda a la gente comprar y vender propiedades.

Costos de liquidación/cierre

Los costos de cierre están asociados con la transferencia de la propiedad a un comprador y registrar el derecho de retención de la hipoteca en la escritura de la propiedad por el banco que financia la transacción. Pueden incluir los gastos de solicitud, la evaluación del título, resumen del título, seguro del título y los gastos de búsqueda de la propiedad; los gastos de preparación de la escritura, las hipotecas y los documentos de cierre, los honorarios de los abogados, los gastos de registro, y los gastos notariales, de valoración y los gastos del informe de crédito.

Título

El título indica el derecho de propiedad de la vivienda.

Seguro del título

Protege al comprador y al vendedor contra pérdidas generadas de la disputa sobre la propiedad de la vivienda.

Casa (estilo condominio)

Una casa en una fila de casas conectadas por paredes laterales en común.

MÁS INFORMACIÓN

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

www.hud.gov

Office of Fair Housing and Equal Opportunity

451 Seventh Street, SW, Room 5100

Washington, DC 20410

202-708-4252

800-669-9777

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

División de Supervisión y Protección al Consumidor

2345 Grand Boulevard, Suite 1200

Kansas City, MO 64108

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

Correo electrónico: consumer@fdic.gov

www.fdic.gov

Comisión de Educación y Alfabetización Financiera de los EE.UU.

MyMoney.gov es el sitio web del gobierno federal dedicado a enseñar a todos los estadounidenses sobre educación financiera.

Si usted planea comprar una vivienda, calcular el saldo de una chequera o invertir en su 401k, los recursos de MyMoney.gov pueden ayudarlo.

A través de éste sitio, encontrará importante información de 20 agencias federales.

www.mymoney.gov

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