

CONVERTIRSE EN PROPIETARIO DE UNA CASA

El proceso de compra de una casa

Encontrar y comprar una casa puede parecer una tarea abrumadora para el que lo hace por primera vez. No obstante, aprender sobre el proceso y estar bien preparado puede hacer que este se sienta menos agobiante. Muchas personas lo han hecho antes, ¡y usted también puede hacerlo!

Pasos para convertirse en propietario de vivienda

- Ahorre dinero para el pago inicial y otros costos de compra de vivienda
- Mejore sus puntajes e informes de crédito
- Obtenga una preaprobación para el préstamo
- Seleccione un agente de bienes raíces
- Busque propiedades
- Escoja una propiedad
- Presente una oferta
- Aceptación de la oferta
- Período antes del cierre de la compra
- Firme los documentos requeridos al cierre y reciba las llaves
- Inscripción de transferencia de propiedad en los registros públicos
- Múdese a su nueva casa

Ahorros para convertirse en propietario

Lo ideal es que el primer paso para adquirir una casa (ahorrar), comience mucho antes de la compra. Hay varias cosas para las que debe ahorrar, entre ellas:

- **Pago inicial:** la mayor parte del dinero que ahorre probablemente se use en esto. Mientras que en el pasado comúnmente se requería un pago inicial de al menos el 20 %, hoy en día muchos prestamistas aceptan sumas menores. Incluso quizás pueda obtener un préstamo que no requiera ningún pago inicial o una primera hipoteca que cubra el 80 % y una segunda que cubra el 20 %, pero estos tipos de préstamos no siempre están disponibles. Si no tiene nada ahorrado, puede que le resulte difícil obtener un préstamo.
- **Costos de cierre:** los costos de cierre incluyen todos los cargos requeridos para ejecutar la venta de la casa. Por lo general, son del 3 al 5 % del precio de compra de la vivienda. Es posible que tenga que pagar estos cargos usted mismo, aunque a veces el vendedor los paga o usted puede hacer que se los financien (incluirlos en la hipoteca).
- **Fondos de reserva para después de la compra:** puede que tenga que demostrar al prestamista

que va a tener ahorros disponibles para después de la compra de la casa, de manera que la hipoteca se pueda pagar incluso si sufre problemas de flujo de efectivo. Esto puede proporcionar no solo seguridad al prestamista, sino también a usted. Por ejemplo, si pierde su trabajo, no tendrá que tomar medidas drásticas para obtener dinero para el pago de la hipoteca. Tener al menos la suma para cubrir los pagos de la hipoteca por tres meses es una buena cantidad para tener en reserva.

- **Reparaciones, renovaciones y muebles:** si va a comprar una casa que necesita reparaciones, una casa que no incluye los principales artículos electrodomésticos, o sabe que va a necesitar muebles nuevos (como un sofá de cuero de \$3,000), estos costos se pueden incluir en su plan de ahorro.

Cuanto antes comience a ahorrar, más dinero tendrá disponible en el momento de la compra. Por ejemplo, si deposita \$200 al mes en una cuenta de ahorros que acumula un 3 % de interés durante cinco años, al final de ese período tendría \$12,929. Si solo ahorra durante un año, llegaría a \$2,433. No obstante, si desea comprar una casa pronto y ha ahorrado poco o nada, no se desanime. Cualquier suma que pueda ahorrar será beneficiosa.

Guardar dinero regularmente es una manera de conseguir el efectivo que necesita, pero no es la única. Muchas personas que compran una casa por primera vez reciben ayuda financiera de sus padres u otros familiares, pero es común que los prestamistas limiten de quién puede recibir dinero y requieran una carta del donante que indique que usted no tiene que devolver ese dinero. También puede hacer un inventario de sus bienes para ver si puede vender algo por dinero en efectivo, como una motocicleta o acciones. (Recuerde: es posible que tenga que pagar impuestos sobre las ganancias). Algunas personas retiran dinero de un fondo de jubilación para un pago inicial, pero piénselo bien antes de tomar esta decisión. Si retira dinero de un plan 401(k), no solo tendrá que pagar impuestos regulares sobre dicho retiro, sino que además tendrá que pagar una sanción por retiro anticipado del 10 %. Quizás pueda evitar esta sanción si saca el dinero de una cuenta IRA, pero de todas formas estará dejando menos dinero para su jubilación.

Los informes y puntajes de crédito

Importancia de su puntaje de crédito

Para poder obtener una hipoteca, especialmente una con bajas tasas de interés, por lo general necesita tener un buen puntaje de crédito.

El modelo de puntuación más común es el puntaje FICO, emitido por la empresa del mismo nombre. Las puntuaciones van de 300 a 850. En términos generales, mientras más alto es el puntaje, más probable es que lo aprueben para recibir financiación. Las puntuaciones se calculan utilizando datos de sus informes de crédito, que compilan tres agencias principales: Equifax, Experian y TransUnion. Un prestamista puede revisar sus puntajes de las tres agencias o una sola. Muchos prestamistas requieren un puntaje de al menos 620 para aprobar una hipoteca, y las personas con puntuaciones alrededor de 750 y superiores por lo general reciben las mejores tasas de interés. Si su puntuación es inferior a 680, quizás solo reúna los requisitos para recibir préstamos de alto riesgo (que por lo general tienen tasas de interés altas) o tenga dificultades para obtener un préstamo.

Hay varias categorías de información de crédito que se utilizan para determinar su puntaje FICO. Su historial de pagos es extremadamente importante. Si se atrasa en un pago, su puntuación se verá afectada. Mientras más recientes y frecuentes sean los retrasos en los pagos, más baja será su puntuación. Tener una bancarrota, un embargo, una decisión judicial o una cuenta en cobranza puede disminuir considerablemente su puntaje. Otro factor que desempeña un papel importante es su nivel de deuda pendiente. Incluso si hace sus pagos en el tiempo debido, su puntaje puede ser bajo si arrastra saldos considerables en deuda rotativa, como la de tarjetas de crédito, sobre todo si esos saldos se encuentran cerca de los límites de crédito. Otros factores que afectan su puntaje son la duración de su historial de crédito (cuanto más extenso, mejor), los distintos tipos de cuentas que tiene y las consultas de crédito de los acreedores. Como regla general, es una buena idea solicitar únicamente el crédito que realmente necesita.

Algunos prestamistas utilizan otros modelos en lugar del puntaje FICO. Si bien el rango de puntuación y la importancia de los factores pueden ser diferentes, los modelos de puntaje de crédito en general tienen en cuenta los mismos factores. Hacer sus pagos en tiempo debido y mantener sus saldos bajos siempre es beneficioso, independientemente del modelo utilizado.

Concéntrese en su puntaje de crédito

Si no sabe cuáles son sus puntajes de crédito, es una buena idea que los verifique con bastante

tiempo de antelación antes de comprar una casa. Mejorar puntuaciones bajas puede tomar tiempo, pero no se desespere si sus puntajes no son tan altos como le gustaría que fueran. Recuerde que puede hacer cambios.

Hacer pagos en el tiempo debido ayudará a mejorar sus puntajes de crédito, según información difundida por FICO. Si no tiene cuentas abiertas con las cuales establecer un historial de pagos positivo, considere la opción de obtener una tarjeta de crédito asegurada. Las tarjetas de crédito aseguradas generalmente son el tipo de crédito más fácil de obtener debido a que requieren un depósito, con el cual el acreedor se puede quedar si no se realizan los pagos. Si sus saldos son altos en cualquiera de sus cuentas rotativas (como tarjetas o líneas de crédito), concéntrese en reducirlos y en no endeudarse más. Asimismo, recuerde que el tiempo está de su lado. Lo que ha ocurrido en los últimos dos años tiene un impacto mayor que lo que sucedió antes, y después de que hayan pasado siete años, la mayor parte de la información negativa se elimina de sus informes de crédito.

Si va a pagar por ver un puntaje de crédito mientras se prepara para solicitar un préstamo hipotecario, asegúrese de saber cuál es el modelo de puntaje que el prestamista va a utilizar y pague por ese en específico. Por ejemplo, si el prestamista va a utilizar un puntaje FICO, puede comprarlo a través de www.myfico.com.

Compruebe si hay errores antes de hacer la solicitud.

Es una buena idea revisar sus informes de crédito de las tres agencias al menos 60 días antes de solicitar una hipoteca. Incluso si piensa que su crédito es perfecto, tenga en cuenta que muchos informes contienen errores. Puede obtener una copia de cada informe de crédito gratis una vez al año del Servicio Anual de Solicitud de Informe de Crédito. Se puede acceder a los informes en línea en www.annualcreditreport.com o llamando al 877-322-8228. Solo puede obtener los informes de modo gratuito, no los puntajes. No obstante, si solo quiere comprobar si sus informes tienen errores, no le hace falta saber las puntuaciones. Si ve que hay errores, envíe formularios de disputa en línea a través de www.equifax.com, www.experian.com y www.transunion.com. Las agencias de crédito examinarán sus reclamaciones y corregirán cualquier error que se haya cometido.

Puntaje de crédito no tradicional

¿Qué pasa si no tiene crédito y, por lo tanto, no tiene puntaje de crédito? En este caso, de todas formas quizás pueda obtener una hipoteca. Algunos prestamistas tienen en cuenta un puntaje no tradicional, que, como su nombre indica, utiliza

factores no considerados en un puntaje tradicional, tales como pagos de servicios públicos, seguros y alquiler. Debe proporcionar documentos que avalen pagos de este tipo realizados en tiempo debido. Si su puntaje de crédito tradicional es bajo y en vez de eso desea utilizar un puntaje no tradicional, por lo general no podrá hacerlo. Los prestamistas normalmente solo lo tienen en cuenta si no tiene un puntaje tradicional y algunos nunca lo usan. La forma más fácil de obtener una hipoteca es construir un historial de crédito tradicional.

Cómo obtener un préstamo hipotecario

Obtenga una preaprobación

Es una buena idea hablar con un prestamista hipotecario antes de buscar una casa para que pueda obtener una precalificación o una preaprobación. Cuando recibe una precalificación para una vivienda, el prestamista le da un estimado de la suma de préstamo hipotecario que puede recibir. Esto no significa que el prestamista se compromete a proporcionarle financiación ni es una garantía de que pueda obtener financiación por un monto determinado. Obtener una precalificación es adecuado para las personas que empiezan a buscar una casa y quieren tener una idea de lo que pueden pagar. No obstante, puesto que no es una garantía, considere la opción de obtener una preaprobación antes de hacer una oferta por una vivienda. Cuando está preaprobado, recibe un compromiso por parte del prestamista de proporcionarle una hipoteca hasta una cierta cantidad, si no hay grandes cambios en su situación financiera o problemas con la casa. Por lo general, tiene que pagar una tarifa de solicitud y la preaprobación solo es válida durante un período de tiempo específico, generalmente unos pocos meses.

¿Qué ventajas ofrece obtener una preaprobación antes de la búsqueda, en lugar de esperar hasta después de dar una oferta para obtener financiación? En primer lugar, la preaprobación indica a los vendedores que usted es un comprador serio. Muchos vendedores no considerarán su oferta si no está preaprobado. En segundo lugar, le ofrece un límite con respecto a las propiedades que debe considerar. ¿Qué sentido tiene presentar una oferta por una casa que requiere una hipoteca de \$500,000 si solo puede recibir la aprobación para una hipoteca de \$300,000? En tercer lugar, le hace la vida más fácil, ya que no tendrá que luchar para conseguir una hipoteca ni arriesgarse a perder la casa por la que presentó una oferta porque no puede encontrar financiación a tiempo.

Cómo encontrar un prestamista

Solicitar préstamos a las instituciones financieras con las que ya tiene una relación es a menudo un

buen punto de partida. Algunos prestamistas le permiten solicitar una hipoteca en línea, pero si va a comprar una casa por primera vez, quizás sea conveniente que haga la solicitud en persona con un agente de préstamos que pueda responder a sus preguntas. Tenga cuidado con quién elije. La mayoría de los prestamistas son honestos y legítimos, pero hay algunos que no lo son. Los prestamistas abusivos tienden a sacar ventaja de las personas que no conocen sus derechos o no entienden el proceso del préstamo. Estos individuos o empresas utilizan varios métodos para quitarle su dinero, entre ellos:

- Venderle una casa por más de lo que vale.
- Falsificar sus ingresos, gastos o bienes para que pueda cumplir con los requisitos para un préstamo.
- Pedirle que firme un documento en blanco, diciéndole que ellos llenarán el resto más tarde.
- Agregar cargos por productos y servicios inexistentes.
- Presionarlo para que acepte un préstamo riesgoso o que no podrá pagar después.

Si encuentra un prestamista que emplea estas tácticas, ¡no lo use!

Proceso de solicitud

Los prestamistas consideran muchos factores al decidir si aprueban o no un préstamo y por qué cantidad aprueban su solicitud. Estos factores por lo general incluyen:

- **Su puntaje de crédito:** como se ha mencionado antes, muchos prestamistas requieren un puntaje de al menos 620 para su aprobación y alrededor de 750 para ofrecer la mejor tasa de interés.
- **La suma del pago inicial y sus bienes en general:** la mayoría de los prestamistas establecen la relación de préstamo a valor máxima permisible, que determina la suma de la compra de la casa que puede ser financiada a través de la hipoteca. Por ejemplo, si un prestamista establece una relación de préstamo a valor del 95 %, el préstamo no puede ser por más del 95 % del precio de compra de la casa, lo que significa que tiene que hacer un pago inicial de al menos el 5 %. Aparte del dinero para el pago inicial, a la mayoría de los prestamistas les gusta que tenga bienes adicionales que puedan ser utilizados para pagar la hipoteca en caso de emergencias.
- **Su historial de empleo:** algo que generalmente ayuda a los prestamistas a determinar si usted

es capaz de manejar una hipoteca, es ver que tiene un historial de empleo estable, indicado por al menos dos años de trabajo constante en el mismo campo.

- **Sus ingresos:** tradicionalmente, los prestamistas han exigido que los pagos de la hipoteca, incluidos impuestos y seguros, no superen el 28 a 33 % de su ingreso bruto. Esto se conoce como relación de ingreso bruto mensual a gastos de vivienda mensuales. En los últimos años, muchos prestamistas han elevado la relación que requieren. La mayoría de los prestamistas también le requieren que proporcione talones de cheques de pago y formularios W-2 que documenten su empleo e ingresos por dos años. Si trabaja por cuenta propia, normalmente es necesario que presente balances y declaraciones de impuestos que cubran dos años.
- **Su deuda actual (incluida la de tarjetas de crédito, préstamos para auto, personales y para estudiantes):** muchos prestamistas requieren que sus pagos de deuda existente más su pago de hipoteca no superen el 36 a 38 % de sus ingresos brutos, aunque algunos permiten un mayor porcentaje. Esto se conoce como relación de la deuda total mensual al ingreso bruto mensual.

Después de recopilar la información necesaria, el prestamista aprobará o denegará su préstamo. Muchos prestamistas utilizan sistemas computarizados automáticos, y pueden decirle de inmediato si su préstamo está aprobado. En el caso de otras entidades de préstamo, una persona toma la decisión, y puede que tenga que esperar algunos días antes de recibir la respuesta. Si se niega su préstamo, el prestamista debe decirle por qué. Probablemente se sentirá decepcionado, pero le recomendamos que use la información que le proporcionen para hacer cambios positivos. Si el préstamo es aprobado, el prestamista le dirá la cantidad máxima que puede pedir en préstamo y la tasa de interés. También deben darle una carta de preaprobación que puede mostrar a un vendedor al hacer una oferta.

Dado que los prestamistas ajustan sus tasas de interés con frecuencia, la tasa que le ofrecen cuando recibe la aprobación probablemente no será la misma que utilicen al cierre del préstamo. Muchos prestamistas ofrecen la opción de fijar la tasa de interés que recibe con su aprobación, aunque la mayoría cobra una tarifa por este servicio. Fijar la tasa de interés es solo beneficioso si esta aumenta entre los momentos de solicitar y cerrar el préstamo, pero las fluctuaciones de estas tasas pueden ser difíciles de predecir. Piense en su propia tolerancia al riesgo al decidir si va a fijar o no su tasa. Dentro de los tres días hábiles después

de recibir su solicitud de préstamo, el prestamista debe darle un estimado de préstamo, que muestra la cantidad financiada (prestada), la cantidad total a pagar durante el período del préstamo, la tasa anual equivalente (que es el costo anual del préstamo expresado como un porcentaje), el cargo financiero o (costo total del préstamo expresado como una cantidad en dólares), el número total de pagos, el monto de los pagos, la política respecto a atrasos en los pagos y las sanciones por pago anticipado, si es que existe alguna. Asegúrese de leer esta declaración cuidadosamente y pedir una aclaración al prestamista si tiene alguna pregunta.

Tipos de hipotecas

Hay varios tipos de hipotecas disponibles. Los más comunes son:

- **Hipoteca de tasa fija:** las hipotecas de tasa fija vienen con una tasa de interés que se mantiene constante durante el período del préstamo. Las más comunes son las hipotecas a 30 años, pero también se puede obtener hipotecas a 40, 20, 15 o 10 años. Su tasa de interés es inicialmente más alta que la de otros tipos de hipotecas. No obstante, debido a que la tasa de interés y los pagos son fijos, las hipotecas de tasa fija ofrecen una estabilidad que atrae a muchos compradores.
- **Hipoteca con tasa ajustable (ARM, sigla en inglés):** las hipotecas de tasa ajustable tienen un período de interés fijo, pero una vez que este termina, la tasa de interés y el pago se ajustan en intervalos específicos. La tasa de interés se calcula como un índice más un margen. Por ejemplo, podría usarse la tasa de valores del Tesoro de los EE. UU. a 12 meses más 3 puntos porcentuales. Una ARM puede tener varios límites: un límite general (que limita en qué medida puede aumentar la tasa de interés durante el período del préstamo), un límite periódico (que limita en qué medida la tasa de interés puede aumentar de un período de ajuste al siguiente), y un límite de pago (que limita en cuánto puede aumentar el pago mensual en cada ajuste).

En general, la tasa de interés y el pago mensual de una ARM comienzan a niveles inferiores en comparación con una hipoteca de tasa fija por la misma cantidad. No obstante, a menudo aumentan una vez que se producen algunos pocos ajustes. Este tipo de hipoteca puede ser una buena opción para las personas que tienen el plan de vender la casa en unos pocos años o esperan que sus ingresos aumenten de manera significativa, pero puede ser arriesgado. Las expectativas no siempre se cumplen. Tal vez no pueda vender su casa porque el mercado se ha

desacelerado o quizás no reciba la promoción laboral que esperaba. Muchas personas que han usado este tipo de hipoteca han perdido sus hogares porque no pudieron hacer los pagos después del aumento.

- **Hipoteca solo de interés:** con este tipo de hipoteca, solo paga intereses durante un período específico de tiempo, por lo general entre 3 y 10 años. Una vez que el período termina, el pago se aumenta e incluye tanto la suma principal como los intereses. Las hipotecas con pago solo de interés normalmente tienen una duración total de 30 años. Su pago inicial es menor que el de una hipoteca de tasa fija de la misma cantidad, ya que no tiene que pagar ninguna suma principal al inicio. No obstante, una vez que el período de pago solo de interés termina, el pago mensual aumenta porque entonces pagará la suma principal en un período de tiempo más corto. Al igual que con la ARM, existe el riesgo de que no pueda pagar la hipoteca una vez que los pagos aumenten.

No tiene que depender de un agente de préstamos que le diga qué tipo de hipoteca es la más adecuada en su caso. Los aspectos a considerar al decidir qué hipoteca debe obtener incluyen cuánto tiempo piensa permanecer en la casa, si espera que sus ingresos aumenten y cuál es su tolerancia al riesgo.

Programas para compradores de casa por primera vez y préstamos del gobierno

Los préstamos ofrecidos a través de programas del gobierno federal a menudo brindan mejores condiciones que los préstamos convencionales. El gobierno no presta el dinero directamente; sino que más bien actúa como un asegurador, y paga a su prestamista si usted deja de hacer los pagos. Los prestamistas deben obtener una aprobación especial para poder ofrecer estos préstamos. Los dos programas de préstamos más populares son:

- **Los préstamos de la Administración de Veteranos:** estos están asegurados por la Administración de Veteranos y solo están disponibles para veteranos que cumplen requisitos específicos. No requieren ningún pago inicial.
- **Los préstamos de la Administración Federal de la Vivienda:** estos préstamos están asegurados por la Administración Federal de la Vivienda, una división del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE. UU. Requieren un pago inicial de al menos entre el 3 % y el 5 % del precio de compra.

Muchos estados y ciudades ofrecen programas

diseñados específicamente para los compradores de casa por primera vez, sobre todo en zonas de alto costo. Los detalles varían de un lugar a otro, pero los programas por lo general son de uno de los tres tipos siguientes:

- **Unidades con precios por debajo de los precios de mercado:** algunas ciudades requieren a los promotores de proyectos de construcción que separen un cierto porcentaje de unidades para que se vendan por debajo del precio de mercado. Por ejemplo, una unidad regular de un dormitorio se puede vender por \$450,000, mientras una con precio por debajo del precio de mercado se vende a \$250,000.
- **Préstamos:** al igual que como sucede con los préstamos de la Administración de Veteranos y la Administración Federal de la Vivienda, el gobierno estatal o local puede asegurar un préstamo para permitirle obtener una tasa de interés más baja u otras condiciones atractivas.
- **Asistencia con el pago inicial:** algunos programas le proporcionan dinero para el pago inicial, el cual por lo general hay que devolver posteriormente. No obstante, los plazos de pago son normalmente generosos. Por ejemplo, es posible que no le cobren intereses o no tenga que pagar el préstamo hasta que no venda la casa o refinanci.

La mayoría de los programas para compradores de casa por primera vez establecen ciertos límites de ingresos, por lo que no todos los que deseen hacerlo reunirán los requisitos para participar de ellos. Para obtener información sobre los programas de vivienda económica que se ofrecen en su área, pregunte a un prestamista o llame a su autoridad de vivienda de la ciudad o el estado. Si es maestro, bombero, policía u otro tipo de empleado público, puede ser elegible para programas especiales.

Costos de cierre

Conseguir una hipoteca no es gratis. Además del interés que debe pagar mensualmente, por lo general tiene que pagar tarifas para cerrar el préstamo y transferir la casa del vendedor a usted. Estas tarifas se conocen como costos de cierre. El prestamista tiene la obligación de darle un estimado de los costos de cierre en el estimado del préstamo. Los costos de cierre pueden incluir:

- **Un cargo por producción del préstamo:** esta es la tarifa que cobra el prestamista por procesar y proporcionar su préstamo.
- **Puntos hipotecarios:** un punto hipotecario equivale al uno por ciento del monto de la hipoteca. Mediante el pago de un punto hipotecario, usted paga anticipadamente interés hipotecario al prestamista y, a cambio, le dan

una tasa de interés más baja. El prestamista debe poder decirle exactamente en cuánto un punto hipotecario disminuirá su tasa de interés.

- **Revisión y seguro de título:** una compañía de verificación de títulos de propiedad hace una investigación en los registros públicos para asegurarse de que el vendedor es el dueño de la casa y de que no hay gravámenes sobre la propiedad. El prestamista le requerirá que pague por un seguro de título para prestamista, que lo protege contra pérdidas en caso de que la compañía de verificación de título no vea algo importante en su investigación, pero también debe considerar la compra de un seguro de título para propietario para su propia protección. Si existe un gravamen contra la propiedad que no esté pago antes de que compre la casa, usted se convierte en responsable del mismo.
- **Tasación:** el prestamista puede requerir una tasación de la casa para asegurarse de que no le está prestando más de su valor de mercado.
- **Inspección:** se realiza una inspección para confirmar los límites legales y registrados de la propiedad. Esto ayuda a evitar conflictos, como por ejemplo peleas entre su vecino y usted sobre quién es el dueño de la entrada para autos entre sus casas.
- **Cargo de inscripción:** esto es una tarifa que se cobra para inscribir la transferencia de la propiedad en los registros del condado o de la ciudad.
- **Interés de la hipoteca:** al cierre, es probable que tenga que pagar los intereses que se acumularán en la hipoteca entre el momento del cierre y la primera fecha de pago.

Componentes del pago de hipoteca

La mayor parte de su pago de hipoteca va hacia el pago del préstamo hipotecario. Los pagos de préstamos se pueden dividir en suma principal (la cantidad que tomó prestada del prestamista) e intereses (el costo de pedir dinero prestado al prestamista). En la mayoría de las hipotecas de tasa fija y de tasa ajustable, los primeros pagos van en su mayoría hacia el pago de intereses. A medida que continúe haciendo pagos, un porcentaje más alto se dirige hacia la suma principal. Esto se conoce como amortización. Se le cobra interés cada mes sobre la cantidad que aún queda pendiente en el préstamo, por lo que a medida que se paga la suma principal, el interés disminuye. Si tiene una hipoteca con pago solo de interés, no pagará suma principal al principio. Si tiene una ARM con opción de pago, le dan algunas opciones respecto al monto del pago mensual. Con la opción de pago mínimo, puede pagar menos de lo que se cobre en interés. El interés restante se añade al saldo del préstamo, por lo que la suma principal

aumenta en lugar de reducirse. Esto se conoce como amortización negativa. Incluso si tiene la opción de pagar menos que los cargos de interés, esto rara vez es una buena idea.

Parte de su pago de hipoteca puede consistir en dinero que el prestamista recoge a nombre suyo para pagar los impuestos sobre la propiedad, el seguro para protección de la vivienda, y, en algunos casos, un seguro hipotecario privado (PMI, sigla en inglés). El PMI protege al prestamista contra pérdidas si el prestatario no paga el préstamo y se puede requerir para personas con un pago inicial por debajo del 20 % del préstamo. Cada mes, el prestamista separa el dinero para estos gastos en una cuenta de reserva y los paga en la fecha debida. Esto permite que el prestamista se asegure de que se paguen estas facturas importantes. Con frecuencia, se hace referencia a los pagos de suma principal, intereses, impuestos y seguros, todos juntos, como PITI (sigla en inglés).

Si bien muchos prestamistas requieren que los pagos para impuestos y seguro de propiedad se depositen en una cuenta de reserva, no todos lo hacen. Si su prestamista le da la opción de pagarlos por usted mismo, piénselo bien antes de hacerlo. En general, estos gastos se pagan solo una o dos veces al año. A las personas que eligen pagar ellas mismas a veces les resulta difícil separar el dinero y no pueden hacer los pagos cuando llegan las facturas.

Cómo buscar una casa

Cómo encontrar un agente de bienes raíces

Un vez que haya precalificado o que esté preaprobado para obtener una hipoteca, está listo para comenzar la búsqueda de una casa. La gente suele preguntarse si les conviene buscarla ellos mismos o utilizar los servicios de un agente de bienes raíces. Contar con la ayuda de un agente de bienes raíces facilita el proceso de compra de la casa y puede brindarle un recurso invaluable en los asuntos de vivienda específicos de las áreas en las que esté buscando. Puede encontrar casas disponibles para usted, organizar visitas y ayudarlo a redactar una oferta. Lo mejor de todo es que utilizar los servicios de un agente de bienes raíces suele ser gratis. En la mayoría de los casos, el vendedor le paga al agente, no usted.

Hay varios pasos que puede dar para hallar un agente de bienes raíces con el que usted se sienta a gusto:

- **Pida recomendaciones:** probablemente tenga muchos amigos y familiares que hayan comprado una casa o la hayan vendido a través de un agente de bienes raíces. Haga algunas llamadas y obtenga los nombres de los agentes con los que hayan tenido una buena experiencia.
- **Busque por área:** puede hallar cuáles son los agentes de bienes raíces que se especializan en el tipo de casa o área que desea buscando en la guía telefónica, en Internet o revisando los anuncios clasificados de bienes raíces del periódico. También puede conducir por los vecindarios en donde le gustaría comprar una casa y anotar los nombres que figuran en los letreros de "Se vende".
- **Compare la oferta:** hable con varios agentes de bienes raíces potenciales y pregúnteles acerca de las áreas y los tipos de casas que le interesan. ¿Le parece que sean expertos? ¿Su personalidad es compatible con la de usted?
- **Evite utilizar los servicios del agente de bienes raíces del vendedor:** muchas personas visitan las casas en exhibición para la venta ellos mismos y eligen al agente de bienes raíces que vende la casa que se ofrece. Esto no suele ser una buena idea. Dado que el agente de bienes raíces trabaja para usted y para el vendedor, no puede abogar realmente por los intereses de usted.

Algunos agentes de bienes raíces les piden a sus clientes que firmen acuerdos de exclusividad, que dicen que usted no puede contratar a otro agente, y que lo obligan a pagarle si compra una casa, aunque no utilice sus servicios para comprar esa casa. Los agentes de bienes raíces hacen esto para evitar que no les paguen por el trabajo que hacen. Sin embargo, firmar no es algo que a usted realmente le convenga ya que puede acabar no gustándole el agente o queriendo comprar una casa de un vendedor que no pague comisión. Si se da el último caso, deberá pagar la comisión de su bolsillo. Quizás quiera pedirle al agente que le muestre casas durante un día antes de firmar. Si el agente no lo escucha y le muestra todas las casas incorrectas, sabrá que no debe firmar. Además, puede ver si el agente está dispuesto a aceptar un acuerdo de no exclusividad. Con este tipo de acuerdo, su agente de bienes raíces solo tiene derecho a ganar la comisión si es quien le presenta la propiedad que compra.

Considere qué es asequible

Una parte importante de la búsqueda de una casa consiste en determinar cuánto puede pagar. Muchas personas asumen una responsabilidad que les cuesta afrontar porque compran una casa costosa que tiene todas las características que quieren. Después de todo, ¿por qué no derrochar un poco y comprar una casa con piscina y armarios enormes? Simplemente recuerde que su primera casa no tiene que ser la casa de sus sueños. Al tomarse el tiempo para analizar sus finanzas y ver cuánto puede pagar, puede disfrutar de su casa sin tener que preocuparse acerca de dónde sacará el dinero para pagar la hipoteca.

Si fue preaprobado, quizás se pregunte por qué debería analizar sus finanzas si el prestamista ya le dijo cuánto le pueden prestar. Sin embargo, el monto para el que el prestamista lo califica y el monto que puede pagar no siempre coinciden. Los prestamistas solo prestarán atención a algunos factores, como sus ingresos, deudas y el pago inicial. No obstante, usted tiene otros gastos además de su deuda. Si tiene que pagar \$1,000 por mes a la guardería, eso reduce la cantidad de dinero que tiene disponible para su hipoteca. Al crear un presupuesto (puede usar la Hoja de presupuesto de la página 13) que no incluya sus gastos de vivienda actuales, puede ver cuánto puede permitirse gastar en la vivienda por mes. A pesar de que sus ingresos y gastos pueden cambiar tras la compra de la casa (por ejemplo, los ingresos netos suelen aumentar debido a los beneficios impositivos de tener una casa y los servicios también suelen aumentar porque las casas suelen ser más grandes que los apartamentos), crear un presupuesto le proporciona una idea mejor de cuánto puede pagar en lugar de simplemente quedarse con la idea del monto de preaprobación.

Cuando busque una casa, tenga presente su margen para el pago de la vivienda. Digamos que una casa que cuesta \$170,000 le llama la atención. Su presupuesto demuestra que puede destinar \$1,100 por mes a gastos de vivienda y tiene un pago inicial de \$10,000. El primer paso es calcular de cuánto serían los pagos mensuales para una hipoteca de \$160,000. Puede utilizar una calculadora de hipotecas en línea.

Si lo preaprobaran para una hipoteca con una tasa de interés de 4.25 %, el pago mensual de la hipoteca sería de \$787. Sin embargo, también tiene que considerar los costos de vivienda no

relativos al préstamo, como los impuestos sobre la propiedad, el seguro para protección de la vivienda, el mantenimiento y posiblemente el seguro hipotecario privado (PMI, sigla en inglés) o las cuotas de la asociación de propietarios. ¿Cómo puede saber cuánto cuesta todo esto antes de comprar una casa? Para conocer la tasa del impuesto sobre la propiedad de su comunidad, llame a la oficina local de impuestos sobre la propiedad o pregúntele a su agente de bienes raíces. Probablemente un agente de seguros pueda proporcionarle una estimación de cuánto costará el seguro para protección de la vivienda. Aunque no pueda saber exactamente cuánto le costará el mantenimiento hasta que se mude, muchos expertos recomiendan apartar el 1 % del precio de la casa anualmente (para casas independientes). El prestamista debería poder proporcionarle una estimación acerca de cuánto pagará de PMI, si se lo exigen, y el vendedor debería informarle sobre el valor de las cuotas de la asociación de propietarios, si las hubiera. Una vez que cuente con estas cifras, puede sumar todo y ver si la casa es asequible.

Pago de vivienda mensual de muestra, para una casa de \$160,000	
Pago de la hipoteca (principal e interés)	\$787
Impuestos sobre la propiedad ($\$160,000 \times 1.2\% / 12$)	+ \$160
Seguro para protección de la vivienda (estimación)	+ \$75
PMI (estimación)	+ \$60
Margen para mantenimiento ($\$160,000 \times 1\% / 12$)	+ \$133
Cuotas de la asociación de propietarios	+ \$0
Pago total	= \$1,215

Como puede ver, una casa de \$160,000 no sería asequible sobre la base de su presupuesto, entonces sabe que debería redireccionar la búsqueda hacia casas más económicas. Este proceso puede consumirle mucho tiempo, pero no es necesario que lo realice para cada casa que le guste, solo para aquellas que le interesan seriamente.

Considere otras características

Aunque el precio es una de las características más importantes de una casa, ciertamente no es el único. Su búsqueda de casa será más eficaz y concentrada si piensa de antemano qué es lo que quiere.

Las características a tener en cuenta incluyen:

- Cantidad de dormitorios
- Cantidad de baños
- Estado de la casa
- Tamaño
- Aparcamiento
- Tipo de piso
- Si tiene chimenea o no
- Tipo de casa (como vivienda unifamiliar o condominio)
- Estilo de casa (como victoriana o craftsman)
- Distribución
- Espacio al aire libre
- Si tiene sótano o no
- Ubicación
- Distrito escolar
- Seguridad
- Ruido
- Si se han realizado obras sin autorización para las reparaciones o las renovaciones que requieren un permiso, tales como ampliaciones u obras de plomería extensas.

El presupuesto de la mayoría de los que compran una casa por primera vez es limitado, por lo que quizás no pueda obtener todo lo que desee. Piense en qué es más importante. Quizás no pueda tener encimeras de granito o pisos de madera, pero si tiene tres hijos, probablemente no quiera una casa con un solo dormitorio y un solo baño.

Tipos de casas

Al comprar una casa, hay varios tipos entre los cuales elegir. Los más comunes son:

- **Residencia unifamiliar (SFR, sigla en inglés):** usted es el propietario de la casa y del terreno que la rodea. Ninguna ley lo limita, salvo las leyes locales, y tiene la exclusiva responsabilidad de mantener la casa.
- **Dúplex u otros edificios de varias unidades:** es similar a una casa unifamiliar, pero le pertenece más que una unidad legalmente dividida. Por lo general, las personas viven en una unidad y alquilan la otra o dejan que algún miembro de la familia, como un hijo adulto o un padre anciano, viva allí.
- **Proyecto de Unidades Planificadas (PUD, sigla en inglés):** usted es el propietario de la casa y del terreno que la rodea directamente, pero el proyecto en su conjunto les pertenece a los residentes. Los PUD generalmente limitan lo que puede hacerle al exterior de la casa, por lo que

quizás no pueda pintarlo de color rosa fuerte si lo deseara. ¿Alguna vez se dio cuenta de que hay vecindarios donde todas las casas lucen iguales? Esos suelen ser PUD.

- **Condominio:** los condominios consisten en varias unidades en un mismo edificio. Usted es el propietario del interior de su condominio (todo lo que está contenido por las paredes) y el edificio en su totalidad le pertenece a la asociación de propietarios (HOA, sigla en inglés), que está constituida por los propietarios de todas las unidades. La HOA es responsable del mantenimiento de la estructura física del edificio (tal como arreglar un techo que gotea) y usted es responsable de mantener el interior de su unidad. Usted debe pagar las cuotas de la HOA y seguir las reglas que esta establece, llamadas convenios, condiciones y restricciones (CC&Rs, sigla en inglés). Por ejemplo, es posible que no le permitan tener mascotas o colocar pisos de madera en su unidad. Muchas personas que compran una casa por primera vez adquieren condominios porque suelen costar menos dinero que las residencias unifamiliares.
- **Vivienda en serie:** las viviendas en serie son similares a los condominios en cuanto a que hay una HOA y las unidades son contiguas; sin embargo, en el caso de las viviendas en serie, usted es el propietario de la unidad completa, incluido el techo, las paredes externas y el terreno sobre el que se asienta directamente.
- **Viviendas prefabricadas:** la vivienda prefabricada se construye en una fábrica y se envía a la ubicación donde se colocará. Según la comunidad, puede ser el propietario del terreno debajo de la unidad o pagar para alquilar un lote. Por lo general, las viviendas prefabricadas son menos costosas que las opciones antes mencionadas.
- **Cooperativa:** en una cooperativa, usted compra las acciones a la sociedad anónima a la que le pertenece la propiedad. Comprar las acciones le permite vivir en una unidad, pero usted no es el propietario individual de la unidad en la que vive. Muchas cooperativas son de capital limitado, lo que significa que el precio al que puede vender sus acciones está restringido. Al igual que con los condominios, tiene que pagar cuotas de la HOA y seguir las reglas de la comunidad, pero las cooperativas tienden a ser más baratas que los condominios comparables. No obstante, para comprar acciones en una cooperativa, se suele exigir un pago inicial de envergadura y la junta de la cooperativa debe aprobar al comprador, lo que no sucede en el caso de los condominios. No puede obtener una hipoteca común para comprar acciones de una cooperativa (debe obtener un préstamo garantizado por acciones, que pocos

prestamistas ofrecen).

¿Qué tipo de casa debería comprar? No hay una respuesta correcta o incorrecta. Analice sus preferencias y su estilo de vida. Por ejemplo, si no le gusta hacer mantenimiento, un condominio podría ser la mejor opción. Si le gustaría que su madre viviera con usted, quizás quiera buscar un dúplex.

La búsqueda de la casa

Si utiliza los servicios de un agente de bienes raíces, él o ella podrán hallar las casas disponibles para usted buscándolas en el servicio de listado múltiple (MLS, sigla en inglés). También puede conducir por los vecindarios que le interesen y buscar los letreros de "Se vende". Entonces su agente de bienes raíces podrá llevarlo a las exhibiciones para la venta de esas propiedades, que suelen ser los domingos por la tarde u organizar exhibiciones para otro momento.

Si observa muchas casas, se le pueden confundir todas con facilidad. Tomar fotografías y completar una lista de control puede ayudarlo a recordar las características de cada casa. Puede usar la lista de control de las páginas 14 y 15. En el caso de cualquier casa para la que esté considerando hacer una oferta, intente visitarla más de una vez y en distintos momentos del día. De esta manera sabrá, por ejemplo, si los vecinos hacen ruido por la noche o si hay mucho tráfico durante el día. Si trabaja, intente hacer un viaje de prueba hasta el trabajo en la hora pico para ver cuánto tarda en llegar hasta allí desde su posible casa. Si ve algún vecino fuera, pregúntele si le gusta el vecindario o, si es valiente, llame a alguna puerta y averígüelo. El agente de bienes raíces también debería contar con información sobre el vecindario.

Cuando busque una casa, intente evitar distraerse con cosas que son fáciles de cambiar. Una casa puede tener la ubicación y la superficie cuadrada perfectas, pero se encuentra preocupándose por la decoración pasada de moda y el color de las paredes. Recuerde: los muebles se pueden cambiar y pintar las paredes es una tarea bastante fácil y económica. Por supuesto, esto no significa que debería ignorar problemas importantes, como un agujero en el techo o un sótano inundado.

Si le interesa un condominio u otro tipo de urbanización con asociación de propietarios, resulta beneficioso investigarla. ¿Cuál es el valor de las cuotas de la HOA? ¿Son congruentes con la comunidad y las instalaciones con las que cuenta? Échele un vistazo a los estatutos de la comunidad. ¿Puede vivir con esas reglas? Si tiene tres perros, necesita encontrar una comunidad que los permita. También fíjese en los estados financieros de la HOA y las actas de las asambleas previas.

¿Cuánto dinero tiene la asociación de propietarios en reserva? Aquellas que tienen poco, tienen mayores posibilidades de enfrentarse a una tasación especial si se necesitan realizar reparaciones o mejoras. Una tasación especial es una gran factura de suma fija, que se tasa además de las cuotas regulares para financiar una renovación o reparación específica. Observar las notas de las asambleas anteriores puede darle una idea mejor acerca de los asuntos con los que lidia la comunidad. ¿La gente se queja de la presencia de graffiti? ¿Es necesario hacer una reparación costosa pronto?

Circunstancias especiales

Al buscar una casa, puede encontrarse con algunas que se anuncian como venta al descubierto, venta de patrimonio o ejecución hipotecaria. Es posible que pueda hacer un buen negocio por este tipo de casas, pero vienen con condiciones especiales. En una venta al descubierto, un vendedor que ya no puede pagar su hipoteca intenta vender la casa por un monto inferior al que queda de hipoteca. Las ventas al descubierto suelen tener un precio bajo pero necesitará paciencia si le interesa una de estas casas. El vendedor deberá lograr que el prestamista apruebe su oferta. El proceso puede tardar meses y es posible que el prestamista en última instancia ni siquiera apruebe la venta.

En una venta de patrimonio, el albacea testamentario vende la casa por el propietario tras la muerte de este. Al igual que sucede con las ventas al descubierto, las casas que se venden a través de una venta de patrimonio suelen ser más baratas. No obstante, las casas de las ventas de patrimonio generalmente se venden “como están”. Esto quiere decir que el vendedor no solucionará ningún problema que haya en la casa antes del cierre.

Cuando un prestamista realiza la ejecución hipotecaria de una casa, por lo general esta se vende en una subasta para tal fin. Cualquier persona puede asistir a una subasta de ejecución hipotecaria y hacer una oferta pero esta es una forma extremadamente arriesgada de comprar una casa, en especial si va a comprar una casa por primera vez. Es posible que no le permitan ver la casa ni hacer que la inspeccionen antes de la subasta y no puede cancelar el negocio después si la casa no está en buenas condiciones. Asimismo, si sobre la casa se aplica algún gravamen, en la mayoría de los casos heredará ese gravamen. Muchas subastas solo aceptan efectivo (lo que significa que debe pagar el precio ofertado inmediatamente en efectivo o con un cheque certificado). Como mínimo, por lo general, deberá hacer un depósito en efectivo y tener una preaprobación hipotecaria.

Si en la subasta de ejecución hipotecaria no hay otros postores, el prestamista recupera la casa, quien, muy probablemente, intente venderla. Comprar una casa que le pertenezca al banco (también llamada inmueble poseído —REO, sigla en inglés—) es menos riesgoso que comprar una casa en una subasta y, por lo general, aún podrá hacer un muy buen negocio. Dado que el vendedor es una institución, a veces puede tomarle un poco más de tiempo responder a su oferta y prepararse para cerrar el trato que si le compra una casa a un vendedor común, pero el proceso suele ser más rápido que si va por el camino de la venta al descubierto.

Al igual que las ventas de patrimonio, las REO se suelen vender como están.

Cómo hacer una oferta

Una vez que haya encontrado la casa que desea comprar, el agente de bienes raíces preparará una oferta.

Por lo general, las ofertas cuentan con al menos tres componentes: el precio de compra, la fecha de cierre (la fecha en la que la titularidad de la propiedad se transfiere del vendedor al comprador) y por cuánto tiempo tiene validez la oferta. El agente de bienes raíces puede ayudarlo a determinar un precio de oferta apropiado. Probablemente, él o ella le echarán un vistazo a las “ventas comparables” (casas similares que se hayan vendido en el vecindario) para ayudarlo a determinar el precio. Otras consideraciones incluyen el tiempo durante el cual la casa haya estado en el mercado y si hay otros compradores que estén realizando una oferta competitiva. En los mercados de viviendas lentos, donde las casas han estado en venta durante meses, es común ofrecer menos dinero que el precio que solicitan. Por el contrario, en los mercados dinámicos, donde no es inusual que haya varias ofertas para una misma casa, es común ofrecer más de lo que solicitan.

Al elegir una fecha de cierre, piense en la fecha en la que deba mudarse de su residencia actual. Dado que el cierre se puede demorar, debería haber un lapso entre la fecha de cierre y aquella en la que se tenga que mudar de su casa actual. No es buena idea elegir como fecha de cierre un 29 si debe mudarse de su apartamento antes del 30. También debería considerar el tiempo que le tomaría a su prestamista prepararse para el cierre. Aunque esté preaprobado, el prestamista no estará listo para desembolsar los fondos de la hipoteca el día después de que se acepte su oferta. Cuando solicita la hipoteca, es una buena idea preguntarle al representante de préstamos cuánto tiempo necesitan.

Muchas ofertas tienen componentes adicionales, tales como concesiones del vendedor, inclusiones

y contingencias. Las concesiones del vendedor son costos que paga el vendedor por el comprador, los cuales reducen el monto de dinero que el vendedor recibe. Pueden incluir:

- **Costos de cierre:** le solicita al vendedor que pague todos los costos de cierre o parte de estos.
- **Devolución de dinero:** le solicita al vendedor que le haga una devolución de dinero para pagar un costo específico o, tal como la reparación del techo o para poner pisos de madera. Por ejemplo, obtiene una hipoteca de \$350,000 y el vendedor acepta una devolución de efectivo de \$5,000. El prestamista le entrega \$345,000 al vendedor y \$5,000 a usted. La devolución de dinero solo tiene sentido si no ha ahorrado dinero para financiar las renovaciones o reparaciones por su cuenta, ya que pagará interés por el efectivo que reciba del prestamista. La mayoría de los prestamistas limitan la cantidad de efectivo que puede obtener de nuevo y en qué lo puede gastar, mientras que otros directamente no lo permiten.
- **Cuotas de la asociación de propietarios:** le solicita al vendedor que pague las cuotas de la asociación de propietarios durante un periodo específico o, como un año o dos.
- **Las inclusiones se refieren a lo que queda en la casa.** No debería suponer que el vendedor dejará la cocina o la lavadora y la secadora. Si desea que los electrodomésticos, las persianas, los candelabros o cualquier otra cosa se queden donde están, póngalo en la oferta.
- **Las contingencias se refieren a las condiciones que deben cumplirse para que se concrete la venta.** Pueden incluir:
- **Una inspección de la casa:** llevar a cabo una inspección de la casa lo protege. ¿Le gustaría descubrir que los cimientos necesitan reparaciones por un valor de \$10,000 después de mudarse? Probablemente no. El inspector de viviendas recorrerá la casa para detectar cualquier problema y luego emitirá un informe que describa los hallazgos. Si se detecta cualquier problema, tiene algunas opciones: no hacer nada, pedirle al vendedor que los soluciones antes del cierre, pedirle al vendedor una devolución de dinero para pagar las reparaciones, solicitar una reducción en el precio de venta o marcharse de la casa. Si el vendedor rechaza su solicitud, debe decidir si desea proceder con la compra de la casa. Incluso si la casa se vende “como está”, puede incluir una contingencia de inspección de vivienda. Esto le permite cancelar la oferta si

hay problemas graves o, al menos, saber qué es lo que necesita arreglo.

- **Financiamiento:** esta contingencia hace que su oferta esté condicionada a encontrar financiamiento o para una hipoteca. Puede agregarla aunque esté preaprobado ya que las preaprobaciones a veces se revocan.
- **Tasación:** es posible que su prestamista le exija incluir esto como contingencia para asegurarse de que el precio de venta no esté demasiado inflado. Se puede enviar un tasador a la casa o utilizar un proceso computarizado.
- **Otro:** puede incluir como contingencia cualquier cosa que no se haya resuelto antes de presentar la oferta y que pudiera provocar que no quiera la casa. Por ejemplo, si oferta por un condominio y aún no ha visto los estatutos de la asociación de propietarios, puede realizar su oferta contingente a la revisión de ellos.

Su agente de bienes raíces enviará o presentará la oferta al vendedor y su agente. Junto con la oferta, se acostumbra entregarle al vendedor un depósito de garantía, también llamado depósito de buena fe. Por lo general, el monto se encuentra entre el 1 % y el 3 % del precio de compra de la oferta, pero la costumbre varía según el lugar. Este dinero forma parte del pago inicial y le demuestra al vendedor que quiere comprar la casa en serio. Evite hacer el depósito de garantía directamente al vendedor porque, si el negocio no se concreta, quizás no se lo devuelva. Si se acepta la oferta, el depósito de garantía puede destinarse a la cuenta de reserva para su custodia hasta el cierre.

Por lo general, las cuentas en custodia pueden establecerse con una compañía de títulos de propiedad o un estudio jurídico. Ni el vendedor ni usted tienen acceso al dinero hasta que la compañía de custodia lo libera a la parte apropiada. El vendedor aceptará su oferta, presentará una contraoferta o la rechazará. Si el vendedor acepta la oferta, la casa se retira del mercado y usted participa del contrato (también llamado ingresar en la reserva). Una vez que se acepta su oferta, se convierte en un contrato vinculante. No puede simplemente rescindir la oferta porque más adelante encontró otra casa que le gusta más. La única manera de cancelar legalmente el contrato es si una contingencia no se cumple. De lo contrario, si deja la casa, pierde el depósito de garantía.

Cuando los vendedores presentan una contraoferta, esta suele tener un precio de compra más alto, pero también pueden contraofertar la fecha de cierre, las concesiones, las inclusiones y las contingencias. Puede aceptar la contraoferta o responder con

su propia contraoferta. Cuando el comprador y el vendedor están contraofertando, las negociaciones a veces pueden estancarse. La diferencia suele ser muy pequeña, pero ni el vendedor ni el comprador quieren ceder porque ambos desean sentir que dictaron el precio. Ayuda a mantener las cosas en perspectiva. La diferencia entre el pago mensual de una hipoteca de \$345,000, al 6 %, durante 30 años, frente a una de \$350,000 es solamente de \$30 por mes. Por supuesto que, no obstante, la diferencia entre lo que usted desea y lo que el vendedor desea puede ser bastante grande. En algún punto, deberá decidir si desea continuar negociando con el vendedor.

Si el vendedor rechaza su oferta por completo, habitualmente se debe a que ha aceptado la oferta de otro comprador o que siente que el precio de su oferta es tan bajo que la oferta no es seria. Si rechazan su oferta por otro motivo, puede presentar una nueva. Sea cual sea el motivo por el que el vendedor rechaza la oferta, intente no sentirse demasiado desanimado si no consigue la primera casa por la que oferte. Probablemente haya muchas casas allá afuera que satisfagan sus necesidades.

El periodo previo al cierre y el cierre

El periodo previo al cierre

Una vez que hayan aceptado su oferta, puede organizar la inspección de la casa, que debería realizar un profesional independiente y calificado, y solicitar una hipoteca si aún no lo ha hecho o informarle a su prestamista que encontró una casa si ya fue preaprobado. El prestamista comenzará a prepararse para el cierre y es posible que necesite documentación adicional que deberá proporcionarle, tal como la prueba del seguro para protección de la vivienda (que debe adquirir antes del cierre). Como se mencionó anteriormente, se debe realizar una tasación que cumpla con las especificaciones del prestamista. Durante el periodo de reserva, es una buena idea que visite periódicamente al prestamista para asegurarse de que cuente con todo lo que necesita. De lo contrario, el cierre podría demorarse.

Ocasionalmente, a los compradores preaprobados más tarde se les niega el préstamo. Por ejemplo, se le puede negar el préstamo para una casa determinada si la tasación resulta demasiado baja. Además, su prestamista probablemente verifique su informe de crédito precisamente antes del cierre. Se le puede negar el préstamo si se hubiesen producido cambios importantes desde la primera vez que lo solicitó, así que evite realizar un cargo de \$15,000 en su tarjeta de crédito! Sin embargo, si no hay problemas, su préstamo obtendrá la aprobación final y el prestamista estará listo para pagar los fondos de la hipoteca.

Si compra la casa con otra persona, deberá decidir cómo compartirán la titularidad y luego informárselo a la compañía de títulos de la propiedad. Hay muchas formas en las que dos o más personas puede compartir la titularidad, tales como: tenencia conjunta entre cónyuges: solo está disponible para parejas casadas. En la tenencia conjunta entre cónyuges, ambos propietarios tienen derecho sobre el título total, indiviso.

Se necesita el permiso de ambos cónyuges para vender o refinanciar la propiedad.

Tenencia conjunta: el título se divide en partes iguales entre los propietarios y hay un derecho de supervivencia, lo que significa que, si alguno de los propietarios muere, su parte se transfiere automáticamente a los propietarios supervivientes.

Tenencia en común: la propiedad de la casa se puede dividir en cualquier porcentaje. Por ejemplo, usted puede poseer el 75 % de la casa, mientras que el otro titular posee el 25 %. Con la tenencia en común, no hay derecho de supervivencia, por lo que, si muere, su parte de la propiedad se transfiere a la persona a la que se la haya dejado en su testamento.

Alrededor de un día antes del cierre (lo ideal es que sea después de que el vendedor se haya mudado) considere hacer un último recorrido de la propiedad. En el recorrido, debería asegurarse de que el vendedor haya dejado todo lo que acordó dejar y que la propiedad esté en las mismas condiciones en las que estaba antes. Este es el mejor momento para traer a colación cualquier problema (como una mancha en la alfombra) ya que aún no le han pagado al vendedor. Una vez que el cierre se concreta, sus opciones para lograr que el vendedor haga algo se limitan.

Cierre

El cierre es el día en el que la hipoteca se finaliza y el título de la casa se transfiere a usted. En muchos estados, la compañía de títulos de la propiedad se encarga del cierre.

De lo contrario, una compañía de depósito en reserva o un abogado pueden encargarse de ella. El prestamista enviará su documentación y los fondos de la hipoteca a la compañía encargada del cierre y se prepararán los documentos del título necesarios para registrar la transferencia de la propiedad en los registros públicos. Habitualmente, esto se registra en la ciudad o el condado, según donde viva. Antes del cierre, la compañía de títulos de la propiedad también realizará la revisión del título para asegurarse de que el vendedor sea el propietario legal actual de la casa y para ver si hay algún gravamen existente que deba pagarse antes de que el vendedor pueda recibir el dinero.

Tres días antes del cierre, recibirá la notificación de cierre, la cual enumera sus costos de cierre actuales. Si no la recibe, solicítela. Si los costos de cierre actuales difieren significativamente de las estimaciones proporcionadas en la estimación del préstamo, pregúntele el motivo al prestamista.

El cierre se puede concretar en la oficina de la compañía encargada de este o pueden enviarle un escribano público a su oficina o su casa para que pueda firmar los papeles. Usted y el vendedor pueden asistir al cierre juntos o separados. Deberá llevar una identificación con foto, prueba del seguro para la casa y un cheque certificado por el monto que pague por los costos de cierre y el pago inicial. Tendrá que firmar mucha documentación, así que prepárese para que le duela la mano! No se sienta apresurado. Asegúrese de comprender todo antes de firmar. Quizás quiera contratar a un abogado de bienes raíces para que lo acompañe al cierre y le explique el significado de aquello que no entienda. Los documentos que firmará incluyen:

- **Pagaré hipotecario:** el pagaré hipotecario es su promesa de que le pagará al propietario conforme a los términos especificados
- **Hipoteca o escritura de fideicomiso:** esto le otorga al prestamista el derecho sobre el título de la propiedad si usted no paga la hipoteca.
- **Declaraciones juradas:** es posible que tenga que firmar declaraciones juradas que confirmen requisitos particulares o hechos, tal como una declaración jurada de ocupación que confirme que usted ocupará la casa.

Tras firmar todos los documentos, recibirá las llaves de su nueva casa. La compañía de títulos de la propiedad o de depósito en custodia le desembolsará los fondos al vendedor y llevará la documentación relativa al título a la oficina del condado o de la ciudad para registrar la transferencia de la propiedad. ¡Ya es propietario!

Beneficios tributarios de ser propietario de vivienda

Sus pagos de la hipoteca probablemente sean más altos de lo que paga actualmente por el alquiler, pero ser el dueño de una casa puede proporcionarle un lindo descanso de los impuestos. Si detalla sus deducciones, habitualmente, puede deducir algunos costos relacionados con la casa; los más comunes son el impuesto sobre la propiedad y la tasa hipotecaria. Como las deducciones disminuyen su ingreso gravable, su responsabilidad impositiva disminuye. Por ejemplo, si su tasa impositiva marginal (la tasa impositiva que se aplica sobre el último dólar que ganó) es del 25 %, pagar \$3,000 en impuestos sobre la propiedad y tasa hipotecaria le ahorrará \$750 de impuestos.

Llenar el nuevo formulario W-4 que se puede descargar del sitio web del Servicio de Impuestos Internos (IRS, sigla en inglés) en www.irs.gov, le permite comprobar si puede reducir la cantidad de impuestos que se le retienen de su salario. Para completar el formulario de manera adecuada, debe saber, o al menos poder estimar razonablemente, cuál es el monto de los impuestos sobre la propiedad y la tasa hipotecaria para el año. Al momento del cierre, o poco tiempo después, debería recibir un formulario de la oficina del tasador donde le informan su tasa del impuesto sobre la propiedad. Para calcular los pagos de interés para el año, puede utilizar una tabla de amortización.

Si no ajusta su retención de impuestos, es posible que obtenga un gran reembolso. Aunque esto suene bien, no es necesariamente beneficioso. Un reembolso es simplemente una devolución que le hace el gobierno del dinero en exceso que se le retuvo de su salario, dinero que esencialmente tomó prestado de él sin pagar interés durante el año. Es mejor reducir los impuestos que se le retienen del salario y aumentar su ingreso neto. Puede utilizar el dinero adicional para reducir deudas sobre las que se aplican intereses, como las tarjetas de crédito y los préstamos de auto, o depositarlo en una cuenta de ahorros para ganar interés. Por supuesto, debe evitar disminuir tanto sus retenciones que termine siendo el dueño del IRS a fin del año.

Mientras que la tasa hipotecaria y los impuestos sobre la propiedad son las deducciones más comunes, quizás también pueda deducir otros gastos relacionados con la casa, tales como el PMI y los puntos. Aunque los puntos se pagan al cierre, el IRS generalmente le exige deducirlos durante el periodo del préstamo. Para deducir el monto total pagado por los puntos el año del cierre, debe reunir varias condiciones, que se enumeran en el sitio web del IRS. Si aún no los reúne, una vez que compre una casa, quizás quiera que un especialista tributario realice su declaración de impuestos para asegurarse de obtener todas las deducciones que le correspondan y de no reclamar nada que no le corresponda.

Resumen

Comprar una casa conlleva mucho trabajo. No siempre es fácil. Sin embargo, una vez que supere los problemas a los que se pueda enfrentar, obtendrá una gran recompensa: su casa!

HOJA DE PRESUPUESTO

Ingresos Mensuales	Bruto	Neto
Trabajo		
Trabajo del cónyuge		
Trabajo a tiempo parcial		
Comisiones/bonos		
Beneficios del gobierno		
Pensión alimenticia/ manutención		
Otros		
Ingresos totales:		

Gastos mensuales	Actuales	Sugeridos
Alquiler/hipoteca		
Segunda hipoteca		
Cuotas de la asociación de propietarios (HOA)		
Impuestos sobre la propiedad		
Seguro para protección de la vivienda		
Gas/electricidad (hogar)		
Agua/cloacas/basura		
Teléfono		
Comestibles		
Artículos del hogar		
Atención médica		
Copagos (atención médica)		
Pago del automóvil 1		
Pago del automóvil 2		
Gasolina		
Reparaciones (hogar)		
Reparaciones (automóvil)		
Seguro del vehículo		
Registro del vehículo		
Peajes/aparcamiento		
Transporte público		
Guardería/cuidado de niños		
Pensión alimenticia/ manutención		
Matrícula/clases		
Pago de préstamo para estudiantes		

Gastos mensuales	Actuales	Sugeridos
Impuestos (plan de pago)		
Seguro de vida		
Cuotas del sindicato		
Donaciones		
Tarifas de almacenamiento		
Belleza/salón		
Cine/videos		
Acceso a Internet		
Cable/televisión satelital		
Cenas fuera del hogar/ bocadillos		
Deportes/pasatiempos		
Membresía del gimnasio		
Vacaciones/viajes		
Libros/música		
Compras de vestimenta		
Lavandería/limpieza en seco		
Piscina/servicio de jacuzzi		
Jardinería		
Sistema de alarmas		
Obsequios/tarjetas		
Cuidado de mascotas		
Teléfono celular/bíper		
Tarifas por transacciones		
Gastos postales		
Cigarros/alcohol		
Ahorros		
Pago de deudas		
Pago de deudas		
Pago de deudas		
Otro:		
Otro:		
Otro:		
Otro:		
Otro:		
Otro:		
Gastos totales:		

LISTA DE CONTROL PARA LA BÚSQUEDA DE UNA CASA

Dirección de la propiedad		
Precio publicado	Superficie cuadrada	Fecha de la visita
Cantidad de dormitorios	Cantidad de baños	Fecha de construcción
¿Hay una asociación de propietarios?	Si No	Cuotas de la HOA \$
Notas		

Vecindario	Descripción adicional	Bueno	Regular	Malo	N/C
Estado de las casas/negocios cercanos					
Tráfico					
Seguridad					
Aparcamiento en la calle					
Sistema escolar					
Transporte público					
Proximidad al departamento de bomberos					
Proximidad a la estación de policía					
Proximidad al hospital					
Proximidad al trabajo					
Proximidad a restaurantes/tiendas					
Proximidad al supermercado					
Proximidad a espacio de recreación/ parques					
Otro:					
Otro:					
Otro:					
Otro:					

Espacio común	Descripción adicional	Bueno	Regular	Malo	N/C
Portería					
Pasillos					
Lavandería					
Gimnasio					
Piscina					
Parque infantil					
Jardín					
Otro:					
Otro:					

Casa	Descripción adicional	Bueno	Regular	Malo	N/C
Distribución					
Tamaño de las habitaciones					
Espacio en los armarios					
Sótano	Terminado: ☐ Si ☐ No				
Ático					
Chimenea	☐ Madera ☐ Gas ☐ Decorativa				
Suelo: sala de estar	Tipo:				
Suelo: cocina	Tipo:				
Suelo: dormitorios	Tipo:				
Suelo: baños	Tipo:				
Electrodomésticos: cocina	Color:				
Electrodomésticos: lavadora y secadora					
Encimeras	Tipo:				
Gabinets					
Tocador (baño)					
Duchas/bañeras					
Estado de las paredes interiores					
Altura del techo					
Plomería					
Presión del agua					
Electricidad					
Conexiones de Internet/cable					
Appliques de luz					
Aire acondicionado					
Calor	Tipo:				
Aspecto exterior	Estilo:				
Espacio al aire libre	Tipo:				
Vallas					
Aparcamiento	Tipo:				
Ventanas					
Techo	Antigüedad:				
Alcantarillas y tubos de bajada pluvial					
Calentador de agua	Antigüedad:				
Nivel de ruido					
Otro:					
Otro:					
Otro:					
Otro:					



truliantfcu.balancepro.org

[Haga clic aquí](#) para agendar hoy mismo un
Chequeo Financiero Personal, orientaciones
de gran ayuda y más consejos!

O contáctanos directamente por email:
TruliantAtWorkTeam@Truliantfcu.org

truliantfcu.org/tawmembership