



Módulo 4.1

Guía de estudio

Capacitación de asesores de vivienda del HUD



Departamento de Vivienda y
Desarrollo Urbano (HUD) de EE.UU.

CONTENIDO

Introducción al módulo.....	5
Introducción al módulo.....	5
Objetivos de la lección.....	5
Proceso de pre compra.....	6
Proceso de pre compra.....	6
Preparación para la compra.....	6
Preparación para la compra.....	6
Préstamos asegurados por la FHA, Ayuda para el pago inicial y Programas de adquisición de casa.....	11
Evaluación 1.....	12
Evaluación 2.....	12
Cómo ayudar a los clientes a conocer sus derechos.....	13
Cómo ayudar a los clientes a conocer sus derechos	13
Cómo comprar una casa.....	13
El equipo de compra de una casa.....	13
Equipo de compra de viviendas prefabricadas.....	16
Evaluación 3.....	17
Evaluación 4.....	17
Cómo encontrar un equipo de compra de casa.....	18
Trabajar con un agente de bienes raíces.....	18
Hacer una oferta.....	19
Comprar una casa prefabricada.....	19
Comunidades de residentes propietarios.....	21
Instalación de una casa prefabricada.....	21
Obtención de financiamiento.....	23
Selección de un prestamista y un producto de financiamiento.....	23
Evaluación 5.....	25
Cómo evitar prácticas abusivas de préstamo.....	25
Ejemplos de prácticas abusivas de préstamo.....	25
Cómo evitar prácticas abusivas de préstamo.....	25
Proceso URLA	28
El formulario URLA.....	28
Evaluación 6.....	31
Obtención de Financiamiento (continuación).....	31
El tasador.....	31
Evaluación 7.....	32
Regulaciones hipotecarias y requisitos de transparencia del prestamista.....	33
Regulaciones hipotecarias y requisitos de transparencia del prestamista.....	33
Evaluación 8.....	40

Evaluación 9.....	40
Evaluación 10.....	40
Evaluación 11.....	41
Evaluación 12.....	41
Cómo comprar una casa (continuación).....	41
Inspector de viviendas.....	41
Seguro.....	42
Cómo elegir a un agente y una póliza de seguro.....	42
Evaluación 13.....	43
Tipos de cobertura de seguro para protección de la vivienda.....	44
Seguro contra terremotos.....	46
Seguro contra inundaciones	48
Evaluación 14.....	50
Evaluación 15.....	50
Cómo Obtener Financiamiento (Continuación).....	51
El agente de cierre.....	51
Evaluación 16.....	51
Resumen.....	52
Apéndice.....	53
Respuestas de la evaluación	53
Recursos.....	60
Diez preguntas importantes para el inspector de viviendas.....	60
Alcance de asesoramiento de vivienda: folletos y carteles.....	61
Asesoramiento de vivienda: Preguntas frecuentes sobre los nuevos requisitos de capacitación	61
Asistencia de HUD para la propiedad de vivienda: California	61
Asistencia de HUD para la propiedad de vivienda por estado.....	62
Asistente de quejas ante la FTC	62
Autoridad de Vivienda de Atlanta.....	62
Banco Federal de Préstamos para Vivienda.....	62
Beneficios de la VA: Préstamos para casa.....	62
Busque la mejor hipoteca.....	62
Departamento de Asuntos Comunitarios de Nueva Jersey.....	62
Departamento de Asuntos Locales de Colorado, División de Vivienda.....	62
Estimación de buena fe (GFE)	62
Estimado de préstamo.....	62
Fannie Mae Titulación de una casa prefabricada como bien inmueble por estado.....	63
FEMA.....	63
Guía del HUD para determinar las características de la casa.....	63
Hábitat para la Humanidad.....	63
Hoja de datos para propietarios de viviendas prefabricadas de HUD.....	63

HUD.gov.....	63
Informe uniforme de avalúo residencial	63
Lista de condados rurales y desatendidos de la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB).....	63
Mapa de zonas sísmicas.....	63
Normas de instalación de modelos de casas prefabricadas de HUD.....	64
Oficina de Programas de Vivienda Prefabricada.....	64
Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB)–para presentar quejas acerca de hipotecas.....	64
Página de HUD sobre cómo comprar una casa.....	64
Para Su Protección: Manda A Hacer Una Inspección De La Casa.....	65
Política de Acceso a los Idiomas de FHFA.....	66
Preguntas frecuentes sobre las normas de viviendas prefabricadas de HUD.....	66
Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones.....	66
Revelación de cierre.....	66
Solicitud uniforme para préstamo residencial.....	66

MÓDULO 4.1 PROPIEDAD DE VIVIENDA/ ANTES DE LA COMPRA

INTRODUCCIÓN AL MÓDULO

INTRODUCCIÓN AL MÓDULO

Con el fin de ayudar a los clientes a prepararse para ser propietarios, los asesores de vivienda deben conocer el proceso de compra de casa, que incluye componentes financieros, responsabilidades del propietario y regulaciones de las hipotecas.

En este módulo, aprenderá a evaluar si el cliente está preparado para comprar una casa. Conocerá a los profesionales que participan en el proceso de selección y compra de la casa, así como el proceso de financiamiento. Después, para ayudar a los clientes a protegerse de prácticas abusivas, analizará varios documentos de hipotecas y regulaciones de la industria de crédito. Por último, aprenderá la manera en que los clientes pueden proteger su propiedad e inversión mediante la compra de un seguro.

OBJETIVOS DE LA LECCIÓN

Al concluir este módulo, usted será capaz de:

1. Evaluar la preparación del cliente para comprar una casa luego de analizar los ingresos, el crédito, los ahorros y las responsabilidades como propietario.
2. Demostrar conocimientos sobre el proceso de selección y compra de casas, así como del equipo de profesionales necesario.
3. Comprender el proceso para obtener financiamiento, incluyendo la selección del prestamista y el conocimiento de los diferentes tipos de préstamos.
4. Evaluar la Solicitud uniforme para préstamo residencial (Formulario 1003) llenada por el cliente para ver si tiene deficiencias en general (es decir áreas en que puede mejorar).
5. Aplicar los conocimientos sobre las regulaciones de hipotecas y transparencia del prestamista, como la Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces (RESPA, por sus siglas en inglés), la Ley de Veracidad en Préstamos (TILA), la Norma de Divulgación Integrada de la TILA-RESPA (TRID, por sus siglas en inglés) y la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA, por sus siglas en inglés), para analizar cómo se relacionan estas leyes con las circunstancias específicas del cliente.

6. Aplicar el conocimiento sobre prácticas comunes de préstamos abusivos y fraudes crediticios para ayudar al cliente a evitar situaciones similares.
7. Explicar términos y conceptos de seguros de al menos tres tipos de póliza para ser capaces de identificar el riesgo que se mitiga con cada una de ellas.

PROCESO DE PRE COMPRA

PROCESO DE PRE COMPRA

En la asesoría de pre compra, usted puede comenzar con la presentación de los nueve pasos que conforman el proceso de compra de una casa. Trabjará con sus clientes en los primeros tres pasos y los capacitará para que trabajen con otros profesionales de bienes raíces en los pasos restantes.

Proceso de compra de casa

El asesor de vivienda ayuda directamente a los clientes para llevar a cabo los siguientes pasos:

- Determinar si ser propietario es apropiado para el cliente
- Averiguar cuánto puede pagar el cliente
- Ayudar a los clientes a conocer sus derechos

El asesor de vivienda prepara a los clientes para que trabajen con un equipo de antes de la compra de la casa, de casa y lleven a cabo estos pasos:

- Buscar una casa
- Hacer una oferta
- Obtener financiamiento
- Conseguir una inspección de la casa
- Comprar seguro de la casa
- Cierre de la compra de la casa

PREPARACIÓN PARA LA COMPRA

PREPARACIÓN PARA LA COMPRA

Para empezar, usted querrá solicitar información clave del cliente mediante determinadas preguntas. Sus respuestas le darán una idea de los ingresos, los gastos, los hábitos de gasto, los valores de la casa y el uso del crédito del cliente. Esta información le ayudará a completar los dos primeros pasos en el proceso para determinar si la propiedad de vivienda es apropiada para el cliente y para averiguar cuánto puede pagar el cliente.

Veamos las preguntas que deben preguntar al cliente y por qué.

¿Prevé la necesidad de cambiar de empleo o de lugar de residencia en los próximos años?

Los clientes necesitan un ingreso constante a fin de ser calificados para una **hipoteca** y hacer los pagos mensuales. Asimismo, para asegurarse de poder recuperar los costos de la compra y venta, los propietarios deben pensar en quedarse en la casa comprada por varios años. Ser propietarios podría no ser el mejor a plan de corto plazo para clientes que pudieran tener que mudarse en un futuro cercano por razones de trabajo u otras situaciones de vida.

Hipoteca

Deuda garantizada por la garantía de una propiedad de bienes raíces. Sirve para adquirir bienes raíces sin tener que pagar de entrada el valor total de la compra. Si el prestatario no cumple con las obligaciones del préstamo, el prestamista tiene el derecho de ejecutar la hipoteca.

¿Está dispuesto a darle el mantenimiento debido a la casa y hacer las reparaciones conforme se necesiten?

Los propietarios deben hacerse cargo de todas las reparaciones de la casa, el mantenimiento y el trabajo del jardín, ya sea que lo hagan ellos mismos o que contraten a trabajadores. Los propietarios deben estar dispuestos a aceptar estas responsabilidades, que requieren tiempo y dinero. Para demostrar su disposición, el cliente debe estar dispuesto a tomar medidas, como aprender reparaciones domésticas básicas, agregar un renglón en su presupuesto para trabajos de reparación y mantenimiento de la casa y establecer un plan de mantenimiento para los principales sistemas de la casa. El asesor de vivienda puede ayudarlo a elaborar un presupuesto ajustado y un plan de mantenimiento.

¿Tiene la costumbre de pagar a tiempo sus cuentas y deudas?

Cuando los propietarios no pagan la hipoteca, se arriesgan a **una ejecución hipotecaria**. Es mejor que los propietarios adquieran la costumbre de pagar sus cuentas a tiempo antes de comprar una casa.

Recuerde los consejos para mejorar el puntaje de crédito que analizamos en el módulo 1.2. Si usted tiene clientes con mal historial de crédito, recomíéndeles que tomen medidas para mejorarlo antes de continuar el proceso de comprar una casa.

Ejecución hipotecaria

Proceso legal en el que la propiedad hipotecada se vende para pagar el préstamo de un prestatario en incumplimiento. Las leyes de ejecución hipotecaria varían con la legislación de cada estado.

¿Actualmente, está su puntaje de crédito por encima de 640?

Las personas con un mayor puntaje de crédito generalmente obtienen mejores términos de la hipoteca. Aunque los clientes con puntaje por debajo de 640 pueden tener opciones de financiamiento, el costo de obtener una hipoteca puede ser más alto. Además de los productos asegurados por la Administración Federal de Vivienda (FHA), algunos prestamistas han establecido programas para quienes **compran casa por primera vez** y hipotecas convencionales para prestatarios con un crédito más bajo o limitado.

Dado que hay mayor riesgo en el crédito, también están sujetos a opciones hipotecarias como los **préstamos de alto riesgo**, que ofrecen mayores tasas de interés y como resultado los pagos mensuales son más altos. Los clientes necesitan considerar si quieren o no pagar los costos adicionales.

Los pagos más altos podrían causarles problemas financieros a los propietarios con el tiempo. Si el cliente no está preparado para pagar los costos adicionales, le conviene seguir alquilando mientras mejora sus hábitos de crédito para elevar su puntaje de crédito antes de avanzar con la compra de la casa.

Comprador por primera vez

Persona que no ha sido dueño de una residencia primaria en por lo menos tres años antes de comprar una casa. Esto se refiere también a padres solteros y a propietarios desplazados que hayan tenido una casa con su cónyuge o ex cónyuge. Una pareja casada se considera comprador por primera vez si cualquiera de los cónyuges cumple con los criterios.

Préstamo de alto riesgo

Un tipo de hipoteca con términos y condiciones menos estrictos en el préstamo y la contratación. Generalmente se les ofrece a prestatarios con historial de crédito dañado o limitado. Debido al mayor riesgo crediticio, los préstamos de alto riesgo implican tasas de interés mayores que las hipotecas convencionales, también llamados préstamos de bajo riesgo.

¿Tiene suficiente dinero ahorrado para el pago inicial, los costos de cierre y otros honorarios?

Para comprar una casa, el futuro propietario necesita tener ahorros suficientes para cubrir el pago inicial (hasta el 20% del precio de la casa), los **costos de cierre**, otros honorarios en que se incurre en el proceso de la compra, las reparaciones iniciales de la casa, el costo de los servicios públicos y las obligaciones financieras personales mensuales. Recuerde los componentes de los costos de entrada asociados con la compra de una casa mostrados en el Módulo 2.1.

Los clientes sin ahorros suficientes podrían aprovechar ciertos préstamos que permiten que los fondos para el pago inicial vengan de otras fuentes. Esas fuentes pueden ser regalos de la familia o amigos o ayuda para el pago inicial de programas para la compra de una casa. Consulte mayor información en la lista de recursos de programas de ayuda para el pago inicial, que se le proporcionará más adelante en este módulo.

Costos de cierre

Honorarios por el traslado final de la propiedad no incluidos en el precio de ésta. Son costos de cierre típicos: gastos por tramitación, puntos de descuento, honorarios por tasación, inspección, seguro de título, honorarios legales, honorarios profesionales inmobiliarios, pago adelantado de impuestos y seguro, etc. Mientras los costos de cierre suelen variar del 3 a 4% del precio de compra de la vivienda, también pueden ser más bajos o más altos, según la región geográfica o el tipo de préstamo.

¿Está dispuesto a seguir las normas establecidas por la asociación comunitaria?

Los propietarios pueden pertenecer a comunidades o asociaciones de propietarios que tengan reglas y regulaciones establecidas. Estas tienen el objetivo de hacer que la comunidad sea un lugar agradable para vivir, proteger a los residentes y compartir los gastos de los servicios comunes. Los propietarios deben estar dispuestos a seguir tales reglas y regulaciones.

¿Está dispuesto a ajustar su presupuesto y sus hábitos de gasto?

Los propietarios deben considerar en su presupuesto los gastos adicionales relacionados con la compra y mantenimiento de una casa. Con esto en mente, los clientes necesitan ajustar sus hábitos de gasto para cubrir dichos gastos. Los asesores de vivienda pueden ayudar a los clientes a establecer un presupuesto que contenga pautas para ayudarles a ajustar sus hábitos de gasto.

¿Tiene la capacidad de pagar la hipoteca cada mes, además del pago de sus otras deudas y de sus gastos de vida?

La **relación deuda-ingreso** sirve para determinar si el cliente que quisiera ser propietario tendrá el dinero suficiente para sus pagos mensuales, además de otras obligaciones financieras. Recuerde el método para calcular la relación deuda-ingreso del cliente mostrado en el Módulo 2.1.

Relación deuda-ingreso

Tasa que calcula la deuda mensual total de un prestatario, incluyendo vivienda y otras obligaciones de deuda, como un porcentaje del ingreso mensual bruto. De uso frecuente por prestamistas para calificar a los prestatarios de hipotecas. También llamada, relación entre los pagos mensuales de deudas y los ingresos mensuales.

¿Su ingreso anual equivale al menos una tercera parte del precio promedio de las casas en el barrio deseado?

Los clientes pueden calcular más o menos cuánto pueden pagar para comprar una casa multiplicando por 3 su **ingreso bruto** anual. Recuerde el método para determinar el ingreso anual y mensual de clientes con diversos calendarios de pago mostrado en el Módulo 2.1.

Ingreso bruto

El dinero ganado antes de impuestos y otras deducciones. Puede consistir en ingresos por autoempleo, el alquiler de propiedades, una pensión, la manutención de los hijos, de asistencia pública y beneficios de jubilación.

¿Ha tenido una casa anteriormente?

Los primeros compradores, definidos como aquellos que no han sido dueños de una casa por lo menos durante los últimos tres años, pueden tener derecho a programas de adquisición de casa con ayuda para el pago inicial. En caso de haber sido propietarios anteriores, es importante preguntar los detalles, pues los clientes que perdieron su casa debido a un apuro económico pueden tener derecho a programas especiales. Como la ejecución hipotecaria, la venta al descubierto y la opción de “escritura en lugar de ejecución hipotecaria” (en inglés, deed-in-lieu) tienen un impacto negativo en los puntajes de crédito, los compradores de casa con estos registros en su historial de crédito pueden necesitar esperar varios años después de la disposición de la casa para calificar para una nueva hipoteca. Consulte el módulo 5.3 para más información sobre la ejecución hipotecaria, la venta al descubierto y la escritura en lugar de ejecución hipotecaria.

PRÉSTAMOS ASEGURADOS POR LA FHA, AYUDA PARA EL PAGO INICIAL Y PROGRAMAS DE ADQUISICIÓN DE CASA

A los clientes que sueñan con ser propietarios pero no están calificados para las hipotecas convencionales, les conviene considerar un préstamo asegurado por la FHA, que puede ser bueno para quienes:

- Tengan fondos limitados para el pago inicial y los costos de cierre.
- Puedan no calificar para un préstamo hipotecario convencional debido a un historial de crédito imperfecto, bancarrota o relación deuda-ingreso elevada.

Más consejos: Cómo aumentar las posibilidades de ser propietario de una casa

- Consulte en el Módulo 2.2 para información detallada sobre los beneficios y las protecciones relacionadas con los préstamos FHA.
- Anime a sus clientes a asistir a un taller de capacitación para compradores de casa para que tengan más información.
- Averigua si sus clientes tienen derecho a solicitar ayuda para el pago inicial o para un programa de compra de casa, lo que puede hacer más asequible la casa.

Recursos de programas de ayuda con el pago inicial

[Asistencia de HUD para la propiedad de vivienda por estado](#) (en inglés)

Seleccione su estado en la página “Información del estado”. En la página de su estado, seleccione el vínculo (enlace) “Obtener información sobre la propiedad de vivienda”, luego busque “Programas de asistencia” (por ejemplo, [Asistencia para la propiedad de vivienda: California](#))

Departamento estatal de asuntos comunitarios (p. ej., [Departamento de Asuntos Comunitarios de Nueva Jersey](#), en inglés)

Autoridad pública de vivienda local o estatal (p. ej., [Autoridad de Vivienda de Atlanta](#), en inglés)

División de vivienda local o estatal (p. ej., [Departamento de Asuntos Locales de Colorado, División de Vivienda](#))

Agencias de acción comunitaria y organizaciones sin fines de lucro (p. ej., [Hábitat para la Humanidad](#), en inglés)

Departamento de Asuntos de los Veteranos (p. ej., [Beneficios de la VA: Préstamos para casa](#), en inglés)

Cooperativas bancarias patrocinadas por el gobierno (p. ej., [Banco Federal de Préstamos para Vivienda](#), en inglés)

EVALUACIÓN 1

Determine si la descripción de los siguientes clientes indica si están preparados o no para comprar una casa. Relacione las opciones A o B con la descripción correspondiente del cliente.

- | | |
|--|--|
| A. Preparado para comprar una casa | ___ 1. Está interesado en aprender cómo reparar la casa |
| B. Podría no estar preparado para comprar una casa | ___ 2. Podría tener que reubicarse para vivir cerca de un padre de edad avanzada en uno o dos años |
| | ___ 3. Tiene un ingreso bruto anual de \$26,000 en una región en la que el precio promedio de las casas es de \$108,000 |
| | ___ 4. Se atrasó en el pago de sus cuentas en cuatro ocasiones el año pasado |
| | ___ 5. Tiene un ingreso bruto anual de \$39,000 en una región en la que el precio promedio de las casas es de \$98,000 |
| | ___ 6. Tiene un puntaje de crédito de 700 |
| | ___ 7. Cambió de empleo en tres ocasiones en los dos últimos años, pasando de servicios administrativos a atención al cliente y después a venta al menudeo |

EVALUACIÓN 2

¿Cuál es el mejor factor para que los asesores de vivienda determinen cuánto puede permitirse el cliente gastar al comprar una casa?

- A. Relación deuda-ingreso
- B. Ingreso bruto anual
- C. Ahorros
- D. Las opciones A, B y C
- E. Ninguna de las anteriores

CÓMO AYUDAR A LOS CLIENTES A CONOCER SUS DERECHOS

CÓMO AYUDAR A LOS CLIENTES A CONOCER SUS DERECHOS

El siguiente paso en el proceso de compra de una casa es “ayudar a los clientes a conocer sus derechos”. En este paso, usted le proporciona al cliente información amplia sobre los siguientes temas:

- La Ley de vivienda justa (que cubrimos a fondo en el Módulo 3)
- Prácticas abusivas de préstamo
- Préstamos fraudulentos (estafas)
- Reglamentos de hipotecas
- Revelaciones del prestamista

Para entender mejor estas cuestiones, en el presente módulo veremos cómo se relacionan con cada paso del proceso de compra de casa y con los profesionales.

CÓMO COMPRAR UNA CASA

EL EQUIPO DE COMPRA DE UNA CASA

Para lograr su propósito de ser propietario, los clientes trabajan con varios profesionales de la compra de casas, cada uno con una función importante y única. Continuemos este módulo conociendo al equipo completo. Después, para llevar a cabo los pasos restantes del proceso de compra de casa, echaremos un vistazo más a fondo a lo que pueden esperar los clientes al trabajar con los miembros de este equipo.

Agente o corredor de bienes raíces

El agente de bienes raíces es un individuo autorizado para negociar y organizar ventas de bienes raíces por una comisión. Los compradores y vendedores generalmente contratan a sus propios agentes de bienes raíces para que representen sus intereses en la transacción. El agente por lo general trabaja para un corredor de bienes raíces. Un REALTOR® es un profesional de los bienes raíces afiliado a la Asociación Nacional de REALTORS® (NAR). A la NAR también pueden pertenecer otros profesionales de la vivienda, como administradores de propiedades, tasadores y otros.

Ambos corredores inmobiliarios, del vendedor y del comprador, reciben un porcentaje del precio de venta de la casa como comisión de venta. El vendedor por lo general paga la comisión de ambos.



Prestamista

El prestamista es la persona o compañía que otorga préstamos para la compra de bienes raíces. Hay un término relacionado, agente de préstamos, que se refiere al representante de la compañía de préstamos o hipotecaria y que es responsable de buscar compradores de casa, calificar candidatos a préstamos y procesar los préstamos. A algunos agentes de préstamos o prestamistas se les paga un salario fijo; a otros se les paga una comisión sobre los honorarios derivados del préstamo.



Evaluador de préstamos

El evaluador de préstamos es un representante del prestamista que analiza la solicitud de préstamo, el historial de crédito del solicitante y un cálculo del valor de la propiedad. Mediante el análisis de esos factores, el evaluador determina el grado de riesgo al hacer el préstamo y la cantidad que el prestatario podría pagar. Los costos de cierre que paga el comprador pueden incluir los honorarios del evaluador.



Inspector de viviendas

El inspector de viviendas es el profesional que lleva a cabo la inspección de la estructura y sistemas mecánicos de la casa para determinar su calidad, solidez y seguridad. Él le hace ver al posible comprador cualquier reparación que pudiera necesitarse. Generalmente, es el comprador el que les paga directamente a estos profesionales.



Tasador

El tasador, o valuator, es el profesional que calcula el precio justo de mercado de la propiedad, basándose en la venta de casas comparables en el área y las características de la propiedad. Este cálculo generalmente es requerido por el prestamista para aprobar el crédito, a fin de asegurarse de que la cantidad del préstamo hipotecario no sea superior al valor de la propiedad. El tasador también identifica problemas sanitarios y de seguridad de la casa. Es común que los prestamistas contraten el tasador y sumen sus honorarios a los costos de cierre que paga el comprador.



Agente de cierre

También llamado agente de acuerdos, este individuo supervisa la transacción final de la compra de la propiedad. Durante esta transacción se transfieren las escrituras del vendedor al comprador y el vendedor recibe el pago por la propiedad.

Dependiendo de los requisitos del estado, el agente de cierre puede ser ya sea un abogado o un agente depositario. En algunos estados, sobre todo en el área del Este, se requiere que un abogado supervise el cierre. En muchos estados del Oeste es más común que sea un agente o compañía depositario el que sirva de agente de cierre, encargándose del papeleo para transferir las escrituras durante el cierre, sin la participación de abogados. La responsabilidad de pagarle al agente de cierre debe negociarse entre el vendedor y el comprador.



Agente de seguros

El agente de seguros es la persona empleada para vender pólizas de seguros. La mayoría de los prestamistas requieren que los compradores aseguren la propiedad antes de darles el préstamo.

Las pólizas de seguro de la propiedad, que incluyen también cobertura de seguro contra riesgos, combinan la protección contra daños de la vivienda y de su contenido. Esas pólizas de seguro protegen contra incendios, tormentas y otros daños, así como contra reclamos de negligencia o acciones inapropiadas que causen lesiones o daños materiales.

Los propietarios pagan la prima del seguro ya sea directamente a la compañía de seguros o a través de una parte del pago mensual de la hipoteca, que se deposita en una **cuenta de depósito en reserva** y se le distribuye a la compañía de seguros de forma anual. Los agentes de seguros reciben su comisión de la compañía que representan.



Cuenta de depósito en reserva

Cuenta en la que se mantienen los fondos en reserva, que serán usados para propósitos específicos por las partes que estén llevando a cabo una transacción mutua. Si bien las cuentas de depósito en reserva tienen muchos usos, por lo general sirven para que los prestamistas aparten una porción del pago mensual de la hipoteca necesaria para cubrir los impuestos sobre la propiedad, el seguro para protección de la vivienda y otros honorarios.

Tasador de inmuebles

El tasador de inmuebles es un funcionario del gobierno responsable de determinar el valor de la propiedad para efectos de impuestos.



EQUIPO DE COMPRA DE VIVIENDAS PREFABRICADAS

Los clientes que tengan la intención de comprar una casa prefabricada tendrán una experiencia significativamente diferente a la de aquellos que tengan la intención de comprar casas construidas en su ubicación permanente. El equipo de compra de viviendas prefabricadas incluirá miembros del equipo adicionales y deberes adicionales para los miembros del equipo tradicional.

Agente de bienes raíces – puede ayudar a los compradores de vivienda a encontrar:

- Una casa prefabricada existente en un terreno (calificado como bienes raíces).
- Una casa prefabricada existente en un terreno arrendado.
- Un terreno (calificado como bienes raíces) para comprar y colocar una nueva casa prefabricada.
- Un terreno arrendado para instalar una nueva casa prefabricada.

Tasador—según el tipo de financiamiento, los requisitos de tasación de casas prefabricadas varían de las casas construidas en su ubicación permanente, incluidas algunas consideraciones especiales como la presencia de caminos de acceso y certificaciones de fabricantes, así como propiedades comparables.

Distribuidor o vendedor minorista de casas prefabricadas—las casas prefabricadas nuevas se compran a través de un minorista, en un proceso parecido al proceso para comprar un automóvil nuevo. [La Hoja de datos para propietarios de viviendas de HUD](#) ofrece varios recursos para compradores de vivienda que desean comprar una nueva casa prefabricada.

Administración de la comunidad de casas prefabricadas u otro arrendador—los compradores de vivienda que deseen alquilar un espacio o comprar una casa existente en una comunidad de casas prefabricadas también trabajarán con el arrendador o el equipo de administración de la comunidad de casas prefabricadas para asegurar el arrendamiento del terreno.

Autoridad estatal de titulación—si el comprador de vivienda desea obtener una hipoteca para la casa prefabricada como propiedad inmobiliaria con el terreno, el título de la casa prefabricada debe convertirse de propiedad personal a bien inmueble. Los procesos varían según [el estado](#).

EVALUACIÓN 3

Relacione al miembro del equipo de compra de casa de la izquierda con la descripción correspondiente a la derecha.

- | | |
|---------------------------|---|
| A. Inspector de viviendas | ___ 1. Persona o compañía que hace préstamos para comprar bienes raíces. “Agente de préstamos” es un término relacionado que se refiere al representante de una compañía de préstamos o hipotecas y que es responsable por buscar compradores de casa y por calificar y procesar préstamos. |
| B. Evaluador | ___ 2. Funcionario del gobierno responsable de determinar el valor de la propiedad para efectos de impuestos. |
| C. Tasador de inmuebles | ___ 3. Profesional que lleva a cabo la inspección de la estructura y sistemas mecánicos de la casa para determinar su calidad, solidez y seguridad. Le hace ver al posible comprador cualquier reparación que pudiera necesitarse. |
| D. Tasador | ___ 4. Representante del prestamista que analiza la solicitud de préstamo, el historial de crédito del solicitante y un cálculo del valor de la propiedad para determinar el riesgo implicado al conceder el préstamo. |
| E. Prestamista | ___ 5. Profesional que calcula el precio justo de mercado de la propiedad, basándose en la venta de casas similares en el área y las características de la propiedad. Este cálculo generalmente es requerido por el prestamista para aprobar el crédito, a fin de asegurarse de que la cantidad del préstamo hipotecario no sea superior al valor de la propiedad. Esta persona también identifica problemas sanitarios y de seguridad de una casa. |

EVALUACIÓN 4

¿Qué frase describe con mayor precisión a un miembro del equipo de compra de casa?

- A. El agente o corredor de bienes raíces generalmente es un abogado que trabaja para una compañía de depósitos de reserva. Supervisa la transacción final de la compra de la propiedad, momento en el cual se transfiere la escritura del vendedor al comprador.
- B. El prestamista requiere una evaluación de la casa a cargo de un inspector de viviendas antes de aprobar el préstamo.
- C. Al agente de seguros también se le conoce como agente de acuerdos.
- D. Al inspector de viviendas generalmente le paga el comprador.

CÓMO ENCONTRAR UN EQUIPO DE COMPRA DE CASA

Ahora que los clientes saben a quiénes necesitan para que les ayuden en el proceso de comprar una casa, comparta con ellos estos consejos para que encuentren a los profesionales para su equipo.

- Revise las licencias de los agentes o corredores de bienes raíces y de los prestamistas para asegurarse de que sean profesionales legítimos.
- Lea en línea reseñas sobre los profesionales de compra de casa que esté considerando.
- Solicite a sus familiares y amigos referencias de profesionales de compra de casas.
- Pídale a su banco referencias de profesionales de compra de casas.
- Seleccione primero al corredor o agente de bienes raíces y después pida recomendaciones para los demás miembros del equipo.
- Diríjase a la agencia estatal de licencias para ver si se ha presentado alguna queja en contra del agente o el corredor de bienes raíces.
- Pregunte a quienes hayan adquirido recientemente una casa sobre su experiencia de trabajar con los profesionales de compra de casa.

Nota: La combinación de profesionales de compra de casa que necesite puede variar ligeramente, dependiendo de los requisitos de cada estado. Procure conocer los requerimientos de su estado.

TRABAJAR CON UN AGENTE DE BIENES RAÍCES

Ahora veremos información para preparar a los clientes para trabajar con cada profesional de compra de casa. Empecemos con el agente o corredor de bienes raíces, el profesional clave de los pasos cuatro y cinco: “buscando una casa para comprar” y “hacer una oferta”.

Los agentes o corredores de bienes raíces ayudan a buscar casas que se ajusten a las necesidades de los clientes y hacen citas para mostrarlas. La búsqueda suele ser más productiva si los clientes hacen una lista de las características que necesitan y quieren en una casa. Anime a sus clientes a que hagan esta lista tan pronto como sea posible y ofrézcales ayuda para distinguir entre necesidades y deseos. La [Guía del HUD para determinar las características de la casa](#) puede ayudar a los clientes a elaborar esta lista.

Anime a sus clientes a complementar los esfuerzos de su agente o corredor de bienes raíces para buscar casas que satisfagan sus necesidades. Pueden hacerlo buscando en línea, recorriendo en auto los barrios donde estén interesados en vivir y asistiendo a las exhibiciones de casas.

HACER UNA OFERTA

Cuando los clientes encuentren una casa que estén interesados en comprar, su agente o corredor de bienes raíces también los ayudará con el quinto paso, “hacer una oferta”. A fin de prepararlos mejor para esto, puede informarles acerca de lo que se puede esperar.

Carta de oferta inicial

Los agentes o corredores de bienes raíces consultan con el comprador para determinar el precio a ofrecer al vendedor. Esta cantidad pueden basarla en el precio de venta así como en otros factores, como el precio de otras casas vendidas recientemente en la misma área. El agente o corredor de bienes raíces del comprador elabora el contrato de venta en el que señala el precio determinado y se lo entrega al representante de bienes raíces del vendedor.

Negociaciones

Los vendedores pueden aceptar la oferta inicial del comprador, rechazarla o hacer una contrapropuesta. En la contrapropuesta, el vendedor puede ajustar el marco de tiempo para el cierre o pedir un precio más alto. El agente o corredor de bienes raíces del comprador ayuda a orientarlo en este proceso.

Depósito de buena fe

Cuando comprador y vendedor llegan a un acuerdo sobre el precio y las condiciones del acuerdo, el comprador le da a su agente de bienes raíces un cheque por el depósito de buena fe, para que lo guarden hasta el cierre. El objetivo del cheque es demostrar el intento sincero del comprador de comprar la casa. La cantidad ofrecida generalmente varía con la región, desde apenas el 1% del precio de venta hasta el 10% y puede negociarse. Una cantidad mayor demuestra mayor interés en comprar.

Además, los agentes y corredores de bienes raíces están obligados a seguir las regulaciones de vivienda justa. Recuerde que en el Módulo 3.1 vimos que las leyes de vivienda justa hacen que sea ilegal impedir que un cliente compre una propiedad que pueda pagar a causa de su raza, religión y cualquier otra característica protegida. Es útil que los clientes conozcan los derechos protegidos por la ley para que puedan reconocer si están siendo víctimas de una práctica abusiva. Dedique un tiempo para que los clientes se familiaricen con las leyes de vivienda justa antes de que empiecen a trabajar con un agente o corredor de bienes raíces.

También es útil aconsejarles que busquen información sobre el precio de otras casas del barrio antes de llegar a un acuerdo definitivo sobre el precio y los términos del acuerdo. Esto les ayudará a los clientes a evaluar el precio que paguen por la casa.

COMPRAR UNA CASA PREFABRICADA

Los asesores de vivienda deben alentar a los compradores de casas prefabricadas a

considerar las muchas formas de comprar y poseer una casa prefabricada. Las casas prefabricadas nuevas se venden a través de distribuidores o centros de ventas minoristas, que pueden ser de propiedad y operación independiente o propiedad del fabricante. La mayoría de los minoristas también ofrecen financiamiento a través de préstamos de bienes muebles o se asocian con prestamistas para proporcionar préstamos de bienes muebles o financiamiento hipotecario para la compra de viviendas y terrenos. En algunos estados, los compradores de vivienda pueden comprar una vivienda previamente ocupada de una comunidad de casas prefabricadas o del propietario actual a través de un agente de bienes raíces.

Al comprar una casa prefabricada nueva, los compradores deben comparar precios para encontrar al mejor minorista y modelo que se adapte a sus necesidades. Muchos minoristas ayudarán al comprador a elegir el modelo y las características. Los minoristas suelen ser los responsables de coordinar la entrega y la instalación de la casa en el terreno. Una vez que el comprador se muda, el minorista generalmente actúa como contacto para el servicio de garantía, mientras que el fabricante realizará las reparaciones.

Las casas prefabricadas nuevas generalmente están cubiertas por al menos un tipo de garantía. A menos que la casa se venda tal como está, generalmente se aplica una garantía implícita o una promesa tácita y no escrita de que un producto es apto para venderse y usarse para el propósito para el que fue diseñado. La mayoría de los modelos nuevos también incluyen una garantía del fabricante.

Las garantías del fabricante generalmente cubren defectos sustanciales en las siguientes áreas:

- La estructura.
- Sistemas eléctricos y sistemas de plomería o calefacción instalados en la fábrica.
- Electrodomésticos instalados en la fábrica, que también pueden estar cubiertos por garantías adicionales del fabricante del electrodoméstico.

Las garantías del fabricante generalmente no cubren:

- Instalación y mantenimiento incorrectos.
- Accidentes ocurridos durante el transporte.
- Negligencia del propietario.
- Reparaciones no autorizadas.
- Desgaste y deterioro normal

Los compradores de casas prefabricadas deben asegurarse de que el instalador siga las instrucciones del fabricante. Además, los propietarios deben seguir las instrucciones de mantenimiento y reparación del fabricante para mantener la garantía en efecto. Las

garantías pueden transferirse o no con la compra de una casa prefabricada de propiedad anterior, según los términos.

COMUNIDADES DE RESIDENTES PROPIETARIOS

Los compradores de casas prefabricadas que no planean instalar su casa en un terreno comprado independiente pueden considerar comprar un terreno y / o una casa en una comunidad de residentes propietarios, conocida como ROC por sus siglas en inglés. Al igual que un condominio, las casas de las comunidades de residentes propietarios generalmente se gravan y se titulan como bienes inmuebles, lo que permite mejores opciones de financiamiento. Además, dado que la comunidad es propiedad de los residentes, existe menos riesgo de aumentos en las tarifas del terreno que con el arrendamiento en una comunidad típica de casas prefabricadas. En algunos casos, los residentes de comunidades de casas prefabricadas han convertido su comunidad de casas prefabricadas en una comunidad de residentes propietarios (ROC), formando una junta directiva compuesta de residentes y comprando la comunidad al arrendador para evitar la venta de la comunidad y la consiguiente reubicación forzosa de sus viviendas.

INSTALACIÓN DE UNA CASA PREFABRICADA

El precio de una casa prefabricada nueva puede incluir la instalación. Si la instalación no está incluida, el minorista puede recomendar un instalador profesional. La ley estatal puede requerir una prueba escrita de las calificaciones de un instalador. Los compradores deben obtener una explicación por escrito de los servicios de instalación, las promesas y las garantías aplicables del instalador y leer el contrato antes de firmar.

Los siguientes seis pasos para la instalación deben incluirse en una lista detallada por escrito antes de que se firme el contrato de compra:

1. *Traslado de la casa.* El minorista o su transportista generalmente es responsable de llevar la casa al terreno. El terreno debe ser accesible por carretera para que la mayoría de los minoristas o transportistas puedan realizar las entregas.
2. *Construyendo los cimientos.* Los cimientos deben cumplir con los requisitos del arrendador la comunidad y / o el préstamo hipotecario. El comprador es responsable de garantizar que se cumplan todos los requisitos aplicables.
3. *Nivelación de la vivienda.* Es fundamental que los cimientos estén nivelados para distribuir uniformemente el peso de la casa. Debido a que algunos soportes de los cimientos pueden asentarse de manera desigual, es importante verificar periódicamente que la casa se mantenga nivelada. La primera revisión debe realizarse entre 60 y 90 días después de la instalación y luego una vez al año.
4. *Asegurar la vivienda a los cimientos.* Para ayudar a minimizar el daño de los fuertes vientos y terremotos, la casa debe estar anclada al suelo o zapatas de hormigón. El anclaje debe cumplir con las instrucciones del fabricante o según se requiera.

5. *Acabado de la casa.* Es posible que la casa necesite trabajos de acabado, incluido un cercado alrededor del espacio de acceso o, para casas de varias secciones, molduras y alfombras de unión en el interior y revestimiento y techado en el exterior.
6. *Conexión de servicios públicos.* La instalación debe incluir conexiones de agua, electricidad, gas y alcantarillado. Si las conexiones no están incluidas en el precio de instalación, el comprador tendrá que contratar a un contratista por separado.

Antes de mudarse, el propietario debe realizar una inspección organizada del exterior y de cada habitación del interior. Muchos fabricantes proporcionan una lista de verificación en el manual del propietario y los propietarios deben devolver una copia completa al fabricante para validar la garantía.

OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO

SELECCIÓN DE UN PRESTAMISTA Y UN PRODUCTO DE FINANCIAMIENTO

A continuación exploraremos aspectos importantes del sexto paso, la “obtención del financiamiento”, que se relaciona con la selección de prestamistas y productos de financiamiento.

Cuando los clientes se deciden por una casa, por lo general necesitan obtener financiamiento a través de un prestamista. Los clientes pueden seleccionar al prestamista antes de hacer una oferta si el vendedor de la casa requiere que estén **aprobados previamente**. De cualquier manera, a los clientes les conviene hablar con varios prestamistas para comparar el **costo total del préstamo** antes de tomar una decisión.

Aprobación previa

El cliente recibe aprobación previa cuando el prestamista se compromete a prestarle una cantidad fija, después de haber revisado su solicitud de préstamo, los informes de crédito, sus deudas, sus ahorros y de la revisión de un evaluador de préstamos.

A veces se confunde el término “calificación previa” con “aprobación previa”, aunque hay una diferencia significativa entre los dos. El cliente puede recibir la calificación previa simplemente al analizar su historial financiero con el prestamista. Por lo general no hay costo, no hay proceso de aseguramiento ni compromisos asociados con la calificación previa. Basándose en la información recabada en su análisis, el prestamista le recomienda la hipoteca más adecuada al cliente, así como un cálculo del monto de hipoteca para la que podrían calificar al cliente.

Costo total del préstamo

El costo total del préstamo está afectado por la tasa básica de interés más los **gastos por tramitación del préstamo y puntos de descuento**. La tasa de porcentaje anual (APR) es un reflejo del costo total del préstamo y sirve de instrumento sencillo para comparar hipotecas.

Gastos por tramitación del préstamo

Cargo que cobra el prestamista para cubrir los costos administrativos de hacer la hipoteca. Este cargo se paga al cierre y varía con el prestamista y tipo de préstamo. Es común que los gastos por tramitación del préstamo sean del 1 al 2% del valor de la hipoteca.

Puntos de descuento

Un tipo de interés prepago que normalmente se paga al cierre. Por lo general se calcula como equivalente al 1% del monto total del préstamo. El prestatario los paga para reducir la tasa de interés sobre el préstamo. Se puede comprar cierto número de puntos de descuento, determinado por el prestamista, para obtener una tasa más baja y reducir el pago mensual de la hipoteca.

Considere transmitir estos consejos importantes durante la asesoría anterior a la compra.

Cómo seleccionar a un prestamista:

- Hable con tres a cinco prestamistas diferentes.
- Haga que todos consulten el informe de crédito en un periodo de 30 días para **reducir el impacto negativo en su crédito.**
- Reconozca que la mayoría de los prestamistas tienen productos similares, pero generalmente tienen tasas diferentes.
- Busque el mejor costo del préstamo.
- Seleccione a un prestamista que emita comúnmente el tipo de producto que usted desee.
- Revise el folleto oficial del HUD ([Busque la mejor hipoteca](#), en inglés) sobre búsqueda de hipotecas.

Sus clientes podrán hacer una selección informada de un prestamista y producto financiero si usted les da una explicación de los productos en términos sencillos. La hipoteca de tasa fija es el tipo de préstamo más común, aunque existen otras opciones, como la hipoteca de tasa ajustable (ARM, por sus siglas en inglés). Recuerde los productos específicos como los préstamos convencionales, de la USDA, FHA y de la VA que vimos en el Módulo 2.2.

Nota: Algunos prestamistas no financian hipotecas o préstamos para casas prefabricadas, incluso si la casa está gravada y titulada como propiedad inmobiliaria (bienes raíces). Los compradores que quisieran comprar una casa prefabricada como propiedad inmobiliaria deben verificar que el prestamista otorgará una hipoteca para una vivienda prefabricada.

Las casas prefabricadas tituladas como propiedad personal o ubicadas en un terreno con arrendamiento remunerado o no remunerado no califican para una hipoteca típica. Los asesores deben guiar a estos compradores en la selección de un préstamo no hipotecario, como los préstamos del Título I de la FHA, préstamos de bienes muebles, o préstamos minoristas. El financiamiento de viviendas prefabricadas se analiza en detalle en el Módulo 2.2.

Reducir el impacto negativo en el crédito

Cada prestamista presenta una solicitud de consulta del informe de crédito del que pide el préstamo. En general, las consultas de crédito tienen un impacto ligeramente negativo en el puntaje de crédito: sin embargo, si la persona que necesita el préstamo busca tasas de interés en un periodo de 30 días, todas las consultas de crédito relacionadas con hipotecas contarán como una sola.



EVALUACIÓN 5

¿Qué consejo les daría a los clientes que inician el proceso de obtener financiamiento?

- A. No hablar con prestamistas antes de decidirse por una casa.
- B. Hacer que todos los posibles prestamistas consulten su crédito en un periodo de 30 días.
- C. Las hipotecas de tasa ajustable siempre son las mejores.
- D. Elegir al prestamista que les devuelva las llamadas más pronto.

CÓMO EVITAR PRÁCTICAS ABUSIVAS DE PRÉSTAMO

EJEMPLOS DE PRÁCTICAS ABUSIVAS DE PRÉSTAMO

Cuando los clientes buscan un prestamista y empiezan a solicitar financiamiento, pueden encontrarse con prácticas abusivas de préstamo. El préstamo abusivo ocurre cuando un prestamista engaña a un cliente para persuadirlo a que acepte términos injustos o ilegales. Cada año, compradores mal informados, por lo general compradores por primera vez, son víctimas de prácticas abusivas de préstamo. Leamos la historia de una de estas víctimas. Hay

De la Redacción de Tribune

ANYTOWN, EUA. Lester compró su primera casa hace cinco años. Recientemente recibió una herencia de su tío y decidió liquidar la hipoteca completa. Quedó sorprendido al enterarse por el banco de que había una multa por liquidar el préstamo antes de la

fecha fijada: él tenía que pagar el equivalente de un año de intereses. Lester todavía debía \$100,000 de su hipoteca, que tenía una tasa de interés de 7%. Usando un calendario de amortización, calculó que la multa por pago adelantado le costaría cerca de \$7,000 dólares, además del saldo de la hipoteca.

varios casos de abuso en la historia de Lester, como la falta de transparencia y las cuotas excesivas. A Lester se le debió haber informado antes del cierre sobre la multa por pago adelantado, y los términos de la multa debieron haber sido limitados. Más adelante en este módulo vamos a revisar regulaciones de hipotecas diseñadas para proteger al consumidor, pero primero veamos formas de protección contra prácticas abusivas.

CÓMO EVITAR PRÁCTICAS ABUSIVAS DE PRÉSTAMO

Para ayudar a sus clientes a protegerse de tales prácticas, entrégueles un folleto con consejos para que lo revisen, como los ejemplos presentados aquí. Procure familiarizarse primero con el contenido del folleto para poder responder a las preguntas de los clientes e identificar situaciones que pudieran ser nocivas.

Protéjase de

PRÉSTAMOS ABUSIVOS Y FRAUDES



“Las prácticas abusivas de préstamos hipotecarios despojan a los prestatarios del capital acumulado en la casa y amenazan a las familias con la ejecución hipotecaria, desestabilizando a las mismas comunidades que están empezando a disfrutar del éxito económico de nuestro país.”

- Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de
Estados Unidos

Nota - El contenido del folleto continúa en la página siguiente.

Usted puede protegerse de prácticas abusivas en préstamos y préstamos fraudulentos (estafas) siguiendo estas pautas.

Sí. . .

- **Revise la documentación con cuidado antes de firmar.** Nunca firme un documento en blanco o que contenga espacios en blanco. Asimismo, antes de firmar cualquier documento que le entregue el prestamista, pídale a su asesor de vivienda que lo revise para asegurarse de que proteja sus propios intereses.
- **Investigue antes de tomar decisiones.** Compare costos reuniéndose con varios prestamistas y revisando las tasas vigentes en sitios Web nacionales. Evite que alguien lo lleve a un prestamista.
- **Desconfíe de las ofertas que parezcan demasiado buenas para ser verdad.** Si la oferta parece demasiado buena, probablemente no es verdad.
- **Sea escéptico si el prestamista requiere que actúe de inmediato.** Los prestamistas abusivos suelen decir cosas como: “Si no se decide hoy mismo, va a perder esta gran oportunidad.”
- **Evite préstamos de alto riesgo.** Los prestatarios necesitan evitar presiones para aceptar préstamos que contengan **pagos globales**, términos no claros o **multas por pago adelantado**. Las restricciones a las multas por pago adelantado y las revelaciones (declaraciones de información) requeridas varían según el tipo de préstamo, pero los clientes deben de estar al tanto de multas que pudieran obstaculizar la venta o el refinanciamiento de la casa.
- **Asegúrese de no estar pagando mayores tasas de interés por prácticas discriminatorias.** Las tasas de interés deben estar basadas en el historial de crédito, no en la raza, la religión u otras características protegidas.

Pagos globales

Un pago muy grande que se tiene que pagar al final de la hipoteca.

Multas por pago adelantado

Cláusula en algunos préstamos para cobrarle al prestatario una cuota en caso de que haga pagos de la hipoteca antes de lo programado. La cuota puede evaluarse como porcentaje del saldo sin pagar del préstamo o como una tasa fija, como el pago de intereses de determinado número de meses. La nueva reforma hipotecaria ha puesto límites a las multas por pago anticipado y requiere que los prestamistas ofrezcan una transacción alternativa que no incluya multas por pago adelantado.

No. . .

- **Pida prestado más dinero del que usted sepa que puede pagar.** Si usted se atrasa en sus pagos, se arriesga a perder la casa y todo el dinero que ya hubiera invertido en ella.
- **Haga declaraciones falsas en la solicitud de préstamo.** Eso constituye fraude y usted podría ser acusado de cargos penales. Siempre declare con precisión su ingreso, el origen de su pago inicial, el monto de sus deudas y otros datos.
- **Pague honorarios por productos o servicios innecesarios o inexistentes.** Procure pedir que le expliquen cualquier cosa que le parezca rara o innecesaria en la documentación. Si usted y su asesor de vivienda deciden que no lo necesitan, pida que lo eliminen de los costos.

PROCESO URLA

EL FORMULARIO URLA

Además del agente de préstamos o el prestamista, hay otros profesionales de compra de casa involucrados en el paso de “obtención de financiamiento”. Uno de ellos es el evaluador de préstamos.

Cuando sus clientes hayan seleccionado a un agente de préstamos y una hipoteca, tendrán que llenar una significativa cantidad de documentación para solicitar el préstamo. El evaluador de préstamos analiza la documentación y determina si los clientes son buenos candidatos para el préstamo y cuánto pueden pedir. Uno de los documentos clave de la solicitud que requieren de los que piden un préstamo es la Solicitud de Préstamo Residencial Uniforme (o URLA por sus siglas en inglés), un documento estandarizado (igual para todos) publicado conjuntamente por las empresas patrocinadas por el gobierno, o **GSE**, por sus siglas en inglés, Fannie Mae y Freddie Mac.

Préstamo o hipoteca GSE

Una empresa patrocinada por el gobierno, o GSE, por sus siglas en inglés, es una agencia de servicios financieros creada por el Congreso estadounidense. Un préstamo o hipoteca GSE se refiere a una hipoteca que es propiedad de Fannie Mae o Freddie Mac.

Bajo la dirección de la Agencia Federal de Finanzas para la Vivienda, o FHFA, y en colaboración con socios de la industria y agencias gubernamentales, las GSE actualizaron la URLA y publicaron un formulario revisado en diciembre de 2017, la primera revisión importante del formulario en más de 20 años.

El [rediseño de la URLA](#) consistió en la reorganización de los elementos y la simplificación de la terminología, lo que brinda una mayor claridad a los prestamistas y prestatarios y permite el uso de una solicitud de préstamo más sencilla, que está centrada en el consumidor.

Fannie Mae y Freddie Mac han publicado la versión interactiva actualizada de la URLA rediseñada con una fecha de entrada en vigencia de 1 de enero de 2021 y una fecha de implementación obligatoria de 1 de marzo de 2021.

El formulario URLA da un resumen de delinea la historia financiera de los clientes. Los clientes generalmente llenan el formulario por su cuenta o con el prestamista. Sin embargo, los clientes también podrían hacerle preguntas a usted.

Ahora dediquemos unos momentos a examinar sus componentes más importantes en las siguientes secciones destacadas.

Nota: Para ver el formulario URLA en su totalidad, visite el vínculo (el enlace) proporcionado anteriormente.

Sección 1. Información del prestatario

Esta sección le pide al prestatario información personal e información sobre los ingresos procedentes del empleo y de otras fuentes, como la jubilación, que el prestatario quiere que se tengan en cuenta para calificar para un préstamo.

Nombre (Primer y segundo nombre, apellido, sufijo) _____

Número de seguro social _____ - _____ - _____
(o Número de Identificación Individual del Contribuyente)

Nombres alternativos – Haga una lista de los nombres con los que es conocido o cualquier otro nombre bajo el cual recibió un crédito con anterioridad (Primer y segundo nombre, apellido, sufijo)

Fecha de nacimiento
(mm/dd/aaaa)

Ciudadanía

- Ciudadano de EE. UU.
 Extranjero con residencia permanente
 Extranjero sin residencia permanente

Sección 2. Información financiera—activos (bienes) y obligaciones

Esta sección le pide al prestatario información acerca de las cosas que le pertenecen y que tienen valor monetario y que el prestatario desea que se tengan en cuenta para calificar para el préstamo. También le pregunta acerca de las obligaciones (o deudas) que el prestatario paga cada mes, como tarjetas de crédito, pensión alimenticia, u otros gastos.

Incluya todas las cuentas a continuación. Bajo Tipo de cuenta, elija entre los tipos mencionados aquí:

- Cuenta corriente
- Cuenta de ahorro
- Cuenta del mercado monetario
- Certificado de depósito
- Fondo mutuo
- Acciones
- Opciones sobre acciones
- Jubilación (por ejemplo, [401k, IRA])
- Bonos
- Fondos de préstamo puente
- Cuenta de desarrollo individual
- Cuenta fiduciaria
- Valor en efectivo del seguro de vida (usado para la transacción)

Tipo de cuenta – use la lista anterior	Institución financiera	Número de cuenta	Valor en efectivo o de mercado
			\$

Sección 3. Información financiera – bienes inmuebles

Esta sección le pide al prestatario que enumere todas las propiedades que en la actualidad le pertenecen y lo que debe de ellas.

Dirección Calle _____ Unidad # _____
Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____ País _____

Valor de la propiedad	Estatus de la propiedad: Vendida, Venta pendiente, o Retenida	Ocupación prevista: Inversión, Residencia principal, Segunda residencia, Otro	Pagos mensuales de seguros, impuestos, cuotas de asociaciones, etc. si no están incluidos en el pago mensual de la hipoteca	Para residencias principales de 2 a 4 unidades o propiedad para inversión	
				Ingreso mensual por alquiler	Para que el prestamista calcule: Ingreso neto mensual por alquiler

Sección 4. Información sobre el préstamo y la propiedad

Esta sección le pide al prestatario información sobre la finalidad del préstamo y la propiedad que desea comprar o refinanciar.

Monto del préstamo \$ _____ **Propósito del préstamo** Compra Refinanciamiento Otro (especifique) _____
Dirección de la propiedad Calle _____ Unidad # _____
Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____ Condado _____
Número de Unidades _____ **Valor de la propiedad** \$ _____
Ocupación Vivienda principal Segunda casa Propiedad de inversión **Vivienda secundaria de la FHA**

Sección 5. Declaraciones

Esta sección le pide al prestatario que conteste preguntas específicas acerca de la propiedad, su financiamiento y su historial financiero.

A. ¿Ocupará usted la propiedad como su vivienda principal?

NO SÍ
 NO SÍ

Si la respuesta es SÍ, ¿ha tenido usted un porcentaje de participación en otra propiedad en los últimos tres años?

Si la respuesta es SÍ, complete (1) y (2) a continuación:

(1) ¿Qué tipo de propiedad poseyó — vivienda principal (VP), vivienda secundaria de FHA (VS), segunda casa (SC), o propiedad de inversión (PI)?

(2) ¿Cómo tuvo el título de propiedad? — a su nombre (N), en conjunto con su cónyuge (C), o en conjunto con otra persona (O)?

Sección 6. Reconocimientos y acuerdos

Esta sección le informa al prestatario acerca de sus obligaciones legales al firmar la solicitud.

Definiciones:

- "Prestamista" incluye los agentes del prestamista, proveedores de servicios y cualquiera de sus sucesores y sus cesionarios.
- "Otros participantes del préstamo" incluye (i) cualquier propietario real o potencial de un préstamo resultante de esta aplicación (el "Préstamo"), (ii) adquirentes de cualquier derecho de usufructo u otro interés en el Préstamo, (iii) cualquier asegurador de hipotecas, (iv) cualquier garante, (v) cualquier prestador de servicios del Préstamo, y (vi) cualquier parte interesada de los prestadores de servicios, sus sucesores o cesionarios.

Acepto, reconozco y declaro lo siguiente:

- Si esta solicitud se crea como (o se convierte en) una "solicitud electrónica", doy mi consentimiento para el uso de "registros electrónicos" y "firmas electrónicas" ya que los términos se definen y son regidos por las leyes federales y/o estatales aplicables a las transacciones electrónicas.
- Tengo la intención de firmar esta solicitud y he firmado esta solicitud, ya sea usando mi:
 - (a) firma electrónica; o
 - (b) una firma por escrito y estoy de acuerdo en que si la versión de esta aplicación se convierte en una solicitud electrónica, la solicitud será un registro electrónico, y la representación de mi

Sección 7. Servicio militar

Esta sección le pide al prestatario que conteste preguntas sobre su servicio militar (o el de su cónyuge fallecido).

Servicio militar – ¿Sirvió alguna vez usted (o su cónyuge fallecido), o está actualmente al servicio de las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos?

NO SÍ

Si la respuesta es SÍ, marque Actualmente en servicio activo con fecha proyectada de finalización del servicio ____ / ____ / ____ (mm/dd/aaaa) todo lo que corresponda: Actualmente retirado, dado de alta, o separado del servicio

El único periodo de servicio fue como miembro no activo de la Reserva o la Guardia Nacional

Cónyuge sobreviviente

Sección 8. Información demográfica

Esta sección le pide al prestatario información sobre su origen étnico, sexo, y raza. Las preguntas en esta sección son opcionales.

Origen étnico: marque una o más

- Hispano o latino
- Mexicano Puertorriqueño Cubano
- Otro hispano o latino – *Escriba el origen étnico:*

Por ejemplo, argentino, colombiano, dominicano, nicaragüense, salvadoreño, español, u otro.

No hispano o latino

Raza: marque una o más

Indígena estadounidense o nativo de Alaska – *Escriba el nombre de la tribu en la que está inscrito o la tribu principal:*

- Asiático
- Indio asiático Chino Filipino
- Japonés Coreano Vietnamita
- Otro asiático – *Escriba la raza:*

Sección 9. Información del originador de préstamos

Esta sección es completada por el originador del préstamo e incluye información sobre licencias.

Nombre de la organización originadora de préstamos _____

Dirección _____

N.º de ID de NMLSR de la organización originadora de préstamos _____ N.º de ID de licencia estatal _____

Nombre del originador de préstamos _____

Nota: Se requiere una solicitud de préstamo por escrito para las casas prefabricadas clasificadas como propiedad personal, pero el formulario URLA solo se requiere para las casas prefabricadas que se hipotecarán como bienes inmuebles.

EVALUACIÓN 6

¿Qué información se requiere para llenar la URLA?

- A. Ingresos por manutención de niños
- B. Préstamos estudiantiles
- C. Origen étnico del prestatario
- D. Referencias de arrendadores anteriores

OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO (CONTINUACIÓN)

EL TASADOR

El último miembro del equipo implicado en el paso de “obtención de financiamiento” que vamos a analizar es el tasador. Usted puede ayudar a que sus clientes sepan qué esperar durante el proceso de tasación (la evaluación de una vivienda que se hace para saber cuál es su valor) transmitiéndoles la siguiente información.

Los tasadores, que son contratados por los prestamistas, levantan reportes como el [Informe uniforme de tasación residencial](#) (en inglés) que contiene:

- El valor estimado de mercado de la casa, para asegurar que apoya el monto de la hipoteca.
- La identificación de problemas sanitarios y de seguridad en la propiedad.

Si la tasación de la casa es inferior a la oferta o al monto propuesto de la hipoteca, los compradores tienen las siguientes opciones:

- Pagar la diferencia de su propio bolsillo si quieren seguir adelante con la compra.

- Pueden cancelar el contrato de oferta si este contiene una cláusula de contingencia.

Según el tipo de préstamo y de propiedad, la tasación puede incluir una inspección interior de la casa. Los prestamistas están obligados a proporcionar una copia sin costo de todos los informes de la tasación obtenidas por lo menos tres días antes del cierre.

Observe que la tasación es diferente de la inspección de la casa. El tasador trabaja para el prestamista y el comprador rara vez se involucra con la tasación. El inspector de viviendas, por otra parte, trabaja para el comprador y proporciona información de cualquier problema que pudiera haber en la propiedad. Analizaremos la inspección de casas con más detalle más adelante en este mismo módulo.

Es útil que los clientes revisen el informe de tasación con usted para identificar cualquier factor inadecuado usado para determinar el valor de la casa, como el origen racial o religioso de los residentes del barrio. Los factores que hay que considerar en la tasación son:

- El precio final de venta de propiedades similares en el área.
- Una comparación de las características de la propiedad evaluada, como tamaño del patio y número de habitaciones, respecto de las propiedades cercanas.
- La condición de los elementos de la casa (tales como las ventanas, las puertas, el sistema de calefacción, etc.) y la necesidad de reparaciones o mejoras.

Si el cliente piensa que hubo prácticas inapropiadas en la tasación, usted puede ayudarlo a presentar una queja ante la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB), que regula esta práctica a través de la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA).

EVALUACIÓN 7

Revisa cada afirmación para determinar si es verdadera o falsa basándose en lo que sabe de trabajar con un tasador. Para las que son verdaderas, coloque una “V” antes de la afirmación. Para las que son falsas, coloque una “F” antes de la afirmación.

- A. Es indebido que el tasador considere el contexto racial o religioso de los residentes del barrio para determinar el valor de la casa.
- B. Los prestamistas contratan a los tasadores.
- C. Los compradores pueden cancelar el contrato de oferta si éste cuenta con una cláusula de contingencia.
- D. A los compradores rara vez se les permite ver la información en la tasación y por esa razón se les anima a realizar una inspección de la casa.

REGULACIONES HIPOTECARIAS Y REQUISITOS DE TRANSPARENCIA DEL PRESTAMISTA

REGULACIONES HIPOTECARIAS Y REQUISITOS DE TRANSPARENCIA DEL PRESTAMISTA

Al hablar de las mejores prácticas para trabajar con el agente o corredor de bienes raíces, el prestamista, el evaluador de préstamos y el tasador, revisamos las precauciones que conviene explicarle a los clientes para ayudarlos a no ser víctimas de prácticas abusivas.

Usted puede ayudar a sus clientes a evitar aún más las prácticas abusivas informándoles de las leyes designadas para proteger sus derechos como consumidores. Tómese un momento para analizar con sus clientes las regulaciones de las hipotecas y los requisitos de transparencia del prestamista durante la asesoría anterior a la compra.

Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA, por sus siglas en inglés)

Descripción

La ley federal que requiere que los prestamistas ofrezcan los mismos términos y condiciones de préstamo a todos los consumidores sin discriminación por raza, color, religión, nacionalidad, edad, sexo, estado civil o por ser beneficiario de programas de asistencia pública.

Ejemplo de violación

Un prestamista le negó el préstamo a una familia inmigrante. Cuando la familia preguntó la razón de la negativa, el prestamista alegó que no podía aprobar préstamos para compradores que hubieran vivido en el país menos de cinco años.

Presentar una queja

La Comisión Federal de Comercio (FTC) se encarga de vigilar su cumplimiento.

Para presentar una queja, visite: reportefraude.ftc.gov.

Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces (RESPA, por sus siglas en inglés)

Descripción

Ley federal que prohíbe ciertas prácticas abusivas que incrementan el costo de cierre. Vendedores de casa no pueden exigirles a los compradores que compren seguro de título de una compañía en particular. Además, nadie puede dar ni recibir nada por remisiones a agencias involucradas en el cierre o por servicios que no hubieran sido realizados.

La RESPA rige las declaraciones de información requeridas en transacciones hipotecarias, que se refieren a los costos de cierre, los servicios del prestamista y las prácticas de cuentas de depósito en reserva, así como las relaciones comerciales.

Nota: Los préstamos para viviendas prefabricadas no están cubiertos por RESPA a menos que la vivienda esté hipotecada como bien inmueble.

Ejemplo de violación

El primo del vendedor posee una compañía que es proveedor de seguro de título y le promete al vendedor una comisión si le remite al comprador como cliente. El vendedor puso como requisito para la compra de la casa que se usara la compañía de su primo.

Presentar una queja

La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) se encarga de vigilar su cumplimiento.

Para presentar una queja, visite: www.consumerfinance.gov/complaint/#mortgage (en inglés).

Ley de Veracidad en Préstamos (TILA, por sus siglas en inglés)

Descripción

Ley federal que requiere que el prestamista revele información importante a los prestatarios en una variedad de transacciones financieras de consumo, como el financiamiento de hipotecas. Para proteger a los consumidores de prácticas imprecisas o injustas de facturación de préstamos y tarjetas de crédito, requiere que los prestamistas les proporcionen a los consumidores información del costo del préstamo para que ellos puedan comparar diversas ofertas.

Algunas entidades que hacen negocios en condados rurales o desatendidos están exentas de ciertos requisitos reglamentarios de TILA. Consulte mayor información en la [Lista de condados rurales y desatendidos del CFPB](#).

Un cambio importante en la enmienda CFPB a TILA, llamada la regla de Capacidad de pagar / Hipoteca calificada (ATR/QM), requiere que el prestamista haga una determinación razonable y de buena fe de que el consumidor tiene la capacidad razonable de pagar el préstamo, considerando factores como el ingreso del consumidor, sus activos (bienes) y su condición de empleo, así como otras deudas y su historial de crédito. Algunos acreedores, como las organizaciones sin fines de lucro que atienden a consumidores de ingresos bajos a moderados, están exentos de los requisitos ATR.

Se considera que un préstamo es una hipoteca calificada (QM) cuando se aplican ciertos criterios. El préstamo se considera QM si:

- No contiene determinadas características de riesgo, como pagos sólo del interés o amortización negativa.
- El total de puntos y cuotas no excede el tres por ciento del monto total del préstamo

- El plazo del préstamo no excede los 30 años.

Hay diferentes tipos de hipotecas calificadas y algunas imponen mayores restricciones, como prohibir los pagos globales y las multas por pago adelantado, aunque todos los préstamos deben cumplir con los requisitos delineados y seguir ciertos criterios de evaluación.

La TILA rige las declaraciones de información requeridas en transacciones hipotecarias que se refieren a importantes condiciones y términos del crédito.

Nota: TILA cubre préstamos para casas prefabricadas clasificadas como propiedad personal solo cuando la casa es la residencia principal del prestatario.

Ejemplo de violación

Un cliente presenta una solicitud de préstamo hipotecario para una hipoteca a 30 años de tasa fija y recibe las revelaciones requeridas unos días después. Él nota que la APR indicada es mayor que la tasa de interés ofrecida por el prestamista y que el préstamo incluye un periodo de pago exclusivo a intereses.

Presentar una queja

La Comisión Federal de Comercio (FTC) se encarga de vigilar su cumplimiento.

Para presentar una queja, visite: reportefraude.ftc.gov.

Norma de Divulgación Integrada de la TILA-RESPA (TRID, por sus siglas en inglés)

Descripción

Ley federal que reforma regulaciones de la Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces (RESPA) (Regulación X) y la Ley de Veracidad en Préstamos (TILA) (Regulación Z), vigente a partir del 3 de octubre de 2015. La TRID, también llamada regla “**sepa antes de deber**”, requiere formularios de revelación hipotecaria fáciles de usar, que establezcan claramente los términos de la hipoteca al prestatario y brinde explicaciones detalladas para responder y usar los formularios.

La regla combina ciertas revelaciones del prestamista:

- El estimado de buena fe (GFE) y la revelación de verdad al prestar (la TIL inicial) se convirtieron en el **Estimado de préstamo**.
- El informe de operación de cierre HUD-1 y la revelación TIL final se convirtieron en la **Revelación de cierre**, también conocido como la Declaración de cierre.

Estimado de préstamo. Este nuevo formulario, diseñado para ayudar a los clientes a comprender las características clave, los costos y los riesgos del préstamo hipotecario que estén solicitando, debe proporcionarse al consumidor a más tardar tres días hábiles después de que haya presentado su solicitud de préstamo.

Características clave:

- Términos del préstamo
- Costos de cierre
- Tabla de pagos ajustables, si corresponde
- Tabla de tasas de interés ajustables, si corresponde
- Información de contacto
- Otras consideraciones
- Requisitos de la firma del comprador

Revelación o declaración de cierre. Este nuevo formulario, diseñado para ayudar al consumidor a conocer todos los costos de la transacción, debe proporcionársele al menos tres días hábiles antes del cierre. Sin embargo, si la APR es imprecisa, si cambia el producto de préstamo o si se agrega una multa por pago adelantado, entonces el prestamista debe proporcionar las nuevas revelaciones y permitir tres días hábiles adicionales antes del cierre.

Características clave:

- Por lo general deben contener los términos y costos reales de la transacción
- Términos finales del cierre
- Costos finales de cierre
- Dinero en efectivo para cerrar
- Resumen de transacciones
- Información adicional sobre el préstamo
- Tabla final de pagos ajustables, si corresponde
- Tabla final de tasas de interés ajustables, si corresponde
- Cálculos del préstamo
- Otras revelaciones
- Información de contacto

Del momento en que se hace el Estimado de préstamo al Revelación de cierre, algunos costos pueden aumentar y otros no.

No pueden aumentar	Pueden aumentar hasta 10%	Pueden aumentar en cualquier cantidad
<ul style="list-style-type: none"> • Honorarios pagados al prestamista, al corredor de préstamos o a afiliados de cualquiera de ellos • Honorarios por el servicio requerido que el prestamista no permitió que el prestatario buscara en otra parte, cuando el proveedor no está afiliado con el prestamista o corredor de préstamos • Impuestos de transferencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios requeridos que el prestatario selecciona de la lista de proveedores del prestamista • Cobros por registro oficial 	<ul style="list-style-type: none"> • Interés prepago, primas del seguro y depósitos iniciales en la cuenta de reserva • Honorarios por servicios requeridos que el prestatario puede buscar • Honorarios por servicios de terceros que el prestamista no requiere

Nota: La Norma TRID no se aplica a los préstamos para casas prefabricadas a menos que la casa se hipoteque como bien inmueble.

Ejemplo de violación

Un cliente recibe su Revelación de cierre tres días antes del cierre. Dos días después, ella recibe una Revelación de cierre actualizada sin que se cambie la fecha de cierre.

Presentar una queja

La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) se encarga de vigilar su cumplimiento.

Para presentar una queja, visite: www.consumerfinance.gov/complaint/#mortgage (en inglés).

Ley de Propiedad de Vivienda y Protección de Valor Neto (HOEPA, por sus siglas en inglés)

Descripción

Ley federal que hace cumplir los requisitos especiales y las restricciones en los términos de los préstamos que pasan las pruebas de hipoteca de alto costo. La HOEPA se promulgó como

enmienda de la TILA para abordar las prácticas abusivas en el refinanciamiento y los préstamos hipotecarios sobre el **capital acumulado**, con altas tasas de interés o altas cuotas. Las regulaciones emitidas para poner en práctica la ley de Dodd-Frank modificaron aún más la TILA a partir del 10 de enero de 2014, expandiendo el ámbito de la HOEPA a las líneas de crédito garantizadas por el capital acumulado en la vivienda (HELOC).

Capital acumulado

Valor neto o valor acumulado de una propiedad (es decir el valor para el propietario). Determinado por la diferencia entre el valor justo de mercado de la propiedad y el saldo sin pagar de la hipoteca.

La ley Dodd-Frank también estableció nuevas protecciones para las hipotecas de alto costo, incluyendo el requisito de que los consumidores reciban asesoría sobre propiedad de casas antes de obtener una hipoteca de alto costo.

Los préstamos están cubiertos por la HOEPA si se aplican ciertos criterios; a continuación, se mencionan:

- La APR supera las tasas de la Tesorería para títulos similares en
 - 6.5% en transacciones de primer gravamen;
 - 8.5% en transacciones de primer gravamen menores de \$50,000 y aseguradas por propiedad personal (p. ej., autocaravanas (casas rodantes), casas flotantes (casa en un bote), y casas manufacturadas escrituradas como propiedad personal); o
 - 8.5% en transacciones de gravámenes subordinados.
- El total de honorarios y puntos que el prestatario tiene que pagar al momento del cierre o antes que el cierre exceda el 5% del préstamo o una cantidad fija ajustada anualmente por el CFPB, lo que sea mayor.

La HOEPA requiere ciertas revelaciones al menos tres días antes del cierre. Las revelaciones requeridas por la HOEPA son:

- Aviso por escrito para informarle al consumidor que el préstamo no será efectivo hasta que se lleve a cabo la consumación o apertura de cuenta.
- Información de las consecuencias del incumplimiento.
- Aviso por escrito para advertirle al prestatario que podría perder la residencia y todo el dinero invertido si no realiza los pagos.
- Tasa de porcentaje anual, monto de los pagos y monto del préstamo. En caso de préstamos de tasa variable, el prestamista debe revelar que la tasa y el pago mensual pueden aumentar al igual que el monto del pago mensual máximo.

La HOEPA prohíbe y restringe ciertas prácticas abusivas en hipotecas de alto costo. Las prácticas prohibidas y restringidas son:

- Amortización negativa, multas por pago adelantado y características de vencimiento a pedido. Los pagos globales generalmente están prohibidos, con ciertas excepciones específicas por tres circunstancias:
 1. Plan de pago ajustado para acomodar los ingresos estacionales del prestatario,
 2. Préstamos a corto plazo (12 meses o menos),
 3. Los acreedores cumplen con los criterios para atender áreas rurales o desatendidas.
- Recomendar la suspensión de pagos en un préstamo existente para ser refinanciado por una hipoteca de alto costo.
- Cobrar cuotas por modificar, diferir, renovar, extender o enmendar una hipoteca de alto costo.
- Altas cuotas tardías y piramidización de las cuotas tardías. Hay reglas acerca de las cuotas por pagos atrasados que el prestamista puede cobrarle al consumidor cuando este reanuda sus pagos después de haber fallado en uno o más.
- Cuotas por la generación de declaraciones de amortización, con limitadas excepciones.
- Puntos y cuotas de financiamiento (es decir, trasladarlas al monto del préstamo). Sin embargo, los prestamistas pueden financiar los cargos del cierre excluidos de la definición de puntos y cuotas, como cargos de terceras partes de buena fe.
- Estructurar una transacción deliberadamente para evadir la cobertura de la HOEPA .

Ejemplo de violación

Una compradora por primera vez con un mal historial de crédito se enteró de que podía comprar una casa con una hipoteca HOEPA de tasa ajustable. Ella no sabía lo que era este tipo de hipoteca, pero le dio gusto porque no la habían calificado para otros préstamos. Varios meses después de comprar la casa con esta hipoteca, notó un gran incremento en sus pagos. Ella sabía que los pagos podían cambiar pero el prestamista no le mencionó cuánto podrían incrementarse.

Presentar una queja

La Comisión Federal de Comercio (FTC) y la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) se encargan de vigilar su cumplimiento.

Para presentar una queja, visite: reportefraude.ftc.gov o www.consumerfinance.gov/complaint/#mortgage (en inglés)

Nota: Cuando una casa prefabricada se clasifica como propiedad personal, es menos probable que se apliquen las protecciones provistas por HOEPA (Ley de Propiedad de Vivienda y Protección de Valor Neto).

EVALUACIÓN 8

¿Qué regulaciones federales cubren los préstamos para casas prefabricadas clasificadas como propiedad personal? Seleccione todas las que correspondan.

- A. Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces, o RESPA
- B. Ley de Veracidad en Créditos, o TILA
- C. Norma de Divulgación Integrada TILA-RESPA, o TRID
- D. Ley de Propiedad de Vivienda y Protección de Valor Neto, o HOEPA
- E. Ley de Igualdad de Oportunidad de Crédito o ECOA

EVALUACIÓN 9

Un cliente está buscando un préstamo y le presenta una solicitud a un prestamista. El cliente pide información sobre los posibles costos de la operación de cierre, pero el prestamista le dice que necesita ver el contrato de compra a fin de avanzar con el proceso. ¿Qué elemento le debió haber proporcionado el prestamista?

- A. URLA
- B. ATR/QM
- C. Estimado de préstamo
- D. Revelación de cierre

EVALUACIÓN 10

Una cliente habló con cinco prestamistas. Cuatro de los cinco prestamistas le ofrecieron una tasa de interés entre 4.1% y 4.6%. Uno mencionó una tasa de interés de 3.1% si firmaba el contrato dentro de las próximas 36 horas. Ella estaba muy interesada en este préstamo, así que pidió más información (p. ej., condiciones y cuotas). El prestamista le proporcionó alguna información sobre el préstamo pero no había ninguna mención de la APR. ¿Qué regulación considera ilegal esta práctica?

- A. ECOA
- B. RESPA
- C. TILA
- D. HOEPA

EVALUACIÓN 11

Cierta compañía de hipotecas anima a sus clientes a usar los servicios de un tasador específico. Los tasadores le pagan a la compañía de hipotecas \$100 por cada cliente cuyo que recurre a ellos. Si la compañía hipotecaria no informa a los clientes del pago que está recibiendo por las recomendaciones, ¿qué ley se está violando?

- A. ECOA
- B. RESPA
- C. TILA
- D. HOEPA

EVALUACIÓN 12

A una mujer soltera de 28 años le negaron un préstamo. Cuando preguntó la razón le dijeron que el prestamista había concedido préstamos a mujeres de su edad en el pasado y que ya no los otorgaría. Había descubierto que después de unos años, las mujeres ya no podían hacer sus pagos mensuales porque tenían hijos y dejaban de trabajar o se limitaban a trabajos de medio tiempo. ¿Qué regulación considera ilegal esta práctica?

- A. ECOA
- B. RESPA
- C. TILA
- D. HOEPA

CÓMO COMPRAR UNA CASA (CONTINUACIÓN)

INSPECTOR DE VIVIENDAS

Ahora que ya sabe de regulaciones hipotecarias y revelaciones, pasemos al séptimo paso, “conseguir una inspección de la casa”.

La regla final para la certificación de asesoría de vivienda exige que todos los clientes de asesoría sobre propiedad de vivienda reciban la información requerida sobre inspección de casas. Estos folletos, incluyendo “Para su protección, consiga una inspección de viviendas” y “Diez preguntas importantes para el inspector de viviendas”, están disponibles en la sección de recursos en inglés y en español.

Estas son algunas preguntas que sus clientes podrían hacer en las sesiones previas a la compra sobre qué esperar al trabajar con un inspector de viviendas. Echemos un vistazo a las respuestas del asesor de vivienda.

¿Estoy obligado a contratar a un inspector de viviendas?

Este paso es opcional pero altamente recomendado. Al considerar a quién contratar, es útil entrevistar a varios inspectores y seleccionar al que tenga licencia y esté más calificado.

¿Qué hace el inspector de viviendas?

Un inspector calificado examina con cuidado las condiciones físicas de la casa, identifica los elementos que necesiten repararse o remplazarse y calcula la vida que les queda a los diferentes componentes de la casa.

¿Qué puedo hacer si el inspector identifica problemas?

En el contrato de oferta puede incluirse una contingencia de inspección que establezca las opciones del comprador en caso de que el inspector identifique problemas significativos durante la inspección. La contingencia por lo general le da al comprador el derecho de discontinuar el proceso de compra o requiere que el vendedor ponga dinero en una cuenta de reserva para cubrir el costo de las reparaciones.

SEGURO

CÓMO ELEGIR A UN AGENTE Y UNA PÓLIZA DE SEGURO

La mayoría de los prestamistas requieren que los clientes adquieran seguro para la protección de la vivienda a fin de evitar una gran pérdida financiera si la propiedad es destruida o dañada significativamente. Sea obligatorio o no, es aconsejable que la mayoría de los propietarios tengan seguro, ya que ofrece seguridad financiera.

Así pues, el siguiente paso en el proceso de compra de casas es “comprar el seguro para protección de la vivienda”. A fin de preparar a los clientes para que trabajen con un agente de seguros y lleven a cabo este paso, los asesores de vivienda pueden:

- Ofrecer consejos a los clientes para seleccionar el agente y la póliza de seguro.
- Explicar los tipos básicos de cobertura de los seguros de casa.
- Responder a preguntas relacionadas con el seguro para terremotos y para inundaciones.

Nota: Debido a su vulnerabilidad a ciertas condiciones climáticas, las casas prefabricadas generalmente no califican para el seguro tradicional para protección de la vivienda a menos que estén gravadas y tituladas como bienes raíces y cumplan con normas de construcción específicas. Algunas compañías de seguros ofrecen pólizas especiales para casas prefabricadas para viviendas que no califican para el seguro tradicional para protección de la vivienda (también conocido como seguro para propietarios de viviendas).

Cómo elegir a un agente y una póliza de seguro

Aquí hay unos consejos que les puede ofrecer a sus clientes para seleccionar el agente y la póliza de seguro.

- Busque y compare tasas. Si los productos son similares, considere el menos costoso.
- Pregunte a los agentes de seguros por **descuentos** ofrecidos a casas con determinadas características de seguridad o por otras razones.
- Reconozca que el costo del seguro para protección de la vivienda puede estar incluido en el pago mensual de la hipoteca.
- Haga su investigación desde un principio y no espere hasta que le suceda un desastre para averiguar si tiene o no el tipo de cobertura que necesita.
- Seleccione una cobertura de seguro que coincida con sus circunstancias personales, la edad y la condición de la casa y su ubicación geográfica.

Descuentos

Los siguientes son ejemplos de acciones que podrían calificar a los clientes para recibir descuentos de los agentes de seguros:

- Comprar seguro en paquete o combinado. Esto significa que la misma compañía de seguros emite la póliza de seguro para protección de la vivienda, de auto y de otras coberturas.
- Instalar cerrojos.
- Comprar alarmas de incendio.
- Instalar un sistema exterior de rociadores.
- Incrementar el **puntaje de crédito**.

Puntaje de crédito

Los consumidores con un bajo puntaje de crédito tal vez deban pagar primas de seguro más altas porque algunas compañías de seguro consultan los informes de crédito, junto con otra información, para prever la posibilidad de que el consumidor presente una reclamación de seguro así como el monto de la misma.

EVALUACIÓN 13

De las siguientes acciones, ¿cuál debería evitar el cliente durante el proceso de comprar seguro del propietario (seguro para la protección de la vivienda)?

- A. Adquirir la misma póliza de seguro para protección de la vivienda que el dueño anterior.
- B. Investigar desde un principio para obtener el tipo y la cantidad de seguro más adecuados.
- C. Asegurar la casa y los bienes personales.
- D. Buscar para conseguir las mejores tasas de seguro.

TIPOS DE COBERTURA DE SEGURO PARA PROTECCIÓN DE LA VIVIENDA

Veamos más de cerca a los tipos de cobertura de seguro para protección de la vivienda.

Cobertura de la estructura

La cobertura de la estructura reembolsa a los asegurados por las reparaciones necesarias en un edificio que hubiera sido dañado por ciertos **siniestros**. Por ejemplo, si una rama caída daña el techo durante una tormenta de nieve, el propietario tiene derecho a recibir dinero de la compañía de seguros para reparar el techo.

A los clientes que adquieren una unidad en condominio u otro tipo de vivienda con una asociación de propietarios (HOA por sus siglas en inglés) o así como asociaciones comunitarias se les anima a revisar la póliza de seguro principal de la asociación con un asesor de vivienda o un agente de seguros antes de comprar su propio seguro de estructura. En ocasiones, los elementos comunes del edificio, como el techo, los pasillos y el garaje, si es el caso, están asegurados con fondos pagados conjuntamente por todos los residentes del condominio. Los propietarios de condominios deben asegurarse de estar protegidos de cualquier brecha entre la póliza principal y su póliza personal (p. ej., la póliza principal requiere un deducible grande por cualquier costo compartido entre los residentes).

Cobertura de pérdida de uso

La cobertura de pérdida de uso proporciona financiamiento para gastos de vivienda y comida de los asegurados que no puedan vivir temporalmente en su casa cuando ésta hubiera sido dañada o destruida por determinados siniestros. Por ejemplo, si un incendio destruye parte de la casa, los residentes pueden vivir en un hotel mientras se repara la casa y pueden reclamar fondos de la compañía de seguros para los gastos de hotel y comida.

Siniestros

Las pólizas de seguro para protección de la vivienda ofrecen cobertura contra ciertos peligros, a veces llamada seguro contra riesgos, que ofrece protección contra siniestros. Aunque los siniestros cubiertos varían con la póliza de seguro, algunos ejemplos son incendios, huracanes, granizadas, vandalismo y robo. La mayor parte de las pólizas de casa regulares no cubren los daños causados por terremotos e inundaciones.

Cobertura de contenido

La cobertura de contenido reembolsa a los asegurados por **propiedades personales** destruidas por ciertos siniestros. Dependiendo de la póliza puede reembolsarse ropa, muebles, enseres domésticos, instrumentos musicales, computadoras portátiles y otros artículos. Por ejemplo, si roban un televisor de pantalla plana y una computadora portátil de una casa, la evaluadora les reembolsaría a los propietarios el valor de los artículos robados.

Es normal que las pólizas de casa cubran el contenido sólo por su “valor real en efectivo” y no por el “costo de reemplazo.” Las pólizas de valor real en efectivo consideran la depreciación y reembolsan sólo la cantidad por la que se hubiera podido vender el artículo al momento en que fuera dañado o destruido. Las pólizas de costo de reemplazo, por otra parte, pagan la cantidad que costaría para reemplazar el artículo con uno nuevo de la misma variedad.

Propiedades personales

Aunque las pólizas de casa cubren la mayor parte de las propiedades personales, ciertos artículos valiosos, como joyería costosa, obras de arte y platería pueden tener una cobertura limitada. A los clientes que tengan reliquias familiares valiosas u otros artículos de valor les conviene considerar una póliza “flotante”, una póliza por separado que asegura objetos valiosos específicos.

En ocasiones, los clientes tienen la opción de pagar una **prima** más alta para adquirir una póliza de costo de reemplazo. Este ejemplo muestra por qué es una decisión que puede valer la pena.

A la cliente, su papá le dio un refrigerador de diez años de uso cuando ella se mudó a su casa. El refrigerador quedó destruido ese mismo año en un incendio. Con una póliza de valor real en efectivo, ella hubiera recibido \$50 y tenido que pagar \$1,650 de su bolsillo para reemplazarlo por otro que cuesta \$1,700. Sin embargo, si ella tuviera la póliza de costo de reemplazo, ella habría recibido los \$1,700 completos de la compañía de seguros. La cobertura de seguro mínima requerida

Prima

Pago requerido por la compañía de seguros para proporcionar cobertura por un periodo especificado.

Cobertura de gastos médicos

Cobertura de gastos médicos reembolsa a los asegurados cierta porción de los gastos médicos en que incurren cuando alguien se lesione en su propiedad y decida no demandarlos. Para que se aplique esta póliza, la persona lesionada no debe ser residente de la casa asegurada. Por ejemplo, si un invitado se tropieza en un tronco y deben suturarlo, la compañía de seguros del dueño de la casa pagaría la factura médica hasta el monto de cobertura de la póliza (es decir la cantidad máxima que la compañía puede pagar según la póliza).

Cobertura de responsabilidad personal

La cobertura de responsabilidad personal proporciona **financiamiento** para un abogado defensor o un juicio legal si el asegurado es demandado por negligencia que le provocara lesiones a un invitado. Por ejemplo, si una persona se lesiona al tropezar a causa del desorden en una casa ajena, puede optar por demandar al dueño por negligencia.

Financiamiento

La cobertura de responsabilidad personal ofrece una fuente de financiamientos o fondos sólo hasta cierto límite. Quienes necesiten una cantidad mayor de protección por responsabilidad pueden adquirir una póliza suplementaria conocida como “umbrella” en inglés, que entra en vigor en el momento en que se alcanza el límite de la cobertura principal.

Extras

A los extras también se les llama “adjuntos” y “agregados”. Los extras más comunes son:

- Seguro contra terremotos o inundaciones: Las pólizas de seguro para protección de la vivienda típicas no cubren daños causados por terremotos e inundaciones, por lo que a los clientes que viven en zonas de alto riesgo de cualquiera de esos desastres les conviene comprar esta cobertura adicional.
- Cobertura de mercancía para negocios: Para quienes tengan un negocio casero o productos en su casa que vendan en línea les conviene proteger el valor de su mercancía mediante esta cobertura.
- Responsabilidad incidental en negocios: Esta cobertura es particularmente útil para quienes tengan un pequeño negocio en casa, en el cual los clientes tengan que ir a la casa, como un negocio de cuidado de niños. Esta cobertura ayuda a proteger contra reclamaciones de responsabilidad relacionadas con el negocio.

Si bien estos son los extras más comunes, existen otros. Los asesores de vivienda pueden aconsejar mejor a sus clientes si primero revisan los tipos de seguros recomendados para la región.

varía según el prestamista. No se requiere que los propietarios adquieran todos los tipos mencionados de cobertura.

SEGURO CONTRA TERREMOTOS

Los asesores pueden sugerir a los clientes que viven en regiones sísmicas que adquieran un extra (un agregado) de seguro de terremotos. Revisemos algunas de las preguntas más comunes que plantean los clientes sobre el seguro de terremotos y las respuestas sencillas que pueden dar los asesores.

Preguntas y respuestas sobre seguro de terremotos

¿A quién se le recomienda que lo adquiera?

No hay regulaciones federales o estatales que obliguen a los propietarios a adquirir seguro de terremotos. Sin embargo, si la casa queda completamente destruida en un terremoto, lo más probable es que el dueño tendrá que pagar alquiler o comprar otra casa mientras sigue pagando la hipoteca de la casa original. Esto puede afectar gravemente la seguridad financiera. Así pues, yo recomiendo que evalúen la probabilidad de terremotos en el área, consultando los mapas de riesgos sísmicos producidos por el Servicio Geológico de EUA, y que adquieran seguro de terremotos si la casa está en una región de alto riesgo.



¿Qué se incluye?

Hablando en términos generales, el seguro de terremotos cubre daños a la casa y a su contenido causados por un terremoto.

Por ejemplo, podrían repararse o remplazarse las paredes, los electrodomésticos y las tuberías.



¿Qué se excluye?

Todas las pólizas especifican los daños que no cubren, además de especificar los que sí cubren, por lo que es esencial leer la póliza detenidamente. Por ejemplo, si un terremoto causa una inundación (ya sea una marejada, un tsunami u otra cosa), el daño causado por la inundación podría no estar cubierto.



¿Qué afecta al costo?

El precio de la póliza puede incrementarse si la casa

- Es una construcción de marco de madera.
- Es un edificio viejo que no esté diseñado para soportar terremotos.
- Está en un área de alto riesgo sísmico.

Aunque el seguro de terremotos es caro y por lo general requiere un deducible alto (a veces hasta de \$4,000), si la casa queda completamente destruida, la compañía de seguros paga para reconstruirla y la inversión habrá valido la pena.



SEGURO CONTRA INUNDACIONES

Los asesores también recomiendan que los clientes consideren un seguro contra inundaciones para proteger su casa. Dependiendo de la ubicación de la casa, a determinados clientes les conviene o pueden ser obligados a agregar el seguro contra inundaciones al paquete de seguro de su casa. Estas son algunas respuestas sencillas que los asesores de vivienda pueden dar a las preguntas más frecuentes sobre seguro contra inundaciones.

Preguntas y respuestas sobre seguro contra inundaciones

¿A quién se le recomienda que lo adquiera?

Si usted vive en un área designada como zona de alto riesgo de inundaciones por la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA, por sus siglas en inglés), está obligado a comprar seguro contra inundaciones. Para determinar el grado de riesgo de su área, consulte el perfil de riesgo de un solo paso en el sitio Web del [Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones](#) (NFIP, por sus siglas en inglés).

Usted no está obligado por ley a adquirir seguro contra inundaciones si su casa no está en una zona de alto riesgo designada por la FEMA. Sin embargo, los datos muestran que las personas que no viven en áreas de alto riesgo presentan la cuarta parte de las reclamaciones del NFIP y reciben la tercera parte de la asistencia de desastres por inundaciones, por lo que la FEMA recomienda enfáticamente que todos adquieran seguro contra inundaciones. Aún más, en ocasiones los prestamistas requieren que los prestatarios fuera de las áreas de alto riesgo adquieran seguro contra inundaciones.



Según el NFIP, “las casas y los negocios con hipoteca de prestamistas regulados o asegurados federalmente en áreas de alto riesgo de inundación están obligados a tener seguro contra inundaciones. Si bien dicho seguro no es obligatorio por mandato federal, si usted vive en un área de riesgo moderado a bajo de inundaciones, el seguro está disponible y es muy recomendable.” Además, el prestamista puede requerir el seguro contra inundaciones aunque la casa no esté en una región de alto riesgo.

¿Qué se incluye?

Cuando el agua que inunda la casa proviene del exterior, el seguro cubre los daños que cause. Puede optar por comprar cobertura estructural y de propiedad personal como parte de la póliza. Por lo general existe un tope (un límite) en el monto que las compañías de seguros reembolsan por daños (p. ej., \$250,000 por daños estructurales y \$100,000 por daños a la propiedad personal).



¿Qué se excluye?

Cuando el agua que causa la inundación proviene del interior de la casa, los daños que causa no están cubiertos. También se excluyen por lo general daños a piscinas y autos. Es importante revisar la póliza con atención y tomar nota de otras exclusiones.



¿Qué afecta al costo?

La ubicación de la casa es el factor más importante para determinar el costo del seguro. Si bien la póliza promedio cuesta \$650 al año, la prima para casas que estén en zonas de alto riesgo puede ser hasta de varios miles de dólares al año. Yo recomiendo a la mayoría de los compradores que investiguen el costo del seguro contra inundaciones antes de decidirse por una casa, pues el gasto adicional puede hacer que el precio de la casa esté fuera de su alcance.



EVALUACIÓN 14

Relaciona la póliza o cobertura de seguro con la situación en respuesta de la cual sería usada.

- | | |
|--|--|
| A. Cobertura de responsabilidad personal | ___ 1. Una familia tiene que alquilar un apartamento por un mes mientras su casa está siendo reparada después de un huracán. |
| B. Cobertura de la estructura | |
| C. Cobertura de gastos médicos | ___ 2. El sistema de canaletas es destruido durante una granizada y debe ser reparado. |
| D. Seguro de terremotos | |
| E. Cobertura de pérdida de uso | ___ 3. Un invitado se intoxica con monóxido de carbono en una casa que tiene una fuga de gas y carece de detectores de monóxido de carbono, por lo que demanda al dueño. |
| | ___ 4. Una pared de la casa se cae durante un terremoto y debe ser reconstruida. |
| | ___ 5. Un invitado se resbala en un piso mojado de la casa y se fractura un hueso. El invitado no demanda al propietario. |

EVALUACIÓN 15

Durante una sesión de asesoría antes de la compra, el cliente menciona que quiere hacer una oferta por una casa situada cerca de una corriente que suele desbordarse durante tormentas fuertes. ¿Cuál sería la respuesta apropiada del asesor de vivienda?

- A. Le recomiendo que compre seguro para protección de la vivienda porque cubre los daños causados si se inundara por la corriente cercana.
- B. Es importante que obtenga cobertura de gastos médicos si va a vivir cerca de la corriente. Hay muchas formas en que sus hijos podrían lastimarse al jugar en la corriente o cerca de ella, y esta cobertura pagaría los gastos médicos si eso ocurriera.
- C. Le aconsejaría que comprara seguro de terremotos si decide hacer el cierre con esa casa. Los terremotos pueden causar olas enormes en los cuerpos de agua, lo que podría inundar las casas cercanas. Con un seguro de terremotos estarían cubiertos los daños causados por ese tipo de inundaciones.
- D. Antes de decidirse por la casa, sería prudente que tomara en cuenta el costo del seguro contra inundaciones. Ya que su casa estará cerca de la corriente, el seguro contra inundaciones podría ser decisivo; sin embargo, el gasto anual adicional por el seguro contra inundaciones podría hacer que la casa fuera una opción fuera de su alcance.

CÓMO OBTENER FINANCIAMIENTO (CONTINUACIÓN)

EL AGENTE DE CIERRE

El último miembro del equipo de compra de casa que analizaremos en este módulo es el agente de cierre. El agente de cierre colabora con el agente o corredor de bienes raíces durante el paso final de la compra de la propiedad, lo que se conoce como el “cierre”.

Usted puede ayudar a los clientes a prepararse para este paso respondiendo a dos preguntas comunes.

¿Qué sucede en la cita de cierre?

La escritura se cambia oficialmente a nombre del cliente y éste recibe las llaves de la casa. Este proceso también implica una gran cantidad de papeleo.

¿Qué puedo hacer para prepararme para el cierre?

Hay tres cosas importantes que hacer para prepararse para el cierre:

1. Asegurarse de tener todos los fondos para cubrir los costos del cierre y que estén fácilmente disponibles. Generalmente deben de pagarse en el momento.
2. Reunir toda la documentación que haya recibido durante el proceso de compra de casa. Será muy útil tener esta documentación en la cita de cierre.
3. Revisar el acuerdo de venta antes de cerrar, para asegurarse de que proteja sus intereses. Puede consultar con un abogado de bienes raíces si necesita ayuda, o puede revisar los documentos con el asesor de vivienda para entenderlos mejor. Si usted no pidió que el abogado o el asesor revisara el acuerdo de venta antes del cierre, de todos modos podría ser de beneficio para usted que lo hiciera después del cierre.

EVALUACIÓN 16

¿Cual describe mejor la inspección de casa y el proceso de cierre?

- A. No todos los costos de cierre deben pagarse al momento del cierre.
- B. No tiene caso hacer que un abogado de bienes raíces o un asesor de vivienda revise el acuerdo de venta antes del cierre.
- C. Los inspectores de vivienda calculan el valor de la casa y se aseguran de que sea comerciable.
- D. Los clientes reciben las llaves y las escrituras de la casa cuando le dan al vendedor el depósito de buena fe.

RESUMEN

En este módulo, usted aprendió a:

1. Evaluar la preparación del cliente para comprar una casa luego de analizar los ingresos, el crédito, los ahorros y las responsabilidades como propietario.
2. Demostrar conocimientos sobre el proceso de selección y comprar de casas, así como del equipo de profesionales necesario
3. Comprender el proceso para obtener financiamiento, incluyendo la selección del prestamista y el conocimiento de los diferentes tipos de préstamo.
4. Evaluar la Solicitud uniforme para préstamo residencial (Formulario 1003) llenada por el cliente para ver si tiene deficiencias en general (es decir áreas en que puede mejorar).
5. Aplicar los conocimientos sobre las regulaciones de hipotecas y transparencia del prestamista, como la Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces (RESPA), la Ley de Veracidad en Préstamos (TILA), la Norma de Divulgación Integrada de la TILA-RESPA (TRID) y la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA), para analizar cómo se relacionan estas leyes con las circunstancias específicas del cliente.
6. Aplicar el conocimiento sobre prácticas comunes de préstamos abusivos y préstamos fraudulentos (estafas) para ayudar al cliente a evitar situaciones similares.
7. Explicar términos y conceptos de seguros de al menos tres tipos de póliza para ser capaces de identificar el riesgo que se mitiga con cada una de ellas.

RESPUESTAS DE LA EVALUACIÓN

1. Términos relacionados correctamente:

(A) Preparado para comprar una casa	(B) Puede no estar preparado
1. Está interesado en aprender cómo reparar la casa.—Los propietarios deben asumir la responsabilidad por las reparaciones de la casa, su mantenimiento y el trabajo de jardín. Un cliente que está dispuesto a tomar medidas como adquirir los conocimientos básicos de reparaciones, al agregar un renglón a su presupuesto para trabajos de reparaciones domésticas y mantenimiento de la casa, o crear un plan de mantenimiento para los principales sistemas de la casa, demuestra estar preparado para esas responsabilidades.	2. Podría tener que reubicarse para vivir cerca de un padre de edad avanzada en uno o dos años.—Para asegurar que el propietario pueda recuperarse de los costos de compra y venta, puede ser beneficioso que se quede en la casa varios años. Los clientes que pudieran necesitar mudarse en un futuro cercano podrían no estar preparados para ser propietarios de inmediato.
5. Tiene un ingreso bruto anual de \$39,000 en una región en la que el precio promedio de las casas es de \$98,000.—Los clientes probablemente pueden comprar una casa si el precio promedio en su región es igual o menos de su ingreso bruto multiplicado por tres.	3. Tiene un ingreso bruto anual de \$26,000 en una región en la que el precio promedio de las casas es de \$108,000.—Cuando el ingreso bruto anual del cliente es menor de un tercio del precio promedio de las casas en el área deseada, puede ser que el cliente no esté preparado para comprar una casa.
6. Tiene un puntaje de crédito de 700.—Las personas con un puntaje de crédito de 700 probablemente tendrán varias opciones de paquetes de hipoteca, y así, comprar una casa sería una buena opción. Por otro lado, a las personas con una puntuación menos de 640 se les aconseja que mejoren su crédito antes de comprar una casa para no incurrir en costos adicionales al obtener una hipoteca.	4. Se atrasó en el pago de sus facturas en cuatro ocasiones el año pasado.—Puede ser que quienes no han adquirido el hábito de pagar a tiempo no estén listos para comprar una casa.

(A) Preparado para comprar una casa	(B) Puede no estar preparado
	7. Cambió de empleo en tres ocasiones en los últimos dos años, pasando de servicios administrativos a atención al cliente y después a venta al menudeo.—Los propietarios deben tener un ingreso estable en un campo de trabajo similar para demostrar su capacidad de hacer los pagos mensuales de la casa.

2. (D) Las opciones A, B y C

La relación deuda-ingreso, el ingreso anual bruto y los ahorros son factores usados para determinar cuánto puede gastar el cliente en la comprar de la casa.

Respuestas incorrectas: (A) Relación deuda-ingreso, (B) ingreso anual bruto, (C) ahorros, (E) Ninguna de las anteriores—Se usa más de un factor para determinar cuánto puede gastar el cliente en la comprar de la casa.

3. Términos relacionados correctamente:

(E) Prestamista: 1. Persona o compañía que hace préstamos para comprar bienes raíces. “Agente de préstamos” es un término relacionado que se refiere al representante de una compañía de préstamos o hipotecas y que es responsable por buscar compradores de casa y por calificar y procesar préstamos.

(C) Tasador de inmuebles: 2. Funcionario del gobierno responsable de determinar el valor de la propiedad para efectos de impuestos.

(A) Inspector de viviendas: 3. Profesional que lleva a cabo la inspección de la estructura y sistemas mecánicos de la casa para determinar su calidad, solidez y seguridad. Le hace ver al posible comprador cualquier reparación que pudiera necesitarse.

(B) Evaluador de préstamos: 4. Representante del prestamista que analiza la solicitud de préstamo, el historial de crédito del solicitante y un cálculo del valor de la propiedad para determinar el riesgo implicado al conceder el préstamo.

(D) Tasador: 5. Profesional que calcula el precio justo de mercado de la propiedad, basándose en la venta de casas similares en el área y las características de la propiedad.

4. (D) Al inspector de viviendas generalmente le paga el comprador.

Generalmente, es el comprador que les paga directamente a estos profesionales. Es el profesional que lleva a cabo la inspección de la estructura y sistemas mecánicos de la casa para determinar su calidad, solidez y seguridad.

Respuestas incorrectas: (A) El agente o corredor de bienes raíces generalmente es un abogado que trabaja para una compañía de depósitos de reserva. Supervisa la transacción final de la compra de la propiedad, momento en el cual se transfiere la escritura del vendedor al comprador.—La persona descrita aquí es el agente de cierre. Un agente o corredor de bienes raíces es una persona con licencia para negociar y arreglar ventas de bienes raíces por una comisión. (B) El prestamista requiere una evaluación de la casa a cargo de un inspector de viviendas antes de aprobar el préstamo.—El prestamista generalmente requiere la evaluación del tasador para aprobar el préstamo, para asegurarse de que el monto de la hipoteca no sea mayor que el valor de la propiedad.

El prestamista no requiere la inspección de la casa, pero es un paso que se le recomienda al comprador. (C) Al agente de seguros también se le conoce como agente de acuerdos.—El agente de seguros es la persona empleada para vender pólizas de seguros.

5. (B) Hacer que todos los posibles prestamistas consulten su crédito en un periodo de 30 días.

Es lo mejor hacer que todos los posibles prestamistas consulten el informe de crédito del comprador en un periodo de 30 días, para reducir el impacto negativo en la puntuación crediticia.

Respuestas incorrectas: (A) No hablar con prestamistas antes de decidirse por una casa.—Los clientes necesitarán seleccionar un prestamista antes de hacer una oferta si el vendedor requiere que estén preaprobados. (C) Las hipotecas de tasa ajustable siempre son mejores.—Si bien una ARM puede ser de beneficio para algunos clientes en ciertas condiciones del mercado, las hipotecas de tasa fija generalmente ofrecen mayor estabilidad y mejores opciones para los compradores.

(D) Elegir al prestamista que devuelva las llamadas más pronto.—Los clientes deben seleccionar al prestamista que emita comúnmente el tipo de producto que quieran y que ofrezca las mejores tasas de interés.

6. (B) Préstamos estudiantiles

La información de la deuda, incluyendo los préstamos estudiantiles, las obligaciones que salen en el informe de crédito y la pensión alimenticia, se deben proporcionar en la URLA.

Respuestas incorrectas: (A) Manutención de los hijos—Si bien se requiere información sobre ingresos, un prestatario puede optar por no considerar la manutención de menores para un préstamo hipotecario; (C) Origen étnico del prestatario—El formulario pide datos demográficos como el origen étnico, el sexo y la raza, pero no se requiere que los prestatarios proporcionen esta información; (D) Referencias de propietarios anteriores—El formulario URLA no pide que los solicitantes proporcionen referencias de arrendadores pasados.

7. Elementos correctos verdaderos o falsos:

(V) Verdadero	(F) Falso
(A) Es indebido que el tasador considere el contexto racial o religioso de los residentes del barrio para determinar el valor de la casa.—Los tasadores no deben considerar factores como el contexto racial y religioso para determinar el valor de una casa.	(D) A los compradores rara vez se les permite ver el informe de la tasación y por esa razón se les anima a realizar una inspección de la casa—para aplicaciones de primer gravamen, el prestamista está obligado a mostrarle la información de la tasación a los clientes. Es útil que los clientes revisen el informe de la tasación con usted para identificar cualquier factor inapropiado usado para determinar el valor de la casa. Ya sea que los clientes vean o no la tasación, deben hacer una inspección de la casa, especialmente porque los dos procesos son diferentes entre sí.
(B) Los prestamistas contratan a los tasadores.—Los prestamistas contratan a los tasadores para que calculen el precio de una casa y asegurarse de que respalda el monto de la hipoteca. A los prestamistas la tasación también les sirve para identificar problemas sanitarios y de seguridad.	

(V) Verdadero	(F) Falso
<p>(C) Los compradores pueden cancelar el contrato de oferta si éste cuenta con una cláusula de contingencia.— Los compradores tienen el derecho de cancelar un contrato de oferta si éste incluye una cláusula de contingencia.</p>	

8. (B) Ley de Veracidad en Créditos o TILA, (E) Ley de Igualdad de Oportunidad de Crédito, o ECOA

TILA se aplica a los préstamos para viviendas prefabricadas para la residencia principal del prestatario, independientemente de su título. ECOA se aplica a todos los préstamos independientemente de la garantía.

Respuestas incorrectas: (A) Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces, o RESPA, (C) Norma de Divulgación Integrada TILA-RESPA, o TRID—RESPA y TRID se aplican solo a préstamos hipotecarios de bienes raíces, (D) Ley de Propiedad de Vivienda y Protección de Valor Neto, o HOEPA: cuando una casa prefabricada se clasifica como propiedad personal, es menos probable que se apliquen las protecciones.

9. (C) Estimado de préstamo

El Estimado de préstamo es una revelación (declaración de información) del prestamista requerida por la RESPA, que obliga a los prestamistas a proporcionar un cálculo de los costos y honorarios de cierre del préstamo hipotecario, como artículos prepagados, artículos en cuenta de reserva y honorarios del prestamista.

Respuestas incorrectas: (A) URLA, (B) ATR/QM, (D) Revelación de cierre

10. (C) TILA

La ley de Veracidad en Préstamos (TILA) requiere que a los prestatarios se les revele información importante sobre condiciones y términos del crédito, como la tasa de porcentaje anual (APR), los pagos mensuales, el monto total de gastos de financiamiento por pagar, si el prestatario puede adelantar pagos sin que se le cobren multas, y otras condiciones importantes.

Respuestas incorrectas: (A) ECOA, (B) RESPA, (D) HOEPA

11. (B) RESPA

La Ley de Procedimientos de Operaciones de Bienes Raíces (RESPA) requiere que a los prestatarios se les revele información sobre los costos de cierre, el servicio del prestamista y las prácticas de cuentas de reserva y las relaciones comerciales.

Respuestas incorrectas: (A) ECOA, (C) TILA, (D) HOEPA

12. (A) ECOA

La ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA) requiere que los prestamistas ofrezcan los mismos términos y condiciones de préstamo a todos los consumidores sin discriminación por raza, color, religión, nacionalidad, edad, sexo, estado civil o por ser beneficiario de programas de asistencia pública.

Respuestas incorrectas: (B) RESPA, (C) TILA, (D) HOEPA

13. (A) Adquirir la misma póliza de seguro para protección de la vivienda que el dueño anterior.

El nuevo propietario puede tener una forma de vida diferente al anterior y necesitar diferente cobertura de seguro.

Respuestas incorrectas: (B) Investigar desde un principio para obtener el tipo y la cantidad de seguro más adecuados.—Los clientes no deben esperar a que les suceda un desastre para averiguar si tienen o no el tipo y monto de seguro que necesitan. Es mejor investigar esto de entrada. (C) Asegurar la casa y los bienes personales.—La mayoría de los prestamistas requieren que los compradores aseguren la propiedad a fin de evitar una gran pérdida financiera si la propiedad se daña o se destruye significativamente.

(D) Buscar para conseguir las mejores tasas de seguro.—Las tasas de los agentes de seguros pueden variar, por lo que es bueno buscar para encontrar la mejor oferta.

14. Términos relacionados correctamente:

(E) Cobertura de pérdida de uso: 1. Una familia tiene que alquilar un apartamento por un mes mientras su casa está siendo reparada después de un huracán.

(B) Cobertura de la estructura: 2. El sistema de canaletas es destruido durante una granizada y debe ser reparado.

(A) Cobertura de responsabilidad personal: 3. Un invitado se intoxica con monóxido de carbono en una casa que tiene una fuga de gas y carece de detectores de monóxido de carbono, por lo que demanda al dueño.

(D) Seguro de terremotos: 4. Una pared de la casa se cae durante un terremoto y debe ser reconstruida.

(C) Cobertura de gastos médicos: 5. Un invitado se resbala en un piso mojado de la casa y se fractura un hueso. El invitado no demanda al propietario.

- 15. (D) Antes de decidirse por la casa, sería prudente que tomara en cuenta el costo del seguro contra inundaciones. Ya que su casa estará cerca de la corriente, el seguro contra inundaciones podría ser decisivo; sin embargo, el gasto anual adicional por el seguro contra inundaciones podría hacer que la casa fuera una opción fuera de su alcance.**

Sería prudente que tomara en cuenta el costo del seguro contra inundaciones. Mientras una póliza promedio cuesta \$650 al año, la prima para casas que estén en zonas de alto riesgo puede ser hasta de varios miles de dólares al año.

Respuestas incorrectas: (A) Le recomiendo que compre seguro para protección de la vivienda porque cubre los daños causados si se inundara por la corriente cercana.—La mayor parte de las pólizas de seguro para protección de la vivienda no cubren daños causados por terremotos o inundaciones. (B) Es importante que obtenga cobertura de gastos médicos si va a vivir cerca de la corriente. Hay muchas formas en que sus hijos podrían lastimarse al jugar en la corriente o cerca de ella, y esta cobertura pagaría los gastos médicos si eso ocurriera.—Para que se aplique el reembolso de los gastos médicos, la persona lastimada no debe ser residente de la casa asegurada. (C) Le aconsejaría que comprara seguro de terremotos si decide hacer el cierre con esa casa. Los terremotos pueden causar olas enormes en los cuerpos de agua, lo que podría inundar las casas cercanas. Con un seguro de terremotos estarían cubiertos los daños causados por ese tipo de inundaciones.— Cuando un terremoto causa una inundación (ya sea una marejada, un tsunami u otra cosa), el daño causado por la inundación podría no estar cubierto. Si el cliente vive en una zona sísmica, podría considerar el seguro contra inundaciones y contra terremotos.

- 16. (A) No todos los costos de cierre deben pagarse al momento del cierre.**

Si bien la mayor parte de los costos deben pagarse al cierre, podría haber algunos fondos parciales a pagar al momento de la solicitud. Los clientes pueden prepararse asegurándose de tener disponibles esos fondos.

Respuestas incorrectas: (B) No tiene caso que un abogado de bienes raíces o un asesor de vivienda revise el acuerdo de venta antes al cierre.—De hecho, lo mejor es revisarlo antes del cierre; (C) Los inspectores de vivienda calculan el valor de la casa y se aseguran de que sea comerciable.—Los prestamistas contratan a los tasadores para calcular el valor de la casa y asegurarse de que sea comerciable. (D) Los clientes reciben las llaves y las escrituras de la casa cuando le dan al vendedor el depósito de buena fe.—Los clientes reciben las llaves y las escrituras en la cita de cierre. El dinero del depósito de buena fe por lo general se le da al comprador en el proceso de cierre.

DIEZ PREGUNTAS IMPORTANTES PARA EL INSPECTOR DE VIVIENDAS

www.hudexchange.info/resources/documents/10-Important-Questions-to-Ask-Your-Home-Inspector-Spanish-Version.pdf

1. ¿Qué cubre la inspección?

El inspector debe garantizar que su inspección y su informe cumplen con todos los requisitos correspondientes en el estado, si es aplicable, y que cumple con una norma reconocida de práctica y código de ética. Usted debe poder solicitar y ver una copia de esos puntos con anticipación y hacer cualquier pregunta que pudiera tener. Si hay cualquier área que usted quiera asegurarse de que sea inspeccionada, no olvide identificarla desde un principio.

2. ¿Cuánto tiempo ha estado ejerciendo la profesión de inspección de casas y cuántas inspecciones ha llevado a cabo?

El inspector debe ser capaz de proporcionar su historial en la profesión y quizá algunos nombres como referencias. Los inspectores nuevos pueden estar muy calificados y muchos trabajan con un socio o tienen acceso a inspectores más experimentados que los ayudan en la inspección.

3. ¿Tiene experiencia específica en la inspección residencial?

La experiencia relacionada con la construcción y la ingeniería es útil, pero no puede substituir la capacitación y experiencia en la disciplina única de la inspección de casas. Si la inspección es de una propiedad comercial, entonces también hay que preguntarle eso.

4. ¿Ofrece reparaciones o mejoras basándose en la inspección?

Algunas asociaciones de inspectores y regulaciones estatales permiten que el inspector realice reparaciones de los problemas descubiertos en la inspección. Otras asociaciones y regulaciones lo prohíben estrictamente como conflicto de intereses.

5. ¿Cuánto tiempo dura la inspección?

El tiempo promedio de una inspección del sitio de un solo inspector es de dos a tres horas en una casa unifamiliar típica; una duración significativamente menor no daría tiempo suficiente para realizar una inspección minuciosa. En caso de propiedades y edificios muy grandes podrían traerse inspectores adicionales.

6. ¿Cuánto costará?

Los costos varían muchísimo; dependen de la región, el tamaño y la edad de la casa, el ámbito de los servicios y otros factores. Un costo típico sería de \$300 a \$500, pero hay que considerar el costo de la inspección de la casa en términos de la inversión en curso. El costo no necesariamente refleja la calidad. El HUD no regula las tarifas de la inspección de casas.

7. ¿Qué tipo de reporte de inspección proporciona y cuánto tiempo tarda en entregarlo?

Pida que le enseñe unas muestras y determine si entiende o no el estilo del informe del inspector y si los parámetros de tiempo satisfacen sus necesidades. La mayoría de los inspectores presentan su informe completo 24 horas después de la inspección.

8. ¿Podré acudir a la inspección?

Esta es una valiosa oportunidad para aprender y el hecho de que el inspector se niegue a permitirlo debe considerarse una señal de alerta. Nunca pierda esta oportunidad de mirar su posible casa a través de los ojos de un experto.

9. ¿Pertenece a alguna asociación profesional de inspectores de casa?

Existen muchas asociaciones estatales y nacionales de inspectores de casas. Solicite ver su identificación de miembro y realice cualquier diligencia debida que considere apropiada.

10. ¿Participa en algún programa de educación continua para mantener actualizados sus conocimientos?

Nadie puede saberlo todo y el compromiso del inspector con la capacitación continua es una buena indicación de su profesionalismo y servicio al cliente. Esto es especialmente importante en casos en que la casa sea muy vieja o tiene elementos únicos que requieran capacitación adicional y actualizada.

ALCANCE DE ASESORAMIENTO DE VIVIENDA: FOLLETOS Y CARTELES

www.hudexchange.info/programs/housing-counseling/housing-counseling-works/#flyers-posters-fact-sheets-and-videos (en inglés)

ASESORAMIENTO DE VIVIENDA: PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE LOS NUEVOS REQUISITOS DE CAPACITACIÓN

www.hudexchange.info/resource/5194/housing-counseling-new-certification-requirements-faqs (en inglés)

ASISTENCIA DE HUD PARA LA PROPIEDAD DE VIVIENDA: CALIFORNIA

www.hud.gov/states/california/homeownership/buyingprgms (en inglés)

ASISTENCIA DE HUD PARA LA PROPIEDAD DE VIVIENDA POR ESTADO

www.hud.gov/states (en inglés)

ASISTENTE DE QUEJAS ANTE LA FTC

www.ftccomplaintassistant.gov (en inglés)

AUTORIDAD DE VIVIENDA DE ATLANTA

www.atlantahousing.org (en inglés)

BANCO FEDERAL DE PRÉSTAMOS PARA VIVIENDA

www.fhlbanks.com (en inglés)

BENEFICIOS DE LA VA: PRÉSTAMOS PARA CASA

www.benefits.va.gov/homeloans (en inglés)

BUSQUE LA MEJOR HIPOTECA

www.hud.gov/sites/documents/booklet.pdf (en inglés)

DEPARTAMENTO DE ASUNTOS COMUNITARIOS DE NUEVA JERSEY

www.state.nj.us/dca (en inglés)

DEPARTAMENTO DE ASUNTOS LOCALES DE COLORADO, DIVISIÓN DE VIVIENDA

www.colorado.gov/dola/division-housing (en inglés)

ESTIMACIÓN DE BUENA FE (GFE)

www.hud.gov/sites/documents/1-GFE.pdf (en inglés)

ESTIMADO DE PRÉSTAMO

www.consumerfinance.gov/owning-a-home/loan-estimate (en inglés)

FANNIE MAE TITULACIÓN DE UNA CASA PREFABRICADA COMO BIEN INMUEBLE POR ESTADO

singlefamily.fanniemae.com/originating-underwriting/titling-manufactured-homes-real-property?utm_source=sfmc&utm_medium=email&utm_campaign=10965074&utm_term=5121337&utm_content=42495993&sfmc_id=653889638#mh-titling-by-state (en inglés)

FEMA

www.fema.gov (en inglés)

GUÍA DEL HUD PARA DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA CASA

www.hud.gov/sites/documents/wishlist.pdf

HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD

www.habitat.org (en inglés)

HOJA DE DATOS PARA PROPIETARIOS DE VIVIENDAS PREFABRICADAS DE HUD

www.hud.gov/program_offices/housing/rmra/mhs/csp/mhcqa/factsheet (en inglés)

HUD.GOV

www.hud.gov/espanol (en inglés)

INFORME UNIFORME DE AVALÚO RESIDENCIAL

www.fanniemae.com/content/guide_form/1004.pdf (en inglés)

LISTA DE CONDADOS RURALES Y DESATENDIDOS DE LA OFICINA PARA LA PROTECCIÓN FINANCIERA DEL CONSUMIDOR (CFPB)

www.consumerfinance.gov/policy-compliance/guidance/implementation-guidance/rural-and-underserved-counties-list (en inglés)

MAPA DE ZONAS SÍSMICAS

earthquake.usgs.gov/hazards (en inglés)

NORMAS DE INSTALACIÓN DE MODELOS DE CASAS PREFABRICADAS DE HUD

www.ecfr.gov/current/title-24/subtitle-B/chapter-XX/part-3285 (en inglés)

OFICINA DE PROGRAMAS DE VIVIENDA PREFABRICADA

www.hud.gov/program_offices/housing/rmra/mhs (en inglés)

OFICINA PARA LA PROTECCIÓN FINANCIERA DEL CONSUMIDOR (CFPB)– PARA PRESENTAR QUEJAS ACERCA DE HIPOTECAS

www.consumerfinance.gov/complaint/#mortgage (en inglés)

PÁGINA DE HUD SOBRE CÓMO COMPRAR UNA CASA

www.hud.gov/topics/buying_a_home (en inglés)

PARA SU PROTECCIÓN: MANDA A HACER UNA INSPECCIÓN DE LA CASA

www.hudexchange.info/resources/documents/For-Your-Protection-Get-a-Home-Inspection-Spanish.pdf

U.S. Department of Housing and Urban Development
Federal Housing Administration (FHA)



OMB Approval No: 2502-0538 (exp. 04/30/2018)

PARA SU PROTECCIÓN: MANDA A HACER UNA INSPECCIÓN DE LA CASA

¿Por qué un comprador necesita una inspección de la casa

Una inspección de la casa da al comprador una información más detallada acerca de la condición total de la casa antes de la compra. En una inspección de la casa, un inspector calificado toma una mirada imparcial a fondo en su nuevo hogar potencial para:

- Evaluar la condición física: estructura, construcción y sistemas mecánicos;
- Identificar los artículos que necesitan ser reparados o reemplazados; y
- Estimar la vida útil restante de los sistemas principales, equipos, estructura y acabados.

Usted debe solicitar una inspección de la casa

Una inspección de la casa sólo ocurrirá si usted solicita uno. LA FHA no realiza una inspección de la casa. Decidir temprano. Usted puede hacer un contrato contingente de acuerdo con el resultado de la inspección.

Tasaciones/ Valoración son diferentes de las Inspecciones de viviendas

Una tasación/valoración es diferente de una inspección de la casa y no sustituye a una inspección de la casa. Tasaciones estiman el valor de la propiedad para los prestamistas. Se requiere una tasación/valoración para asegurar la propiedad es comercializable/vendible. Las inspecciones de casa evalúan las condiciones de la casa para los compradores.

FHA no garantiza el valor o la condición de su Potencial Nuevo Hogar

Si usted encuentra problemas con su nueva casa después de cerrar, la FHA no puede dar o prestar dinero para las reparaciones, y FHA no puede comprar la casa detrás de usted. Pídale a un inspector calificado a inspeccionar su potencial nuevo hogar y le dará la información que necesita para tomar una decisión sabia/acertada.

Pruebas de Radón de los gases y otras medidas de seguridad y de salud

La Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos y el Cirujano General de los Estados Unidos han recomendado que todas las casas deben someterse a la prueba de radón. Para obtener más información sobre las pruebas de radón, llame gratis a la Línea de Información Nacional sobre el radón en el 1-800-SOS-Radon o llamando al 1-800-767-7236. Pregúntele a su inspector de viviendas acerca de salud adicionales y pruebas de seguridad que podrían ser pertinentes para su casa.

Sea un comprador informado

Es su responsabilidad de ser un comprador informado. Usted tiene el derecho de examinar cuidadosamente su nuevo hogar potencial con un inspector calificado. Pregúntele a sus amigos, vecinos, y a otros compradores para que le den referencias a un inspector calificado. También pregúntele a agentes inmobiliarios, busque listados locales de las autoridades de concesión de licencias y las organizaciones que califican y los inspectores de viviendas de prueba.

HUD-92564-CN (6/14)

POLÍTICA DE ACCESO A LOS IDIOMAS DE FHFA

<https://www.fhfa.gov/PolicyProgramsResearch/Policy/Pages/Language-Access.aspx> (en inglés)

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE LAS NORMAS DE VIVIENDAS PREFABRICADAS DE HUD

www.hud.gov/program_offices/housing/rmra/mhs/faqs (en inglés)

PROGRAMA NACIONAL DE SEGURO CONTRA INUNDACIONES

www.floodsmart.gov/ (en inglés)

REVELACIÓN DE CIERRE

www.consumerfinance.gov/owning-a-home/closing-disclosure (en inglés)

SOLICITUD UNIFORME PARA PRÉSTAMO RESIDENCIAL

Fannie Mae:

www.fanniemae.com/content/guide_form/urla-borrower-information.pdf (en inglés)

singlefamily.fanniemae.com/media/7921/display (en española)

Freddie Mac:

sf.freddiemac.com/content/_assets/resources/pdf/forms/urla_borrower_information.pdf
(en inglés)