



Moving Forward

Guía para compradores
de casa en Connecticut



Connecticut
Fair Housing Center

Sobre Nosotros

Nuestra Misión: El Connecticut Fair Housing Center es una organización estatal sin fines de lucro, dedicada a asegurar que todas las personas tengan el mismo acceso y la misma oportunidad a obtener vivienda en el estado de Connecticut.

Que Hacemos: Para lograr nuestra misión, el Centro ofrece asistencia legal y servicios para investigar quejas de residentes de Connecticut que sospechan que han sido víctimas de discriminación en la vivienda; educación y alcance comunitario sobre las leyes de vivienda justa; planes estratégicos y consejo a ciudades y pueblos interesados en responsabilidad y cumplimiento de las leyes de vivienda justa; defensa de cambios legislativos que mejoren sustantivamente las leyes de acceso a viviendas; y asistencia legal para la prevención de ejecución hipotecaria (foreclosure).

Conoce más sobre nosotros y nuestro trabajo:

www.ctfairhousing.org

(860) 247-4400 o llame gratis (888) 247-4401

**Pide una copia del manual “Moving Forward”
para Compradores de Casa o la guía para Inquilinos:
(860) 856-5496 o por correo electrónico
home@ctfairhousing.org**

**Aprende más sobre las guías “Moving Forward”
y nuestro trabajo cuando visites:
www.ctfairhousing.org/movingforward**

Puedes encontrar una copia electrónica de esta guía con enlaces, cliquéales cuando visites nuestro sitio web.



Índice de Contenidos (Contents)

Introducción de la directora ejecutiva	2
Como usar esta guía	3
Conoce Tus Derechos De Vivienda Justa (Fair Housing)	
¿Cuál es la ley de vivienda justa (Fair Housing)?	4
¿Cómo reconocer la discriminación en la vivienda?	5
El Principio	
¿Estás listo para comprar una casa?	8
Si no estás listo, ¿qué puedes hacer para prepararte?	10
Comprar versus rentar	11
El proceso de compra de casa	12
Hablemos Sobre El Dinero	
¿Cuánto puedes pagar?	13
Pre-aprobación versus pre-calificación	18
¿Qué debes saber acerca de tu crédito?	19
¿Necesitas dar mucho de entre (down payment)?	21
Tipos de hipotecas disponibles en Connecticut	22
¿Qué más debes saber?	27
Cómo encontrar la hipoteca indicada para ti	30
Cómo calificar para una hipoteca	32
El proceso para solicitar una hipoteca	35
Listo Para Comprar	
Priorizando tus necesidades	39
Explorando nuevos lugares	40
Buscando una casa	42
Trabajando con un agente de bienes y raíces	44
Comparando los tipos de casas	48
Haciendo una oferta	51
De La Oferta Hasta El Cierre: Paso Por Paso	
Inspecciones de casa	53
¿Vamos de regreso a la mesa de negociaciones?	55
Seguro para dueños de casa	57
Valoración de la casa	58
El cierre	60
¡Felicidades!	
Acomodaciones razonables para compradores de casa	62
Palabra por Palabra (Glosario)	66
Formularios	71

Introducción De La Directora Ejecutiva

Esta guía está diseñada para ayudarte durante el proceso de compra de casa, sea porque estás comprando casa por primera vez o estás comprando casa de nuevo. Hay varias guías y clases disponibles para ayudarte a encontrar la casa indicada y recibir la mejor hipoteca para ti. Esta guía está diseñada para ayudarte a evaluar la ayuda y consejos que encontrarás durante el proceso. Por ejemplo, un prestador puede ofrecerte un préstamo para comprar la casa de tus sueños, pero solo tú puedes decidir si la mensualidad está a tu alcance económico después de hacer tus pagos mensuales y demás gastos.

Además, un agente de bienes y raíces estaría dispuesto a enseñarte casas en el vecindario donde vives, pero solo tú y tu familia pueden decir que lugar es apropiado para comprar tu nuevo hogar. Para algunas personas, dejar su vecindario no es una opción porque necesitan vivir cerca del apoyo social que se encuentra allí. Para otras personas, mudarse a otra ciudad, pueblo o vecindario nuevo representa una oportunidad para tener acceso a mejor trabajo, escuelas o una casa más grande. Lo que escojas, lo más importante es que la mudanza te ofrezca lo que quieres de una casa nueva a un precio que puedas pagar.

¿Por qué esta guía recalca la vivienda justa (Fair Housing) y el préstamo justo (Fair Lending)?

Mientras que muchas guías para compradores de casa publicadas por prestamistas o agencias de consejos sin fin de lucro dan buena información sobre los aspectos técnicos de comprar una casa, pocos señalan la posibilidad de discriminación en la vivienda y en el préstamo. Investigaciones de discriminación en la vivienda en Connecticut y en lugares alrededor del país han demostrado que agentes de bienes y raíces tratan a compradores de casa diferente dependiendo de su raza u origen nacional.

Por ejemplo, compradores de casa que son de raza negra pueden ser mostrados casas en vecindarios con mayoría de residentes de raza negra, compradores de raza blanca son mostrados casa en vecindarios con mayoría de residentes de raza blanca. Esto se llama “steering” (dirigir/encaminar) y es ilegal. Desafortunadamente, “steering” es difícil de detectar, lo mismo que otras formas de discriminación. Además de guiarte por el proceso de la compra de una casa, esta guía te dará consejos y ejemplos para que reconozcas la discriminación en la vivienda o en el préstamo y qué sepas que hacer si esto ocurre.

Asegúrate de leer el capítulo **Conoce tus derechos de Fair Housing (vivienda justa)** y pon atención a los consejos de Fair Housing (vivienda justa) para asegurar que puedas comprar la casa que quieres, libre de discriminación.

Buena suerte encontrando la casa que quieres en el área que escojas. Y no dudes en llamarnos si sientes que has sido víctima de discriminación en la vivienda.

Erin Kemple

Erin Kemple



Como Usar Esta Guía

Esta guía está diseñada para ayudarte durante la búsqueda y la compra de casa. Este es un evento emocionante, pero también puede ser estresante e intimidante. Esta guía cubrirá el proceso de comprar una casa desde el principio hasta el final, incluye preguntas que te ayudaran a decidir si estás preparado financieramente e informado sobre cuales productos hipotecarios están disponibles, documentos necesarios para calificar para un préstamo, considerar tus prioridades, como buscar la casa de tus sueños, y que hacer después de encontrar el lugar de tu nuevo hogar. Aún más importante, esta guía te ayudará a conocer cuáles son tus derechos de **vivienda justa (fair housing)** y te dará las herramientas necesarias en caso de que seas víctima de discriminación. Esperamos que esta guía te de la información que necesitas para tomar la decisión de comprar una casa con certeza.

A lo largo de esta guía, habrá cajas rojas tituladas **Consejos De Vivienda Justa**. Estos consejos señalarán información importante que te puede ayudar si víctima de discriminación y necesitas ayuda.



También encontraras **Consejos Generales** que señalarán otros datos importantes que no son relacionados a al préstamo o vivienda justa, como establecer inspecciones o asegurar que conozcas donde están los límites de tu nueva propiedad. Estos consejos se pueden encontrar en cajas verdes.



Además, el proceso de compra de casa incluye muchos términos y conceptos que serán nuevos. Puedes encontrar definiciones y explicaciones en la sección **Palabra por Palabra (Glosario)**, localizada al final de esta guía.

Idealmente, estos consejos e información te ayudaran a proteger tus derechos desde el principio del proceso de compra hasta el final del cierre de compra y la aseguración de tu propiedad.

También hemos incluido una sección de **Formularios** para ayudarte a mantenerte organizado durante el proceso. Puedes encontrar más formularios al final de esta guía. Si te hacen falta más formularios, puedes bajarlos en nuestro sitio web: **www.ctfairhousing.org/myhome**

¡Buena suerte en tu búsqueda!



Conoce Tus Derechos De Vivienda Justa (Fair Housing)

¿Cuál Es La Ley De Fair Housing (Vivienda Justa)?

Para asegurar que toda persona tenga el mismo acceso a la vivienda, los Estados Unidos pasó la Ley de Vivienda Justa del 1968 (**Fair Housing Act**). Es una ley federal que prohíbe discriminación en el alquiler, compra o financiamiento de vivienda a base de ser miembro de una de las **clases protegidas**. La ley federal prohíbe la discriminación basada en tu:

- **Raza**
- **Color de piel**
- **Origen nacional:** si naciste o no en los Estados Unidos
- **Sexo (Género):** si eres hombre, mujer, trans o género no-conforme
- **Incapacidad:** si tienes una incapacidad física o mental
- **Religión**
- **Niños o estatus familiar:** si tienes o no tienes hijos en tu hogar

Además, el estado de Connecticut también reconoce las siguientes clases protegidas:

- **Linaje:** de donde son tus padres o ancestros
- **Estado matrimonial:** si estas o no casado
- **Edad**
- **Orientación sexual:** si eres heterosexual, homosexual, bisexual o una persona asexual

- **Fuente legal de ingresos (Source of Income):** si recibes o no, asistencia económica en forma de Sección 8, el Programa de Asistencia de Alquiler (RAP), Garantía de Depósito de Seguridad (SDG), etc.
- **Identidad y expresión de género:** que tu expresión o identidad de género concuerde o no con tu género asignado en tu nacimiento (por ejemplo, ser trans*)



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Todos los agentes de bienes y raíces en Connecticut tienen que seguir las leyes de vivienda justa (fair housing). Además, todas las compañías financieras tienen que seguir las mismas leyes. Los dueños de casas para una familia (single-family) pueden tener excepciones si no usan agentes de bienes y raíces para vender su propiedad, no ponen ningún anuncio discriminante, y si no son dueños de más de tres casas de una familia al mismo tiempo. Para contactar al Connecticut Fair Housing Center llama al— (860) 247-4400 o llama gratis al (888) 247-4401



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Asociaciones de dueños de casa, asociaciones de condominios, cooperativas, y juntas de estas organizaciones están obligadas a seguir las leyes de vivienda justa y no se les permite que discriminen a miembros de las clases protegidas bajo la ley.

¿Cómo reconocer la discriminación en la vivienda?

Algunas veces la discriminación es fácil de reconocer, pero otras veces es más difícil distinguir entre cuando has sido víctima de discriminación y cuando no has calificado. Ve aquí algunos ejemplos de discriminación:

Representar inadecuadamente la disponibilidad de vivienda: si un vendedor o agente de bienes y raíces te dice, porque sabe o cree que eres miembro de una de las clases protegidas, que la casa o condominio no está disponible, cuando en verdad sí está disponible.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si sientes que esto te ha pasado, puedes preguntarle a un amigo o amiga que llame de otro número de teléfono diferente y preguntar si la casa está disponible para ver si le dan una respuesta diferente. Si te das cuenta que te mintieron, puedes hacer una queja. Llámanos al (888) 247-4401.

Se niegan a venderte: un dueño o agente de bienes y raíces se niega a venderte porque eres miembro de una de las clases protegidas, esto a veces puede darse de manera obvia, diciéndote un comentario como “nosotros no vendemos a familias con hijos” o “nosotros no vendemos a musulmanes.”


Negarte el financiamiento: una compañía de préstamos se niega a darte un préstamo de hipoteca porque eres miembro de una de las clases protegidas o quieres comprar casa en un vecindario donde viven personas de minorías raciales. Negarse a dar préstamos en ciertos vecindarios es una práctica discriminatoria llamada “redlining” y es ilegal.

Negarle el seguro de casa: una compañía de seguros se niega a venderte una póliza de seguro porque eres miembro de una de las clases protegidas, porque vives en un vecindario donde viven personas de minorías raciales, o porque rentas a inquilinos que son miembros de una de las clases protegidas (i.e. si alquilas a personas que usan sección 8).

Dirigir/Encaminar (Steering): un agente de bienes y raíces te guía afuera de ciertas áreas basado en tu raza u otros aspectos de miembros protegidos. Esto incluye decirte o indicarte que no te sentirás a gusto viviendo entre los vecinos que hay en la comunidad o vecindario.

Discriminación en términos o condiciones: te quieren dar diferentes términos o reglas que a otros porque eres miembro de una de las clases protegidas. Por ejemplo, el agente de bienes y raíces se niega a reunirse contigo solo porque eres un hombre de raza negra y la agente tiene miedo de reunirse sola con un hombre de raza negra.

Anuncios discriminantes: cualquier declaración por escrito en un periódico u oral que indique preferencia o limitación para ciertas personas. Esto incluye anuncios por internet y cualquier anuncio o folleto que ha sido creado por el dueño o vendedor de la propiedad. Algunos ejemplos pueden incluir anuncios que dicen, “perfecto para una pareja que comienza su nueva vida juntos” o “adultos activos solamente.”



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:
Cuándo veas anuncios discriminatorios en los periódicos, guárdalos o sácales copia. Si el anuncio aparece en el internet, toma una foto a la pantalla con tu teléfono o computadora. Anuncios en el internet son cambiados o borrados rápidamente, entonces es mejor que hagas copia para que puedas verlo a cualquier hora. Por favor reporta estos anuncios al Connecticut Fair Housing Center envíalos por email a moving@ctfairhousing.org

El uso de amenazas, intimidación o coerción: un agente de bienes y raíces, vecino, o miembro de la comunidad trata de prevenir que compres casa en el vecindario o comunidad sugiriendo que no estarás seguro, que los vecinos no quieren que vivas allí, o que te sentirías “más a gusto” en otro vecindario.

Discriminación con una sonrisa: algunas veces te dicen cosas que suenan como si el vendedor o agente de bienes y raíces está tratando de protegerte o ayudarte. Tal vez te dicen

que familias con niños solo pueden comprar condominios en el primer piso para prevenir accidentes o para estar más cerca del parque de juegos en el patio.

Parece que te están haciendo un favor, pero en el instante que te limitan opciones basado en tu membrecía de una de las clases protegidas, están violando tus derechos.

Si sientes que cualquiera de estas cosas te ha sucedido, puedes reportarlo:

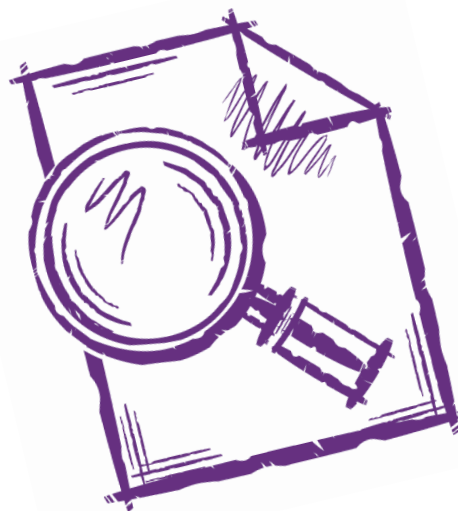
**www.ctfairhousing.org/report-housing-discrimination
(860) 247-4400, (888) 247-4401**

Puede que te podamos ofrecer ayuda gratuita y servicios de investigación.

La información anterior es un resumen de tus derechos de vivienda justa y te ayudaran a reconocer algunas de las formas más comunes de discriminación en la vivienda. Habrá más información sobre estos temas al largo de esta guía en cajas de **Consejos de vivienda justa**.

Si tienes más preguntas, por favor revisa la sección **Preguntas Frecuentes (FAQ)** en nuestra pagina red. Si aún no puedes encontrar la respuesta que buscas sobre derechos de vivienda y discriminación, por favor llámanos.

Si te gustaría aprender más sobre la Ley Vivienda Justa (Fair Housing Act), puedes participar en una de nuestras clases para aprender más sobre la vivienda justa visita nuestra página web o envíanos un email a tranings@ctfairhousing.org: www.ctfairhousing.org/trainings/





El Principio

¿Estás listo para comprar una casa?

La compra de una casa es una de las decisiones financieras más grandes que puede hacer una persona en su vida. La compra de casa es la mejor herramienta para acumular dinero. Algunas veces parece fácil elegir comprar una casa, especialmente si la mensualidad va ser menos que o igual de lo que pagas de renta actualmente, pero recuerda que comprar casa requiere gastos adicionales y responsabilidades que no tienes cuándo rentas.

¿Entonces cómo puedes averiguar si estás listo para comprar casa? Tú sabes mejor que nadie si estás listo emocionalmente para hacer esta inversión, pero hay algunas preguntas que te pueden ayudar a averiguar si estás preparado financieramente:

1. ¿Has tenido una fuente de ingresos continua y consistente en los últimos años?

La seguridad financiera (por ejemplo, si has estado en el mismo trabajo mucho tiempo), te dará la confianza que necesitas para hacer esta inversión. Tener una fuente de ingresos segura por un largo período de tiempo también te puede ayudar a crear un presupuesto y determinar cuánto puedes pagar. Estos también son factores que afectaran los tipos de préstamos para los que puedes calificar.



CONSEJO GENERAL:

Hay más información sobre cómo establecer un presupuesto mensual en la sección “Hablemos sobre el dinero.” Puede usar estas herramientas en las páginas 13–35.

2. ¿Tienes dinero para el entre (down payment)?

El entre (down payment) va ser la parte más importante para determinar cuánto puedes pagar y para qué clase de préstamos vas a calificar. La cantidad depende de qué clase de préstamo tomes. Hay prestamos que requieren un entre pequeño, pero la mayoría de préstamos convencionales requieren entres más altos. Es buena idea ahorrar lo más pronto posible cuando pienses en comprar casa.

3. ¿Tienes ahorros adicionales para gastos inesperados?

Recuerda que tú serás responsable de cualquier cosa que ocurra en tu casa; es posible que necesite reparos o renovaciones antes de mudarte. Es recomendable que tengas ahorros disponibles para ayudar a cubrir gastos inesperados (reponer un electrodoméstico, plomería, trabajo eléctrico, etc.) además, algunos ahorros te pueden ayudar a cubrir la hipoteca en el evento que pierdas tu trabajo. Si no tienes ahorros para cubrir estas situaciones, puede significar más deudas o atrasarse en tu hipoteca.

4. ¿Tienes buen crédito?

Si no tienes buen crédito, es recomendable que tomes tiempo para reparar tu crédito antes de comprar casa. Una calificación de crédito más alta te abrirá las puertas para mejores oportunidades financieras que te ahorrarán miles de dólares a largo plazo.

Es muy importante entender tu crédito, si no sabes cuál es tu calificación de crédito o no has revisado tu reporte de crédito hace poco, es recomendable que hagas ambas cosas.



CONSEJO GENERAL:

Puedes pedir una copia gratis de tu reporte de crédito anualmente de cada una de las tres agencias mayores visitando www.annualcreditreport.com Ten cuidado con lugares que cobran para reparar tu crédito, varios son trampas.

5. ¿Cuál es tu línea de tiempo?

El tiempo que toma buscar una casa, conseguir el préstamo, y mudarse puede varear, es importante ser flexible. Si rentas, es mejor que investigues la opción de seguir rentando con contrato de mes-a-mes. Si esta opción no está disponible, es recomendable que planees todo estratégicamente. Es probable que necesites pagar costos en dos lugares al mismo tiempo por un par de meses en el evento de que puedas mudarte antes que tu contrato se termine. También es recomendable revisar tu contrato para ver si hay alguna cláusula que te permita terminar tu contrato temprano. Habla con tu propietario acerca de tus opciones.

Las respuestas a estas preguntas generalmente son buena indicación para ver si estas o no listo para comprar casa, no son necesariamente las únicas cosas que indiquen si deberías o no comprar casa. Solo tú puedes decidir.

Si no estás listo, ¿qué puedes hacer para prepararte?

Este es un paso grande y largo, no te apresures. No importa si aún no estás listo para comprar casa. Hay muchas cosas que puedes hacer para ponerte en la mejor posición posible para una compra futura.

1. Identifica que necesitas hacer:

- Establecerte en el trabajo y demostrar que tienes una fuente de ingresos segura
- Comenzar a ahorrar más para el entre y otros gastos inesperados
- Reparar tu crédito
- Otras cosas (i.e. arreglar cuestiones familiares o cambiar el término de tu contrato de renta)

2. Haz un plan para arreglar/corregir estas cosas. Asegúrate de tener un plan claro con una línea de tiempo realista. Si necesitas asistencia profesional, de un planeador financiero o alguien que te ayude a mejorar tu calificación de crédito, busca estos recursos.

Aquí hay un ejemplo de un plan que te ayudara para comprar una casa. Puedes encontrar un formulario en blanco en la página 77.

Preparándome: ¿qué necesito para prepararme para comprar casa?			
Trabajando en	meta	vencimiento	plan
El entre (down payment)	\$20,000	Noviembre 2018	Tengo \$8,000. Ahorrar \$500/mes + mi reembolso de impuestos de ingreso
Cuenta de gastos	\$5,000	Enero 2019	Ahorrar \$208/mes
Calificación de crédito	720	Julio 2018	Ver el reporte de crédito, corregir errores, consultar agencias legítimas para reparar mi crédito.

Comprar Versus Rentar

Aunque estés listo para comprar una casa, no necesariamente quiere decir que sea la mejor opción para ti. Haz una lista de ventajas y desventajas para comparar comprar y rentar.

La grafica abajo muestra ejemplos de algunas ventajas y desventajas. Puedes encontrar un formulario en blanco abajo y en la página 79.

	Ventajas	Desventajas
Comprar	Inversión a largo plazo (ganancia)	Compromiso económico de largo plazo/ restringe mi movilidad
	Posible deducción del interés de la hipoteca en los impuestos	Posible pérdida de dinero si tengo que vender por perdida de trabajo o un cambio de trabajo
	Más privacidad y flexibilidad para decorar o modificar	Más trabajo para mantener (nieve, césped, reparos)
	Estabilidad	Dependo de la tasa de vivienda para reevaluar el valor de la casa
Rentar	Flexibilidad para mudarme a diferentes áreas	No crea ganancia a largo plazo
	Acceso a buenas escuelas en áreas con casas que están fuera de lo que puedo pagar	Sujeto a aumento de mensualidad o decaimiento de servicios
	Ayuda al mantenimiento las 24 horas, los 7 días	Cambio frecuente de dueños y vecinos
	Acceso a amenidades (piscina, gimnasio, etc.)	Restricciones a mascotas y otros costos

Estos son ejemplos, algunas de estas cosas talvez no necesariamente reflejan tus sentimientos acerca de las ventajas y desventajas de ser dueño de una casa. Completa tu propio formulario de ventajas y desventajas.

	Ventajas	Desventajas
Comprar		
Rentar		

El proceso de compra de casa



1

Comienza chequeando tus finanzas y calificación de crédito. Establece un presupuesto mensual.

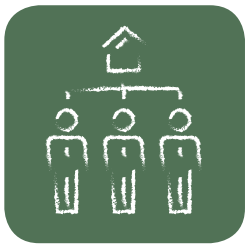
2

Conoce tus derechos y opciones de préstamos.



3

Compara préstamos y trabaja con un banco o agente de préstamos para que te precalifiquen.



4

Busca un agente de bienes y raíces (opcional, pero puede ayudarte).



5

Investiga áreas que te interesan. Ve a ver casas cuando están abiertas al público, busca por internet, o haz citas con tu agente de bienes y raíces (si lo tienes).



6

Prepara los documentos necesarios para asegurar el préstamo (revisa el formulario en la página 85).

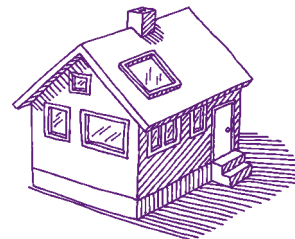


7

Una vez que encuentres la casa que te gusta, trabaja con tu agente para escribir y someter tu oferta/ contrato de compra para el vendedor.

8

Establece inspecciones y trata de hacer negocios si los necesitas. Pon atención a las fechas de vencimiento en tu contrato.



9

¡Casi terminas! Envía los últimos documentos a tu banco/prestamista lo más rápido posible para que pueda completar tu hipoteca. La fecha del cierre será planeada. Lee los documentos cuidadosamente antes de firmar. ¡Respira un aire de alivio y toma las llaves de tu nuevo hogar!



Hablemos Sobre El Dinero

¿Cuánto puedes pagar?

Accesibilidad

Hay una diferencia entre cuanto te pueden prestar y cuanto puedes pagar. Un banco puede darte un préstamo de una cantidad más alta de lo que realmente puedes o quieres pagar. Un banco puede considerar tus ingresos, deudas, y tu crédito para determinar cuánto te quiere prestar, pero tú deberías considerar cuanto sientes que puedes pagar considerando tus circunstancias económicas. Pregúntate a ti mismo:

¿Estoy dispuesto a pagar más cada mes si la casa está en un vecindario que me gusta?

¿Si acepto esta cantidad de mensualidad, tendré dinero disponible para cubrir otros gastos como reparos, servicios públicos, electrodomésticos nuevos, y mantenimiento?

¿Si yo o mi pareja perdemos nuestro trabajo, ganamos menos, o nuestra familia crece, continuara siendo accesible esta casa para nosotros?

¿El pagar una hipoteca haría difícil para mí ahorrar para mi retiro, la educación de nuestros hijos, u otras metas económicas? ¿Podría continuar haciendo cosas que disfruto hacer, comer en restaurantes y tomar vacaciones? ¿Si no, estoy dispuesta hacer estos sacrificios o debería de prestar menos dinero?

Para determinar cuánto puedes pagar, comienza con los pasos que el banco tomara para decidir cuánto debes pagar de mensualidad después de comprar tu casa. Una vez que tengas una idea de cuánto vas a pagar cada mes, puedes decidir si eso cumple con tu definición de accesibilidad. Puedes decidir pedir menos dinero si eso indica que cada mes tendrás dinero extra en tu bolsillo.

Calcular la cantidad que vas a pagar cada mes depende de muchas cosas, incluyendo el precio de la casa, el interés anual del préstamo, otros gastos como el seguro, seguro de hipoteca privado, y los impuestos de la propiedad.

Front-end y back-end ratios

Cuando calculan la cantidad que tendrás que pagar cada mes, los bancos empiezan con dos proporciones llamadas **front-end** y **back-end ratios**. El **front-end ratio** es algunas veces llamado proporción de gastos de hogar e ingresos. Usualmente, el banco prefiere que la proporción sea igual al 28% de los ingresos brutos mensuales. El **back-end ratio** es calculado agregando los pagos de hipoteca mensuales una vez comprada tu casa a otros pagos mínimos de deudas. Esta proporción puede alcanzar el 36% de los ingresos brutos mensuales. Mientras que diferentes bancos usan diferentes proporciones, esto te dará una buena idea de lo que puedes pagar y que tendrás que pagar una vez compres tu casa.

Calculando tus ingresos brutos mensuales (gross income)

Ambas proporciones dependen de tus ingresos brutos mensuales (ingresos antes de impuestos). Tus ingresos brutos mensuales deben incluir todos los ingresos del hogar, incluyendo pagos de trabajo, pensiones, pensión conyugal, y beneficios federales como seguro social o SSI. Además, el banco, deberá incluir todo el dinero que quieres que considere mientras sea pagado a cualquier miembro del hogar, aun si ese miembro es niño. Recuerda, ingresos brutos también incluyen dinero deducido de tu cheque para pagar impuestos, seguro, y cuotas de sindicato.

Un banco recogerá talones de cheque y otra información para documentar tus ingresos brutos mensuales, después determinara cuanto te pagan anualmente. Los ingresos mensuales en tu solicitud de hipoteca pueden ser un poco más altos o más bajos que los ingresos que recibiste el mes pasado, porque tus ingresos cambian de mes a mes y el banco quiera incluir todos los ingresos que recibes cada año.

Si recibes tiempo extra (overtime) o bonos, tienes que mostrarle al banco prueba de la cantidad y frecuencia de tiempo extra o pagos de bonos cuando hagas tu solicitud. No obstante, estas cantidades no podrán ser incluidas en tus ingresos anuales si no puedes probar que los recibes cada año.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Algunos bancos no querrán incluir ingresos al hogar si los ingresos no son ganados en trabajos. En Connecticut, es contra la ley discriminar basado en la fuente legal de ingresos (source of income). Es así que el banco debe incluir todo dinero que recibe un hogar como pensiones conyugales, manutención, pagos de pensión, pagos de incapacidad, aun si este dinero no fue ganado por medio de un trabajo. Si tienes un problema con esto, llámanos: (888) 247-4401.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Un banco debe incluir ingresos de una mujer embarazada o padre en ausencia familiar (paternity leave) cuando calculen los ingresos brutos mensuales. Falla de incluir ciertos ingresos cuando están determinando elegibilidad para un préstamo es considerado discriminación basada en género y estatus familiar.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Bancos no pueden tratar a solicitantes que reciben beneficios federales para calificar para una hipoteca menos favorable que un solicitante que recibe ingresos de un trabajo. Por ejemplo, un banco no puede pedir que alguien que recibe beneficios de seguro social pruebe que los ingresos que recibe continuarán por cinco años al menos que el banco también pida la misma prueba de personas que trabajan.

Calculando gastos de vivienda

Cuando compras una casa, tus gastos de vivienda mensuales son usualmente llamados PITI o capital (principal), interés (interest), impuestos (taxes) y seguro (insurance).

Capital (principal): es la cantidad de dinero que originalmente pediste prestada y que pagas cada mes. Al principio del préstamo, la mayoría de tu pago es para los intereses y no el capital.

Interés (interest): la cantidad pagada al banco a cambio de darle la hipoteca. En el 2016, la tasa de interés de préstamos de 30-años fue entre 3% y 4% para personas con buen crédito, pero esto depende del estado del mercado de vivienda, tu crédito, y otros factores. Visita el sitio web del banco para ver los intereses actuales.

Impuestos (taxes): pago a una municipalidad por costos como escuelas públicas, colección de basura y otros servicios municipales.

Seguro (insurance): pagos mensuales para seguro de riesgo y, si es aplicable, seguro privado de hipoteca (**PMI**), el cual la mayoría de bancos requieren si no tienes un down payment de por lo menos 20% del precio de compra.



CONSEJO GENERAL:

En Connecticut, cuando haces una oferta para una casa, el depósito inicial que das al agente de bienes y raíces puede ser entre el 1% o 2%, pero la mayoría de bancos esperan un mínimo de 3.5% de entre.

Calculando tus deudas mensuales

Para calcular el **back-end ratio**, tienes que sumar lo que anticipas pagar de hipoteca mensualmente más la cantidad que pagas por todas sus deudas mensuales, y después divide esta cantidad total entre sus ingresos brutos mensuales. La mayoría de bancos prefieren que la proporción no sobrepase del 36% de tus ingresos brutos mensuales. Recuerda, algunos bancos pueden permitir **back-end ratios** más altos o bajos del 36%, pero usa este porcentaje como base cuando comiences la búsqueda de casa. Deudas mensuales adicionales incluyen pagos mensuales que haces para préstamos de carro, tarjetas de crédito, préstamos de educación o cualquier otro pago a largo plazo. El banco solo incluirá la cantidad mínima que debes pagar cada mes en cada deuda para calcular tu deuda mínima mensual de pagos.

Por ejemplo si debes \$2,000 a una tarjeta de crédito y el pago mínimo es de \$40 cada mes, los \$40 que estás obligado a pagar cada mes será sumado a todos sus pagos mensuales para calcular tu back-end ratio. La Tabla 1 muestra un ejemplo de cómo calcular el front-end y back-end ratio. Puedes usar el formulario incluido aquí para calcular tus propios ratios. Puedes encontrar más formularios en la página 87.

Tabla 1: Calculando Front-end y Back-end Ratios

	Ejemplo de calculación	Tu calculación
Ingresos brutos mensuales		
Ingresos ganados del trabajo	\$4,000	
Beneficios del Gobierno	\$0	
Pagos conyugales, child support, etc.	\$1,500	
1. TOTAL DE INGRESOS MENSUALES (sume todas las cantidades de ingresos que recibe)	\$5,500	
2. FRONT-END RATIO O GASTOS DE VIVIENDA MENSUALES (28% de sus ingresos mensuales o multiplique .28 por el total de la línea 1)	\$1,540	
Deudas mensuales		
Préstamo de carro (\$8,000 de balance)	\$230 al mes	
Tarjeta de crédito (\$2,100)	\$40 al mes	
Préstamo de educación (\$2,000)	\$182 al mes	
3. TOTAL DE DEUDAS MENSUALES (suma todas cantidades de la lista que usted paga mensualmente, excepto el gasto de vivienda)	\$452	
4. GASTOS DE VIVIENDA MÁS GASTOS DE VIVIENDA (Line 2 plus Line 3)	\$1,992	
5. BACK-END RATIO (no debe pasar de más del 36%) (divida la línea 4 entre la línea 1)	36%	

¿Cuáles son tus otros pagos?

Después de calcular el costo de vivienda más las deudas mensuales, debes evaluar los demás gastos que tienes cada mes. ¿Estás pagando por colegiatura, pagos de guardería, gastos médicos, o transportación para tu trabajo? Los gastos de servicios públicos van a aumentar si tu casa será más grande que tu apartamento. También recuerda que tus ingresos mensuales no incluyen la cantidad de impuestos que tu trabajo te quita, lo cual puede reducir substancialmente la cantidad neta que recibes en tu cheque.

Mientras que estos gastos no están incluidos en tu deuda mensual-más-pago de vivienda total, debes evaluar si tu nuevo pago de vivienda más tus deudas te dejan suficiente dinero para pagar todos tus demás gastos. Si no, es mejor elegir una casa más barata con un pago de vivienda mensual más cómodo.

Además de otros pagos, tus cálculos de presupuesto deben incluir ahorros para situaciones de emergencia, como reemplazar un techo o una caldera (boiler). Es posible que también quieras contribuir a una cuenta de retiro o cuenta de ahorros para colegiatura para tus hijos. Si tus pagos de vivienda más tus deudas mensuales y gastos fijos son tan altos que no podrás ahorrar, puede ser una buena idea comprar una casa más barata.

Usa el formulario siguiente para calcular tu propio presupuesto mensual antes que compres casa. Puedes encontrar más formularios como este en la página 81.

Tabla 2: Muestra de Presupuesto Mensual

	Otros gastos mensuales	Ejemplo de calculación	Su calculación
	Impuestos que salen de los ingresos de tu trabajo	\$800	
	Servicios públicos (agua, gas, luz, etc.)	\$250	
	Pago de guardería para hijos	\$800	
	401(k) contribución	\$250	
	Pase de autobús	\$100	
1.	TOTAL DE OTROS GASTOS (sume las cantidades de todos los gastos)	\$2,200	
2.	COSTO DE VIVIENDA (total de la línea 2 de la Tabla 1)	\$1,540	
3.	OTRAS DEUDAS MENSUALES (total de la línea 3 de la Tabla 1)	\$452	
4.	TOTAL DE GASTOS MENSUALES (sume las líneas 1 a 3 de esta Tabla)	\$4,192	
5.	TOTAL DE INGRESOS MENSUALES (línea 1 de Tabla 1)	\$5,500	
	Cantidad que sobra después de pagos de costo fijo (reste la línea 4 de la línea 5)	\$1,308	

¿Qué precio de casa está a tu alcance?

Antes de empezar a ver casas o contactar bancos, algunas personas prefieren determinar qué precio de casa está a su alcance. La manera más fácil llegar a este precio es usando un sitio red que pregunta información básica y te ofrece un precio de casa a tu alcance.

Para averiguar qué precio de casa está a tu alcance, visita el sitio **bankrate.com** y cliquee arriba de la página en “Calculators”, o cliquee aquí: **<http://tinyurl.com/mortgageamount>**. También puedes visitar: **<http://tinyurl.com/chfacalculator>** para usar el calculador de precio en sitio de la Autoridad de Financiamiento de Vivienda de CT (Connecticut Housing Finance Authority, CHFA).

Los formularios que aparecen te piden información sobre tus ingresos, recursos, pensión conyugal, otras fuentes de ingreso, más información sobre cuanto tienes ahorrado para el down payment y otros pagos estimados de tu presupuesto de la Tabla 2. Una vez que entres esta información, el calculador te dará una idea de los precios que están a tu alcance. Use estos precios para ayudarte durante tu búsqueda de casa.

¿Qué es una pre-cualificación de hipoteca?

Una **pre-cualificación** es una rápida evaluación que hace el banco para darte una idea general de cuanto te pueden prestar. Bancos que **pre-cualifican** a personas buscando hipoteca, pueden usar una cualificación rápida (soft) de tu crédito. Esto significa que no pedirán copia de tu crédito, y por eso no afectará tu calificación de crédito (pero si no estás seguro, pregunte para confirmar). No obstante, una pre-cualificación no es una garantía que el banco te aprobara para una hipoteca.

¿Qué es una pre-aprobación?

Una **pre-aprobación** es una promesa del banco de darte un préstamo de hipoteca si continúas ganando los mismos ingresos y no has tenido cambios en tu calificación de crédito. No es una promesa de préstamo de cualquier cantidad para comprar cualquier casa. Recibir una pre-aprobación de crédito para préstamo de casa requiere que el banco evalúe tus ingresos y crédito además de la condición y valor de la casa que quieres comprar. El proceso de aprobación será evaluado en detalle más adelante en esta guía.

Para ser pre-aprobado para un préstamo, debes visitar a un banco y autorizarlo para que examine tus ingresos, cuentas de depósitos, y tu antepasado de crédito. Basado en esta información preliminar, un banco te dará una carta de pre-aprobación que indicará cuanto puedes pagar por una casa.

Una evaluación oficial (hard) de tu antepasado de crédito, posiblemente ocasione que baje tu calificación de crédito hasta por 90 días después. Puedes preguntarles a varios bancos que hagan una evaluación oficial para comparar ofertas. Para minimizar el daño a tu calificación de crédito, trate de completar todas tus solicitudes de pre-aprobación durante un pequeño lapso de tiempo, preferiblemente durante un periodo de dos semanas.



CONSEJO GENERAL:

En general, comprar una casa en Connecticut puede costar mucho dinero. Sin embargo, condominios u otras clases de vivienda no son tan caras como las casas. Si has encontrado una casa que quieres comprar, y un banco dice que ellos no ofrecen préstamos pequeños, llama al Centro. Es posible que te podamos ayudar.

¿Qué debes saber acerca de tu crédito?

Una calificación de crédito supuestamente le debe decir al banco si podrás repagar el préstamo. Lo más alto que sea tu calificación de crédito, lo más probable que podrás repagar el préstamo. Una calificación de crédito baja, le informa al banco que es riesgoso prestarte dinero y que tal vez no podrás repagar el préstamo. Si tu calificación de crédito es baja, quizás deberías esperar a comprar casa hasta que puedas mejorar tu crédito.

¿Cómo puedes aprender más sobre tu crédito?

Cada persona tiene derecho a un **reporte de crédito** gratis anualmente de cada una de las tres agencias de crédito (Experian, TransUnion, y Equifax). Cuando estés preparándote para comprar casa, se recomienda que bajes e imprimas los reportes de las tres agencias. El único sitio web donde puedes bajar tu reporte de crédito gratis, sin tener que registrarse a una suscripción: **www.annualcreditreport.com**.

Lee tus reportes cuidadosamente. Incluirán una lista de todas tus deudas, lo que has repagado a tarjetas de crédito u otros préstamos, y datos para demostrar si pagas a tiempo o no. Compara los tres reportes, algunas veces, un artículo negativo solo aparecerá en un reporte, aunque esto es suficiente para reducir tu calificación. Si notas algunos errores en el reporte, trata de buscar documentos que apoyen tu reclamación, y contacta al acreedor (creditor) directamente o entrega una disputa oficial a la agencia de crédito (o haz ambas cosas). Esto puede ayudar a reparar tu crédito. Si no hay artículos negativos en tu reporte, es posible que tu calificación de crédito es buena.



El reporte de crédito no incluye tu **calificación de crédito**. Una **calificación de crédito** o tu **calificación FICO** puede ser comprada en las tres agencias más grandes de crédito, Experian (experian.com), TransUnion (transunion.com), y Equifax (equifax.com), o en www.myfico.com. Un banco puede usar una o las tres agencias para chequear tu crédito. Cuando estés listo para solicitar una hipoteca, chequea tu calificación de crédito en uno o los tres sitios de estas agencias. Desafortunadamente, tendrás que pagarle a cada agencia para recibir tus calificaciones de crédito.



CONSEJO GENERAL:

Las agencias de crédito normalmente ponen las calificaciones de crédito en suscripciones mensuales pagadas que también incluyen servicios para monitorizar tu crédito. Estos servicios son útiles algunas veces, especialmente si has sido víctima de robo de identificación. Sin embargo, los cobros mensuales son caros. Si solo quieres chequear tu calificación de crédito una vez, se recomienda cancelar la suscripción lo más pronto posible después de ver tu calificación de crédito para evitar pagar cargos adicionales cada mes.



CONSEJO GENERAL:

Algunas compañías de tarjetas de crédito, igual que servicios de manejo de presupuestos como Mint.com, ofrecen un cálculo de tu calificación de crédito gratis, quizás desearás chequear con estas compañías antes de pagar por tu calificación de crédito en otro sitio.

El chequear tú mismo tu crédito es considerado un **chequeo ligero (soft inquiry)** y no dañara tu crédito. **Chequeos oficiales (hard inquiries)**, son solicitudes como cuando pides una tarjeta de crédito o préstamo de carro y el banco baja tu calificación de crédito, puede reducir tu calificación, lo cual es muy importante no hacer cuando estas preparándote para comprar casa.

Si tu calificación de crédito es baja, ¿qué puedes hacer?

Para mejorar tu calificación de crédito, puede hacer lo siguiente:

- Paga tus cuentas a tiempo
- Paga por lo menos el mínimo a tus tarjetas de crédito cada mes (más si puede)
- No dejes que el balance de tus tarjetas de crédito llegue a más de un tercio del límite de tu crédito.

- Mantén abiertas tus tarjetas de crédito actuales — cuanto tiempo has tenido con tu crédito es importante — pero no es bueno abrir más cuentas nuevas.
- Corrige errores en tu reporte de crédito por medio de disputas a las agencias de crédito.
- Reduce la cantidad de deuda que tienes.

Para más información sobre cómo mejorar tu calificación de crédito y cómo mantener buen crédito puedes contactar a www.myfico.com o www.creditreport.com.

¿Necesitas dar un gran entre (down payment)?

La cantidad de down payment depende de la clase de préstamo que solicites. Un entre grande te ayudará a comprar una casa más grande o resultará en bajar tu pago mensual.

Como puedes ver en la Tabla 3, diferentes clases de préstamos requieren diferentes cantidades de entres. Una cosa que tienes que tener en mente es que, si das 20% de entre, no tendrás que pagar el **seguro privado de hipoteca** (PMI). PMI cuesta típicamente entre .5 al 1% de la cantidad del préstamo cada año. Esto quiere decir si te prestan una cantidad de \$100,000, tienes que pagar hasta \$1,000 por año de PMI, o una cantidad de \$83 por mes. PMI protege al banco en caso que no puedas hacer tus pagos de hipoteca mensuales.

Con muchas diferentes clases de préstamos, puedes cancelar PMI una vez que tu casa alcance el 20% del patrimonio neto (significa que la cantidad que resta en tu préstamo es menos del 80% del valor de la casa). Algunas veces, si has remodelado tu casa o si el mercado de vivienda ha mejorado desde que compraste tu casa, y el valor de tu casa ha subido, es posible pedirle al banco que recalcule antes de lo esperado. Pregúntele a tu banco cómo será manejada tu situación particular.

¿Cómo puede saber qué clase de productos o programas hay?

Hay muchas clases diferentes de hipotecas y préstamos disponibles. Investiga y compara los tipos de préstamos visitando las páginas web de los bancos. Antes de comprometerte investiga y compara las mejores opciones. La Tabla 3 enseña los tipos de préstamos más populares que están disponibles hoy; hay muchos más que no hemos incluido en esta guía.

Tabla 3: Tipos de hipotecas disponibles en Connecticut (2017)

Clase de hipoteca	Índice fijo	Índice ajustable
<p>Préstamo Convencional</p>	<p>El interés es fijo durante la vida del préstamo</p>	<p>El interés varea a veces por año. No hay límite sobre la cantidad de ajuste de la tasa de interés.</p>
<p>Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration, FHA)</p>	<p>El interés es fijo durante la vida del préstamo</p>	<p>Ofrecido a familias de bajos o medios ingresos; el interés no pueden aumentar más de 5% sobre el interés inicial</p>
<p>Productos de CHFA Préstamo Convencional Productos VA Productos USDA</p> <p><i>Todos los préstamos de CHFA ofrecen interés más bajos de los que ofrece el mercado</i></p>	<p>El interés es fijo</p>	<p>No es ofrecido</p>
<p>VA (Administración de Veteranos)</p>	<p>El interés es fijo durante la vida del préstamo</p>	<p>No es ofrecido</p>
<p>USDA RDA (Departamento de agricultura desarrollo rural de EU)</p>	<p>El interés es fijo durante la vida del préstamo</p>	<p>No es ofrecido</p>

La información contenida en esta gráfica puede cambiar sin aviso. Para información actual debe hacer contacto con el prestamista.

Cantidad de entre (down payment)	Calificación de crédito requerida	¿PMI requerido?	Características especiales
3.5% o más	620 o más Tener bancarrota (bankruptcy) o el juicio hipotecario (foreclosure) en el pasado puede no ser problema dependiendo de cuando sucedió	Solamente si está haciendo un down payment de menos del 20%	Consulta con un banco para más información
Puede ser tan bajo como el 3.5%; Puede haber límites dependiendo de la fuente del down payment (regalos vs. ahorros)	No hay calificación de crédito mínimo pero el banco puede tener sus propios requisitos	Seguro de hipoteca provisto por FHA durante la vida del préstamo	Usualmente disponible para personas que compran por primera vez. Límite de préstamo basado en la locación. No puedes tener más de un préstamo de FHA al mismo tiempo. Contacta al banco para más información.
Cantidad de entre (down payment) disponible para todos los programas de CHFA	CHFA no tiene requisitos. Las reglas del asegurador o inversor son aplicables. Chequea con el profesional de hipotecas para más información.	Revisa las reglas del programa que quieres.	Para compradores por primera vez o aquellos que no han sido dueños de una propiedad en los últimos 3 años (no es necesario ser comprador por primera vez en ciertas áreas). Límites de ganancias y precios de venta varían de ciudad a ciudad. Para más información contacte a CHFA al sitio www.chfa.org
Puede ser hasta el 0% de entre	Va no tiene requisitos. El banco puede tener requisitos mínimos.	Seguro de hipoteca provisto por VA durante la vida del préstamo.	Personas militares que están en active duty o veteranos que son compradores por primera o segunda vez igual que miembros de la guardia nacional. Esposos de militares que murieron durante active duty pueden aplicar. Para más información contacta al banco.
Puede ser hasta el 0% de entre	Las reglas son flexibles en cuanto a la calificación de crédito	No	Propiedades tienen que estar en áreas rurales. La propiedad no debe tener edificios que produzcan ingresos comerciales o edificios para granjas. Para más información valla al sitio http://www.rd.usda.gov

Rehúsa estas características de préstamos

Hipotecas de índices ajustables (Adjustable rate mortgages)— hipotecas de índices ajustables tienen índices de interés que pueden subir durante la vida del préstamo. Por ejemplo, algunos préstamos tienen un interés inicial de 3.5% que es fijo por un periodo de dos años. En el tercer año, el índice de interés sube al 5% y en el quinto año sube otra vez al 8%. Durante la última crisis de ejecución hipotecaria (foreclosure), muchas personas perdieron sus casas porque inicialmente el índice de interés y el pago mensual estaban al alcance, pero después de dos o tres años el índice de interés subió y el pago de hipoteca mensual se convirtió inalcanzable. Chequea la revelación (disclosure) del **estimado del préstamo (Loan Estimate, LE)** para ver que dice sobre el pago de hipoteca mensual. Si el estimado del préstamo indica que tu pago mensual subirá en los siguientes años, quizás quieras buscar un préstamo con índice fijo donde tus pagos mensuales serán iguales cada año por toda la vida del préstamo.

Pagos inflados (Balloon Payments)— con la mayoría de hipotecas, la persona liquida el préstamo por medio de pagos fijos mensuales por un periodo de 30 años. Ya que cada pago incluye una cantidad para el capital y una cantidad para el interés, al final de los 30 años todo el interés y el capital del préstamo son pagados. Sin embargo, algunos préstamos incluyen pagos inflados. A cierto punto, generalmente después de 5 a 10 años, tienes que hacer un pago inflado para pagar todo el capital acumulado que todavía se debe.

Durante la última crisis de ejecución hipotecaria, mucha gente no sabía que debía un pago grande inflado y que estaba fuera de su alcance. Como resultado, sus hipotecas cayeron en situación de ejecución hipotecaria (foreclosure). Chequea tu **LE** para ver que dice sobre tus pagos mensuales. Si la revelación dice que tendrás que hacer un pago grande entre 5, 10 o 30 años de pagar tu hipoteca, esto es un pago inflado. Si vas a deber un pago inflado, pregúntate si tienes la capacidad económica para hacer ese pago cuando se venza y si deberías empezar a ahorrar ahora mismo. **Préstamos con pagos inflados son riesgosos porque es casi imposible predecir cuánto dinero tendrás que pagar en el futuro.**

Hipotecas de solo índice de interés (interests-only mortgages)— como explicamos anteriormente, los pagos mensuales de hipoteca generalmente incluyen pagos al capital del préstamo, el interés que el préstamo acumuló, los impuestos, y el seguro (PITI, siglas en). No obstante, algunos pagos de hipoteca no incluyen inicialmente pagos al capital de forma de mantener los pagos bajos. Eventualmente el prestatario tendrá que comenzar a pagar el capital o enfrentar pagar un gran pago inflado.

Chequea tu **LE** para ver si usted deberá un pago inflado al final del periodo del préstamo. Hipotecas de solo índice de interés funcionan para personas que no piensan quedarse en tus casas por mucho tiempo y están seguras que van a poder vender tu casa a o arriba de la cantidad que pagaron inicialmente, o planean refinanciar el préstamo. **Para la mayoría de personas, hipotecas de solo índice de interés no son una buena idea** porque todavía deberán una cantidad grande de dinero en la hipoteca después de hacer muchos pagos a tu hipoteca, y no va a crear patrimonio neto de tu casa hasta que alguna parte del capital haya sido repagado.

Préstamos de amortización negativa (negative-amortization loans)—distinto a pagos inflados y préstamos de solo índice de interés, préstamos de amortización negativa son estructurados de tal manera que el pago mensual no es ni lo suficiente para pagar el interés acumulado del préstamo. Y como resultado, el interés que se debe es agregado al balance del préstamo y puede ser cobrado de manera de un pago inflado o un pago de PITI drásticamente grande en 5 a 10 años después de ser abierto. **Préstamos de amortización negativa no es para personas que piensan quedarse en tu casa por un largo tiempo con la esperanza de un día liquidar tu hipoteca. Busque el consejo de un consejero de vivienda antes de solicitar un préstamo de amortización negativa.**

“No doc” o préstamos de ingreso manifestado (stated income loans)—préstamos de no doc o préstamos de ingreso manifestado permiten que recibas una hipoteca sin que verifiquen tus ingresos o muestren tu declaración de impuestos. Durante la reciente crisis de ejecución hipotecaria, algunas personas recibieron préstamos no doc que no podían pagar. **A menos que tus circunstancias prevengan verificar tus ingresos, es mejor mantenerte lejos de estas clases de préstamos.**

Penalti de pago anticipado (Prepayment penalties)—algunos bancos te cobran una cuota adicional si pagas la hipoteca temprano. Por ejemplo, si decides vender tu casa después de 10 años, pagarás tu hipoteca con el dinero que recibes de la venta. Un banco puede cobrarte una cuota por haber pagado la hipoteca temprano o por refinanciar la hipoteca. Si tu hipoteca tiene un penalti de pago anticipado, te puede costar más dinero de lo que crees. Chequea el estimado del préstamo (**LE**) para ver si hay un penalti de pago anticipado en tu préstamo.



Otras clases de préstamos y términos

Asistencia de entre (down payment assistance)— CHFA, FHA, y otras organizaciones sin lucro ofrecen ayuda para el entre por medio de préstamos o subsidios por todo o parte del entre. Generalmente, el préstamo del entre es una segunda hipoteca que tienes en la propiedad y que pagas cuando vendes tu casa. Llama a un consejero de vivienda (housing counselor) para ver si esta es una buena opción para usted.

Hipoteca reversa (reverse mortgage)— esta es una hipoteca especial que permite que personas de mayor de edad pidan dinero prestado en contra del patrimonio neto de la casa. Se llama hipoteca reversa porque en vez de hacer pagos al banco, el dueño de casa recibe dinero mensualmente del banco. La cantidad que el dueño de casa recibe y el interés que cobran aumenta la cantidad que el dueño de casa debe al banco. El préstamo es pagado después que usted o tus herederos venden la casa.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si usted decide obtener una hipoteca reversa, chequee los términos del préstamo cuidadosamente. Durante la última crisis de ejecución hipotecaria, muchos dueños de casa pensaron que el banco iba a pagar los impuestos de la propiedad o el seguro de vivienda, pero esto no pasó. Algunos dueños de casa están afrontando una ejecución hipotecaria por los impuestos de la propiedad no pagados. Llame al Centro para ayuda si esto le ocurrió a usted. (860) 263-0731.

Refinanciamiento— después de comprar tu casa y tener un buen tiempo de vivir en ella, podrás querer refinanciar tu hipoteca o sacar una nueva hipoteca. Mucha gente refinancia su casa para aprovechar un índice de interés más bajo o para pagar un gasto grande como la colegiatura de un hijo o remodelación de la propiedad. Refinanciar significa que pagarás tu préstamo original y te darán un préstamo nuevo. Generalmente esto quiere decir que tendrás una hipoteca nueva. Si decides refinanciar, debes seguir todos los pasos en esta Guía otra vez para ver si esta nueva hipoteca estará a tu alcance.



CONSEJO GENERAL:

Si tienes un penalti por pre-pago, un refinanciamiento puede costarte mucho dinero. Un penalti por pre-pago es cobro extra que tienes que pagar si pagas la hipoteca temprano, o sea antes de la fecha determinada. Chequea tus documentos del cierre o consulta con un consejero de vivienda para ver si tu préstamo tiene penalti por pre-pago.

¿Qué más debes saber?

Agencias consejeras de vivienda de HUD — CHFA ofrece cursos gratuitos de educación para compradores de casa y para posibles compradores que utilizan prestamos de CHFA. Estos cursos son ofrecidos en colaboración con más de diez agencias consejeras de vivienda aprobadas por CHFA/HUD y por todo el estado de Connecticut. Estos cursos brindan instrucciones sobre los pasos financieros

Puedes encontrar una lista de consejeros de HUD u otras agencias certificadas por el estado en <https://goo.gl/6q2rXI>

Seguro (Insurance)

Hay diferentes tipos de seguro asociadas con la compra de casa. El primero, **seguro de hipoteca**, fue discutido anteriormente y es requerido por un banco cuando das un entre de menos de 20% del precio de la casa. El seguro de hipoteca puede ser privado (PMI) en casos de préstamos convencionales, o pueden ser financiado por agencias federales como HUD o VA.

Otra clase de seguro se llama **seguro de riesgo o de dueños de casa (hazard or homeowners' insurance)**. Este seguro te puede ayudar a pagar reparos o reconstruir tu casa en caso de daños. El seguro también tiene que incluir suficiente cobertura de responsabilidad (liability coverage) en caso de que un accidente o daño ocurra en tu propiedad. Evalúa cualquier póliza de seguro de dueños de casa que te ofrezcan para asegurarte que el deducible está a tu alcance económico y que tiene suficiente seguro para reponer cosas pérdidas o dañadas.

Seguro de título (title insurance) es para asegurar tu interés y el interés del banco sobre la propiedad en contra de demandas adversas o, en algunos casos, disputas sobre donde termina/empieza la propiedad.

Finalmente, su banco puede obligarlo a que compre **seguro de inundación (flood insurance)**. Aunque el seguro de inundación es generalmente de bajo costo, casas en lugares designados como zonas de inundación pueden tener índices de seguros más altos pero un valor menor de reventa.



CONSEJO GENERAL:

Si tu banco quiere atar otro tipo de seguro junto con tu hipoteca aparte del seguro de riesgo, de dueño de casa, de título o de inundación, habla con un consejero de vivienda antes de hacerlo. Incluir otros seguros en tu pago de hipoteca puede hacer que tu pago sea más caro de lo que puedes pagar.



CONSEJO GENERAL:

Si tu pago de seguro *no está incluido con tu pago de hipoteca mensual y dejas que se venza del seguro*, el banco puede comprar su propio seguro y pedirte que se los pagues. Generalmente estas pólizas son más caras y ofrecen menos cobertura que una póliza que tú busques. Asegúrate de mantener tu póliza de seguro actualizada.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Recientemente, el Centro recibió quejas de dueños de propiedades que no pudieron comprar seguro de riesgo porque rentan a personas que usan cupones de vivienda (Section 8 y RAP). Otros dueños han reportado que su cuota mensual ha sido doblada o hasta pagan tres veces la cantidad mensual porque rentan a inquilinos que usan cupones de vivienda. Esto es contra la ley. Llama al Centro si esto te ha pasado al (860) 247-4401.

Algunos seguros de pólizas de dueños de casa solo ofrecen pagar a los dueños el “valor del mercado” de sus casas en caso de destrucción. Es posible que esa cantidad no cubra toda lo que cueste reconstruir tu casa. Por ejemplo, si compras una casa con muchas renovaciones caras en un área de casas de bajo valor, el valor del mercado de tu casa puede ser más bajo que el costo de reconstruir una casa con estas renovaciones. Si no puedes obtener una póliza de seguro que te pueda ayudar a reemplazar tu casa, llame al Centro—tal vez podemos ayudarte.

Si no puedes comprar seguro de un agente de seguros privados, puede ser que puedas obtener seguro por el plan FAIR de Connecticut. Puedes encontrar más información sobre este plan y solicitar cobertura al <http://www.ctfairplan.com/>.

Encontrará más información sobre cómo comprar seguro de dueños de casa en la sección **Listo para comprar** de esta guía.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Es contra la ley que una agencia de seguros se niegue a ofrecerte seguro por ser parte de una clase protegida (por tu raza, nacionalidad, o género), y es contra la ley que una agencia de seguros se niegue a darte una póliza porque vives en un vecindario que tiene un alto número de gentes de color. Si piensas que te han negado seguro por tu estatus protegido o por el lugar donde vives, llame al Centro al (888) 247-4401.

Impuestos de propiedad

Los impuestos de propiedad son un factor muy importante que considerar cuando buscas una casa. En Connecticut, cada pueblo y ciudad establece su propio índice de interés de impuestos cada año (se llama índice mill porque es la cantidad de impuestos que debes pagar por cada \$1,000 del valor de la casa). Depende del lugar donde está la casa y el valor, los impuestos de propiedad pueden ser muy costosos, y hasta empujar una casa que está a tu alcance fuera de tu presupuesto. Generalmente tendrás que pagar tus impuestos de propiedad cada mes con la hipoteca. Mantén en mente que la cantidad de impuestos cambiará al largo de los años, y es posible que aumenten.

Si estás trabajando con un agente de bienes y raíces, es posible que te den una lista de propiedades específicas que incluyan la información más reciente de impuestos anuales de cada propiedad. No obstante, si estas comenzando tu búsqueda o quieres verificar la cantidad en la lista, trata los siguientes recursos:

- La oficina de Policy and Management de Connecticut lista los últimos índices mill de cada pueblo y ciudad en el estado en su sitio red: <http://www.ct.gov/opm/cwp/view.asp?Q=385976>
- La mayoría de oficinas de evaluación de impuestos (tax assessors) de pueblos y ciudades tienen sitios red que incluyen bases de datos o listas de todas las casas en el pueblo y **la evaluación de valor (assessed values)** más reciente. Estos sitios red locales también proveerán otros impuestos locales si los hay como impuesto de distrito de fuego (fire district tax).
- También puedes llamar por teléfono a la oficina de evaluación de impuestos (tax assessors) directamente para buscar ayuda para encontrar esta información.
- Los sitios red de compañías de bienes y raíces grandes algunas veces tienen una lista de los impuestos pagados del año más reciente; ten cuidado de que la cantidad que muestren normalmente no es la cantidad más reciente.

La evaluación del valor de una casa vs. el valor del mercado: La evaluación del valor de una casa (assessed value) es diferente al valor del mercado de una casa (market value) (i.e., el valor justo que piden por una casa). La evaluación del valor de una casa es comúnmente el 70% del valor del mercado que la casa ha sido evaluada, pero esto puede variar de pueblo a pueblo. **La cantidad de impuestos de propiedad son calculados usando la evaluación del valor de una casa.**



¡Saca la calculadora! Para calcular la cantidad de impuestos de una propiedad, **multiplica la evaluación de valor por el índice de mill, y después divide este número por 1,000.** Aquí está un ejemplo:

Ejemplo de una casa en West Hartford:

Paso		
1.	Busca el precio de la casa o valor del mercado	\$200,000
2.	Calcula la evaluación del valor (.70 x valor del mercado del primer paso)	\$140,000
3.	Encuentra el índice de interés mill (lo puedes encontrar en el sitio red del pueblo)	\$39.41 por cada \$1,000 de la evaluación del valor
4.	Calcula los impuestos anuales (índice mill x evaluación del valor y divide por 1,000)	39.41 x 140,000 Dividido por 1,000 = \$5,431.24
5.	Calcula los impuestos mensuales (impuestos anuales del paso 4 dividido por 12 meses)	\$5,431.24 dividido por 12 = \$460.95 es lo que tiene que sumarle a su pago de hipoteca cada mes.

Algunos pueblos y ciudades tienen impuestos especiales o diferentes maneras de calcular impuestos de propiedad—llama a la oficina de evaluación de impuestos para recibir la información más correcta. Tu agente de bienes y raíces también te puede ayudar a confirmar la información sobre los impuestos. No obstante, es recomendable saber cómo encontrar esta información tú mismo, especialmente lo más pronto posible durante el proceso de compra para ver qué precios de casas están a tu alcance.

Como Encontrar La Hipoteca Indicada Para Ti

Ahora que sabes cuánto dinero quieres pagar cada mes y conoces los tipos de préstamos de hipotecas disponibles, es hora de encontrar un banco. Esta sección te enseñara el proceso de solicitud de un préstamo de hipoteca, el proceso de aprobación de un préstamo de hipoteca, y el cierre. Alguna de esta información será repasada más adelante en esta guía.

El consejo más importante para encontrar el mejor préstamo de hipoteca indicado para ti es comparar productos. Visita o llama a por lo menos tres bancos para recibir información y ver que te pueden ofrecer. Compara diferentes productos y decide cuál es la mejor opción para ti. Usa el formulario de la Tabla 4 para comparar diferentes productos de préstamos y decide cual son tus siguientes pasos.

Agente de préstamos (loan brokers)—los agentes de préstamos son similares a los agentes de bienes y raíces. En vez de trabajar para solo un banco, ellos trabajan para varios bancos. Ellos pueden ayudarte porque un agente de préstamos puede evaluar el mercado de

préstamos para buscar el mejor préstamo para ti. No obstante, agentes de préstamos pueden cobrarte cargos adicionales por encima de lo que un banco cobra. Por ejemplo, un banco puede cobrar una cuota de apertura (o cuota de solicitud) y el agente de préstamos puede cobrar otra cuota más de solicitud. Algunas veces estas cuotas son pagadas por el banco, pero otras veces el banco te pasa los cobros a ti. Chequea tu **LE** para ver si dice que cuotas serán cobradas para darte el préstamo.

Algunos agentes de bienes y raíces trabajan en la misma oficina con agentes de préstamos. Tal vez parezca conveniente encontrar estos servicios en la misma oficina para ayudarle a buscar una casa y para encontrar un préstamo. Es mejor que siempre averigües y compares otras opciones. Esta es la compra más grande de tu vida, y deberías de visitar por lo menos tres bancos antes de decidir. Aunque un agente de préstamos te ofrezca tres presupuestos de diferentes prestatarios, continúa averiguando y comparando por ti mismo. Es posible que encuentre un mejor precio directamente de un banco.

Tabla 4: Comparación de Préstamos

Términos del préstamo	Préstamo 1	Préstamo 2	Préstamo 3
Nombre y dirección del banco			
Nombre y número de teléfono del agente de préstamos			
Tipo de préstamo (convencional, CHFA, FHA, VA)			
Cantidad del préstamo			
Índice fijo o ajustable			
Termino del préstamo (cuantos años)			
Índice de interés			
¿Puntos?			
Entre (down payment)			
Cuota de apertura			
Cuota de solicitud			
Otras cuotas?			
PMI (si o no)			
Calificación de crédito necesaria			
Estimado de gastos de cierre			
Estimado tiempo para cerrar la compra			

Si no puedes completar todo este formulario, regresa con el agente de préstamos y pregúntale la información que hace falta. Si necesita más formularios de **comparación de préstamos (Loan Comparison)**, encuétralos en la página 83.

Calificando para una hipoteca— tus ingresos, recursos, y crédito

Después de que busques y compares préstamos y te sientas listo para solicitar una hipoteca, descubrirás que necesitas juntar el papeleo para el agente de préstamos. Usa el siguiente formulario para organizar y juntar el papeleo necesario. Mantenerte organizado es importante para hacer que el proceso de solicitud corra rápido y sin dificultad.

Tabla 5: Lista de Verificación de Documentos

Marque aquí cuando lo tenga	Documentación necesaria	Número de años/ meses
	W-2 o declaración de impuestos	Los últimos 2 años
	Prueba de recibir seguro social, SSI u otro beneficio federal	Los últimos 2 años
	Talones de cheques de todas las personas que se incluirán en el préstamo	Los últimos 30 días
	Dirección de la residencia	Los últimos 2 años
	Nombre y dirección de los patrones de tu empleo	Los últimos 2 años
	Verificación de cuentas de cheques, ahorros, fondo mutual de inversiones, cuentas de retiro, etc. (statements)	Los últimos 3 años
	Nombre, dirección, número de cuenta, y pago mensual de todas tus tarjetas de crédito, préstamos de carros, préstamos personales, préstamos de pago diario, otras hipotecas, y cualquier otra deuda	Todas las cuentas vigentes
	Dirección, impuestos anuales, y seguro de otras hipotecas	Los últimos 2 años
	Cheques de renta	Los últimos 12 meses
	Nombre y dirección de su arrendador (landlord)	Los últimos 2 años
	Tarjeta de seguro social	
	Certificado de elegibilidad (VA)	
	Si trabajas por tu cuenta, declaraciones de impuestos con todos los horarios	Los últimos 2 años
	Decreto de divorcio o aceptación de separación, si es aplicable	
	Contrato de venta o aceptación de compra	
	Explicación y documentación de status de estudiante por escrito (si esto afectado sus ingresos) en los últimos 2 años	
	Explicación por escrito de cualquier problema en su crédito	
	Explicación por escrito de algunos lapsos de empleo que duraron más de 30 días	

Consulta de nuevo con la sección de esta guía llamada **¿Cuánto puedes pagar?** para repasar cómo usará esta información el banco para determinar tu elegibilidad para una hipoteca. Puedes encontrar este formulario en blanco en la página 85.

Calificando para una hipoteca—la propiedad

Después que presentes todos los documentos necesarios al agente de préstamos, como ingresos, recursos y crédito, también te pedirá información sobre la casa que usted espera comprar (la próxima sección **Listo para comprar**, te enseñara más sobre la búsqueda de una casa). Dos grandes fuentes de información sobre la casa son la valoración y inspección.

La valoración (appraisal)—la meta de una valoración es determinar el valor del mercado de su nueva casa por medio de una comparación a casas similares en el vecindario. Si estás de acuerdo con el vendedor sobre el precio y es comparable a precios de casas recién vendidas en el mismo vecindario, es más probable que el banco apruebe el préstamo. Si has aceptado pagar una cantidad más alta por tu casa del precio de casas similares (se llama comparables) recién vendidas en el área, tu solicitud de préstamo puede ser negada.

Una vez que entres en contrato de venta, tu banco contratará un agente profesional independiente para que inspeccione la casa que quieres comprar, y para que dirija una comparación del mercado de bienes y raíces local, esta información será usada para darte un estimado del real valor de la casa.



CONSEJO GENERAL:

Si el reporte de valoración indica que tu casa vale menos de lo que aceptaste pagar, lee con cuidado. Si el inspector uso casas que fueron vendidas hace muchos meses o uso casas más antiguas que la tuya o casas en malas condiciones, puedes desafiar la valoración o puedes conseguir una nueva valoración. Recuerda, si la valoración dice que la casa no vale lo que tú has aceptado a pagar, te negaran el préstamo.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si la valoración muestra que tu casa no vale lo que aceptaste pagar Y el reporte ofrece razones ilegales por el valor bajo de la casa, es posible que estés siendo discriminado. Algunas razones ilegales de reducir el valor de una casa pueden ser que tu casa está en un vecindario donde mucha gente de color vive, la casa está al lado de un complejo de vivienda pública, o el vecindario está cambiando de una mayoría de blancos a una mayoría de negros o latinos. Si esto te pasa a llama al Centro.

Inspecciones de vivienda (home inspection)—además de la valoración, la mayoría de bancos piden una inspección de vivienda. Una inspección de vivienda también es algo bueno para el comprador. La inspección da una vista en general a la condición de la casa a cosas como los cimientos (foundation), los revestimientos (siding), el techo, la plomería, y otras cosas. También puedes elegir obtener tu propia inspección para cosas como termitas, plomo, moho, radón o asbestos. Si decides obtener otra inspección adicional, asegúrate de guardar dinero suficiente para estos gastos.

Las inspecciones te ayudaran a decidir si quieres continuar con la compra o renegociar con el vendedor para que puedas pagar el costo de los reparos o reemplazo de cosas importantes como un techo o caldera.

Conoce más sobre cómo encontrar un inspector de vivienda profesional, cómo negociar con el vendedor usando los resultados de la inspección, y que más puedes esperar de una inspección en la sección **Desde la oferta hasta el cierre: paso-por-paso de esta guía.**



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:
Si tienes niños, un vendedor no puede negarse a permitir que hagas una prueba de plomo en la propiedad como parte de su inspección – esto es discriminación. Llame al centro si esto te ocurre.

Calificando para una hipoteca—el papeleo

Antes de ser aprobado para un préstamo, tendrás que pasar varios obstáculos: el papeleo.

Una vez que el agente de préstamos tenga toda la información necesaria, es hora de comenzar a firmar documentos. Lee todos los documentos cuidadosamente antes de firmarlos. Nunca firme documentos incompletos o con información equivocada. Para más información sobre los formularios que recibirás como parte de tu solicitud de hipoteca, y para una herramienta interactiva que te ayudara a evaluar esta información, visita el sitio: **www.consumerfinance.gov/owning-a-home/loan-estimate/**

Los documentos finales de una hipoteca incluirán:

Estimado de préstamo (Loan Estimate, LE)

Este es un estimado preliminar de cuotas y cargos que probablemente pagarás por el préstamo. Incluiremos cuotas de apertura (alguna vez llamada cuotas de solicitud) y otros costos como el costo de una inspección de vivienda o reporte de crédito, además cuanto tendrás que pagar durante el cierre hacia tu primer pago de hipoteca. Para más información sobre los costos del cierre, ve la siguiente sección. Regulaciones federales requieren que bancos den aviso de cualquier cambio de las cuotas del cierre, entonces es posible recibir más de un estimado **LE**. Asegúrate de leer bien y comparar todos los estimados LE para entender los cambios. Pregúntale al agente de préstamos porque los costos estimados están cambiando.

Divulgación del cierre (Closing Disclosure)


Este formulario incluye información sobre el **índice de porcentaje anual (APR)** del préstamo, la cantidad total de interés que pagarás durante la vida del préstamo, y la cantidad que pagarás mensualmente hasta que el préstamo sea pagado por completo. Este formulario

también incluirá información sobre penaltis por pre-pagar, si tu seguro e impuestos están incluidos en el pago de hipoteca, y si el banco piensa vender tu préstamo a otra compañía para coleccionar los pagos mensuales.

Solicitud de hipoteca (Mortgage Application)

La solicitud de hipoteca incluye información sobre tus ingresos, recursos, y crédito. No debes firmar este documento durante tu primera cita con el banco porque todavía no han juntado toda la información requerida. Aun si les has dicho todo lo que ganas mensualmente o dado un talón de cheque, el agente tiene que esperar que recibir información de tu empleador antes de archivar esta información.

Firmaras la solicitud de hipoteca bajo penalti de perjurio. Esto significa que juras que todo lo que dices en la solicitud es cierto a lo mejor de su conocimiento. Si hay algo incorrecto o no es cierto, pregúntele al agente que lo cambie antes de firmar. Y nunca firme una solicitud de hipoteca en blanco. Dar información incorrecta intencionalmente en una solicitud de hipoteca puede llevarla a cargos criminales.

 **CONSEJO GENERAL:**


No firmes una solicitud si algo esta incorrecto o incierto en la solicitud. Uno de los problemas descubiertos durante la última crisis de ejecución hipotecaria fue que algunos agentes de crédito exageraron los ingresos de las personas que querían comprar. Aun si dicen “así es como hacemos esto,” no firmes una solicitud con información falsa. Es mejor abandonar la solicitud a enfrentar una ejecución de hipoteca porque no puedes pagar tu hipoteca, o peor, afrontar cargos criminales.

Finalmente, la solicitud de hipoteca preguntará tu raza, nacionalidad y género. Una ley federal llamada **Ley de Divulgación de Hipoteca de Vivienda (HMDA)** requiere a los bancos coleccionar esta información para evaluar si un banco está discriminando. Esta información es reportada al gobierno federal sin que se divulgue alguna información personal que dirija a su identificación. Por ejemplo, un banco tiene que divulgar que 25 mujeres, 15 hombres, 50 blancos, 24 negros, y 15 latinos solicitaron hipotecas en el año 2016, pero no se divulgan los nombres o direcciones de las personas que hicieron las solicitudes. Esta información es usada por organizaciones como el Connecticut Fair Housing Center para determinar si un banco está discriminando al negarse a hacer préstamos a personas de las clases protegidas. Por favor complete esta información correctamente.



¿Cuáles son los gastos de cierre y quien tiene que pagarlos?

Una vez que tu hipoteca sea aprobada, te pondrás de acuerdo con el vendedor para elegir la fecha para finalizar la compra, se llama el **día del cierre (closing date)**. En el día del cierre, firmarás documentos para hipoteca, la escritura, y muchos documentos más. También tienes que pagar los gastos del cierre. Los gastos del cierre son los costos que se pagan al cerrar la compra de tu casa o se firman los documentos necesarios para transferir la escritura de la casa a tu nombre. Los gastos típicos del cierre son entre el 2% al 5% del total de la cantidad del préstamo. Las cantidades finales que pagarás están en el formulario llamado **Divulgación del Cierre (Closing Disclosure)**.



CONSEJO GENERAL:

La mayoría de los gastos del cierre son pagados por el comprador. Es muy importante recordar que tienes que pagar ambos gastos del cierre y el entre el día del cierre. Asegúrate de tener suficiente dinero para pagar todos los gastos este día. Hay veces que el comprador le pide al vendedor que pague los costos del cierre con el acuerdo del vendedor. Pregunta y habla con tu agente de bienes y raíces o con tu consejero de vivienda acerca de en qué circunstancias paga el vendedor por algunos de los gastos del cierre como incentivo para que el comprador compre la casa.

Las cantidades que se pagan son divididas en secciones basadas en quien está pagando y adónde va el pago a pagar. Los gastos de cierre incluyen:

Pago para el agente de bienes y raíces:

La comisión de la venta de bienes y raíces— cuando compras casa, el vendedor generalmente paga por la comisión de venta o cuota del agente porque el agente de bienes y raíces o agente de venta trabaja para el vendedor (muchas veces esta comisión ya está planeada y calculada en el precio que piden). Si tienes un agente de comprador, esta persona generalmente compartirá esta comisión con el agente del vendedor. Usualmente la comisión es del 5% al 6% del precio de la casa.

Pago para el banco de parte del comprador:

Cuota de solicitud o apertura (origination o application fee)— esta cuota se paga en el día del cierre si no fue pagada el día que solicitaste la hipoteca.

Puntos (points)— los puntos son descuentos ofrecidos por el banco a cambio de un índice de interés más bajo. Un punto vale 1% de la cantidad de la hipoteca y se paga durante el cierre. Por ejemplo, si decides sacar un préstamo de \$100,000, un punto es equivalente a \$1,000. Un préstamo puede tener un índice de interés de 4.5%, pero si pagas un punto o \$1,000, el índice

de interés es bajado al 4%. Si piensas vivir en tu casa un largo plazo y mantener la misma hipoteca, vale la pena pagar puntos en el cierre porque te ahorrara dinero a largo tiempo. Consulta con un consejero de vivienda para determinar si pagar puntos te conviene. El sitio **Bankrate.com** tiene calculadoras para ayudarte a decidir si pagar puntos tiene sentido para ti.

Cuota del reporte de crédito (credit report fee)—este es el costo para obtener una copia de tu reporte de crédito. Esta cuota será colectada en el cierre si todavía no se la han cobrado. La mayoría de cuotas por reportes de crédito se pagan cuando se entrega la solicitud de hipoteca. En este caso, la cuota esta anotada como “pagada afuera del cierre” en la **declaración de acuerdo (Settlement Statement)**.

Cuota de valoración (appraisal fee)—si no le pagaste al banco antes de hacer la valoración, te cobrarán esta cuota durante el cierre. No obstante, la mayoría de inspectores piden su cuota cuándo hacen y completan la inspección. En este caso, la cuota esta anotada como “pagada afuera del cierre” en la **declaración de acuerdo (Settlement Statement)**.

Cuotas de anotación (recording fees)—estas son cuotas del estado y localidades que anotan o entablan los documentos de tu hipoteca y escrituras con la oficina de registro en su municipalidad (registrar of deeds). Estas cuotas son pagadas al abogado del banco, quien pasa el dinero a la oficina de registro.

Cuota de examinación de escritura (title examination fees)—una examinación de la historia de la escritura de una propiedad para asegurarse que no haiga derecho de retención pendiente (liens) en la casa o impuestos u otras cuentas atrasadas que no ha pagado el vendedor. Esta cuota se le paga al banco, quien le paga a la compañía que hace la examinación de escritura.

Seguro de escritura (title insurance)—a veces la examinación de escritura y el seguro de escritura son combinados en una sola cuota. Seguro de escritura es emitido por una compañía para proteger al banco en caso que se encuentren límites de derechos del dueño anterior para poder vender la propiedad.

Cobros de preparación de documentos (document preparation charges)—la cantidad que se le paga al abogado del banco para preparar los documentos del cierre.

Cobros del abogado (attorneys' fees)—si contratas a tu propio abogado para que revise todos los documentos y te aconseje, tienes que pagarle por su propia cuenta.

Cantidades pagadas durante el cierre por costos futuros por adelantado por el comprador

Impuestos (taxes)—impuestos de bienes y raíces a veces son incluidos en tu pago de hipoteca mensual. Cuando los impuestos son pagados mensualmente como parte de la hipoteca, esto se llama escrow. Esto significa que pagas una parte de tus impuestos cada mes a pesar de que los impuestos de bienes y raíces son típicamente pagados dos veces por año o trimestralmente. Durante el cierre pagarás una cantidad proporcional (prorated) de los

impuestos que se vencen en el mismo mes del cierre, más un mes de impuestos en escrow que guardara el banco para pagar los impuestos a la ciudad o pueblo cuando se venzan.



CONSEJO GENERAL:

Chequea que tus impuestos de bienes y raíces están incluidos en tu pago de hipoteca. Si no están incluidos en el pago, tendrás que pagar los impuestos de bienes y raíces por separado. Durante la última crisis de ejecución hipotecaria, muchos dueños de casas enfrentaron una ejecución hipotecaria porque creían que los impuestos estaban incluidos en el pago cuando no lo estaban.

Pago de hipoteca (mortgage payment)— al cerrar, pagas una porción del pago de hipoteca del mes cuando cierras tu compra, más el pago completo de hipoteca del siguiente mes. Por ejemplo, si tu compra cierra el 15 de octubre, pagarás la mitad del pago de octubre más un pago completo de noviembre. Tus pagos mensuales comenzarán en diciembre.

Seguro de dueños de casa (homeowners' insurance)— la mayoría de bancos piden seguro de dueños de casa o de riesgo y también una póliza de seguro de responsabilidad por un año completo comenzando el día del cierre. Al menos que haigas pagado este seguro por separado, tendrás que pagarlo el día del cierre. Si compraste el seguro por aparte, necesitas dar prueba de estás asegurado por un año completo desde el día de cierre.

Prima de seguro de hipoteca (mortgage insurance premium)— si es requerido que compres **PMI** (para préstamos convencionales con entres de menos del 20%), pagarás una porción del pago del seguro de hipoteca por el mes cuando cierras y el pago del seguro de hipoteca del siguiente mes. Por ejemplo, si cierras el 15 de octubre, pagarás la mitad del pago del seguro de octubre más un pago de seguro completo de noviembre. Tu pago de seguro comenzará en diciembre. Actualmente, los préstamos de FHA piden de antemano el 1.75% de la cantidad del préstamo de prima de seguro de hipoteca (**Mortgage Insurance Premium, UFMIP**) al cerrar la compra.

Interés (interest)— en el cierre, pagarás una porción del pago de interés del mes cuando cierras y el interés completo del siguiente mes. Por ejemplo, si cierras el 15 de octubre, pagarás la mitad del interés de octubre más todo el interés que debe en noviembre. Tu pago de interés regular comenzará en diciembre.

Seguro de inundación (flood insurance)— el Programa Nacional de Seguro de Inundación ofrece subsidios federales para seguros de inundación para dueños de casas en áreas especiales con riesgo de inundación. El estado de Connecticut tiene varias áreas designadas de riesgo de inundación. Para determinar si tu casa se encuentra en una de estas áreas de riesgo de inundación, visita <http://msc.fema.gov/> y busca la dirección de la casa que quieres comprar. Si la casa está en un área de inundación o si decides comprar seguro de inundación, visita el sitio red www.floodsmart.gov para más información.



Listo Para Comprar

Priorizando tus necesidades

Ahora que ya tienes tus finanzas en orden, vamos a la parte divertida: decidir adonde vivir y comenzar a buscar tu nuevo hogar. Antes de que comiences a buscar casas de venta, te ayudara contestar las siguientes preguntas:

- ¿Qué tamaño de casa quiero?
- ¿Necesito garaje?
- ¿Quiero un patio?
- ¿Qué estilo de casa quiero (moderna, estilo hacienda, de arenisca, victoriana)?
- ¿Qué clase de casa quiero (condominio, multi-familiar, de una sola familia)?
- ¿Hay familia o amigos cerca?
- ¿Quiero vivir cerca de mi trabajo?
- ¿Hay parque cerca?
- ¿Adónde quiero vivir?
- ¿Quiero vivir cerca de una buena escuela?
- ¿Quiero vivir cerca de un mercado?
- ¿Quiero estar cerca de transporte público?

Todas estas preguntas son importantes, y las respuestas son diferentes para todos. Tal vez ya sabes exactamente qué es lo que quieres, pero si no, tomar tiempo para considerar estas preguntas te ayudara a decidir.

¿Sabías que dueños de casa viven en su primera casa un promedio de 11 años?

Mientras que es probable que vivas en tu primera casa más o menos de este tiempo, es seguro decir que vivirás en tu primera casa por un largo plazo. Por eso es importante considerar no solo el tipo de casa que quieres comprar, pero también una casa y lugar adonde te sientas a gusto por varios años.

Identificando y organizando tus prioridades

Hemos diseñado una **Evaluación: ¿Qué estoy buscando?** Esta herramienta te ayudara a decidir cuáles son tus prioridades. Toma tiempo para completar esta evaluación que esta al final de esta guía. Una vez que complete la evaluación, use el formulario **De sueño a realidad: ¿qué quiero en una casa?** para organizar tus respuestas.

Evaluación: ¿qué estoy buscando?

Andar buscando casa es divertido, pero te darás cuenta muy rápidamente de que te gustara más de una casa durante el proceso. Es bueno ir a cada cita con tu agente para comprar casa teniendo en mente que es lo que necesitas vs. que es lo que quieres y asegurarte de que encuentres lo que necesitas. Abajo hay preguntas que te pueden ayudar a priorizar tus necesidades y deseos en una casa nueva. Tus respuestas guiarán tu búsqueda, recuerda que puedes cambiar de opinión y de respuestas al transcurso del proceso. Este formulario es para ti, no lo tienes que compartir con nadie que no quieras.

1. ¿Me quiero quedar en mi mismo vecindario/ciudad? Sí No
Si no, escribe las ciudades/pueblos que quieres considerar para mudarte:
• _____
• _____
2. ¿Cuáles son las cosas básicas que necesito en una casa (cuarto de lavandería, garaje, etc.)?
• _____
• _____
3. ¿Qué cosas quiero tener cerca de mi casa (una iglesia, supermercado, parque, etc.)?
• _____
• _____
4. ¿Cuántos cuartos necesito en mi nueva casa? 1-2 3-4 4+
5. ¿Cuántos baños necesito en mi nueva casa? 1 2
6. ¿Necesito un patio (yard) grande? Sí No
7. ¿Prefiero calefacción de gas, petróleo, o eléctrica? Sí No
8. ¿Quiero vivir cerca de transporte público? Sí No
9. ¿Quiero vivir cerca de mi trabajo? Sí No
10. ¿Quiero estar cerca de escuelas buenas? Sí No

**De sueño a realidad:
¿Qué quiero en una casa nueva?**

Lugar, lo básico, y comodidades (lista para organizarse)

Dirección:

Lugar	lo básico	comodidades
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Notas adicionales

Las respuestas de tu **evaluación** deberían de haberte ayudado a enfocarte en las cosas que tienen más importancia para ti durante la búsqueda de tu casa. Es buena idea escribir estas cosas en la lista. Cuando veas casas, chequea todas las cosas que cumplen con su lista de deseos.

Explorando nuevos lugares: cómo conocer más pueblos o vecindarios nuevos

¿Cómo puedes decidir DONDE vivir? Hay muchas razones por las que podrías estar considerando mudarte a un nuevo vecindario, pueblo/ciudad, o hasta otro estado. La evaluación que tomaste te ayudara a identificar y organizar tus prioridades. Es muy importante que siempre mantengas estas prioridades al frente para asegurarte de comprar una casa en un lugar que cumple con tus requisitos.

Primero decide si tu vecindario o ciudad actual cumple con los requisitos de tu lista. ¿Los cumple? Si la respuesta es sí, entonces comienza tu búsqueda de casa en el área donde estás viviendo. Si la respuesta es no, busca en áreas nuevas. Tal vez tengas idea de algunos cuantos lugares. Y si no, ¿dónde puedes comenzar?

Revisa tu **Evaluación: ¿Qué estoy buscando?** Ahora que ya sabes que es importante para ti, puedes comenzar a ver casas en comunidades que satisfacen necesidades. Aquí hay unas preguntas adicionales que puedes tener sobre las áreas escogido explorar:

¿Me siento seguro y cómodo en esta área? ¿Hay buen transporte público?
¿Tiene buenas escuelas? ¿Es el área caminable?
¿Cómo es la ciudad? ¿Está cerca de mi trabajo?
¿Hay lugares donde yo puedo encontrar trabajo?
¿Hay lugares de entretenimiento? ¿Conozco alguien en esta área?
¿Hay restaurantes/ parques o zonas de recreo que puedo usar?
¿Hay iglesia o templo cerca?

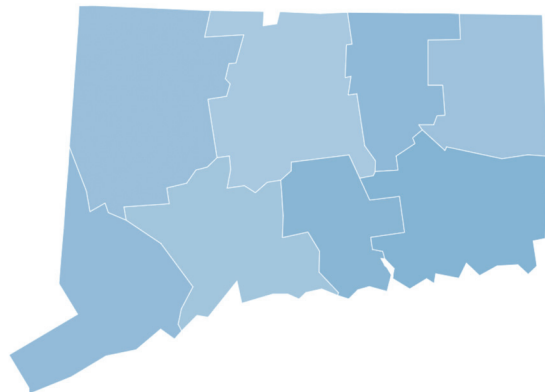
¿Cómo puedes encontrar respuestas a estas preguntas? Puedes hacer una búsqueda por internet, hablar con amigos, compañeros de trabajo, y parientes que viven en el área, y visita lugares para ver si te gustan.

Cada ciudad y pueblo en Connecticut tienen un sitio web con información general. Puedes encontrar una lista de todas las ciudades y pueblos en el estado, con enlaces para sitios web visitando:

www.ctfairhousing.org/cities

<http://portal.ct.gov>

El Centro de Recursos Económicos de Connecticut (CERC) también tiene perfiles de cada pueblo y ciudad en el estado. Cada perfil contiene información acerca de muchos aspectos cotidianos de un pueblo, incluyendo información demográfica, economía, educación, oficina gubernamental, vivienda, empleo, crimen y seguridad, y otros detalles. Puedes encontrar todos los perfiles de los pueblos y ciudades de Connecticut en **www.cerc.com/TownProfiles**.



Otros sitios red para más información sobre los vecindarios, pueblos y ciudades en Connecticut:

www.city-data.com

www.bestplaces.net

Aprende más de un nuevo lugar, compare sitios red, hable con vecinos, y haz tiempo para ir a visitar el lugar en persona. Si es posible, visita el lugar durante diferentes horas del día. Si manejas al trabajo, es bueno averiguar cuanto tiempo toma el viaje de la casa al trabajo y viceversa durante horas congestionadas.

Una parte importante de cualquier búsqueda de casa es tener en mente el sistema de apoyo que te ayudara a sentirte bien en tu nuevo hogar. Un sistema de apoyo puede incluir amigos y familia, iglesias u otras organizaciones religiosas, asociaciones de vecinos, o centros de comunidad. Piensa en los sistemas de apoyo que te han ayudado en el pasado para sentirte cómodo en otros lugares que has vivido. ¿Tienen esas mismas cualidades los lugares que estás considerando?

Hay mucha información disponible, y es fácil sentirte intimidado. Mantente atento durante la búsqueda revisando varias veces la lista de **evaluación, De sueño a la realidad**, y también mira el **presupuesto** para asegurar que tu nueva casa tenga las cualidades más importantes para ti.

Buscando una casa

Ahora que ya sabes en cuáles vecindarios, pueblos o ciudades quisieras vivir, es hora de comenzar a buscar tu nuevo hogar.

¿Qué información puedes encontrar tú mismo?

El internet está lleno de recursos que te pueden ayudar durante la búsqueda de casa. Hay variedad de sitios red de bienes y raíces donde encontrarás casas por localidad, tipo, precio, tamaño, número de cuartos y baños, y muchos más factores. Unos cuantos sitios red de bienes y raíces populares incluyen:

Realtor.com

Zillow.com

Trulia.com


Además de enseñarte casas de venta que cumple con los datos de tu búsqueda, estos sitios también pueden ofrecer otra información que te ayudara en la búsqueda de una casa, como:

- Mapas enseñando exactamente donde está localizada la casa en relación a las escuelas, autopistas, centros comerciales y otros lugares
- Un estimado de tiempo de viaje y disponibilidad de transportación publica

- Que escuelas están asignadas al área*
- La historia de precios de la casa, a veces incluye cuanto tiempo tiene en venta la casa, si el último dueño cambió el precio durante la venta en el transcurso de tiempo, y cuantas veces ha cambiado de dueño la casa en los últimos años.
- Casas de venta similares o casas vendidas en el área — esta información te dará una buena idea si el precio que piden por la casa es alto, bajo o justo para el área**
- Estatus/disponibilidad de la casa — “pendiente” y “activa contingente” indica que alguien ha puesto una oferta, pero que todavía pueden seguir enseñando la casa a otros compradores por si acaso la compra no ocurre (el agente de bienes y raíces puede saber qué pasa con la casa)

Cada sitio red ofrece variaciones de la misma información, si encuentras una casa que te gusta en el sitio, trata de buscar la misma casa en otro sitio red de bienes y raíces — es posible que encuentres más fotos de la casa, información más reciente de los impuestos, u otros detalles que los otros sitios no presentaron.

Si trabajas con un agente de bienes y raíces (ve la próxima sección), puedes enviarles listas de casas que encuentres en uno de estos sitios para que busquen más información y hagan citas para que veas la casa. Si apenas comienzas, familiarizarte con las listas de casas que hay en los sitios red te ayudara a escoger una casa y a entender más claramente qué clase de propiedades hay en tu dentro de presupuesto.



CONSEJO GENERAL:

Algunos sitios red de búsqueda de casas tienen disponibles “calculadoras de hipoteca” que automáticamente muestran un pago estimado mensual para cada una de las casas que selecciones. Aunque esta información es conveniente, ten en mente que la clase específica del préstamo, el índice de interés, el entre, los impuestos y el seguro de dueños de casa tendrán un gran impacto en la cantidad de dinero que pagarás mensualmente. El estimado que ofrece la calculadora puede ser muy diferente de lo que realmente tendrás que pagar cada mes. Ve la sección “Hablemos sobre el dinero” de esta guía para aprender a determinar tus gastos reales.

**algunas ciudades y pueblos participan en programas de escuelas magneto que ofrecen opciones además de las escuelas públicas del vecindario.*

***ten cuidado con sitios red que no siempre tienen la información más reciente sobre casas similares — use esta información para obtener una idea general de los precios mientras comienzas tu búsqueda. Puedes obtener comparaciones más exactas de casas del agente de bienes y raíces o de la oficina de datos de impuestos.*

Trabajando con un agente de bienes y raíces

No es necesario que contrates a un agente de bienes y raíces (llamado un Realtor® si el agente es miembro de la Asociación Nacional de Realtors®) cuando compres casa, pero es recomendado. La compra de una casa es un proceso muy complicado (aun con la ayuda de un agente), y la ayuda de un profesional te guiara durante todos los pasos de este proceso.

¿A quién representa el agente de bienes y raíces?

- El **agente del comprador** representa los intereses del comprador de casa en una venta de bienes y raíces (si estás leyendo esta guía, este eres tu).
- El agente del vendedor o **listing agent**, representa los intereses del vendedor en una venta de bienes y raíces (la persona que te venderá la casa).

Muchos agentes desempeñan ambos lados dependiendo en la situación. Es posible que haiga un conflicto de interés, si el cliente de un agente quiere comprar la casa de otro cliente, poniendo así al agente en la posición de agente del comprador y vendedor de la misma venta de casa.

El papel del agente del comprador:

- Ayudarte a buscar casas que satisfacen tus necesidades, preferencias, y precios de presupuesto
- Darte más detalles sobre las casas que encuentres y que te interesan (como información más reciente de impuestos, divulgaciones del dueño, y el último precio de venta)
- Hacer citas y acompañarte a ver las casas que te interesan
- Averiguar que casas fueron vendidas en el vecindario que te interesa para comparar precios y para determinar el valor real de la casa
- Preparar y hacer las ofertas de las casas que quieres comprar
- Negociar el precio que te piden y otros detalles de la venta
- Ofrecer experiencia y sabiduría para informarte durante el proceso de la compra
- Hacerte recomendaciones de posibles bancos de hipotecas, inspectores de casas, abogados de bienes y raíces, y otros profesionales envueltos en el proceso de venta, si es necesario.

¿Tengo que pagarle a un agente de bienes y raíces?

Los agentes de bienes y raíces de los compradores y vendedores reciben una comisión, eso quiere decir que ellos van a recibir un porcentaje del precio final de venta de la casa—usualmente entre el 5% al 7%—como pago por sus servicios. *El vendedor—no el comprador—es el responsable de pagar esta comisión* de las ganancias de la venta, y los dos agentes generalmente se reparten la cantidad total de la comisión. Esto es generalmente cierto hasta de propiedades de los bancos o “ventas cortas” (**short sales**)—el banco o la compañía dueña de la casa típicamente paga la comisión. No debes pagarle a un agente de bienes y raíces ningunas cuotas de servicio de antemano.

¿Cómo puedo encontrar un agente de bienes y raíces?

Pregúntales a tus amigos o parientes si tienen algunas recomendaciones, chequea por internet listas de agentes para ver si trabajan en el área (s) que estas considerando, y piense entrevistar a 3 o 4 agentes antes de escoger uno. Otros factores que puedes considerar:

- Asegúrate de que tengan licencia de bienes y raíces en el estado de Connecticut. Si conoces a alguien que es agente bienes y raíces en Maine puede que te den buenos consejos, pero talvez no sepan las leyes y regulaciones especificas a Connecticut.
- Es útil trabajar con un agente de bienes y raíces que conozca el área(s) que estas considerando.
- Es muy importante sentirse cómodo con el agente de bienes y raíces. Por supuesto que el agente no debe presionarte a ver casas que están fuera de tu presupuesto, a que compres una casa que no estás segura de querer, o hacer una oferta más alta de lo que te sientes cómodo ofreciendo. Más allá de esto, es probable que trabajen juntos varios meses en este paso importante y personal de tu vida, entonces es muy importante que te sientas cómodo con tu agente para compartir opiniones y discutir decisiones difíciles.
- Algunos agentes de bienes y raíces pedirán que firmes un acuerdo de voluntad del comprador (**Buyers' Agency Agreement**) prometiendo exclusividad y que no trabajas con otros agentes. Este acuerdo también denota por escrito lo que esperas del agente mientras trabajan juntos. Este acuerdo funciona para protegerte y a tu agente, quien invertirá bastante tiempo trabajando para ti antes de recibir ningún pago. Lee con cuidado antes de firmar. En Connecticut, no tienes que firmar un acuerdo comprometiéndose a trabajar exclusivamente con un agente. Si firmas un acuerdo, considera firmarlo por un corto tiempo. Si te sientes satisfecho con el servicio del agente al fin del límite, puedes continuar trabajando con ellos, pero si no te gusta el servicio, busca un agente nuevo.

Tus derechos de vivienda justa (fair housing) trabajando con un agente de bienes y raíces

Tienes el derecho de esperar que propiedades de venta te serán disponibles sin discriminación u otras limitaciones por ser quien eres. Esto incluye el derecho de esperar lo siguientes cuando trabajas con un agente:

- Viviendas del precio que has pedido sin discriminación
- Servicio profesional e igual a otras personas
- La oportunidad de considerar un amplio plano de variedad de casas
- Sin limitaciones discriminatorias en las comunidades o lugares de vivienda
- Términos y condiciones que no discriminantes
- Ser libre de acoso o intimidación por haber ejercido tus derechos de vivienda justa

Puedes leer de nuevo la sección **Conoce tus derechos de vivienda justa (fair housing)** para ver la lista de características específicas que protegen a personas de la discriminación en Connecticut, ejemplos de discriminación y consejos adicionales.

Un agente no puede discriminar aun si su cliente (o sea el vendedor) le pide que lo haga.

¿El agente no responde a tus preguntas?

Es mejor buscar un nuevo agente—pero primero, recuerda que hay información que el agente no puede ofrecerte porque puede ser que viole las leyes de vivienda justa. Ejemplos de preguntas que un agente no puede contestar:

- “¿Nos puedes mostrar casas en vecindarios donde hay muchas familias judías?”
- “¿Cuáles de estos pueblos tienen los mejores distritos escolares?”
- “¿Es peligroso ese vecindario?”

Estas son preocupaciones importantes antes de decidir comprar una casa. No obstante, recibir consejos sobre estos factores pueden tener un efecto de manipularte (steering) hacia o lejos de áreas o grupos de personas, y puede ser que viole las leyes de vivienda justa. Además, aunque el agente de bienes y raíces es un experto del proceso de compra de casa y del mercado de bienes y raíces en su área, el agente probablemente no sea experto en evaluar y comparar la calidad de escuelas, niveles de crimen, y otras consideraciones.

Por eso es muy importante que hagas su propia evaluación de las escuelas, seguridad, la comunidad y organizaciones religiosas locales, y otros factores a través de visitas al área, usando la internet o hablando con personas que viven allí. Una vez que escojas el área donde quieres vivir, es bueno compartir decirle a tu agente de bienes y raíces.

Cuando compartas tus necesidades y deseos con el agente de bienes y raíces, se directo y da parámetros, como:

- Casa de cierto precio (i.e., casas de \$150,000 a \$175,000)
- Casas de cierto tamaño, estilo, y número de cuartos y baños (i.e., casa de tres cuartos)
- Casas con ciertas amenidades (i.e., patio cercado)
- Casas en pueblos específicos, con códigos postales o vecindarios claramente definidos (i.e., “el área entre la ruta 17 y la ruta 79” o “en Manchester, al sur de la ruta 84”)
- Casa de cierto tipo (i.e., estilo hacienda o colonial; de una familia vs. Condominio)

Con esta información a la mano, el agente de bienes y raíces bien te puede ayudar a encontrar la casa que tiene tus requisitos. Y por supuesto, el buscar es un proceso de doble vía— te recomendamos buscar casas por sitios red y enviar las casas que te gusten a tu agente.

Para más información sobre cómo trabajar con un agente de bienes y raíces, visita el Departamento de Protección para el Consumidor de Connecticut al sitio red:

<http://www.ct.gov/dcp/cwp/view.asp?q=423310>



Los tipos de casas

Hay diferentes tipos de casas en el mercado, incluyendo casas de una familia, multi-familiar, condominios, fabricadas o casas móviles. Cada clase de casa tiene aspectos positivos y negativos que hay que considerar. Esta gráfica incluye algunas similitudes y diferencias entre clases de casas:

Tipo de casa	Descripción	Reparos y mantenimiento	Gastos comunes
Casa de una familia	Casa autónoma ocupada por una sola familia. Entre leyes de vivienda y demarcaciones urbanas locales y estatales, el dueño puede usar/modificar la propiedad como quiera	El dueño es responsable de todos los reparos, mantenimiento, y servicios adentro y fuera de la casa	<ul style="list-style-type: none"> • Hipoteca y servicios públicos • Impuestos de propiedad • Seguro de riesgo • PMI (si lo necesita) • Reparos, mantenimiento, nieve y costo de salubridad
Casa multi-familiar	Casa o edificio que contiene más de 1 unidad. El dueño es arrendador (landlord) y colecta la renta de los inquilinos, lo cual compensa la hipoteca y gastos del dueño.	El dueño es responsable de todos los reparos, mantenimiento, y servicios adentro y fuera de la casa, más el mantenimiento de las unidades de los inquilinos.	<ul style="list-style-type: none"> • Hipoteca y servicios públicos • Impuestos de propiedad • Seguro de riesgo, además para los inquilinos • PMI (si es necesario) • Reparos y mantenimiento • Investigación de antecedentes, arrendamiento y costos de desalojo
Condominios o cooperativas	Localizada en una comunidad de unidades particulares donde los dueños comparten posesión y el control de áreas comunes, los servicios, comodidades y el terreno. Puede ser adjunto (o en el mismo edificio) o separado. Puede tener reglas comunes acerca de la apariencia de afuera, el uso de áreas comunes e instalaciones.	El dueño es responsable por reparos y mantenimiento interior del condominio o unidad, pero no de las estructuras externas (i.e., cimientos, techo), áreas comunes o el terreno (i.e., el césped o patio). Algunos servicios públicos (como agua) típicamente son incluidos en las cuotas HOA.	<ul style="list-style-type: none"> • Hipoteca y servicios públicos • Impuestos de propiedad • Seguro de riesgo • PMI (si lo necesita) • Cuotas de asociación de propietarios mensuales (HOA) • Reparos y mantenimiento del interior del condominio o unidad • Evaluaciones para hacer reparos o actualizaciones a áreas comunes como techos o piscinas.
Casas fabricadas (también llamada modular, prefabricada, tráiler o móvil)	Casas particulares que están localizadas en comunidades de casas fabricadas o construidas en terreno del propietario. Si está localizada en una comunidad, suele ser que la casa se compre por separado y el terreno donde se asienta la casa es arrendado. Puede tener reglas comunes acerca de la apariencia externa de la casa, el uso de áreas comunes e instalaciones.	Si está localizada en una comunidad de otra casa fabricadas y/o en terreno arrendado, las cuotas de asociación de propietarios (HOA) cubren el servicio de salubridad, limpiar la nieve/el mantenimiento de los caminos, y algunos servicios públicos. Reparos en el interior de la casa son la responsabilidad del dueño. Si se encuentra en terreno del propietario, el dueño es responsable por todos los reparos, mantenimiento, y gastos.	<ul style="list-style-type: none"> • Hipoteca y servicios públicos • Impuestos de propiedad • Seguro de riesgo • PMI (si lo necesita) • Si se encuentra en una comunidad y/o en terreno arrendado: costo mensual del terreno arrendado, cuotas de HOA, reparos del interior de la casa • Si el propietario es dueño del terreno: todos los gastos de reparos y mantenimiento. • Puede calificar para una hipoteca tradicional si la casa esta fija al terreno y si el propietario también es dueño del terreno donde está la casa; no puede estar elegible si estas condiciones no se cumplen. Préstamos de FHA pueden ser una opción.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Propietarios de condominios, cooperativas, asociaciones de vecindarios no pueden discriminar en contra de probables compradores o a imponer reglas y regulaciones que violan las leyes de vivienda justa. Por ejemplo, si la comunidad de condominios tiene una piscina que no está disponible a niños o tiene horas restringidas para familias, esto puede que viole las leyes del Acta de Vivienda Justa.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si piensas comprar una casa multi-familiar para ser arrendatario, ten en cuenta que tendrás que obedecer las leyes de vivienda justa. Recibirás una hoja de información acerca de tus responsabilidades con las leyes de vivienda justa durante el cierre. Un propietario de casa multi-familiar, también está protegido por las leyes de vivienda justa. Por ejemplo, una compañía de seguros no se puede negar a venderte seguro porque piensas rentarles a inquilinos que usan cupones de vivienda (Sec 8 o RAP). Por visite www.ctfairhousing.org para más información de las leyes.

Ventas de casas que no son tradicionales

Ventas cortas (short sales)

Una **venta corta (short sale)** ocurre cuando una casa está de venta por menos de lo que el vendedor debe de préstamo de hipoteca. En una venta corta, el dueño de la casa todavía está involucrado en el proceso, pero su banco también puede decir por cuanto vender la casa y los términos de la venta. Las ventas cortas duran más tiempo en cerrar que las ventas tradicionales, tampoco podrás negociar como en una venta tradicional. Frecuentemente, las ventas cortas son ofrecidas “como esta,” quiere decir que el vendedor no está dispuesto a hacer reparos a la propiedad.

Ejecución hipotecaria o propiedades de bienes y raíces (Foreclosures o Real Estate Owned, REO)

Una ejecución hipotecaria ocurre cuando un propietario se atrasa en sus pagos de hipoteca por un periodo de tiempo y no puede resolver la situación con su banco. Como resultado, el banco recupera la casa y la pone en venta para tratar de recuperar sus pérdidas. En esta situación, tú vas a negociar y comprar la casa directamente del banco. Algunas veces, estas casas son vendidas en subastas públicas a la persona que pague más; otras veces, el banco contrata un agente para poner la casa en venta y que el agente le ayude a venderla. Igual que una venta corta, el proceso de comprar una casa con ejecución hipotecaria también puede

tomar más tiempo que una venta tradicional, y estas casas son vendidas “como esta,” quiere decir que el vendedor no hará ningún reparo.

Casa de venta por el dueño (For sale by owner)

Esto es exactamente lo que lees — el dueño está vendiendo la casa por su cuenta, sin ayuda de un agente. Esto es comúnmente porque el dueño quiere evitar pagarle al agente de bienes y raíces para sacar más ganancia de la venta. Lo que esto significa para ti dependerá del dueño y la experiencia de bienes y raíces que la persona tenga, y también puede ocasionar algunos desafíos especiales. Por ejemplo, en una venta tradicional, el agente de bienes y raíces organiza la cuenta de escrow para guardar el “dinero de depósito” o depósito que ofreces cuando su oferta es aceptada; este proceso será diferentemente con alguien que está vendiendo su propia casa. El vendedor va querer negociar la cantidad de comisión que hay que pagarle a tu agente de bienes y raíces. Hay otros factores que considerar, consulta con tu agente de bienes y raíces.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Propietarios que venden sus casas sin la ayuda de agentes de bienes y raíces no tienen que seguir la mayoría de las leyes de vivienda justa. Esto significa que pueden legalmente negarse a venderte la casa por razones discriminantes. No obstante, hay unas excepciones: discriminación de raza es contra la ley en cualquier situación, y es contra la ley que los dueños usen lenguaje discriminante en anuncios de bienes y raíces. Si un dueño es propietario de más de tres casas de una familia en un periodo de 12 meses, ellos pierden la excepción. Si un dueño contrata a un agente de bienes y raíces, ellos pierden su excepción.

Alquiler con opción a compra y contratos de escritura (Rent-to-own y contracts for deeds)

El alquiler con opción a compra (rent-to-own) y contratos de escritura son una manera de que personas con bajos ingresos o mal crédito tengan la oportunidad comprar casa. No obstante, las leyes y protecciones de esta tipo de negocios son generalmente problemáticos, lo que hace estas ventas muy riesgosas para compradores. Es posible que te pidan invertir dinero en reparos o mantenimiento antes de ser el dueño, típicamente la propiedad no crea patrimonio neto de la misma manera que una compra tradicional, y si se atrasas con tus pagos de hipoteca o tiene otras dificultades, no tendrás la misma clase de protecciones que tienen los compradores de casa tradicionales.

Trabajando con un agente de bienes y raíces y abogados de bienes y raíces que son expertos en tratar con estos tipos de ventas especiales será importante para proteger tus intereses.

Haciendo una oferta

Ha pasado meses buscando, y finalmente encontró la casa que tiene la mayoría de cualidades que necesita en el área que usted quiere vivir. ¡El próximo paso es hacer una oferta!

¿Cuánto debo ofrecer?

Calcular cuánto quiere ofrecer para comprar su casa depende de varias cosas. Aquí hay algunos pasos importantes que le ayudarán a determinar una buena oferta:

- **Repase los comparables (review the “comps”)**—estas son las comparaciones entre casas similares en el área que se han vendido en los últimos seis meses. Los valores de las casas pueden variar mucho de pueblo a pueblo o de vecindario a vecindario, entonces un precio justo en un área puede ser un precio alto en otra área. Tu agente de bienes y raíces te ayudara a encontrar esta información para que puedas evaluarla con la ayuda del agente.
- **Considere la condición de la casa**—¿Cuándo fuiste a ver la casa, notaste algunos reparos o cosas obvias que necesitan atención? Tendrás la oportunidad de conocer más sobre estas cosas durante la inspección, pero si hay cosas que ya sabes, es mejor que ofrezcas menos de lo que piden de precio. Mantén en mente que el vendedor ya consideró estas cosas cuando decidió pedir el precio de la casa.
- **Competición**—¿Se venden rápido las casas en el área que quieres? ¿hay otras ofertas para la misma casa? Más competición puede hacer que el vendedor no tenga mucho interés en negociar el precio. No obstante, no permita que esta presión haga que usted ofrezca más dinero de lo que usted puede pagar.

¿Qué más tienes que hacer como parte de la oferta?

Normalmente, la oferta presenta el **deposito inicial** (llamado dinero de depósito) para demostrar seriamente quieres comprar la casa, y presenta la cantidad que piensas dar de entre. Además, también puedes pedir otras condiciones como parte de tu oferta completa. Por ejemplo, puedes pedir que los electrodomésticos o muebles (como muebles de patio) sean incluidos en el precio de la casa.

La oferta también va a proponer la **fecha de posesión**, o la fecha para que el vendedor saque todas sus posesiones y puedas mudarte a la casa oficialmente. Esta fecha puede cambiar durante las negociaciones con el vendedor.

Contingencias son clausulas escritas en la oferta (y después escritas en el acuerdo de compra y venta) para protegerte de cosas que pueden salir después durante el proceso; puede hacer que tu oferta dependa o sea contingente en otras cosas importantes que pasan como se ha planeado.

Las dos contingencias más comunes son las contingencias de financiamiento y de inspección:

- Una cláusula de **contingencia de financiamiento** dice que tu oferta es contingente en tu habilidad de asegurar el préstamo de la hipoteca en una fecha estipulada. Mientras que probablemente recibiste una carta de pre-cualificación o pre-aprobación de un banco, no es final hasta que completes tu solicitud de préstamo de hipoteca para la casa que quieres comprar.
- Una cláusula de **contingencia de inspección** te da derecho a hacer una inspección en una fecha específica (generalmente 7 a 10 días después que la oferta sea aceptada) y cancelar o renegociar el acuerdo si la inspección descubre problemas inesperados con la casa.

Negociando el trato

Algunas veces, el vendedor acepta tu primera oferta. El vendedor puede hacer una contra oferta por un precio más alto o por diferentes términos (como aceptar tu precio, pero no incluir los electrodomésticos, u ofrecer pagar algunos costos del cierre a cambio de un precio más alto). Un vendedor puede rechazar tu oferta. Si eso pasa, puedes decidir abandonar la compra o hacer otra oferta. Tu agente de bienes y raíces debe consultar contigo durante cada paso de este proceso y darte consejos sobre tu estrategia. Al final de todo, la decisión de cuanto es un precio justo por la casa es tuya. Es común hacer varios cambios durante la negociación hasta que ambos lados lleguen a un acuerdo.

¡Estás bajo contrato!

Cuando tu oferta (o contra oferta) sea aceptada por el vendedor, estás bajo contrato oficialmente y estas obligado a los términos presentados en tu oferta escrita, los cuales se convierten en tu acuerdo de compra y venta.





De Venta Al Cierre: Paso Por Paso

¡Felicidades! Te encuentras un paso más cerca a ser dueño de tu propia casa. Aún hay varios pasos entre ahora y el día en el que te entregaran las llaves de tu casa. Ahora es buen tiempo de revisar la sección de esta guía, **Hablemos del dinero**, para repasar el proceso de solicitud de préstamo de hipoteca y los documentos que necesitaras.

Toma un promedio de cuatro a seis semanas entre la aceptación de tu oferta y el cierre oficial de la compra de su casa. Mira aquí lo que puedes esperar en las siguientes semanas:

Semanas 1 a 2

Las inspecciones

Planea una inspección lo más pronto posible. Además de ser requerida por la mayoría de bancos, una inspección te asegurará comprender exactamente qué estás comprando e identificar detalles o reparos necesarios que puedan obligarte a regresar a la mesa de negociación o causar que abandones el trato completamente. Aunque estés comprando una casa “como esta,” es bueno saber exactamente lo que tienes en las manos. Un gasto relativamente bajo ahora—generalmente entre \$300 a \$400—te puede ahorrar miles de dólares después.

Puedes encontrar un inspector de confianza al pedir sugerencias a tu agente de bienes y raíces, amigos, o parientes. Tu agente de bienes y raíces te ayudara a coordinar la fecha y hora de la inspección entre tú, el inspector, y el vendedor. El inspector te dará un contrato que explica lo que cubre la inspección, el costo de los servicios, y que cosas no serán determinadas a través de la inspección.

Dependiendo del tamaño y condición de la casa, una inspección de casa puede tomar de dos a tres horas. Es conveniente planear estar presente durante toda la inspección para ver lo que el inspector ve, hacer preguntas y para que el inspector te explique las cosas en persona.

Además de una inspección general, se recomienda pedir pruebas de la calidad del agua, radón, moho, pintura de plomo, u otras inspecciones necesarias, como revisar la chimenea, problemas de pestes, y servicios de sistemas sépticos (septic systems). Algunas veces, el inspector puede recomendar contratar a otra persona profesional para que dé su opinión sobre los descubrimientos iniciales.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si tienes niños, un dueño no le puede negarse a que pidas un examen de plomo en la casa— esto es discriminación. Llama al Centro si esto te pasa al (888) 247-4401.

En pocos días, recibirás un reporte por escrito de la inspección. El reporte será amplio y señalará todos los hallazgos del inspector sobre los sistemas y las estructuras mayores de la casa, como el cimiento, el exterior (como el revestimiento, patios, y balcones), el techo, sistema eléctrico, la plomería, el sistema de calefacción y aire acondicionado, el aislamiento, el sótano, las paredes, los pisos, y otras áreas de la casa.

Si se necesitan reparos, se recomienda buscar presupuestos de profesionales para estimar el costo de reparos para que sepas exactamente qué se necesita hacer y para negociar con el vendedor.

Diligencia debida (Due Diligence)

Diligencia debida significa encontrar todas las cosas importantes sobre la propiedad antes finalizar la compra. Dependiendo de cómo este escritor el acuerdo de compra y venta, se recomienda hacer los cambios o reparo aun antes de entregar su oferta formalmente. Generalmente, una cláusula de contingencia de inspección en el acuerdo te protegerá durante cierto tiempo si en la evaluación se descubren algunos problemas que no ha presentado el dueño.

Diligencia debida puede incluir:

- Contactar la ciudad para obtener mapas oficiales de la propiedad y verificar los límites de la propiedad
- Determinar si la casa está en un área clasificada como zona de inundación
- Chequear que cerca está la propiedad a lugares que consideras problemáticos, como el basurero, facilidad donde tratan aguas del sistema séptico, o un aeropuerto
- Chequear las regulaciones locales de zonificación para asegurar que cualquier plan que tengas para la casa sea permitido (por ejemplo, puede haber leyes específicas para que tan lejos puede estar su gallinero en su patio y de la línea de la propiedad de los vecinos)
- Si piensa comprar condominio o una casa en una asociación de propietarios, revise cuidadosamente las reglas, regulaciones, y cuotas de la asociación

Contactar su representante de préstamos

Mientras tanto, busca los documentos importantes de finanzas (vea la sección **Hablemos sobre el dinero**) y **contacta al agente de préstamos** del banco para informarles que estás bajo contrato. El paso que sigue después depende de lo que haigas entregó al banco, pero durante este paso te normalmente te piden que entregues documentación para verificar tus ingresos, recursos, y el entre (down payment), aunque haigas dado esta información anteriormente.

Es mejor que esperes hasta recibir los resultados de la inspección para continuar formalmente con el proceso de solicitud—considera preguntarle al agente del préstamo que pasa si renegocias el trato o decides cancelar el acuerdo después de recibir los resultados de la inspección.



CONSEJO GENERAL:

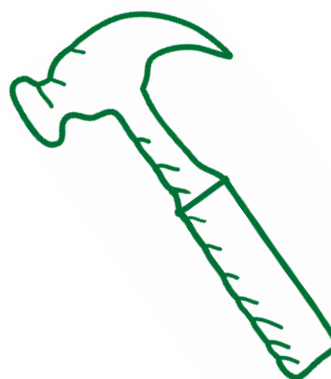
Recuerda, ahorita no te conviene solicitar una nueva tarjeta de crédito u otra clase de préstamo (como un préstamo de carro). Limita el uso de las tarjetas que tienes lo más posible y paga todas tus deudas a tiempo. Cambios a tu crédito durante este periodo pueden llevar a cambios a los índices de interés de la hipoteca que te ofrecieron, tardanzas en procesar tu solicitud de hipoteca, y otros problemas.

Semanas 2 a 3

¿Vamos de regreso a la mesa de negociaciones?

Con el reporte de inspección en manos, discute los hallazgos con tu agente de bienes y raíces. Cuando un inspector encuentra problemas, tiene varias opciones si incluiste una cláusula de contingencia de inspección en el acuerdo:

1. No hagas nada. Si los problemas son menores (i.e., pintura astillada; estantería quebrada) y todavía sientes que el precio que acordaron es justo, es posible que no valga la pena negociar.



2. Renegociar otro precio u otras cosas en la venta. Si sabes cuánto van a costar los reparos necesarios, puedes pedir que el dueño descunte toda o una porción de la cantidad del precio o que te de un crédito de esa cantidad durante el cierre. Puedes entonces usar el dinero que ahorraste para hacer los reparos después de finalizar la venta.

3. Pídele al vendedor que haga los reparos o reemplace cosas. Si los reparos necesarios no son grandes y son relativamente fácil, puedes pedirle al dueño que haga esos reparos a cierto plazo. Esto evitara que te preocupes por hacer los reparos recién mudado a tu nueva casa. No obstante, esto puede ser riesgoso porque tienes que confiar en quien escoge el dueño para hacer los reparos y si l persona es competente y hace el trabajo bien con la calidad que esperas. Esto puede resultar en conflictos más tarde en el proceso.

4. Abandona la compra de esa casa. Si la inspección encuentra problemas más serios que no quieres aceptar, o si el vendedor no quiere continuar a negociar, puedes cancelar el acuerdo de compra y seguir buscando casas (pero tienes que cancelar antes de que se venza la fecha de la cláusula de contingencia de inspección en el acuerdo original).


Si aceptaste comprar la casa en un acuerdo que dice que la compraras “como esta,” aun es probable que la contingencia de inspección está incluida. Aunque no podrás negociar el precio o pedir que se hagan reparos en esta situación, es probable que puedas cancelar el acuerdo y abandonar la compra de esta casa si los reparos necesarios son más de lo que esperabas.

Complete toda la solicitud de la hipoteca

Durante este tiempo, tendrás que proveer los documentos que te pida el banco. El banco te puede pedir más explicaciones sobre tus finanzas, como depósitos o retiros de su cuenta recientes. Puede ser estresante responder estas preguntas personales, pero trata de recordar que todos tienen que responder estas preguntas y que los bancos solo intentan averiguar completamente cuál es tu capacidad de pagar un préstamo de hipoteca.

Si alguien do tu familia te ayuda con el entre (down payment), es posible que el banco pida **una carta de regalo** que diga que el dinero es un regalo específicamente para usarlo de entre y que tu pariente no espera que le pagues. Revise la sección **Hablemos sobre el dinero** para leer detalles más completos acerca del proceso de solicitud de hipoteca.

Después que las inspecciones y negociaciones terminen, tienes que **entregar el último acuerdo de compra y venta al banco.**



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:
Las leyes de vivienda justa impiden que los bancos tengan reglas o condiciones diferentes para personas que aplican para un préstamo solo porque son miembros de una de las clases protegidas.

Busca presupuestos de seguro para dueños de casa

Antes que tu préstamo de hipoteca sea aprobado, tienes demostrar que tienes **seguro de riesgo** (también conocido como seguro de dueños de casa). El seguro de riesgo te protege contra daños grandes a la casa y responsabilidad (liability insurance) en caso que alguien se lastime en tu propiedad. No obstante, hay algunas situaciones donde un seguro de riesgo general no cubre. Lee la póliza cuidadosamente y haz preguntas para asegurarte de cuáles son tus protecciones.

Tu banco te dará información sobre la mínima cantidad de cobertura de seguro de riesgo y la cantidad de responsabilidad (liability insurance) que tienes que comprar para que su préstamo sea aprobado. Puedes elegir comprar más del mínimo de cobertura que te piden, o elegir un deducible más alto o bajo (la cantidad pagas de tu bolsillo por los daños antes que comience la cobertura de tu seguro), para balancear el riesgo financiero con el costo del seguro.

Si la casa que quieres comprar se encuentra en una zona de inundación, tu compañía de préstamos te pedirá comprar seguro de inundación por separado (inundación es uno de los grandes eventos no cubiertos típicamente bajo una póliza básica de seguro de dueños de casa). Aun si la casa no se encuentra en una zona de inundación, es recomendable comprar este seguro adicional si sientes que hay probabilidad de riesgo de inundación en el área. El gobierno federal tiene un sitio red con más información acerca de cómo determinar tu riesgo a inundación y como comprar seguro de inundación: **www.floodsmart.gov**.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Es contra la ley que una compañía de seguros se niegue a darte una póliza de seguro basado en tu estatus protegido (como tu raza, origen nacional, o género) y es contra la ley que una compañía de seguros se niegue a darte una póliza de seguro porque vives en un vecindario donde viven mucha gente de color. Si piensas que te han negado una póliza de seguro por tu estatus de clase protegida o por dónde vives, llama al Centro: (888) 247-4401

Puedes pedir presupuestos a varias compañías de seguro para comparar precios y diferentes tipos de cobertura. La mayoría de compañías te permiten recibir presupuestos en sus sitios red. El costo de tu póliza dependerá en el tamaño, valor, y locación de la casa. Una vez que elijas la póliza que piensas comprar, la compañía de seguro puede coordinar con tu banco para incluir el costo en tu pago de hipoteca mensual, o puedes elegir pagarle el seguro a la compañía por separado.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Recientemente, el Centro ha recibido quejas de arrendatarios (landlords) que no han podido comprar pólizas de seguro de riesgo para sus propiedades porque alquilan/rentan a personas que tienen Section 8 o RAP. Otros dueños han reportado que les han subido el precio de sus pólizas casi el doble o triple del costo cuando han dicho que tienen inquilinos que reciben asistencia para pagar la renta. ¡Esto es contra la ley! Llama al Centro si esto te pasa: (888) 247-4401

Considera contratar a un abogado de bienes y raíces

Puede que tu banco tenga su propio abogado para manejar el proceso del cierre, se recomienda que contrates tu propio abogado de bienes y raíces para que represente tus intereses durante el cierre de la compra. Tu abogado revisará todos los documentos del cierre y se asegurará de que entiendas lo que estás firmando. En Connecticut no es necesario contratar un abogado de bienes y raíces. No obstante, es recomendable discutir este paso con tu agente de bienes y raíces. Si la compra va a ser complicada, como una venta corta (short sale) o una propiedad del banco como dueño (REO), una propiedad de venta por el dueño (sale by owner), o si la casa está localizada en una zona de inundación o la propiedad tiene otros problemas, es fuertemente recomendable que contrates a un abogado de bienes y raíces independiente que haiga sido recomendado por alguien que no sea el vendedor o cualquiera de los agentes de bienes y raíces involucrados y asegúrate que el abogado tenga una póliza de negligencia (malpractice policy).

Si decides contratar un abogado, es tiempo de buscar a alguien pronto para asegurar que el abogado esté disponible el día del cierre.

Semanas 3 a 4

Valoración de la casa (Home appraisal)

Si a este punto no se ha hecho, el banco pedirá una valoración de la propiedad (home appraisal). La valoración puede tomar de un par de días a una o dos semanas. Si la valoración es más baja del precio acordado, el banco no aprobará tu préstamo (¡Y no deberías comprar una casa por más de lo que vale!). Por eso es bueno incluir una cláusula de contingencia financiera (financing contingency) en el acuerdo de compra y venta.

Lee el reporte de valoración cuidadosamente. Si la valoración incluye precios de venta de hace muchos meses o uso de casas más antiguas que la tuya o casa en malas condiciones, puedes discutir los resultados de la valoración y pedir que se haga una nueva valoración.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si la valoración dice que la casa no vale el precio que aceptaste Y el reporte da razones ilegales por el bajo valor de la casa, esto puede ser discriminación de vivienda. Algunas razones ilegales que bajan el precio de la casa pueden ser que está en un vecindario donde vive mucha gente de color, está al lado de vivienda pública, o el vecindario está a punto de cambiar de una mayoría de residentes blancos a una mayoría de residentes negros o latinos. Si esto te pasa, llama al Centro.

La **búsqueda de la escritura o título (title search)** de propiedad es otro servicio que ofrece el banco. La búsqueda de escritura verifica que el vendedor de la casa es el dueño legítimo de la propiedad y tiene el derecho a venderte, sin restricciones. La compañía encargada de escrituras buscara cualquier hipoteca pendiente, derecho de detención (liens), impuestos atrasados, u otros problemas o restricciones asociadas con la propiedad. Algunas veces este proceso incluye una encuesta para verificar los límites de la propiedad, asegurar que no existe ninguna violación en la propiedad por los vecinos, y chequea que ninguna parte de tu casa o tus edificios invaden a la propiedad de tus vecinos, lo cual puede afectar tu reclamo de propietario más adelante.

Si encuentran problemas, dependiendo de que sea, tú y el vendedor pueden resolver el problema, o el banco puede decidir que no puede aprobar el préstamo. En este caso la cláusula de contingencia financiera te protegerá de cualquier obligación de comprar la casa.

Semanas 4 a 5

Es hora de que hayas recibido el **reporte de valoración (appraisal report)**; es posible que lo pidan para finalizar y comprar la póliza de seguro para dueños de casa si es que todavía no lo has hecho.

El banco querrá verificar tu empleo una vez más (para asegurarse que no has perdido tu trabajo recientemente), y también te pedirán, por la misma razón, tus talones de cheque más recientes.

Finalmente, el agente de préstamos te enviara algunos documentos finales para leer y firmar, incluyendo el **estimado de préstamo (Loan Estimate, LE)**. Por favor revisa la sección **Hablemos sobre el dinero** para más detalles completos sobre este formulario.

Una vez que todo el papeleo está firmado y entregado, tu agente de préstamos entregará tu solicitud completa al departamento de evaluación de riesgo del banco para que revisen todo y— si todo esta bien — aprobara tu préstamo.

Semanas 5 a 6

“**Listo para el cierre**” (**Clear to close**) son las palabras que quieres oír del agente de préstamos. Cuando el departamento de evaluación de riesgo (underwriting department) del banco ha aprobado tu solicitud oficialmente, te declararan “listo para el cierre,” ya puedes planear cuando cerrar la compra—el día que usted recibas las llaves de tu nueva casa.

Después, tu agente de bienes y raíces, el agente del vendedor, el abogado del banco y/o el agente de liquidación, y tu abogado (si lo tienes) se pondrán de acuerdo y **escogerán una fecha y hora para el cierre de la compra oficial**. El cierre generalmente se hace en la oficina de tu abogado o en la oficina del abogado contratado por el banco.

En tu última divulgación de documentos (disclosure documents), el banco deberá indicar claramente **cuánto dinero debes traer el día del cierre**. Muchos bancos te darán información de cuentas de banco para que usted haga planes para transferir dinero por giro directamente desde tu cuenta, no es necesario que lleves un cheque a esta cita. Algunas veces, te pueden pedir que traigas un cheque certificado para dar el entre y los demás costos del cierre. El banco o el agente de liquidación te explicaran exactamente que debes hacer.

Tu agente de bienes y raíces te ayudara a planear tu última revisada de la casa (final walkthrough) antes del día del cierre (generalmente es 24 horas antes de la fecha del cierre). Esta es tu última oportunidad para verificar que la casa todavía está en la misma condición que estaba cuando usted aceptaste comprarla. Generalmente, la revisada pasa sin ningún problema. Pero si encuentras algún problema—nuevos daños que no había—el agente de bienes y raíces puede ayudarte a resolver estas cosas antes de finalizar la venta.

El cierre (The Closing)

¡Lo lograste! Al fin del día, serás dueño de casa oficialmente. El paso final es ir a la cita de liquidación y cierre, generalmente en la oficina del abogado del banco o la oficina de tu abogado. El cierre puede durar dos horas entonces asegúrate de tener tiempo suficiente. Se recomienda que tomes un día o medio día de descanso de tu trabajo.

Es buena idea traer cualquier documento que recibiste durante el proceso de solicitud de la hipoteca (como copias del acuerdo de compra y venta, el **estimado del préstamo (Loan Estimate, LE)**, y prueba de seguro de dueños de casa), también tu licencia. Tal vez quieras revisar estos documentos para confirmar que no haiga errores en el papeleo que tienes que firmar en el cierre.

Tú y el vendedor van a tener la oportunidad de revisar y firmar todos los documentos necesarios para poder transferir el cambio de dueño de la propiedad para completar la venta. Esto incluye:

- **La divulgación del cierre (closing disclosure)** detallando todos los costos relacionados con la venta de la casa
- El **pagaré de la hipoteca (mortgage note)**, el cual te compromete a pagar el préstamo
- La **escritura de fideicomiso (mortgage deed of trust)**, que garantiza el pagaré de la hipoteca (mortgage note)

Para ver ejemplos de estos documentos y una explicación de que es lo que tienes que pagar este día, repasa la sección **Hablemos sobre el dinero**. Los agentes de liquidación de los bancos o las compañías representativas de títulos de propiedad habrán preparado cheques para pagarle al vendedor (si es aplicable), el banco del vendedor (si lo hay), y los agentes de bienes y raíces (que comparten la comisión de la venta).

Después que todos estos documentos sean firmados, el gran momento llegará al fin. ¡Recibirás las llaves de tu nueva casa!





¡Felicidades, eres dueño de casa!

Toma tiempo para celebrar este gran logro. ¡Buena suerte es tu nueva casa!

Aquí tenemos unos consejos para que la transición sea más fácil:


- Guarda, organiza y archiva todos los documentos que recibiste durante este proceso, incluyendo los documentos de la hipoteca, póliza de seguro, presupuestos de reparos, y el reporte de la inspección.
- Recuerda cambiar o cancelar los servicios públicos y asegurarte que las facturas (bills) finales sean enviadas a tu nueva dirección (o págalas por internet).
- Completa un formulario de cambio de dirección con la oficina postal para que tu correo sea enviado a tu nueva dirección. Pon al día su nueva dirección con tu banco y otras cuentas importantes.
- Pon al día tu registración de votador y tus datos con el departamento de vehículos.
- Recuerda que inmediatamente después de comprar casa, tu calificación de crédito bajará. Esto ocurre porque tu nivel de deuda aumenta significadamente. Como vayas haciendo tus pagos a tiempo en los siguientes meses, tu calificación de crédito se recuperará. Pero puede que ahora no sea la mejor hora para solicitar un préstamo de carro.

¿Qué más debe saber?

Acomodaciones razonables para compradores de casa

Una **acomodación razonable** es un cambio a una regla o póliza para ayudar a una persona con una incapacidad a comprar una casa o a obtener una hipoteca.

Cuando piensas en la palabra incapacidad, es posible que pienses que una incapacidad es solamente una limitación física como usar una silla de ruedas ser ciego. Sin embargo, hay muchos tipos de incapacidades, incluso físicas, emocionales y mentales. Todos los tipos están protegidos bajo el Acta de Vivienda Justa (Fair Housing Act). Solo porque tu incapacidad no es evidente o visible para los demás no quiere decir que pueden negarte derechos. Los condominios, asociaciones de propietarios y cooperativas están obligadas a ofrecer acomodaciones razonables de la misma manera que los agentes de bienes y raíces también están obligados a ofrecer acomodaciones razonables.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:
Cuando pidas una acomodación razonable, no tienes que especificar tus antecedentes médicos o divulgar tu incapacidad en detalle. Simplemente puedes indicar tus limitaciones, lo que tu incapacidad te previene hacer, y que regla quieres que se cambie para poder ayudarte. Puedes aprender más y utilizar nuestro generador de cartas de incapacidad gratis si visitas: www.ctfairhousing.org/raletters.

Ejemplos de acomodaciones razonables que puedes necesitar cuando busques comprar casa:

- **Pedir que tu agente de bienes y raíces maneje en tu camioneta en vez de su carro, porque tu carro esta modificado para tu silla de ruedas.**
- **Pedir que la asociación de condominios conduzca una entrevista por teléfono o por Skype en vez de una entrevista en persona.**
- **Reunirse con agentes en lugares accesibles porque sus oficinas no son accesibles para tu silla de ruedas.**
- **Pedir que la asociación cooperativas o de condominios te den dos lugares de estacionamiento, uno para usted y otro para su asistente de salud.**

¿Qué es una modificación razonable?

Una **modificación razonable** es un cambio físico a la estructura e un lugar para ayudar a una persona con incapacidades a tener acceso.

La mayoría de las acomodaciones razonables existen para asegurar que tengas el mismo acceso a las características de tu casa o acceso a las áreas comunes de tu comunidad. Las **modificaciones son diferentes** de las acomodaciones porque requieren que se haga un cambio físico a la casa o comunidad. Cuando compras casa, las modificaciones más grandes en tu unidad van a ser pagadas por ti aun si ese cambio incluye instalar una rampa para tu entrada principal.

Algunos ejemplos de modificaciones razonables que tienen que ser aceptados por propietarios de condominios, o asociaciones cooperativas son:

- **Darte permiso para instalar una rampa para entrar a tu casa aun si la rampa atraviesa áreas comunes como aceras (sidewalks).**
- **Poner una rampa en la entrada del edificio comunitario. La asociación de propietarios o el dueño talvez tenga que pagar por esto.**
- **Instalar cortes de cuneta en las aceras (curb cuts to sidewalk) hasta el estacionamiento. Es posible que el dueño o asociación de condominios tenga que pagar por esto.**

Para aprender que otros recursos económicos están disponibles para ayudarte a hacer modificaciones en tu casa, visite el final de esta sección.

¿Cómo puede obtener una acomodación o modificación razonable?

Obtener una acomodación razonable requiere ciertas cosas específicas. El Centro tiene una herramienta electrónica que te puede ayudar con el proceso de escribir una carta aquí:

www.ctfairhousing.org/raletters

Si no tienes acceso al internet, tú puedes escribir una carta. Asegúrate de seguir los próximos pasos cuando hagas una petición:

1. Tienes que demostrar que eres una persona con **incapacidades** o **impedimentos** que tiene una limitación grande en una actividad mayor de vida.
 - Un **impedimento** es una enfermedad o condición física o mental como problemas de espalda, depresión, problemas para aprender, cáncer, alcoholismo, sordez, etc.
 - Una **actividad mayor de vida** puede ser una actividad que la mayoría de la gente hace con poco o sin esfuerzo como caminar, hablar, oír, ver, levantar basura, etc.



CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:

Si estás pidiendo una acomodación o modificación razonable, no estás obligado a dar tu información médica a nadie. No firmes ningún formulario para dar permiso de compartir tus datos médicos personales (medical reléase).

2. Tendrás que asegurarte de que la acomodación o modificación que pidas sea razonable. Determinar que es razonable no siempre es fácil, pero muchas veces tiene que ver con el costo y con quien pagara estos costos. Cambios a las reglas normalmente no requieren gastos para el agente de bienes y raíces, asociación de propietarios, junta de condominios, o cooperativas.

3. Obten una carta de tu doctor o terapeuta que explique por qué necesitas el cambio y cómo te ayudara este cambio. El doctor no tiene que revelar tu condición médica, pero debe decir cómo es que te ayudara este cambio con tu incapacidad.

→ CONSEJO DE VIVIENDA JUSTA:
Si tu incapacidad es obvia (i.e., usa silla de ruedas) no necesitas una carta de tu doctor. Puedes pedir la acomodación (como estacionamiento amplio para tu camioneta accesible). Si obtienes una carta de tu doctor, no tienes que divulgar tu condición exacta o tus antecedentes médicos para hacer esta petición.

Es mejor hacer las peticiones para las **acomodaciones razonables** o **modificaciones razonables** por escrito—y es muy importante usar estas palabras exactas. Pide el cambio que quieres e incluya una carta de tu médico o terapeuta. Asegúrate de poner la fecha actual y hacerle copia a la carta. Pida que respondan por escrito en menos de 10 días. Si no recibes ninguna respuesta o niegan tu petición, **llámanos al: (888) 247-4401**.





Palabra por Palabra (Glosario)

Hay muchos términos nuevos que vas a aprender cuando empieces a buscar casa. Es muy importante que sepas que significan estos nuevos términos. Aquí hay una lista de términos que quizás deberás saber cuándo aprendas más sobre el proceso de comprar casa.

Hipoteca de 30 años con interés fijo (30-year fixed rate mortgage)

Una hipoteca que tiene un índice de interés fijo por la vida del préstamo, y en este caso es 30 años.

APR (Annual Percentage Rate)

Índice de porcentaje anual. Este número indica el costo del préstamo que te están ofreciendo. Incluye el índice de interés de la hipoteca y ciertos costos y cuotas para obtener el préstamo. La meta es obtener un APR lo más cerca posible al índice de interés del préstamo.

ARM (Adjustable Rate Mortgage)

Hipoteca de índice ajustable. Esto significa que el índice de interés de la hipoteca va estar fijo por cierto periodo de tiempo y después se ajustará periódicamente. Una hipoteca con un ARM de 2/28 significa que el índice de interés de la hipoteca será fijo por 2 años y después se ajustará periódicamente sobre los próximos 28 años.

Banco

Una institución que es regulada por el estado o gobierno federal y que tiene permiso de aceptar depósitos y ofrecer préstamos.

CHFA Mortgage

Préstamos residenciales ofrecidos por la Connecticut Housing Finance Authority (CHFA). Algunas hipotecas son para primeros compradores de casas o para personas que no han sido dueños de propiedad en los últimos tres años. Otros préstamos se enfocan en vecindarios específicos como parte de un plan de revitalización y puedes calificar aunque haiga comprado casa anteriormente.

Costos del cierre (Closing Costs)

Dinero que pagarás a la hora del cierre de la compra de tu casa. Típicamente estos gastos incluyen la cuota de solicitud, la cuota de evaluación de riesgo, la cuota de los abogados, la cuota de preparación del papeleo, los impuestos de bienes y raíces, PMI, el seguro de dueños de casa, el costo de la valoración, la indagación del título, las cuotas de asentamiento y de título.

El día del cierre (Closing Date)

La fecha cuando firmarás todo el papeleo necesario para finalizar el préstamo. Esto incluye usualmente la firma del pagaré del préstamo y la hipoteca.

Formulario de divulgación del cierre (Closing Disclosure Form)

Este formulario es una declaración de los términos finales del préstamo y los costos del cierre. Compara este documento con el estimado del préstamo (loan estimate, LE).

Hipoteca convencional (Conventional Mortgage)

Generalmente es un préstamo residencial que te ofrece el banco con un índice de interés fijo por 30 años. Estos no incluyen préstamos originados o garantizados por CHFA, FHA, VA o USDA.

Calificación de crédito también llamado calificación FICO (Credit Score/FICO Score)

Un número que dan las agencias de calificación de crédito. Este número representa la cantidad de riesgo que representas como prestatario. Generalmente, lo más alta tu calificación de crédito, el menos riesgo de que no pagues tu préstamo. Tu calificación de crédito es determinada por la cantidad de crédito que tienes disponible y tu historia de pagos más de otros factores.

Índice de deuda-a-ingresos (Debt-to-income ratios)

Esto también es conocido como “front-end” y “back-end” ratios. El front-end ratio es el porcentaje total que resulta si divides los gastos de vivienda del banco (PITI) por el total de tus ingresos mensuales. El back-end ratio es el porcentaje total que resulta si divides los gastos de vivienda del banco (PITI) MÁS otros pagos mínimos/deudas por el total de los ingresos mensuales. Normalmente los bancos buscan que el front-end ratio de un prestatario sea cerca del 28% con un back-end ratio de cerca del 43%.

El entre (Downpayment)

La cantidad que pagas inicialmente hacia el precio de compra de una casa. Tradicionalmente, entres pueden ser tan bajos como el 3.5% o tan altos como el 20% — pero pueden ser más altos.

Pagos de préstamos de asistencia de entre (Downpayment assistance payment loans, DAP)

Algunos bancos, además de hacer préstamos de casa, también prestan dinero para el entre. Típicamente, estos préstamos son pagados durante los primeros 5 a 10 años de cuando la hipoteca se originó.

Fideicomiso (Escrow)

Muchos bancos piden que pagues una porción de tus impuestos y seguro como parte de tu mensualidad. El banco usa este dinero para pagar los impuestos y seguro de tu casa cuando se vencen. Cuando te dan un préstamo, el banco te puede pedir que deposites varios meses de pagos de impuestos de bienes y raíces y seguro en una cuenta de fideicomiso o mejor conocida como escrow.

Patrimonio neto (Equity)

El patrimonio neto, mejor conocido como equity, es la cantidad que resulta de diferencia entre el valor de tu casa y lo que queda pagar de tu préstamo de hipoteca. Por ejemplo, si tu casa vale \$300,000 y tu hipoteca tiene un balance de \$250,000, has ganado \$50,000 de patrimonio neto (equity) en tu casa. Mucha gente saca líneas de crédito que les permiten pedir prestado dinero si tienen equity en sus casas.

Hipoteca FHA (FHA Mortgage)

Estas son las hipotecas que son garantizadas por la Autoridad de Vivienda Federal (FHA). Usualmente se ofrecen al índice de interés principal. Hay límites en la cantidad que puede prestar y sus ingresos tienen que calificar.

Hipoteca con índice fijo (Fixed Rate Mortgage)

Es una hipoteca que mantiene el mismo índice de interés durante la vida del préstamo.

Estimado del préstamo (Loan Estimate, LE)

Se conoce como el LE y es el estimado que el banco tiene que darte para señalar los gastos que tendrás que pagar para recibir el préstamo.

Seguro de dueños de casa (Homeowners' Insurance)

Una porción del seguro que cubre el riesgo se utilizará para pagar por daños a la casa debido a fuego, mal tiempo, u otros eventos. La porción, del seguro que cubre la responsabilidad (liability) paga en caso de que alguien se lastime en la propiedad.

Índice de interés (Interest Rate)

Es el interés que cobra el banco para dar un préstamo a un prestatario, en este caso eres tú.

Agente de hipotecas (Mortgage broker)

Una persona que se dedica a encontrar una hipoteca para el banco. El agente de hipoteca no presta dinero, esta persona solo te ayuda a encontrar a un banco que te preste la hipoteca.

Prestamista de hipoteca (Mortgage lender)

Es una institución que puede o no puede ser regulada por el estado o el gobierno federal, y que ofrece préstamos de hipoteca. Prestamistas de hipoteca incluyen bancos, pero no todos los prestamistas de hipotecas son bancos. En esta guía utilizamos el término “banco” para incluir a varios tipos de prestamistas.

Representante de hipotecas (Mortgage officer)

Es un empleado del banco/prestamista. Esta persona trabaja para el prestamista y se encarga de recibir solicitudes de préstamos y de guiar al prestamista durante el proceso de adquirir una hipoteca. Esta persona no decide si el prestamista califica para el préstamo.

PITI (Principal, Interest, Taxes, & Insurance)

Capital (Principal), interés (Interest), impuestos (Taxes) y seguro (Insurance). Esta es la cantidad de pago mensual de tu casa. Muchos bancos piden que pagues una porción de los impuestos y seguro mensualmente como parte de tu pago de hipoteca. El banco entonces paga los impuestos y seguro cuando se vencen.

PMI (Private Mortgage Insurance)

Seguro privado de hipoteca. Prestamistas piden que el prestatario compre seguro privado de hipoteca si el prestatario no entrega un entre de por lo menos 20% del precio de la casa y/o el precio de valoración de la casa. Esta es una póliza de seguro que cubre las pérdidas del prestamista en una venta en peligro o en una ejecución hipotecaria. No es seguro de dueños de casa.

Puntos de apertura del préstamo (Loan origination points)

Normalmente llamados simplemente “puntos,” son un porcentaje que pagarás para obtener un préstamo a cierto índice de interés. Un punto es igual a 1% de un préstamo, esto quiere decir que si tu préstamo es de \$100,000, un punto sería igual a \$1,000.

Pre-cualificación (Pre-qualified)

Una carta, otorgada por el prestamista o institución de préstamos que dice que tal vez califica para una hipoteca de cierta cantidad, pero que puede cambiar porque no han verificado completamente su crédito y finanzas.

Pre-aprobación (Pre-approval)

Una carta, otorgada por el prestamista o institución de préstamos que ha verificado tu crédito y finanzas para ver cuánto dinero te pueden prestar para una hipoteca.

Hipoteca principal (Prime Mortgage)

Hipotecas con el mejor índice de interés y los mejores términos disponibles en el mercado.

Mercado secundario (Secondary Market)

Estas son compañías que compran hipotecas hechas en el mercado secundario. Las compañías más grandes de este mercado secundario incluyen Freddie Mac, Fannie Mae, e inversionistas privados que compran hipotecas.

Agente de prestamistas (Servicer Lenders)

Prestamistas algunas veces venden las hipotecas a agentes (servicers). Estas compañías recaudan el pago de hipoteca cada mes y te notifican si no han recibido el pago mensual. Chequea tu factura de pagos hipotecarios para ver para qué compañía trabaja el agente de prestamista de tu hipoteca.

Hipoteca de alto riesgo (Subprime mortgage)

Préstamos residenciales ofrecidos con un índice de interés más alto que el índice de interés principal, y/u otros términos que son no conformistas a las reglas de evaluación de riesgo del mercado secundario. Generalmente, lo más bajo su calificación de crédito, lo más alto el índice de interés que le cobran en su préstamo. Otras características no conformes como falta de antecedentes de ingresos verificables, fuente del entre, etc. Pueden afectar el índice de interés negativamente.

Evaluadores de riesgo (Underwriters)

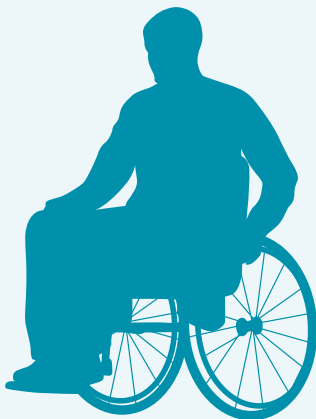
Las personas que deciden si puedes recibir un préstamo. Los evaluadores de riesgo están encargados de decidir si un prestamista califica para una hipoteca y que índice de interés tiene que pagar.

¿Tienes una incapacidad?

¿Necesitas que el arrendatario cambie alguna regla o cambio en tu casa?

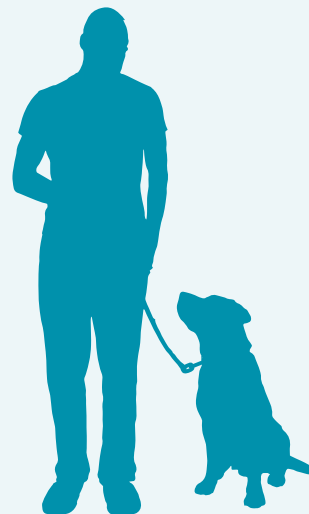
No todas las incapacidades se ven así

Algunos ejemplos son: la ciegues, usar silla de ruedas, amputación



Algunas incapacidades se ven así

Algunos ejemplos son: el PTSD, la diabetes, el Alzheimer, el asma



¡Visite nuestro sitio web para obtener ayuda! www.ctfairhousing.org/raletters

Formularios

Evaluación: ¿qué estoy buscando?

Andar buscando casa es divertido, pero te darás cuenta muy rápidamente de que te gustara más de una casa durante el proceso. Es bueno ir a cada cita con tu agente para comprar casa teniendo en mente que es lo que necesitas vs. que es lo que quieres y asegurarte de que encuentres lo que necesitas. Abajo hay preguntas que te pueden ayudar a priorizar tus necesidades y deseos en una casa nueva. Tus respuestas guiarán tu búsqueda, recuerda que puedes cambiar de opinión y de respuestas al transcurso del proceso. Este formulario es para ti, no lo tienes que compartir con nadie que no quieras.

1. **¿Me quiero quedar en mí mismo vecindario/ciudad?** Sí No

Si no, escribe las ciudades/pueblos que quieres considerar para mudarte:

• _____	• _____
• _____	• _____

2. **¿Cuáles son las cosas básicas que necesito en una casa (cuarto de lavandería, garaje, etc.)?**

• _____	• _____
• _____	• _____

3. **¿Qué cosas quiero tener cerca de mi casa (una iglesia, supermercado, parque, etc.)?**

• _____	• _____
• _____	• _____

4. **¿Cuántos cuartos necesito en mi nueva casa?** 1-2 3-4 4+

5. **¿Cuántos baños necesito en mi nueva casa?** 1 2

6. **¿Necesito un patio (yard) grande?** Sí No

7. **¿Prefiero calefacción de gas, petróleo, o eléctrica?** Sí No

8. **¿Quiero vivir cerca de transporte público?** Sí No

9. **¿Quiero vivir cerca de mi trabajo?** Sí No

10. **¿Quiero estar cerca de escuelas buenas?** Sí No

Evaluación: ¿qué estoy buscando?

Andar buscando casa es divertido, pero te darás cuenta muy rápidamente de que te gustara más de una casa durante el proceso. Es bueno ir a cada cita con tu agente para comprar casa teniendo en mente que es lo que necesitas vs. que es lo que quieres y asegurarte de que encuentres lo que necesitas. Abajo hay preguntas que te pueden ayudar a priorizar tus necesidades y deseos en una casa nueva. Tus respuestas guiarán tu búsqueda, recuerda que puedes cambiar de opinión y de respuestas al transcurso del proceso. Este formulario es para ti, no lo tienes que compartir con nadie que no quieras.

1. **¿Me quiero quedar en mí mismo vecindario/ciudad?** Sí No

Si no, escribe las ciudades/pueblos que quieres considerar para mudarte:

• _____	• _____
• _____	• _____

2. **¿Cuáles son las cosas básicas que necesito en una casa (cuarto de lavandería, garaje, etc.)?**

• _____	• _____
• _____	• _____

3. **¿Qué cosas quiero tener cerca de mi casa (una iglesia, supermercado, parque, etc.)?**

• _____	• _____
• _____	• _____

4. **¿Cuántos cuartos necesito en mi nueva casa?** 1-2 3-4 4+

5. **¿Cuántos baños necesito en mi nueva casa?** 1 2

6. **¿Necesito un patio (yard) grande?** Sí No

7. **¿Prefiero calefacción de gas, petróleo, o eléctrica?** Sí No

8. **¿Quiero vivir cerca de transporte público?** Sí No

9. **¿Quiero vivir cerca de mi trabajo?** Sí No

10. **¿Quiero estar cerca de escuelas buenas?** Sí No

De sueño a realidad: ¿Qué quiero en una casa nueva?

Lugar, lo básico, y comodidades (lista para organizarse)

Dirección:

Lugar	lo básico	comodidades
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____

Notas adicionales

De sueño a realidad: ¿Qué quiero en una casa nueva?

Lugar, lo básico, y comodidades (lista para organizarse)

Dirección:

Lugar	lo básico	comodidades
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____

Notas adicionales

Preparándome: ¿qué necesito para prepararme para comprar casa?

Trabajando en	meta	vencimiento	plan

Preparándome: ¿qué necesito para prepararme para comprar casa?

Trabajando en	meta	vencimiento	plan

Preparándome: ¿qué necesito para prepararme para comprar casa?

Trabajando en	meta	vencimiento	plan

Preparándome: ¿qué necesito para prepararme para comprar casa?

Trabajando en	meta	vencimiento	plan

Comprar versus Rentar

	Ventajas	Desventajas
Comprar		
Rentar		

Comprar versus Rentar

	Ventajas	Desventajas
Comprar		
Rentar		

Presupuesto Mensual

	Otros gastos mensuales	Ejemplo de calculación	Su calculación
	Impuestos que salen de los ingresos de tu trabajo	\$800	
	Servicios públicos (agua, gas, luz, etc.)	\$250	
	Pago de guardería para hijos	\$800	
	401(k) contribución	\$250	
	Pase de autobús	\$100	
1.	TOTAL DE OTROS GASTOS (sume las cantidades de todos los gastos)	\$2,200	
2.	COSTO DE VIVIENDA (total de la línea 2 de la Tabla 1)	\$1,540	
3.	OTRAS DEUDAS MENSUALES (total de la línea 3 de la Tabla 1)	\$452	
4.	TOTAL DE GASTOS MENSUALES (sume las líneas 1 a 3 de esta Tabla)	\$4,192	
5.	Total de ingresos mensuales (línea 1 de Tabla 1)	\$5,500	
	Cantidad que sobra después de pagos de costo fijo (reste la línea 4 de la línea 5)	\$1,308	

Presupuesto Mensual

	Otros gastos mensuales	Ejemplo de calculación	Su calculación
	Impuestos que salen de los ingresos de tu trabajo	\$800	
	Servicios públicos (agua, gas, luz, etc.)	\$250	
	Pago de guardería para hijos	\$800	
	401(k) contribución	\$250	
	Pase de autobús	\$100	
1.	TOTAL DE OTROS GASTOS (sume las cantidades de todos los gastos)	\$2,200	
2.	COSTO DE VIVIENDA (total de la línea 2 de la Tabla 1)	\$1,540	
3.	OTRAS DEUDAS MENSUALES (total de la línea 3 de la Tabla 1)	\$452	
4.	TOTAL DE GASTOS MENSUALES (sume las líneas 1 a 3 de esta Tabla)	\$4,192	
5.	Total de ingresos mensuales (línea 1 de Tabla 1)	\$5,500	
	Cantidad que sobra después de pagos de costo fijo (reste la línea 4 de la línea 5)	\$1,308	

Presupuesto Mensual

	Otros gastos mensuales	Ejemplo de calculación	Su calculación
	Impuestos que salen de los ingresos de tu trabajo	\$800	
	Servicios públicos (agua, gas, luz, etc.)	\$250	
	Pago de guardería para hijos	\$800	
	401(k) contribución	\$250	
	Pase de autobús	\$100	
1.	TOTAL DE OTROS GASTOS (sume las cantidades de todos los gastos)	\$2,200	
2.	COSTO DE VIVIENDA (total de la línea 2 de la Tabla 1)	\$1,540	
3.	OTRAS DEUDAS MENSUALES (total de la línea 3 de la Tabla 1)	\$452	
4.	TOTAL DE GASTOS MENSUALES (sume las líneas 1 a 3 de esta Tabla)	\$4,192	
5.	Total de ingresos mensuales (línea 1 de Tabla 1)	\$5,500	
	Cantidad que sobra después de pagos de costo fijo (reste la línea 4 de la línea 5)	\$1,308	

Presupuesto Mensual

	Otros gastos mensuales	Ejemplo de calculación	Su calculación
	Impuestos que salen de los ingresos de tu trabajo	\$800	
	Servicios públicos (agua, gas, luz, etc.)	\$250	
	Pago de guardería para hijos	\$800	
	401(k) contribución	\$250	
	Pase de autobús	\$100	
1.	TOTAL DE OTROS GASTOS (sume las cantidades de todos los gastos)	\$2,200	
2.	COSTO DE VIVIENDA (total de la línea 2 de la Tabla 1)	\$1,540	
3.	OTRAS DEUDAS MENSUALES (total de la línea 3 de la Tabla 1)	\$452	
4.	TOTAL DE GASTOS MENSUALES (sume las líneas 1 a 3 de esta Tabla)	\$4,192	
5.	Total de ingresos mensuales (línea 1 de Tabla 1)	\$5,500	
	Cantidad que sobra después de pagos de costo fijo (reste la línea 4 de la línea 5)	\$1,308	

Comparación de Préstamos

Términos del préstamo	Préstamo 1	Préstamo 2	Préstamo 3
Nombre y dirección del banco			
Nombre y número de teléfono del agente de préstamos			
Tipo de préstamo (convencional, CHFA, FHA, VA)			
Cantidad del préstamo			
Índice fijo o ajustable			
Termino del préstamo (cuantos años)			
Índice de interés			
¿Puntos?			
Entre (down payment)			
Cuota de apertura			
Cuota de solicitud			
Otras cuotas?			
PMI (si o no)			
Calificación de crédito necesaria			
Estimado de gastos de cierre			
Estimado tiempo para cerrar la compra			

Comparación de Préstamos

Términos del préstamo	Préstamo 1	Préstamo 2	Préstamo 3
Nombre y dirección del banco			
Nombre y número de teléfono del agente de préstamos			
Tipo de préstamo (convencional, CHFA, FHA, VA)			
Cantidad del préstamo			
Índice fijo o ajustable			
Termino del préstamo (cuantos años)			
Índice de interés			
¿Puntos?			
Entre (down payment)			
Cuota de apertura			
Cuota de solicitud			
Otras cuotas?			
PMI (si o no)			
Calificación de crédito necesaria			
Estimado de gastos de cierre			
Estimado tiempo para cerrar la compra			

Lista de Verificación de Documentos

Marque aquí cuando lo tenga	Documentación necesaria	Número de años/ meses
	W-2 o declaración de impuestos	Los últimos 2 años
	Prueba de recibir seguro social, SSI u otro beneficio federal	Los últimos 2 años
	Talones de cheques de todas las personas que se incluirán en el préstamo	Los últimos 30 días
	Dirección de la residencia	Los últimos 2 años
	Nombre y dirección de los patrones de tu empleo	Los últimos 2 años
	Verificación de cuentas de cheques, ahorros, fondo mutual de inversiones, cuentas de retiro, etc. (statements)	Los últimos 3 años
	Nombre, dirección, número de cuenta, y pago mensual de todas tus tarjetas de crédito, préstamos de carros, préstamos personales, préstamos de pago diario, otras hipotecas, y cualquier otra deuda	Todas las cuentas vigentes
	Dirección, impuestos anuales, y seguro de otras hipotecas	Los últimos 2 años
	Cheques de renta	Los últimos 12 meses
	Nombre y dirección de su arrendador (landlord)	Los últimos 2 años
	Tarjeta de seguro social	
	Certificado de elegibilidad (VA)	
	Si trabajas por tu cuenta, declaraciones de impuestos con todos los horarios	Los últimos 2 años
	Decreto de divorcio o aceptación de separación, si es aplicable	
	Contrato de venta o aceptación de compra	
	Explicación y documentación de status de estudiante por escrito (si esto afectado sus ingresos) en los últimos 2 años	
	Explicación por escrito de cualquier problema en su crédito	
	Explicación por escrito de algunos lapsos de empleo que duraron más de 30 días	

Lista de Verificación de Documentos

Marque aquí cuando lo tenga	Documentación necesaria	Número de años/ meses
	W-2 o declaración de impuestos	Los últimos 2 años
	Prueba de recibir seguro social, SSI u otro beneficio federal	Los últimos 2 años
	Talones de cheques de todas las personas que se incluirán en el préstamo	Los últimos 30 días
	Dirección de la residencia	Los últimos 2 años
	Nombre y dirección de los patrones de tu empleo	Los últimos 2 años
	Verificación de cuentas de cheques, ahorros, fondo mutual de inversiones, cuentas de retiro, etc. (statements)	Los últimos 3 años
	Nombre, dirección, número de cuenta, y pago mensual de todas tus tarjetas de crédito, préstamos de carros, préstamos personales, préstamos de pago diario, otras hipotecas, y cualquier otra deuda	Todas las cuentas vigentes
	Dirección, impuestos anuales, y seguro de otras hipotecas	Los últimos 2 años
	Cheques de renta	Los últimos 12 meses
	Nombre y dirección de su arrendador (landlord)	Los últimos 2 años
	Tarjeta de seguro social	
	Certificado de elegibilidad (VA)	
	Si trabajas por tu cuenta, declaraciones de impuestos con todos los horarios	Los últimos 2 años
	Decreto de divorcio o aceptación de separación, si es aplicable	
	Contrato de venta o aceptación de compra	
	Explicación y documentación de status de estudiante por escrito (si esto afectado sus ingresos) en los últimos 2 años	
	Explicación por escrito de cualquier problema en su crédito	
	Explicación por escrito de algunos lapsos de empleo que duraron más de 30 días	

Calculando Front-end y Back-end Ratios

		Ejemplo de calculación	Tu calculación
	Ingresos brutos mensuales		
	Ingresos ganados del trabajo	\$4,000	
	Beneficios del Gobierno	\$0	
	Pagos conyugales, child support, etc.	\$1,500	
1.	TOTAL DE INGRESOS MENSUALES (sume todas las cantidades de ingresos que recibe)	\$5,500	
2.	FRONT-END RATIO O GASTOS DE VIVIENDA MENSUALES (28% de sus ingresos mensuales o multiplique .28 por el total de la línea 1)	\$1,540	
	Deudas mensuales		
	Préstamo de carro (\$8,000 de balance)	\$230 al mes	
	Tarjeta de crédito (\$2,100)	\$40 al mes	
	Préstamo de educación (\$2,000)	\$182 al mes	
3.	TOTAL DE DEUDAS MENSUALES (suma todas cantidades de la lista que usted paga mensualmente, excepto el gasto de vivienda)	\$452	
4.	GASTOS DE VIVIENDA MÁS GASTOS DE VIVIENDA	\$1,992	
5.	BACK-END RATIO (no debe pasar de más del 36%) (divida la línea 4 entre la línea 1)	36%	

Calculando Front-end y Back-end Ratios

		Ejemplo de calculación	Tu calculación
	Ingresos brutos mensuales		
	Ingresos ganados del trabajo	\$4,000	
	Beneficios del Gobierno	\$0	
	Pagos conyugales, child support, etc.	\$1,500	
1.	TOTAL DE INGRESOS MENSUALES (sume todas las cantidades de ingresos que recibe)	\$5,500	
2.	FRONT-END RATIO O GASTOS DE VIVIENDA MENSUALES (28% de sus ingresos mensuales o multiplique .28 por el total de la línea 1)	\$1,540	
	Deudas mensuales		
	Préstamo de carro (\$8,000 de balance)	\$230 al mes	
	Tarjeta de crédito (\$2,100)	\$40 al mes	
	Préstamo de educación (\$2,000)	\$182 al mes	
3.	TOTAL DE DEUDAS MENSUALES (suma todas cantidades de la lista que usted paga mensualmente, excepto el gasto de vivienda)	\$452	
4.	GASTOS DE VIVIENDA MÁS GASTOS DE VIVIENDA	\$1,992	
5.	BACK-END RATIO (no debe pasar de más del 36%) (divida la línea 4 entre la línea 1)	36%	

Agradecimientos

Este documento fue escrito y editado por personal del Connecticut Fair Housing Center. El Centro quiere agradecer a miembros de nuestro comité de revisión, incluyen personas/ organizaciones que fueron esenciales durante la creación este documento: Alex Whitworth, Center for Latino Progress, Chris Riendeau, Claudine Fox, Deborah Broaden, George Hernandez, Hartford Community Loan Fund, Jessica Lent, Julie Christianson, Marlyn Miranda, Matthew Straub, Max Condrón, Melinda Knebel, Mutual Housing of Greater Hartford, Naveed Sobhan, Odette Ramos Ahn, Rex Fowler, Robert Recalde, Sarah Simonelli, Tenaya Taylor, Tim Michaels y muchos más que ofrecieron opiniones, comentarios, e ideas en este proyecto.

Gracias a otros miembros de nuestra comunidad por ayudarnos a editar el documento: Constanza Segovia, Leticia Cotto, Evelyn Sanchez, Maria Rivera, Rosa Rivera y todos aquellos que leyeron la guía y nos dieron su opinión.

El trabajo de este proyecto fue apoyado financieramente por el Department of Housing and Urban Development y el Estado de Connecticut.

Diseño gráfico gracias a Karin Krochmal de Karin Krochmal Graphic Design (www.karinkrochmal.com).

Imprimido por AM Corporación Litográfica (www.amlitho.com).

Traducido en español con la ayuda de Claudia Gonzalez.



860-247-4400
www.ctfairhousing.org