



**GUÍA DEL DFI PARA
PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS
LIBRO DE TRABAJO**

Construir una base sólida	2
Emprender su viaje	
Equipo de construcción	
Entender su crédito	
¿Cuánto puede pagar por una casa?	
Entender los tipos de hipotecas	
Entender sus costos	
Crear una estructura sólida	8
Busque	
Compare	
Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas	
Algunas cosas para recordar	
Buscando: conviértase en un prestatario inteligente	12
Evitar los obstáculos financieros	
Préstamo abusivo	
Conozca sus derechos	14
Es la ley: ¡conozca sus derechos!	
Leyes primarias que regulan la industria hipotecaria	
Guía final	16
Estimación del préstamo	
Divulgación de cierre	
Estimación de buena fe (GFE)	
Declaración de veracidad en el préstamo (TIL)	
Resumen de la divulgación	
Declaración de liquidación HUD-1	
Antes del día de la firma	
Antes de marcharse: el cierre	
Costos de cierre	
Bienvenido a casa	45
Proteger su inversión en vivienda	
Prevenir/evitar una ejecución hipotecaria	
Asegurar una línea de crédito después de la compra	47
¿Una línea de crédito con garantía hipotecaria es para usted?	
Préstamo para mejora de vivienda	
Obtener un contrato escrito	
Mantener registros	
Finalización del trabajo: una lista de verificación	
Hipotecas inversas	
Herramientas adicionales	50
Términos hipotecarios	
Hoja de trabajo de comparación de préstamos	
Lista de verificación de documentos de préstamo	

SU GUÍA HACIA LA PROPIEDAD DE SU VIVIENDA

Bienvenido a la guía para préstamos hipotecarios del Departamento de Instituciones Financieras (Department of Financial Institutions, DFI). Ya sea que vaya a comprar su primera vivienda, esté considerando una segunda hipoteca, haciendo un refinanciamiento o considerando una hipoteca inversa, el proceso del préstamo puede ser confuso y complicado. Mientras se embarca en una de las decisiones financieras más grandes que tomará en su vida, utilice esta guía para entender y ayudarlo a explorar este proceso.

El estado de Washington es líder cuando se trata de aprobar leyes y reglamentos para proteger a los consumidores y garantizar prácticas comerciales sólidas en la industria hipotecaria. Este folleto se actualizó en junio de 2017. Visite https://dfi.wa.gov/sites/default/files/publications/guide-home-loans_es.pdf para verificar que tiene la información más reciente con respecto a la industria hipotecaria.

Educarse puede ayudarlo a evitar dificultades comunes y a determinar qué tipo de préstamo hipotecario resulta mejor para usted.

ACERCA DEL DFI

El Departamento de Instituciones Financieras emite licencias y regula a una variedad de proveedores de servicios financieros del estado de Washington, tales como bancos, cooperativas de crédito, agentes hipotecarios, compañías de préstamos de consumo, transmisores de dinero, prestamistas de dinero rápido, y agentes o corredores de valores y asesores de inversión. El DFI también trabaja para proteger a los clientes de fraudes financieros.

SECCIÓN 1

CONSTRUIR UNA BASE SÓLIDA

Imagine construir su casa sobre arena. Cuando llegue la primera tormenta, su casa nueva probablemente será arrastrada hacia el mar. Si no ubica su casa sobre unas bases sólidas, no podrá enfrentar un desastre. Construir unas bases sólidas de conocimiento sobre el proceso hipotecario es igualmente importante. A continuación, presentamos cinco pasos para comenzar su viaje:

Emprender su viaje

1. Antes de comprar una vivienda, asista a un curso educativo gratuito sobre propiedad de viviendas que ofrezca una organización o agencia de asesoría para viviendas aprobada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (Department of Housing and Urban Development, HUD).
2. Reúna todos sus documentos financieros, revise su historial crediticio y corrija cualquier imperfección en su crédito antes de solicitar un préstamo.
3. Determine cuánto puede pagar por una vivienda.
4. Mantenga notas precisas, haga un archivo y guarde en él todos los documentos y correspondencias del préstamo.
5. Busque un prestamista y compare los costos. Sospeche si alguien intenta guiarlo hacia un único prestamista. Comuníquese con el Departamento de Instituciones Financieras del estado de Washington para asegurarse de que trabaja con un profesional con licencia.

Equipo de construcción

Ya sea que vaya a comprar una vivienda por primera vez o a refinanciar un préstamo por tercera vez, es importante saber quiénes son los actores principales y qué papeles desempeñan en la transacción.

Estas son algunas presentaciones iniciales:

Prestatario: una persona a la que se le aprobó un préstamo y que está obligada a pagar dicho préstamo y todas las tarifas adicionales de acuerdo con las condiciones del préstamo.

Agente de ventas: el agente inmobiliario que representa al comprador en lugar de cotizar la propiedad. El agente de ventas y el agente de cotización pueden ser la misma persona o compañía.

Agente de cotización: un agente inmobiliario que representa al vendedor y trabaja para vender una propiedad.

Agente hipotecario: cualquier persona que, por compensación o ganancia, ayude a una persona a obtener o solicitar un préstamo hipotecario de vivienda.

Emisor del préstamo: una persona acreditada que trabaja para prestamistas no bancarios, o un agente hipotecario que toma una solicitud de préstamo hipotecario para vivienda, o que ofrece o negocia las condiciones de un préstamo hipotecario, para obtener una compensación o ganancia directa o indirecta.

Prestamista (un banco, cooperativa de crédito o prestamista no bancario): cualquier persona o entidad que preste un capital que debe pagarse.

Oficial de préstamos: una persona que trabaja para un banco o cooperativa de crédito que acepta una solicitud de préstamo hipotecario, o que ofrece o negocia las condiciones de un préstamo hipotecario, para obtener una compensación o ganancia.

Compañía/aseguradora de títulos de propiedad: una compañía que emite una póliza de seguro que garantiza que un propietario tenga un título de propiedad sobre el inmueble y pueda transferirlo legalmente a alguien más. Una póliza sobre el título de propiedad puede proteger al prestamista hipotecario, al comprador de la vivienda o a ambos.

Tasador: una persona acreditada que utiliza su experiencia y conocimiento para determinar el valor de una vivienda y preparar la estimación de tasación.

Inspector: una persona acreditada que inspecciona y documenta la condición física de la propiedad, según lo descrito y verificado en un certificado de inspección.

Agente/agencia de fideicomiso: la persona u organización con responsabilidad fiduciaria ante el comprador y el vendedor, para velar por el cumplimiento de las condiciones de la compra/venta (o préstamo). Los agentes de fideicomiso independientes, compañías de títulos de propiedad, abogados e incluso el prestamista pueden servirle en esta función, a menudo llamada el “cierre” del préstamo.

Entender su crédito

Un crédito ofrece una manera de adquirir mercancía o dinero con la condición de pagar el préstamo. Las oficinas de crédito o las agencias de informes crediticios recaban la historia de los pagos a tiempo de sus deudas. Estas compañías reúnen, mantienen y venden información acerca de las historias crediticias de los consumidores. Ellas recopilan información sobre sus hábitos de pago de bancos, cooperativas de crédito, compañías financieras o minoristas.

¿Por qué es importante su crédito?

Por lo general, los prestamistas observan varias cosas: su ingreso, su pago inicial o patrimonio, su historial crediticio, cuánto dinero ha ahorrado y la propiedad que planea comprar o refinanciar. Al estudiar su historial crediticio, casi todos los prestamistas observan su calificación crediticia y su relación de deuda a ingreso. Los

prestamistas utilizan las calificaciones crediticias, conocidas como puntajes FICO o VantageScore, como un factor importante en la decisión de ofrecer o no un crédito, y a qué tasa de interés. Los puntajes pueden variar entre 300 y más de 900 puntos.

¿Problemas crediticios?

Si tiene un puntaje crediticio más bajo, no asuma que sus opciones se limitan a préstamos con costos elevados. Si su informe de crédito contiene información negativa que es precisa, pero que se deriva de circunstancias particulares como una enfermedad o una pérdida temporal de ingresos, asegúrese de explicarle su situación al prestamista o al agente. Tómese el tiempo para buscar y negociar el trato que más le convenga.

Si actualmente tiene problemas de crédito, debe trabajar con una organización o agencia de asesoría de crédito aprobada por el HUD. Muchas ofrecen asesoría de crédito gratuita o por una tarifa nominal. Comprenda que es posible que no esté en posición de comprar una casa hasta que resuelva sus problemas de crédito.

Las siguientes condiciones serán un factor en la decisión de su prestamista hipotecario sobre otorgarle un préstamo:

Bancarrotas: en la mayoría de los casos, los prestamistas prefieren que usted espere al menos dos años después de cerrar una bancarrota antes de adquirir otra deuda grande como un préstamo hipotecario. Las bancarrotas pueden permanecer en su informe de crédito hasta por 10 años. Explicarle al prestamista las circunstancias de la bancarrota puede serle útil.

Ejecución hipotecaria: tener una ejecución hipotecaria en su historial no significa que nunca podrá comprar otra vivienda. Sin embargo, el prestamista hipotecario querrá saber las razones de su ejecución hipotecaria. La mayoría de los prestamistas espera que usted de tome tres años antes de solicitar una nueva hipoteca después de una ejecución hipotecaria.

Deudas: tener una deuda alta puede reducir sus posibilidades de comprar una vivienda o refinanciar una hipoteca. Realizar pagos tardíos u omitir pagos se reflejará como ítems negativos o derogatorios en su informe de crédito. Tomar medidas para mejorar su historial de crédito es una de las cosas más importantes que puede hacer.

Informes de crédito

Un informe de crédito del consumidor es un documento que contiene un registro de su historial de pagos crediticios. El informe contiene cuatro tipos de información: de identificación, crediticia, pública e investigaciones.

La información de identificación incluye:

- Su nombre
- Su dirección actual y la anterior
- Su número del Seguro Social
- Su año de nacimiento
- Sus empleadores actuales y antiguos
- Si está casado(a), el nombre de su cónyuge
- La información crediticia incluye cuentas de crédito o préstamos que tenga con:
 - Bancos
 - Minoristas
 - Emisores de tarjetas de crédito
 - Otros prestamistas

La información contenida en su informe de crédito permanece por siete años a partir de la fecha en que se reporta por primera vez, y luego se depura automáticamente.

CONSEJO: las oficinas de crédito le entregarán una copia gratuita de su informe de crédito anualmente.

Para solicitar una copia de su informe de crédito, comuníquese con www.annualcreditreport.com o con

- Equifax www.equifax.com O BIEN llame al 1.800.685.1111
- Experian www.experian.com O BIEN llame al 1.888 EXPERIAN (1.888.397.3742)
- TransUnion www.tuc.com O BIEN llame al 1.800.916.8800

CONSEJO: si le negaron un crédito debido a la información en su informe de crédito, el prestamista está obligado a proporcionarle el nombre, la dirección y el número telefónico de la oficina de crédito, y usted tiene derecho a obtener una copia gratuita de su informe de parte de dicha oficina de crédito. La Ley Federal de Informe Imparcial de Crédito (Fair Credit Reporting Act, FCRA) regula la industria de informes de crédito, cuya administración está a cargo de la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC).

¿Cuánto puede pagar por una casa?

Determinar cuánto puede pagar es un paso importante en su búsqueda. ¿Cuánto pagaría mensualmente? Tome en consideración los futuros cambios en los ingresos de su grupo familiar. ¿Espera un ascenso en su trabajo que pueda aumentar su salario? ¿Se ajustará de un doble ingreso familiar a un solo ingreso en los próximos años? Si la tasa de interés es ajustable, ¿puede costear el pago mayor cuando aumenten las tasas?

Su relación de deuda a ingreso es el monto de los pagos de deuda al mes dividido entre el monto de su ingreso mensual. Esta relación ayuda a los prestamistas a decidir cuán grande será el pago mensual que puede costear.

Además de que el prestamista sepa cuánto puede pagar, usted debe estar cómodo con la cantidad de su pago mensual. Una manera de hacerlo es utilizar una calculadora de hipotecas. Esta se puede encontrar en línea y es una herramienta fácil de usar para ayudarlo a determinar cuánto puede pagar.

Generalmente, sus gastos de vivienda mensuales, incluidos el capital, el interés, los impuestos inmobiliarios y el seguro de propiedad no deben exceder el 28 por ciento de su ingreso mensual bruto. El total de sus obligaciones mensuales a largo plazo (como gastos de vivienda, además de pagos de vehículo, seguro, préstamos estudiantiles, guardería, etc.) no debe exceder el 36 por ciento de su ingreso mensual bruto.

Entender los tipos de hipotecas

Cuando busque una hipoteca, es importante escoger el programa de préstamos que se adapte mejor a sus necesidades y aspiraciones personales. El tipo de hipoteca adecuado para usted depende de muchos factores distintos, como:

- Su panorama financiero actual.
- Cómo espera que cambien sus finanzas.
- Por cuánto tiempo tiene la intención de conservar su casa.
- Su capacidad para adaptarse al pago de una hipoteca cambiante.

La mejor manera de encontrar la respuesta “correcta” es analizar sus finanzas actuales, sus planes y proyecciones financieras y sus preferencias con un profesional hipotecario o de bienes raíces.

Tipos de hipoteca comunes sobre los que debe conocer:

Hipoteca de tasa fija: es una hipoteca en la que la tasa de interés se mantiene igual por el plazo que dure el préstamo.

Hipoteca de tasa ajustable (Adjustable Rate Mortgage, ARM): una hipoteca en la que la tasa de interés se puede ajustar periódicamente con base en un índice y un margen preseleccionados. La ARM también se conoce como hipoteca de tasa variable. Estos tipos de préstamo pueden tener pagos mensuales más bajos inicialmente, pero pueden resultar en una amortización negativa o pagos mensuales más altos después de un ajuste en la tasa. La amortización negativa (NegAm) ocurre cuando los pagos del préstamo durante un período no cubren el interés acumulado, lo que resulta con el tiempo en un saldo del capital mayor que el monto del préstamo original.

Hipoteca de pago final: usualmente, es un préstamo de tasa fija a corto plazo que implica pagos más pequeños por un cierto período de tiempo y un pago grande al final del plazo del préstamo.

Hipoteca general: una hipoteca que asegura varios inmuebles.

Préstamo transitorio: una hipoteca que asegura una propiedad sobre la cual se construirá una casa. El préstamo se cancelará al asegurar el financiamiento por la casa terminada.

Préstamo convencional: Una hipoteca no asegurada por la Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration, FHA) o garantizada por la Asuntos de los Veteranos (Veterans Administration, VA).

Préstamo de la FHA: un préstamo asegurado por la FHA disponible para todos los compradores de vivienda calificados, el cual requiere un pago inicial más bajo (por lo general, de un 3 por ciento) que un préstamo convencional. Este programa permite a compradores que de otro modo no califican puedan obtener un préstamo hipotecario, ya que la FHA elimina el riesgo del prestamista. Aunque existen límites en el monto de un préstamo de la FHA, por lo general estos son lo suficientemente generosos como para manejar viviendas de precios moderados casi en cualquier rincón del país.

Hipoteca de solo interés: un tipo de ARM en el que el prestatario solo paga los intereses sobre el capital del préstamo por un período de tiempo establecido, seguido de un período de pagos mayores que incluyen los intereses y el capital, o un pago final.

Hipoteca inversa: un tipo de préstamo hipotecario que permite que un propietario convierta una porción del patrimonio de su vivienda en efectivo. De acuerdo con la Comisión Federal de Comercio, hay tres tipos de hipotecas inversas:

- Hipotecas inversas para propósito único, ofrecidas por algunas agencias gubernamentales locales o estatales y organizaciones sin fines de lucro.
- Hipotecas inversas aseguradas federalmente, conocidas como hipotecas de conversión con garantía hipotecaria (Home Equity Conversion Mortgage, HECM) y que cuentan con el respaldo del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de EE. UU.
- Hipotecas inversas de propietario, préstamos privados que son respaldados por los prestamistas que los desarrollan.

A diferencia de un préstamo hipotecario tradicional, no se necesita un pago hasta que el prestatario deje de ocupar el inmueble como su vivienda principal. En los productos de hipoteca inversa con respaldo gubernamental, los prestatarios deben ser mayores de 62 años y deben asistir a una clase de asesoría y recibir un certificado para comprobar que entienden las condiciones del préstamo.

Préstamo/prestamista no preferencial: un prestamista que otorga crédito a prestatarios que no cumplen con las pautas de suscripción preferencial y que a menudo cobra una tasa de financiamiento que es mayor que la tasa “preferencial” que se ofrece a los prestatarios con buen crédito. Por lo general, es un prestamista que aprueba préstamos para personas que puedan tener un historial de crédito negativo o nulo, o que tengan otras características que justifiquen una tasa más alta. Estar aprobado para un préstamo de alto riesgo no significa que no pueda calificar para un préstamo con tasa preferencial de otro prestamista. Asegúrese de explorar sus opciones. Si es su primera compra de vivienda y el préstamo que considera ofrece un cronograma de pago que ocasiona el aumento del saldo del capital, es posible que necesite recibir asesoría antes de cerrar el préstamo.

Préstamo de la VA: préstamos realizados a veteranos que están garantizados por el Departamento de Asuntos de los Veteranos.

Entender los costos de obtener una hipoteca

Los pagos iniciales, tasas, puntos y tarifas pueden hacer que un préstamo que parece bueno a primera vista se convierta en algo más una vez que se conozcan todos los detalles. Conocer el monto del pago mensual y la tasa de interés no es suficiente. Asegúrese de obtener información sobre los préstamos potenciales de varios prestamistas o agentes hipotecarios y averigüe todos los costos relacionados con cada uno. Cuando compare préstamos, asegúrese de que revisa la misma información en cada uno, tal como el monto del préstamo, el tipo de préstamo, el pago mensual, las penalidades y características, la tasa porcentual anual (Annual Percentage Rate, APR), el costo de financiamiento y el pago inicial.

CONSEJO: pregunte por la APR del préstamo. La APR no solo toma en cuenta la tasa de interés, sino también los puntos, las tarifas y ciertos costos adicionales que posiblemente deba pagar, y se expresa como una tasa porcentual anual. Esto le dirá específicamente el costo de lo que pide y le permitirá comparar los costos de un préstamo a otro.

CONSEJO: registre todo por escrito. Un diario de todas las conversaciones puede ser una herramienta poderosa para resolver conflictos en el futuro.

CONSEJO: nunca acepte la promesa verbal de un emisor de préstamos sobre ningún detalle o característica del préstamo. La ley federal requiere que hagan compromisos por escrito y los profesionales involucrados nunca deben dudar en proporcionarlos. Si su emisor de préstamos no quiere comprometerse por escrito, busque en otro lugar. Usted no debe confiar en promesas verbales.

Asegúrese de obtener y comparar la siguiente información de cada prestamista y agente hipotecario:

Busque las mejores tasas y tarifas. Le conviene obtener al menos dos o tres estimaciones de un agente hipotecario o de un prestamista hipotecario.

Asegúrese de verificar si el emisor de su préstamo hipotecario está debidamente acreditado para hacer negocios con usted. Todos los emisores de préstamos hipotecarios en EE. UU. deben estar acreditados o registrados a través del Sistema Nacional de Otorgamiento de Licencias para Hipotecas (Nationwide Mortgage Licensing System, NMLS). Puede encontrar mucha información sobre el emisor de su préstamo al visitar el sitio web de Consumer Access en www.NMLSconsumeraccess.org. Lo más importante es que puede verificar que la persona con la que hace negocios está debidamente acreditada o registrada.

Tasas

- Solicite a cada prestamista una lista de sus tasas de interés hipotecario actuales y pregunte si las tasas que se cotizan son las más bajas para ese día o esa semana.
- Pregunte si la tasa es fija o ajustable. Tenga en cuenta que cuando suben las tasas de interés para préstamos de tasa ajustable, por lo general también lo hacen los pagos mensuales.
- Si la tasa cotizada es para un préstamo de tasa ajustable, pregunte cómo pueden variar su tasa y el pago de su préstamo, incluso si el pago de su préstamo se reducirá cuando las tasas disminuyan.
- Pregunte cuál índice y margen se utilizarán para determinar la tasa de interés ajustada.
- Averigüe con qué frecuencia se puede ajustar su tasa (mensualmente, cada seis meses o anualmente) y cuánto puede cambiar con cada ajuste (límites anuales o de por vida).

Puntos

Los puntos son tarifas que usted paga con base en un porcentaje del monto del préstamo.

Los puntos de descuento son tarifas que usted paga al prestamista para reducir la tasa de interés sobre el préstamo. Pregunte para saber exactamente cuánto disminuirá su tasa con base en la cantidad de puntos de descuento que pague. Por ejemplo, pagar 0.50 por ciento del monto del préstamo en puntos de descuento puede reducir la tasa del préstamo en un 0.25 por ciento. Cada programa y prestamista utilizará una fórmula diferente y las cantidades de puntos cambiará a diario en la medida que cambien las tasas del mercado.

- Verifique la información sobre las tasas y puntos actuales en línea o en la sección de negocios de algunos diarios locales.
- Pida que los puntos en su cotización se expresen en dólares —en lugar de en número de puntos o un porcentaje— para que realmente sepa cuánto tendrá que pagar.

Anote la compensación entre puntos y tasas y compare sus necesidades a corto plazo con aquellas a largo plazo. A continuación, verá un ejemplo basado en una hipoteca de tasa fija por \$100,000 a 30 años, con una tasa de interés de 6.5 por ciento:

	SIN PUNTOS DE DESCUENTO	CON PUNTOS DE DESCUENTO
Monto de puntos en \$	\$0	\$250
Tasa de interés	6.5%	6.25%
Pago mensual	\$632	\$616

En el ejemplo anterior, le costaría \$250 ahorrar \$16 al mes en su pago. Solo usted puede determinar si esta compensación le beneficia. Pregúntese si puede costear el dinero adicional en efectivo ahora mismo y luego tome nota de lo siguiente:

1. Los \$250 se recuperarán en 16 meses aproximadamente (dividir \$250 entre \$16 es igual a 15.63 meses). Cada mes que mantenga el préstamo a partir de entonces, usted “hará” \$16 adicionales al mes. Durante los próximos 344 meses, esto equivale a \$5,504.
2. Durante el plazo del préstamo, esta inversión de \$250 también le ahorra aproximadamente \$5,886 en intereses.

CONSEJO: PRECAUCIÓN: usted no debe pagarle directamente a un agente hipotecario por puntos de descuento, porque ellos no fijan la tasa; es el prestamista quien lo hace.

Tarifas

Un préstamo hipotecario implica muchos costos, como tarifas de emisión del préstamo, tarifas de suscripción, honorarios del agente y costos de transacción, liquidación y de terceros. Cada prestamista o agente debe darle una estimación de estas tarifas cuando solicite un préstamo hipotecario. Muchas de estas tarifas son negociables. Algunas tarifas se pagan cuando solicita un préstamo (como las tarifas de informe de crédito y de tasación) y otras se pagan al momento del cierre. En algunos casos, puede incluir las tarifas en su préstamo, pero al hacerlo aumentará el monto del préstamo y los costos totales. Los préstamos “sin costo” están disponibles en ocasiones, pero generalmente implican tasas de interés más altas.

- Pregunte qué cubre cada tarifa y quién la recibirá. Varios ítems se pueden sumar en una sola tarifa.
- Solicite una explicación de cualquier tarifa que no entienda. Algunas tarifas comunes asociadas con el cierre de un préstamo para vivienda se describen en la Hoja de trabajo de búsqueda de hipoteca (al reverso de este manual).
- Los costos de terceros se deben cargar al costo real del servicio. Pida ver las facturas si siente que paga demasiado.

Pagos iniciales y seguro hipotecario privado

Algunos prestamistas requieren el 20 por ciento del precio o valor de compra de la vivienda como pago inicial o como capital en el préstamo. El pago inicial fija la relación préstamo a valor (Loan to Value, LTV). Un pago inicial del 20 por ciento equivale a un LTV de 80 por ciento. Su prestamista le dirá sus requisitos de LTV por cada tipo de préstamo.

La mayoría de los prestamistas ofrecen préstamos que requieren menos del 20 por ciento de inicial, algunas veces tan poco como el 0 por ciento en préstamos convencionales.

Si no se realiza un pago inicial del 20 por ciento, los prestamistas normalmente requieren que el prestatario adquiera un seguro hipotecario privado (Private Mortgage Insurance, PMI) para proteger al prestamista en caso de que el prestatario incumpla en el pago. Cuando no estén disponibles los programas de asistencia gubernamental como la Administración Federal de Vivienda (FHA), la Administración de Veteranos (VA) o los Servicios de Desarrollo Rural, los requisitos de pago inicial pueden ser sustancialmente menores.

Una vez que el LTV alcance cierto umbral, puede solicitar que el prestamista cancele el PMI.

- Pregunte sobre los requisitos del prestamista para el LTV, inclusive lo que usted necesita hacer para verificar que los fondos para su pago inicial están disponibles.
- Pregúntele a su prestamista sobre los programas especiales que pueden ofrecerle.

Si necesita el PMI para su préstamo:

- Pregunte cuál será el costo total del seguro.
- Pregunte cuánto será su pago mensual cuando se incluya la prima del PMI.
- Pregunte cuánto tiempo deberá mantener el PMI y cómo eliminarlo.

Impuestos y seguro

Muchos prestamistas requerirán que el pago mensual de su préstamo incluya un monto adicional para cubrir los impuestos inmobiliarios anuales y el seguro de propiedad. El monto se deposita en una cuenta llamada comúnmente cuenta de reserva o de fideicomiso. Es posible que también tenga que pagar un monto de protección en la cuenta de fideicomiso.

Asegúrese de preguntar si el prestamista requiere que los impuestos y el seguro se depositen en fideicomiso. Por lo general, los prestamistas requerirán que los impuestos inmobiliarios y las primas mensuales del seguro de propiedad se depositen en fideicomiso si el LTV es mayor a 80 por ciento.

Cuando compare pagos mensuales de varios prestamistas, asegúrese de preguntar si el prestamista incluyó los impuestos y costos de seguro mensuales en el pago total. Si los incluye, solicite que los costos se desglosen de la siguiente manera:

- Capital e intereses
- Impuestos inmobiliarios
- Seguro de propiedad
- Seguro hipotecario privado

SECCIÓN 2

CREAR UNA ESTRUCTURA SÓLIDA

Hemos hablado de cómo construir una base sólida. En esta sección, abarcaremos los recursos necesarios que harán su viaje más placentero y libre de obstáculos.

Cuando compre una vivienda o refinance un crédito, recuerde buscar, comparar costos y condiciones y negociar el mejor trato.

Busque

Los diarios e Internet son buenos lugares para empezar a buscar un préstamo. Busque información sobre tasas de interés y puntos de diferentes prestamistas o agentes. Ya que las tasas y los puntos pueden cambiar a diario, querrá verificar con frecuencia la sección de negocios local del diario y varios sitios web financieros cuando busque un préstamo hipotecario.

CONSEJO: es posible que la publicidad promocional no describa los costos asociados con el préstamo, así que asegúrese de preguntarles a los prestamistas sobre las tarifas.

CONSEJO: cuídese de algunas publicidades que puedan tener un formato similar al de un artículo de prensa en lugar de una publicidad.

La hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas

Esta hoja de trabajo, a la derecha en la página 9, también está disponible al visitar el sitio web del DFI. Llévela con usted cuando hable con cada prestamista o agente y asegúrese de anotar toda la información que obtenga. No tema hacer que los prestamistas y agentes compitan entre ellos por hacer negocios con usted, al hacerles saber que busca entre varias opciones.

Precalificación de préstamo vs. aprobación del préstamo

La precalificación del préstamo es una mejor suposición de su capacidad para adquirir una vivienda y un préstamo. Este proceso se basa, por lo general, en una conversación verbal entre posibles prestatarios y un prestamista, y no incluye una suscripción formal ni documentación de respaldo. La precalificación de préstamo no es un compromiso de préstamo.

La aprobación del préstamo viene después de una suscripción formal de la solicitud de préstamo del prestatario. Esta aprobación se alcanza con una solicitud de préstamo hipotecario llena, y por lo general incluye estos documentos básicos:

- Los comprobantes de pago más recientes (de los últimos 2-4 meses) y la identificación de todas sus fuentes de empleo.
- Declaraciones de impuestos: las del año actual y el anterior, incluidos todos los anexos y adjuntos como los formularios W-2, 1099 y 1098.

- Verificación de todos los activos, incluidos los estados de cuenta bancarios, de inversión y de jubilación.
- Nombres, direcciones, números de cuenta y montos adeudados a todos los acreedores.
- Soporte del pago inicial, incluido efectivo o regalos.
- Cartas explicativas sobre sus asuntos de crédito, cualquier brecha en su historial de empleo y bancarrota.
- Información de contacto de todas las residencias en los últimos dos años, que incluya nombres y números de teléfono de los arrendadores.

CONSEJO: es importante no realizar cambios a su condición financiera durante el proceso de préstamo, lo que incluye cualquier compra de activos importantes y nuevas deudas o cambios en su empleo. Esto afectará su calificación de aprobación.

Compare

Utilice la APR (tasa porcentual anual):

La APR –que toma en cuenta la tasa de interés, los puntos, los honorarios del agente y ciertos costos que puede que deba pagar y se expresa como una tasa porcentual anual– le permitirá comparar préstamos similares (p. ej., de fijo a fijo, de ARM a ARM) del mismo prestamista o de prestamistas diferentes, sin analizar la información sobre tarifas y tasas. La APR es una tasa de interés que muestra la tasa de interés verdadera que pagará durante el plazo del préstamo, tomando en cuenta ciertos costos relacionados con el préstamo. Aquí se muestra un ejemplo:

Asuma que compara dos hipotecas de tasa fija a 30 años por \$100,000 con diferentes tasas de interés y diferentes montos de tarifas del prestamista:

	PRÉSTAMO #1	PRÉSTAMO #2
Tasa de interés	6.00%	6.25%
Costos financieros pagados por anticipado*	\$3,000	\$2,500
APR	6.29%	6.49%

* Los costos financieros pagados por anticipado incluyen una variedad de costos o tarifas que se pagan al cierre del préstamo, tal como: honorarios del prestamista o del agente, pagos provisionales de intereses, tarifas de fideicomiso y tarifas del título de propiedad.

En este ejemplo, solo necesita la APR para determinar que el préstamo #1 es el préstamo más rentable. Cuando compare préstamos y prestamistas, su prestamista o agente debe proporcionarle la APR sobre cada préstamo analizado.

Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas

Nombre del prestamista: Nombre del contacto: Fecha de contacto: Monto de la hipoteca:	Prestamista 1		Prestamista 2	
	opción de hipoteca 1	opción de hipoteca 2	opción de hipoteca 1	opción de hipoteca 2
Información básica de los préstamos				
Tipo de hipoteca: tasa fija, tasa ajustable, convencional, de la FHA, otra				
Pago inicial mínimo requerido				
Plazo del préstamo (duración del préstamo)				
Tasa de interés en el contrato				
Tasa porcentual anual (APR)				
Puntos (se les puede llamar puntos de descuento del préstamo)				
Pago mensual estimado (capital, interés, impuestos, seguro, PMI)				
Primas mensuales del seguro hipotecario privado (PMI)				
Fideicomiso mensual estimado por impuestos y seguro de riesgo				
Tarifas: las diferentes instituciones pueden tener distintos nombres para algunas tarifas y pueden cobrar tarifas diferentes. Hemos enumerado algunas tarifas típicas que puede ver en los documentos de préstamo. Estas tarifas pueden ser negociables.				
Tarifa de solicitud o tarifa de procesamiento de préstamo				
Tarifa de tasación				
Honorarios de abogados				
Tarifa por informe de crédito				
Honorarios del corredor (pueden mencionarse como puntos, tarifas de emisión o complemento de la tasa de interés)				
Tarifas de preparación y registro de documentos				
Tarifa del prestamista u honorarios de financiamiento				
Tarifa de emisión o suscripción				
Otras tarifas				
Otros costos al cierre o liquidación				
Búsqueda o seguro del título de propiedad				
Cantidades estimadas pagadas por anticipado por intereses, impuestos, seguro de riesgo y pagos al fideicomiso				
Impuestos estatales y locales, impuestos de timbres fiscales, impuestos de transferencia				
Determinación de inundación				
Seguro hipotecario privado (PMI) pagado por anticipado				
Estudios				
Inspecciones de vivienda o de plagas				
Tarifas totales y otros costos estimados al cierre o liquidación				



Hoja de trabajo de búsqueda de hipotecas - continuación	Prestamista 1		Prestamista 2	
	opción de hipoteca 1	opción de hipoteca 2	opción de hipoteca 1	opción de hipoteca 2
Otras preguntas y consideraciones sobre el préstamo				
¿Alguna de las tarifas o costos son renunciables?				
Penalizaciones por pago anticipado				
¿Hay alguna penalidad por pago anticipado?				
De ser así, ¿cuánto es?				
¿Cuánto tiempo dura el período de penalidad? (¿3 años? ¿5 años?)				
¿Se permiten pagos adicionales al capital?				
Congelaciones				
¿El acuerdo de congelación está por escrito?				
¿Hay una tarifa por congelación?				
¿Cuándo ocurre la congelación? ¿Al momento de la solicitud, en su aprobación o en otro momento?				
¿Cuánto tiempo durará la congelación?				
Si la tasa cae antes del cierre, ¿puede congelar a una tasa menor?				
Préstamos de tasa variable o ajustable:				
¿Cuál es la tasa inicial?				
¿Cuál es máximo que podría alcanzar la tasa el próximo año?				
¿Cuáles son los límites para los pagos y tasas cada año y durante el plazo del préstamo?				
¿Cuál es la frecuencia de cambio de tarifas y de cualquier cambio en el pago mensual?				
¿Cuál es el índice que utilizará el prestamista?				
¿Qué margen agregará el prestamista al índice?				
Seguro de vida o discapacidad sobre el crédito				
¿El monto mensual que se le cotiza incluye un costo por el seguro?				
De ser así, ¿el prestamista requiere este seguro como una condición para el préstamo?				
¿Cuánto cuesta su seguro?				
¿Cuán menor sería su pago mensual sin el seguro?				
Si el prestamista no necesita el seguro y aún desea adquirirlo, ¿qué tasas puede obtener de otros proveedores de seguros?				

TÉRMINOS HIPOTECARIOS

Tasa porcentual anual (APR): costo del crédito, que incluye los intereses y otros costos financieros. Si la APR es mayor que .75 hasta 1 punto porcentual por encima de la tasa de interés que se le cotizó, se agregarán tarifas significativas al préstamo.

Puntos: tarifas que se pagan al prestamista por una tasa de interés más baja. Un punto equivale al 1% del monto del préstamo. Los puntos se deben pagar al momento de la liquidación del préstamo. Estos también se pueden utilizar para bajar la tasa de interés.

Penalidad por pago anticipado: tarifas que usted debe pagar si el préstamo se canceló en su totalidad de forma anticipada. Trate de evitar cualquier penalidad por pago anticipado, a menos que esté muy seguro de que podrá extender el préstamo por un tiempo mayor al período de penalidad por pago anticipado. En el estado de Washington, no se permiten las penalidades por pago anticipado en segundas hipotecas.

Pago final: pago de gran tamaño vencido al final de un préstamo. Esto ocurre cuando un prestatario tiene un pago mensual bajo que solo cubre los intereses y una pequeña parte del capital, lo que deja casi todo el monto del préstamo vencido en un pago único al final. Si no puede realizar este pago, podría perder su vivienda.

Tasación: una determinación del valor de una vivienda, hecha por un tercero que es contratado por el prestamista para asegurar que la vivienda tiene el valor suficiente para cancelar el préstamo, si el prestatario llega a incumplir. Por lo general, esto lo paga el prestatario.

Cuotas de emisión del préstamo: tarifas que se pagan al prestamista por hacer los trámites para el préstamo. Estos son costos financieros que se pagan por anticipado al cierre del préstamo y se incluyen en su cálculo de la APR. Puede pagarlas de su bolsillo.

Honorarios del agente hipotecario: tarifas que se pagan al agente hipotecario por hacer los trámites para el préstamo.

Fideicomiso: la retención de dinero o documentos por parte de un tercero imparcial antes del cierre. También puede ser una cuenta del prestamista (o recaudador) en la que un propietario paga dinero por impuestos y seguro.

Tasa de interés: es el costo de pedir dinero prestado, expresado como una tasa porcentual.

Congelamiento: un acuerdo escrito que garantiza al comprador de una vivienda una tasa de interés específica sobre un préstamo hipotecario, siempre que el préstamo se cierre en un cierto período de tiempo, como a 60 o 90 días. A menudo, el acuerdo especifica también el número de puntos que se pagará al cierre.

Seguro hipotecario privado (PMI): seguro que protege al prestamista contra pérdidas si el prestatario incumple con el préstamo. Se requiere usualmente para préstamos en los que el pago inicial es menor al 20 por ciento del precio de venta, o en un refinanciamiento cuando el monto financiado es mayor que el 75 por ciento del valor tasado.

Calculadoras

Diversos recursos en línea tienen disponibles calculadoras de hipotecas, para ayudarlo a comparar y a proporcionarle los diferentes escenarios que se adapten mejor a sus necesidades.

Preguntas para su agente o prestamista:

Quando busque un préstamo, debe preguntar:

- ¿Cuál es su mejor tasa de interés el día de hoy? ¿Cuál es el total de todos los costos, incluyendo los costos de prestamista, de terceros y de transacción?
- ¿Esta tasa es fija o ajustable? (Una tasa de interés fija se mantiene igual por el plazo del préstamo, mientras que una tasa ajustable puede cambiar).
- Si el préstamo incluye un descuento, ¿de cuánto es y quién lo recibirá?
- ¿Existe un depósito por la solicitud? De ser así, ¿qué cantidad es reembolsable?
- ¿Cuál es el pago mensual total, incluidos los impuestos, y los seguros hipotecarios y de propiedad?

Quando solicite su préstamo, pregunte:

- Si congeló mi tasa de interés hoy, ¿cuál es la mejor tasa disponible? ¿Cuáles son las tarifas?
- ¿Cuánto tiempo se garantiza la congelación y qué ocurre si las tasas de interés caen antes del cierre?
- ¿Cuál es la tasa porcentual anual (APR)?
- ¿Hay un pago final vencido en el préstamo?
- ¿Hay alguna penalidad por pago anticipado? ¿Cuáles son y por cuántos años están vigentes?
- ¿La tasa de interés aumenta si mis pagos se retrasan?
- ¿Cuál es el pago mensual total, incluidos los impuestos, y los seguros hipotecarios y de propiedad?

Si el préstamo es una hipoteca de tasa ajustable (ARM):

- ¿Cuál es la tasa inicial? ¿Cuánto tiempo estará vigente dicha tasa?
- ¿Cuál es el pago mensual inicial? ¿Cuánto tiempo estará vigente dicho pago?
- ¿Con qué frecuencia puede cambiar la tasa?
- ¿Cuáles son los límites para los pagos y tasas cada año, así como durante el plazo del préstamo?
- ¿Cuáles son la tasa de interés y el pago máximos?
- ¿Puedo convertir mi préstamo de tasa ajustable a uno de tasa fija sin refinanciamiento?
- ¿Hay alguna penalidad por pago anticipado? De ser así, ¿por cuánto tiempo aplica?

Algunas cosas para recordar

1. Cuando solicite un préstamo hipotecario, cada información que proporcione debe ser precisa y completa. Mentir en una solicitud de hipoteca es un fraude y puede acarrear sanciones penales. No permita que nadie lo persuada de dar un falso testimonio sobre su solicitud de préstamo, como exagerar sus ingresos o el valor de la vivienda, la fuente de su pago inicial, no divulgar la naturaleza y el monto de sus deudas o incluso cuánto tiempo ha estado empleado.
2. La ley federal exige que el prestamista le proporcione los documentos del préstamo el día anterior al cierre. Revise estos papeles cuidadosamente o pida ayuda a alguien de su confianza o que conozca las leyes sobre bienes raíces.
3. Nunca firme un documento en blanco o que contenga espacios en blanco. Si alguien más agrega información después de que usted haya firmado, aún puede estar vinculado a las condiciones del contrato. Escriba "N/A" (no aplica) o tache los espacios en blanco.
4. Lea todo cuidadosamente y haga preguntas. No firme nada que no entienda. Nunca permita que nadie lo presione para firmar antes de haber leído todo completamente.
5. No permita que nadie lo convenza de pedir más dinero del que sabe que puede pagar. Si se atrasa en sus pagos, se arriesga a tener un impacto negativo potencial en su calificación de crédito y a perder su casa y todo el dinero que invirtió en la propiedad.
6. Si utiliza los servicios de un agente hipotecario, este tiene una relación fiduciaria con usted. Esto significa que, por ley, el agente debe actuar en su máximo beneficio y con la mayor buena fe hacia usted, y debe divulgarle todas y cada una de las relaciones comerciales, incluso, pero sin limitarse a, las relaciones con el prestamista que suscribe su préstamo. Además, un agente no puede aceptar, proporcionar ni cobrar ninguna compensación no divulgada a un tercero involucrado en la transacción del préstamo.
7. ¿Su prestamista le entregó una estimación de buena fe (Good Faith Estimate, GFE) y una copia del folleto federal sobre costos de liquidación? La ley federal exige que usted tenga una copia de este documento dentro de los 3 días siguientes a la solicitud de su préstamo.

SECCIÓN 3

BUSCANDO - CONVIÉRTASE EN UN PRESTATARIO INTELIGENTE

Cada año, consumidores desinformados se vuelven víctimas de préstamos abusivos o fraudes de préstamo. ¡No permita que esto le suceda! En esta sección le advertiremos sobre las dificultades financieras más comunes, cómo evitarlas y le daremos algunas alternativas.

Evitar los obstáculos financieros

Cuando compra una casa, usted entra en una obligación financiera a largo plazo. Usted llena papeles y firma documentos legales con base en estos papeles. Es importante que entienda sus responsabilidades para que no sea víctima o participante de un fraude.

Cuando solicite un préstamo hipotecario, cada información que proporcione debe ser precisa y completa. Menos de esto se considera un fraude.

Desafortunadamente, hay personas que quieren intentar convencerlo de mentir sobre su calificación para obtener ganancias ilegalmente gracias a usted. Estas personas parecerán ser sus amigos y le dirán que intentan ayudarlo. Pueden desestimar o negar la importancia de cumplir con la ley y le sugerirán que es solo la “cinta roja” que todos ignoran. No permita que lo engañen.

SEA INTELIGENTE

- Antes de firmar cualquier cosa, léala y asegúrese de entenderla.
- Rehúse firmar documentos en blanco.
- Informe fielmente su ingreso, su empleo, sus activos y sus deudas.
- No compre propiedades ni pida dinero prestado para alguien más.
- La divulgación de las condiciones del préstamo no es solo una formalidad. Es la ley y tiene derecho a saberlo.

SEA HONESTO

- No cambie sus declaraciones de impuestos por ningún motivo.
- Diga toda la verdad sobre regalos monetarios.
- No mencione coprestatarios ficticios en su solicitud de préstamo.
- Sea sincero sobre sus problemas crediticios, pasados y presentes.
- Sea honesto sobre su intención de ocupar la vivienda.
- No proporcione documentación de respaldo falsa.

NO SE DESANIME

Si rechazan su préstamo, el prestamista le dirá por qué. Tal vez necesite buscar una vivienda menos costosa o ahorrar más dinero. Compruebe si hay viviendas más asequibles o programas comunitarios para los que pueda ser elegible, para ayudarlo en el proceso de compra de vivienda.

Préstamo abusivo

Su mejor defensa contra prácticas ilegales o poco éticas es estar informado.

Por lo general, los préstamos abusivos se basan en la deshonestidad. Los prestamistas abusivos ofrecen fácil acceso al dinero, pero a menudo emplean tácticas de venta de alta presión, tasas de interés infladas, tarifas exorbitantes, condiciones de amortización inasequibles y tácticas de cobro hostigadoras. Los prestamistas abusivos apuntan a aquellos que tienen acceso limitado a fuentes de crédito importantes. Las personas mayores, el personal militar de edad avanzada y los propietarios en vecindarios de bajos ingresos a menudo son víctimas de los préstamos abusivos. Pero cualquiera puede ser víctima de un abusador.

Cómo evitar un préstamo abusivo:

Encontrar el mejor préstamo no es diferente a realizar cualquier otra compra. ¡Sea un comprador inteligente! Hable con un número de prestamistas diferentes. Compare otras ofertas. Haga preguntas y no permita que nadie lo presione para hacer un trato con el que no se siente cómodo. Si no está de acuerdo con las condiciones de la oferta, siempre tiene el derecho a retirarse. Haga preguntas hasta que entienda las condiciones del préstamo, incluso si se siente avergonzado por no saber la respuesta.

CONSEJO: en un préstamo de refinanciamiento o en una segunda hipoteca, tiene derecho a cancelar el préstamo. Esto se conoce como Derecho de rescisión. El prestamista debe darle tres días después del cierre de su préstamo para cambiar de opinión. Utilícelos sabiamente: si el préstamo no es para usted, cáncelo.

Prácticas comunes de préstamos abusivos:

- **Extracción de beneficios:** el prestamista le otorga un préstamo con base en el capital de su vivienda, sin importar si puede o no realizar los pagos. Si no puede realizar los pagos, podría perder su vivienda mediante una ejecución hipotecaria.
- **Complots de gato por liebre:** el prestamista puede prometer un tipo de préstamo, tasa de interés o costos, y cambiar a algo distinto al momento del cierre. Algunas veces una tasa de interés más alta (e inasequible) no lo afecta hasta meses después de haber comenzado a pagar el préstamo. Examine sus documentos a fondo y asegúrese de que el préstamo que firma es el préstamo con el que está de acuerdo.

- **Refinanciación reiterada:** un prestamista refinancia su préstamo más de una vez con un nuevo préstamo de alto costo a largo plazo. Cada vez que el prestamista “voltee” el préstamo existente, usted debe pagar puntos y tarifas variadas.
- **Venta de productos innecesarios:** usted recibe un préstamo que tiene costos por servicios que no pidió o no necesita. “Vender productos innecesarios” (Packaging) implica con frecuencia hacerle creer que el seguro de crédito o algún otro producto costoso se puede comprar y financiar en el préstamo para poder calificar. A veces, los costos de estos servicios simplemente pueden ocultarse del todo.
- **Pagos finales ocultos:** Usted cree haber solicitado un préstamo con una tasa baja que requiere pagos mensuales bajos, solo para enterarse en la liquidación que se trata de un préstamo a corto plazo que deber refinanciar dentro de pocos años.
- **Ocultar o mentir sobre penalidades por pago anticipado:** a usted le hacen creer que no hay penalidad si decide pagar su préstamo antes de tiempo.
- **Estafas con mejoras de vivienda:** un contratista lo convence de hacer reparaciones costosas o innecesarias, lo apunta a un prestamista hipotecario de alto costo para financiar el trabajo y hace arreglos para que las ganancias del préstamo se envíen directamente al contratista. En algunos casos, el contratista realiza un trabajo de mala calidad o incompleto y usted termina pagando un préstamo a largo plazo donde la casa está en riesgo.
- **Estafas en el pago mensual:** No se deje engañar por comparaciones de pago engañosas. Esté particularmente atento cuando compare el nuevo pago mensual con su pago mensual existente. ¿El pago nuevo incluye los montos por impuestos y seguro? ¿El pago más bajo aumentará después de un corto tiempo?
- **Segunda hipoteca concatenada:** esté muy atento a los préstamos adicionales ofrecidos o “escondidos” en su transacción de préstamo al momento del cierre. Si no solicitó una segunda hipoteca, una línea de crédito con garantía hipotecaria (Home Equity Line of Credit, HELOC) o una tarjeta de crédito respaldada por su vivienda, no se deben incluir en sus documentos de cierre.

Al igual que con cualquier oportunidad de préstamo que considere, comuníquese con el Departamento de Instituciones Financieras (DFI) del estado de Washington para asegurarse de que trabaja con un profesional acreditado.

SECCIÓN 4

CONOZCA SUS DERECHOS

Antes de firmar cualquier documento o pagar cualquier dinero, debe examinar cuidadosamente sus requisitos, los recursos disponibles y la necesidad de ayuda profesional. En esta sección le proporcionaremos una lista de las leyes vigentes que regulan la industria hipotecaria. Siempre es recomendable que se comunique con un abogado para obtener cualquier asesoría legal.

Es la ley: ¡conozca sus derechos!

Si un préstamo:

- Simplemente no parece ser justo
- Parece extrañamente costoso, o
- Contiene sorpresas desagradables que solo descubre durante o después del cierre,

Comuníquese con el Departamento de Instituciones Financieras del estado de Washington.

Leyes primarias que regulan la industria hipotecaria

Leyes federales:

- **Ley de Igualdad de Oportunidad de Crédito** (Equal Credit Opportunity Act, ECOA) Prohíbe la discriminación en el otorgamiento de préstamos. La ECOA prohíbe que cualquier acreedor discrimine a un solicitante con respecto a cualquier aspecto de una transacción de crédito por motivos de sexo, raza, color, religión, origen nacional, discapacidad o situación parental.
- **Ley de Informe Imparcial de Crédito** (Fair Credit Reporting Act, FCRA) Esta ley estipula los requisitos de los usuarios de informes de crédito y de divulgación a los consumidores.
- **Ley de Vivienda Justa** Brinda protección contra prácticas discriminatorias relacionadas con la vivienda basadas en sexo, raza, color, religión, origen nacional, discapacidad o situación parental.
- **Ley de Propiedad Inmobiliaria y Protección de Patrimonial** (Home Ownership and Equity Protection Act, HOEPA) Exige divulgaciones adicionales para ciertos tipos de préstamo de alto costo.
- **Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces** (Real Estate Settlement Procedures Act, RESPA) Prohíbe las prácticas abusivas como sobornos y costos de remisión y exige la divulgación anticipada de los costos de servicios de liquidación, exige el uso de una estimación de buena fe (GFE) en ciertos casos—el cual es un cálculo de buena fe de los costos de los servicios asociados con el préstamo hipotecario— y la declaración de liquidación (HUD-1) en algunos casos, los cuales reflejan todos los costos que el prestatario pagará junto con la obtención del préstamo.

- **Ley de Veracidad en los Préstamos** (Truth-in-Lending Act, TILA) Exige la divulgación del costo del crédito al consumidor y las condiciones de pago durante el cálculo de la estimación del préstamo y los detalles del cierre.
- **Ley de Cumplimiento Seguro y Justo para el Otorgamiento de Licencias Hipotecarias de 2008 (Secure and Fair Enforcement for Mortgage Licensing Act of 2008, SAFE Act)** Establece un Sistema Nacional de Otorgamiento de Licencias para Hipotecas y exige que todos los emisores de préstamos hipotecarios de vivienda estén acreditados.

Leyes del estado de Washington:

- **Ley de Prácticas de Agentes Hipotecarios** (RCW 19.146) Está diseñada para promover negociaciones honestas y justas y para preservar la confianza pública en la industria crediticia al evitar prácticas fraudulentas de parte de agentes hipotecarios y emisores de préstamos.
- **Ley de Préstamos al Consumidor** (RCW 31.04) Regula a los prestamistas no bancarios y administradores de préstamos hipotecarios residenciales.
- **Ley de Protección al Consumidor** (RCW 19.86) Prohíbe actos o prácticas injustas y engañosas en el comercio.
- **Ley de Registro de Agentes de Fideicomiso** (RCW 18.44) Regula el proceso de cierre de su préstamo.
- **Divulgación de Préstamo Hipotecario Residencial** (RCW 9.144.020) Exige que a los prestatarios se les entregue un resumen de una página de todas las condiciones importantes del préstamo si no les entregan la estimación de buena fe requerido según la RESPA.

Las agencias regulatorias:

- Oficina de Protección Financiera al Consumidor
- Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano
- Corporación Federal de Seguros de Depósitos
- Junta Federal de Financiamiento para Vivienda
- Junta de la Reserva Federal
- Comisión Federal de Comercio
- Administración Nacional de Cooperativas de Crédito
- Oficina de Supervisión Federal de Emprendimientos de Vivienda
- Oficina del Contralor de la Moneda
- Fiscal General del estado de Washington
- Departamento de Instituciones Financieras del estado de Washington
- Departamento de Otorgamiento de Licencias del estado de Washington - Bienes raíces
- Comisión de Financiamiento para Viviendas del estado de Washington
- Oficina del Comisionado de Seguros del estado de Washington



SECCIÓN 5

GUÍA FINAL

Entender las divulgaciones durante el proceso de préstamo hipotecario es crucial. En esta sección, se revisarán los aspectos más importantes de las divulgaciones que recibirá durante el proceso.

Tómese el tiempo para entender a qué se compromete antes de firmar los documentos del préstamo. Asegúrese de pedirle a su agente de crédito que le explique cualquier aspecto confuso o que no esté claro. No dude en preguntar sobre cualquier parte del proceso de préstamo.

Dentro de los tres días después de recibir su solicitud de préstamo, el prestamista o el agente debe entregarle (dependiendo de la transacción):

1. La estimación del préstamo o
2. La estimación de buena fe (Good Faith Estimate, GFE) inicial y la declaración de veracidad en el préstamo (Truth in Lending, TIL) inicial

Luego, a medida que se acerque la fecha del cierre, o antes, si alguna de las condiciones del préstamo cambia, usted recibirá (dependiendo de la transacción):

1. La divulgación de cierre o
2. La estimación de buena fe final, la declaración de veracidad en el préstamo (TIL) final y la declaración de liquidación HUD-1

El resto de esta sección se dedicará a ilustrar y explicar estos documentos importantes.



FORMULARIOS DE ESTIMACIÓN DEL PRÉSTAMO Y DIVULGACIÓN DE CIERRE

Por más de 30 años, la ley federal ha requerido que los prestamistas proporcionen dos formularios de divulgación distintos a los consumidores que soliciten una hipoteca, y dos formularios distintos al momento, o poco antes, de cerrar el préstamo. Desde el 3 de octubre de 2015, los prestamistas utilizan nuevos formularios (Estimación del préstamo y Divulgación de cierre) en lugar de los formatos anteriores. Los nuevos formularios –Estimación del préstamo, en las páginas 19-23 de este libro, y Divulgación de cierre, en las páginas 24-29 de este libro– se utilizan en la mayoría de las compras y refinanciamientos de viviendas. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los formularios anteriores –incluyendo la Estimación de buena fe (GFE), en las páginas 31-33 de esta guía; la Divulgación de veracidad en el préstamo (TIL), en la página 35 de esta guía; y la HUD-1 o Declaración de liquidación HUD-1A (HUD-1), en las páginas 39, 41 y 42 de esta guía– aún pueden utilizarse para algunas transacciones como las líneas de crédito con garantía hipotecaria, las hipotecas inversas o las hipotecas aseguradas por una vivienda móvil o una unidad que no forme parte del inmueble.

Dentro de los tres días después de su solicitud, el prestamista debe entregarle una Estimación del préstamo. De haber cambios en su solicitud (incluidos el monto de su préstamo, su calificación crediticia o su ingreso verificado) su tasa y las condiciones probablemente cambiarán y el prestamista le dará una Estimación del préstamo revisada. Al menos tres días antes del cierre, usted recibirá una Divulgación de cierre.

Para obtener más información sobre las nuevas divulgaciones, visite el sitio web de la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (Consumer Financial Protection Bureau, CFPB) en <https://www.consumerfinance.gov/es/comprar-casa/>, incluida la lista de verificación del formulario que destaca los ítems que los posibles propietarios deben entender.

ESTIMACIÓN DEL PRÉSTAMO

La estimación del préstamo refleja las características principales y los costos del préstamo hipotecario que solicita. Proporciona la tasa de interés, el plazo, el monto del préstamo, los costos de liquidación, los pagos estimados y otras características importantes de un préstamo particular.

La página 1 del formulario de Estimación del préstamo (a la derecha, página 19) incluye algunas de las características más importantes de su préstamo.

- La parte superior incluye su nombre y su dirección, la dirección de la propiedad, el precio de venta, el plazo del préstamo y si la tasa está congelada (y de ser así, por cuánto tiempo es válido la congelación de la tasa).
- El cuadro titulado “Condiciones del préstamo” describe las condiciones importantes de su préstamo, tales como el monto del préstamo, la tasa de interés y el pago mensual estimado, si alguno de los montos puede aumentar después del cierre y si hay una penalidad por pago anticipado o un pago final.
- El cuadro titulado “Pagos previstos” ofrece un desglose de los posibles pagos durante el plazo del préstamo, al mostrarle los montos que pagará cada mes por concepto de capital e intereses, seguro hipotecario y el monto estimado del fideicomiso.
- El cuadro titulado “Costos al cierre” ofrece los costos de cierre estimados y la cantidad de efectivo estimada que necesita llevar para el cierre (puede encontrar más detalles en la página 21).

FICUS BANK

4321 Random Boulevard • Somecity, ST 12340

Guarde esta Estimación del préstamo para compararla con su Divulgación de cierre.

Estimación del préstamo

FECHA DE EMISIÓN 15 feb 2013
SOLICITANTES Michael Jones y Mary Stone
 123 Anywhere Street
 Anytown, ST 12345

PROPIEDAD 456 Somewhere Avenue
 Anytown, ST 12345

PRECIO DE VENTA \$180,000

PLAZO DEL PRÉSTAMO 30 años
PROPÓSITO Compra
PRODUCTO Tasa fija
TIPO DE PRÉSTAMO Convencional FHA VA _____
N.º DE PRÉSTAMO 123456789
CONGELAMIENTO DE TASA No Sí, hasta el 16 abr 2013 a las 5:00 pm, EDT

Antes del cierre, su tasa de interés, puntos y créditos de prestamista pueden cambiar, a menos que congele la tasa de interés. Todos los demás costos de cierre estimados expiran el 4 mar 2013 a las 5:00 pm, EDT

Monto del préstamo	¿Este monto puede aumentar después del cierre?	
Monto del préstamo	\$162,000	NO
Tasa de interés	3.875%	NO
Capital e interés mensuales <i>Vea el cuadro Pagos previstos a continuación para obtener su pago mensual total estimado</i>	\$761.78	NO
Penalidad por pago anticipado	¿Su préstamo tiene estas características?	
	SÍ	• Tanto como \$3,240 si cancela el préstamo durante los 2 primeros años
Pago final	NO	

Pagos previstos	¿En fideicomiso?	
Cálculo de los pagos	Años 1-7	Años 8-30
Capital e intereses	\$761.78	\$761.78
Seguro hipotecario	+ 82	+ —
Fideicomiso estimado <i>El monto puede aumentar con el tiempo</i>	+ 206	+ 206
Pago total Pago mensual	\$1,050	\$968
Impuestos, seguro y evaluaciones estimadas <i>El monto puede aumentar con el tiempo</i>	\$206 mensuales	Este estimado incluye <input checked="" type="checkbox"/> Impuestos inmobiliarios <input checked="" type="checkbox"/> Seguro de propiedad <input type="checkbox"/> Otro <i>Consulte la sección G en la página 2 para ver los costos de propiedad en fideicomiso. Debe pagar los demás servicios por separado.</i>

Costos al cierre	¿En fideicomiso?	
Costos de cierre estimados	\$8,054	Incluye \$5,672 en costos de préstamo + \$2,382 en otros costos - \$0 en créditos de prestamista. <i>Consulte la página 2 para ver los detalles.</i>
Efectivo estimado al cierre	\$16,054	Incluye costos de cierre. <i>Consulte el apartado “Cálculo del efectivo al cierre” en la página 2 para ver los detalles.</i>

Visite www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate para obtener información general y herramientas.

ESTIMACIÓN DEL PRÉSTAMO

PÁGINA 1 DE 3 • PRÉSTAMO N.º 123456789

La página 2 del formulario de Estimación del préstamo

(a la derecha en la página 21) enumera los detalles de los costos de cierre:

- En la sección A se enumeran los pagos sobre los que el prestamista tiene control total, como los puntos de emisión y descuento, los costos de solicitud y la tarifa de suscripción. Si esta tarifa es mayor a la que se le cotizó primero, averigüe por qué y negocie una mejor tarifa, de ser posible.
- En la sección B se enumeran las tarifas que cobran terceros, como la tasación, el informe de crédito y la inspección. Estas tarifas le deben ser transferidas sin margen de ganancia.
- En la sección C se enumeran las tarifas por los servicios proporcionados por terceros que puede elegir usted mismo. Estos montos pueden variar en función del proveedor de servicios que elija.
- En la sección E se enumeran los impuestos y otras tarifas gubernamentales, tales como las tarifas de registro u otros impuestos.
- Las secciones F y G enumeran los intereses, impuestos y primas del seguro hipotecario, de inundaciones y de riesgo. Estos variarán en función de la fecha de cierre y no son negociables. Si hace el cierre al comienzo del mes, pagará más intereses por adelantado que si cierra al final de mes. Estos ítems se deben pagar por adelantado o se deben depositar en una cuenta de fideicomiso.
- En la sección J se enumeran los costos de cierre totales, al sumar todos los ítems en las secciones A-C y E-H y deducir los créditos del prestamista (si aplica).

Detalles del costo de cierre

Costos del préstamo	
A. Costos de emisión	\$1,802
.25% del monto del préstamo (puntos)	\$405
Tarifa de solicitud	\$300
Tarifa de suscripción	\$1,097
B. Servicios que no puede escoger	\$672
Tarifa de tasación	\$405
Tarifa por informe de crédito	\$30
Tarifa de determinación de inundación	\$20
Tarifa de monitoreo de inundaciones	\$32
Tarifa de control fiscal	\$75
Tarifa de investigación de la situación fiscal	\$110
C. Servicios que puede escoger	\$3,198
Tarifa de inspección de plagas	\$135
Costo del estudio	\$65
Título de propiedad – Seguro provisional	\$700
Título de propiedad – Póliza del título del prestamista	\$535
Título de propiedad – Tarifa del agente de liquidación	\$502
Título de propiedad – Búsqueda del título	\$1,261
D. TOTAL DE COSTOS DE PRÉSTAMO (A + B + C)	\$5,672

Otros gastos	
E. Impuestos y otras tarifas gubernamentales	\$85
Tasa de registro y otros impuestos	\$85
Impuestos de transferencia	
F. Pagos anticipados	\$867
Prima del seguro de propiedad (6 meses)	\$605
Prima del seguro hipotecario (meses)	
Interés pagado por anticipado (\$17.44 al día por 15 días al 3.875%)	\$262
Impuestos inmobiliarios (meses)	
G. Pago del fideicomiso inicial al cierre	\$413
Seguro de propiedad \$100.83 al mes por 2 meses	\$202
Seguro hipotecario al mes por meses	
Impuestos inmobiliarios \$105.30 al mes por 2 meses	\$211
H. Otros	\$1,017
Título de propiedad – Póliza de título del propietario (opcional)	\$1,017
I. TOTAL DE OTROS COSTOS (E + F + G + H)	\$2,382

J. COSTOS DE CIERRE TOTALES	\$8,054
D + I	\$8,054
Créditos del prestamista	

Cálculo del efectivo al cierre	
Costos de cierre totales (J)	\$8,054
Costos de cierre financiados (pagados del monto de su préstamo)	\$0
Pago inicial/fondos del prestatario	\$18,000
Depósito	-\$10,000
Fondos para el prestatario	\$0
Créditos del vendedor	\$0
Ajustes y otros créditos	\$0
Efectivo estimado al cierre	\$16,054

La página 3 del formulario de Estimación del préstamo (a la derecha, en la página 23) ofrece información adicional sobre su préstamo.

- El cuadro titulado "Comparaciones" es una buena herramienta al momento de comparar ofertas de préstamo. Le ofrece el total que ha pagará en capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo después de cinco años, así como el capital que habrá cancelado. Además, le proporciona su tasa porcentual anual Annual Percentage Rate, (APR), la cual refleja sus costos durante el plazo del préstamo como una tasa y su porcentaje de interés total (Total Interest Percentage, TIP), el cual muestra el monto total del interés que pagará durante el plazo del préstamo como un porcentaje del monto del préstamo.
- El cuadro titulado "Otras consideraciones" ofrece información sobre tasaciones, seguro de propiedad, pagos tardíos y administrativos.

Información adicional sobre este préstamo

PRESTAMISTA	Ficus Bank	AGENTE HIPOTECARIO
NMLS/N.º DE LICENCIA		NMLS/N.º DE LICENCIA
FUNCIONARIO DE PRÉSTAMOS	Joe Smith	FUNCIONARIO DE PRÉSTAMOS
NMLS/N.º DE LICENCIA	12345	NMLS/N.º DE LICENCIA
CORREO ELECTRÓNICO	joesmith@ficusbank.com	CORREO ELECTRÓNICO
TELÉFONO	123-456-7890	TELÉFONO

Comparaciones	Utilice estas medidas para comparar este préstamo con otros.	
En 5 años	\$56,582	Total que habrá pagado en capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo.
	\$15,773	Capital que habrá pagado.
Tasa porcentual anual (APR)	4.274%	Sus gastos durante el plazo del préstamo, expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.
Porcentaje de interés total (TIP)	69.45%	El monto total de interés que pagará durante el plazo del préstamo como un porcentaje del monto de su préstamo.

Otras consideraciones

Tasación	Podemos ordenar una tasación para determinar el valor de la propiedad y cobrarle este procedimiento. Le entregaremos de inmediato una copia de cualquier tasación, incluso si su préstamo no se cierra. Puede pagar una tasación adicional para su uso propio, a su propio costo. Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona
Asunción	<input type="checkbox"/> permitiremos, bajo ciertas condiciones, que esta persona asuma este préstamo según las condiciones originales. <input checked="" type="checkbox"/> no permitiremos la asunción de este préstamo según las condiciones originales.
Seguro de propiedad	Este préstamo requiere un seguro de propiedad sobre el inmueble, el cual puede obtener de una aseguradora de su preferencia que consideremos aceptable.
Pago tardío	Si su pago tiene un retraso mayor a 15 días, le cobraremos una tarifa por pago tardío por el 5% del pago mensual de capital e intereses.
Refinanciamiento	Refinanciar este préstamo dependerá de su situación financiera a futuro, del valor de la propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no pueda refinanciar este préstamo.
Administración	Nuestro propósito es: <input type="checkbox"/> administrar su préstamo. De ser así, usted nos hará los pagos. <input checked="" type="checkbox"/> transferir la administración de su préstamo.

Acuse de recibo

Al firmar, solo confirma que recibió este formulario. No tiene que aceptar este préstamo por haber firmado o recibido este formulario.

Firma del solicitante _____ Fecha _____ Firma del cosolicitante _____ Fecha _____

ESTIMACIÓN DEL PRÉSTAMO

PÁGINA 3 DE 3 • PRÉSTAMO N.º 123456789

DIVULGACIÓN DE CIERRE

El formulario de Divulgación de cierre resume las condiciones de su préstamo y lo que usted paga al cierre. Por lo general, el agente de cierre reúne la información relevante, llena la Divulgación de cierre y distribuye los fondos requeridos una vez que el comprador y el vendedor hayan certificado la validez de la divulgación al firmarla. La Divulgación de cierre tiene un formato similar y el mismo sistema de numeración que la Estimación del préstamo, para comparar fácilmente los números en su Divulgación de cierre con su Estimación del préstamo más reciente. No debe haber ningún cambio significativo además de aquellos que ya hubiera acordado.

La página 1 del formulario de Divulgación de cierre

(a la derecha) debe ser casi idéntica a su formulario de Estimación del préstamo más reciente. Además de una declaración de la transacción y la información del préstamo, también incluirá información como la fecha de cierre, la fecha de desembolso y el agente de liquidación. Luego, usted debe comparar los cuadros “Condiciones del préstamo”, “Pagos previstos” y “Costos al cierre” en búsqueda de cualquier cambio desde la Estimación del préstamo más reciente.

La página 2 del formulario de Divulgación de cierre

(en la página 26) enumera los detalles de los costos de cierre y se desglosan en un resumen de cada parte en la transacción. Aquellos pagados por el prestatario están a la izquierda, los que paga el vendedor están en el medio y los que pagan terceros están a la derecha. Es idéntico a la página dos del Resumen del préstamo, excepto por los ítems de línea que están numerados y que la mayoría de ellos indica a quién se le paga el dinero.

La página 3 del formulario de Divulgación de cierre

(en la página 27) incluye dos tablas que lo ayudarán a revisar su transacción.

- Una tabla titulada “Cálculo del efectivo al cierre” lo ayudará a ver fácilmente qué cambió desde su Estimación del préstamo. La columna izquierda indica el monto de la Estimación del préstamo, la columna del medio indica los montos de la divulgación de cierre y la columna derecha le dice dónde cambiaron los montos y dónde buscar en la Divulgación de cierre para obtener una explicación del porqué del cambio en los montos.
- La tabla “Resúmenes de transacciones” muestra un resumen abreviado de su transacción. La columna de la izquierda es su transacción, mientras que la columna de la derecha es la transacción del vendedor. Al final de la hoja, se proporciona el monto que el prestatario debe entregar (o que recibirá), así como el efectivo que el vendedor recibirá (o que deberá entregar) al cierre.

La página 4 del formulario de Divulgación de cierre

(en la página 28) proporciona divulgaciones adicionales sobre el préstamo. Incluye información como si su préstamo es asumible, si tiene una característica de exigibilidad, si se puede amortizar negativamente y lo que hará el prestamista con los pagos parciales. Además, ofrece información sobre su cuenta de fideicomiso. Incluye un estimado de sus costos de propiedad durante el primer año (como el seguro de propiedad, los impuestos inmobiliarios y las cuotas de la Asociación de Propietarios). También proporciona el monto del pago del fideicomiso mensual.

La página 5 del formulario de Divulgación de cierre

(en la página 29) proporciona un desglose de sus pagos totales (el monto que habrá desembolsado después de realizar todos los pagos), el costo financiero (la cantidad en dólares que le costó el préstamo), el monto financiado (el monto del préstamo después de pagar el costo financiero inicial), la APR (sus costos durante el préstamo expresados como una tasa), y el TIP (el monto total del interés que pagará durante los plazos del préstamo como un porcentaje del monto de su préstamo). También incluye divulgaciones de préstamo adicionales y la información de contacto de su prestamista, agente hipotecario (si usa uno), agente de bienes raíces del comprador, agente de bienes raíces del vendedor y el agente de liquidación.

Divulgación de cierre

Este formulario es una declaración de las condiciones finales del préstamo y los costos de cierre. Compare este documento con su Estimación del préstamo.

Información del cierre		Información de la transacción		Información del préstamo	
Fecha de emisión	15 abr 2013	Prestatario	Michael Jones y Mary Stone	Plazo del préstamo	30 años
Fecha de cierre	15 abr 2013		123 Anywhere Street	Propósito	Compra
Fecha de desembolso	15 abr 2013	Vendedor	Steve Cole y Amy Doe	Producto	Tasa fija
Agente de liquidación	Epsilon Title Co		321 Somewhere Drive		
Archivo N.º	12-3456	Prestamista	Anytown, ST 12345	Tipo de préstamo	<input checked="" type="checkbox"/> Convencional <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/>
Propiedad	456 Somewhere Ave Anytown, ST 12345		Ficus Bank	Préstamo N.º	123456789
Precio de venta	\$180,000			N.º MIC	000654321

Plazos del préstamo	¿Este monto puede aumentar después del cierre?	
Monto del préstamo	\$162,000	NO
Tasa de interés	3.875%	NO
Capital e interés mensuales <i>Vea el cuadro Pagos previstos a continuación para obtener su pago mensual total estimado</i>	\$761.78	NO
Penalidad por pago anticipado	¿Su préstamo tiene estas características? SÍ • Tanto como \$3,240 si cancela el préstamo durante los dos primeros años	
Pago final	NO	

Pagos previstos	Cálculo de los pagos	
	Años 1-7	Años 8-30
Capital e intereses	\$761.78	\$761.78
Seguro hipotecario	+ 82.35	+ —
Fideicomiso estimado <i>El monto puede aumentar con el tiempo</i>	+ 206.13	+ 206.13
Pago total	\$1,050.26	\$967.91
Pago mensual		

Impuestos, seguro y evaluaciones estimadas	Este estimado incluye	¿En fideicomiso?
<i>El monto puede aumentar con el tiempo</i> <i>Consulte la página 4 para ver los detalles</i>	<input checked="" type="checkbox"/> Impuestos inmobiliarios	SÍ
	<input checked="" type="checkbox"/> Seguro de propiedad	SÍ
	<input checked="" type="checkbox"/> Otro: Cuotas de la Asociación de Propietarios	NO
	<i>Consulte el apartado “Cuenta de fideicomiso” en la página 4 para ver los detalles. Los costos por otra propiedad deben pagarse por separado.</i>	

Costos al cierre		
Costos de cierre	\$9,712.10	Incluye \$4,694.05 en costos del préstamo + \$5,018.05 en otros costos - \$0 en créditos de prestamista. <i>Consulte los detalles en la página 2.</i>
Efectivo para el cierre	\$14,147.26	Incluye costos de cierre. <i>Consulte el apartado “Cálculo del efectivo al cierre” en la página 3 para ver los detalles.</i>

Detalles del costo de cierre

Costos del préstamo	Pagados por el prestatario		Pagados por el vendedor		Pagados por otros
	Al cierre	Antes del cierre	Al cierre	Antes del cierre	
A. Costos de emisión	\$1,802.00				
01 0.25% del monto del préstamo (puntos)	\$405.00				
02 Tarifa de solicitud	\$300.00				
03 Tarifa de suscripción	\$1,097.00				
04					
05					
06					
07					
08					
B. Servicios que no escogió el prestatario	\$236.55				
01 Tarifa de tasación a John Smith Appraisers Inc.					\$405.00
02 Tarifa por informe de crédito a Information Inc.		\$29.80			
03 Tarifa de determinación de inundación a Info Co.	\$20.00				
04 Tarifa de monitoreo de inundaciones a Info Co.	\$31.75				
05 Tarifa de control fiscal a Info Co.	\$75.00				
06 Tarifa de investigación de la situación fiscal a Info Co.	\$80.00				
07					
08					
09					
10					
C. Servicios que escogió el prestatario	\$2,655.50				
01 Tarifa de inspección de plagas a Pests Co.	\$120.50				
02 Costo del estudio a Surveys Co.	\$85.00				
03 Título de propiedad – Seguro provisional a Epsilon Title Co.	\$650.00				
04 Título de propiedad – Póliza del título del prestamista a Epsilon Title Co.	\$500.00				
05 Título de propiedad – Tarifa del agente de liquidación a Epsilon Title Co.	\$500.00				
06 Título de propiedad – Búsqueda del título a Epsilon Title Co.	\$800.00				
07					
08					
D. COSTOS TOTALES DEL PRÉSTAMO (pagados por el prestatario)	\$4,694.05				
Subtotales del costo del préstamo (A + B + C)	\$4,664.25	\$29.80			
Otros gastos	\$85.00				
E. Impuestos y otras tarifas gubernamentales	\$85.00				
01 Tarifas de registro Escritura: \$40.00 Hipoteca: \$45.00	85.00				
02 Impuesto de transferencia a Cualquier estado			\$950.00		
F. Pagos anticipados	\$2,120.80				
01 Prima del seguro de propiedad (12 meses) para Insurance Co.	\$1,209.96				
02 Prima del seguro hipotecario (meses)					
03 Interés pagado por anticipado (\$17.44 al día desde el 15 abr 2013 al 1° may 2013)	\$279.04				
04 Impuestos inmobiliarios (6 meses) a Cualquier condado de EE. UU.	\$631.80				
05					
G. Pago del fideicomiso inicial al cierre	\$412.25				
01 Seguro de propiedad \$100.83 al mes por 2 meses	\$201.66				
02 Seguro hipotecario al mes por meses					
03 Impuestos inmobiliarios \$105.30 al mes por 2 meses	\$210.60				
04					
05					
06					
07					
08 Ajuste agregado	-0.01				
H. Otros	\$2,400.00				
01 Aporte de capital de la HOA a HOA Acre Inc.	\$500.00				
02 Tarifa de procesamiento de la HOA a HOA Acre Inc.	\$150.00				
03 Tarifa de inspección de vivienda a Engineers Inc.	\$750.00			\$750.00	
04 Tarifa de garantía inmobiliaria a XYZ Warranty Inc			\$450.00		
05 Comisión de bienes raíces a Alpha Real Estate Broker			\$5,700.00		
06 Comisión de bienes raíces a Omega Real Estate Broker			\$5,700.00		
07 Título de propiedad – Seguro del título del propietario (opcional) a Epsilon Title Co.	\$1,000.00				
08					
I. TOTAL DE OTROS COSTOS (pagados por el prestatario)	\$5,018.05				
Subtotal de otros costos (E + F + G + H)	\$5,018.05				
J. COSTOS TOTALES DE CIERRE (pagados por el prestatario)	\$9,729.54				
Subtotales de costos de cierre (D + I)	\$9,682.30	\$29.80	\$12,800.00	\$750.00	\$405.00
Créditos del prestamista					

DIVULGACIÓN DE CIERRE

PÁGINA 2 DE 5 • PRÉSTAMO N.° 123456789

Cálculo del efectivo al cierre Utilice esta tabla para ver qué ha cambiado de su Estimación del préstamo.

	Estimación del préstamo	Final	¿Esto cambió?
Costos de cierre totales (J)	\$8,054.00	\$9,712.10	SÍ - Costos totales del préstamo (D) y Total de otros costos (I)
Costos de cierre pagados antes del cierre	\$0	-\$29.80	SÍ - Costos de cierre pagados antes del cierre
Costos de cierre financiados (pagados del monto del préstamo)	\$0	\$0	NO
Pago inicial/fondos del prestatario	\$18,000.00	\$18,000.00	NO
Depósito	-\$10,000.00	-\$10,000.00	NO
Fondos para el prestatario	\$0	\$0	NO
Créditos del vendedor	\$0	-\$2,500.00	SÍ - Créditos del vendedor - Sección L
Ajustes y otros créditos	\$0	-\$1,035.04	SÍ - Ajustes y otros créditos - Secciones K y L
Efectivo para el cierre	\$16,054.00	\$14,147.26	

Resumen de transacciones Utilice esta tabla para ver el resumen de su transacción.

TRANSACCIÓN DEL PRESTATARIO

K. Adeudado por el prestatario al cierre	\$189,762.30
01 Precio de venta de la propiedad	\$180,000.00
02 Precio de venta de cualquier propiedad personal incluida en la venta	
03 Costos de cierre pagados al cierre (J)	\$9,682.30
04	
Ajustes	
05	
06	
07	
Ajuste por artículos que el vendedor paga por adelantado	
08 Impuestos municipales a	
09 Impuestos del condado a	
10 Evaluaciones a	
11 Cuotas de la HOA 15 abr 2013 a 30 abr 2013	\$80.00
12	
13	
14	
15	

L. Pagado previamente por el prestatario o en su nombre al cierre

L. Pagado previamente por el prestatario o en su nombre al cierre	\$175,615.04
01 Depósito	\$10,000.00
02 Monto del préstamo	\$162,000.00
03 Préstamo(s) existente(s) asumido(s) o tomado(s) sujeto a	
04	
05 Crédito del vendedor	\$2,500.00
Otros créditos	
06 Descuento de Epsilon Title Co.	\$750.00
07	
Ajustes	
08	
09	
10	
11	

Ajuste por artículos no pagados por el vendedor

12 Impuestos municipales 1° ene 2013 a 14 abr 2013	\$365.04
13 Impuestos del condado a	
14 Evaluaciones a	
15	
16	
17	

CÁLCULO

Total adeudado por el prestatario al cierre (K)	\$189,762.30
Total pagado previamente por el prestatario o en su nombre al cierre (L)	-\$175,615.04
Efectivo al cierre <input checked="" type="checkbox"/> del <input type="checkbox"/> al prestatario	\$14,147.26

DIVULGACIÓN DE CIERRE

PÁGINA 3 DE 5 • PRÉSTAMO N.° 123456789

Información adicional sobre este préstamo

Divulgaciones del préstamo

Asunción

- Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona, su prestamista
- permitirá, bajo ciertas condiciones, que esta persona asuma este préstamo según las condiciones originales.
 - no permitiremos la asunción de este préstamo según las condiciones originales.

Características de exigibilidad

Su préstamo

- tiene una característica de exigibilidad, la cual le permite a su prestamista requerir el pago temprano del préstamo. Debe revisar su pagaré para ver los detalles.
- no tiene una característica de exigibilidad.

Pago tardío

Si su pago presenta más de 15 días de retraso, su prestamista cobrará una tarifa de mora del 5% del pago mensual de capital e intereses.

Amortización negativa (aumento en el monto del préstamo)

Según las condiciones de su préstamo, usted

- tiene programado realizar pagos mensuales que no cubran todo el interés vencido ese mes. Como resultado, el monto de su préstamo aumentará (amortizará negativamente), y probablemente se haga mayor al monto del préstamo original. Los aumentos en el monto del préstamo disminuyen el valor del patrimonio que tiene en esta propiedad.
- puede tener pagos mensuales que no cubran todo el interés vencido ese mes. Si lo hace, el monto de su préstamo aumentará (amortizará negativamente), y como resultado es posible que se haga mayor al monto del préstamo original. Los aumentos en el monto del préstamo disminuyen el valor del patrimonio que tiene en esta propiedad.
- no tiene una característica de amortización negativa.

Pago parcial

Su prestamista

- puede aceptar pagos que sean menores al monto adeudado (pagos parciales) y aplicarlos a su préstamo.
- puede mantenerlos en una cuenta separada hasta que usted cancele el resto del pago, y luego realizar el pago completo a su préstamo.
- no acepta pagos parciales.

Si se vende este préstamo, su nuevo prestamista puede tener una política diferente.

Interés de garantía

Usted otorga un interés de garantía en
456 Somewhere Ave, Anytown ST 12345

Usted puede perder esta propiedad si no realiza sus pagos o no cumple con las demás obligaciones para este préstamo.

Cuenta de fideicomiso

Por ahora, su préstamo

- tendrá una cuenta de fideicomiso (también llamada cuenta de depósitos "restringida" o "fiduciaria") para pagar los costos de propiedad descritos a continuación. Sin una cuenta de fideicomiso, usted los pagaría directamente, tal vez en uno o dos pagos grandes al año. Su prestamista puede ser responsable de penalidades e intereses por incumplir con un pago.

Fideicomiso		
Costos de propiedad en fideicomiso durante el año 1	\$2,473.56	Monto total estimado durante el año 1 por sus costos de propiedad en fideicomiso: <i>Seguro de propiedad</i> <i>Impuestos inmobiliarios</i>
Costos de propiedad sin fideicomiso durante el año 1	\$1,800.00	Monto total estimado durante el año 1 por sus costos de propiedad sin fideicomiso: <i>Cuotas de la Asociación de Propietarios</i> Puede tener otros costos de propiedad.
Pago del fideicomiso inicial	\$412.25	Una protección para la cuenta de fideicomiso que usted paga al cierre. Consulte la Sección G en la página 2.
Pago del fideicomiso mensual	\$206.13	El monto incluido en su pago mensual total.

- no tendrá una cuenta de fideicomiso porque usted la rechazó su prestamista no necesita ni ofrece una. Usted debe pagar directamente sus costos de propiedad, como impuestos y seguro de propiedad. Comuníquese con su prestamista para preguntarle si su préstamo puede tener una cuenta de fideicomiso

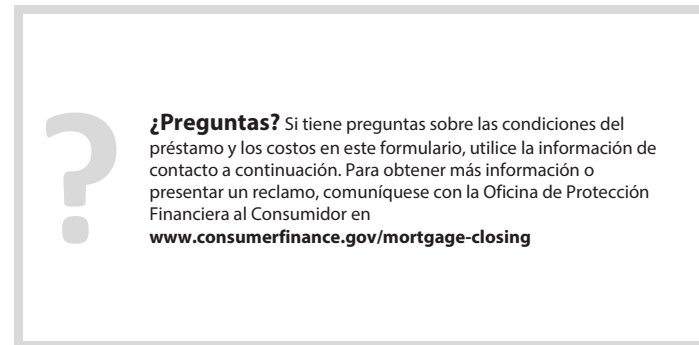
Sin fideicomiso		
Costos de propiedad estimados durante el año 1		Monto total estimado durante el año 1. Usted debe pagar estos costos directamente, tal vez en uno o dos pagos grandes al año.
Tarifa de exención del fideicomiso		

En el futuro,

Sus costos de propiedad pueden cambiar, y como resultado su pago del fideicomiso puede cambiar. Puede ser capaz de cancelar su cuenta de fideicomiso, pero si lo hace, debe pagar los costos de propiedad directamente. Si incumple con el pago de sus impuestos inmobiliarios, su autoridad estatal o local puede (1) imponerle multas y sanciones o (2) colocar un gravamen de impuestos sobre esta propiedad. Si incumple con el pago de cualesquiera de sus costos de propiedad, su prestamista puede (1) agregar los montos al saldo del préstamo, (2) agregar una cuenta de fideicomiso a su préstamo o (3) requerir que usted pague el seguro de propiedad que el prestamista compre en su nombre, el cual probablemente sea más costoso y brinde menos beneficios que el que usted podría comprar por su cuenta.

Cálculos del préstamo

Total de pagos. El total que habrá pagado después de realizar todos los pagos por el capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo, según lo programado.	\$285,803.36
Costo financiero. La cantidad de dólares que le costará el préstamo.	\$118,830.27
Monto financiado. El monto del préstamo disponible después de pagar sus costos financieros por adelantado.	\$162,000.00
Tasa porcentual anual (APR). Sus gastos durante el plazo del préstamo, expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.	4.174%
Porcentaje de interés total (TIP). El monto total de interés que pagará durante el plazo del préstamo como un porcentaje del monto de su préstamo.	69.46%



Información de contacto

	Prestamista	Agente hipotecario	Banquero inmobiliario (B)	Agente inmobiliario (S)	Agente de liquidación
Nombre	Ficus Bank		Omega Real Estate Broker Inc	Alpha Real Estate Broker Co.	Epsilon Title Co.
Dirección	4321 Random Blvd. Somecity, ST 12340		789 Local Lane Sometown, ST *12345	987 Suburb Ct. Someplace, ST 12340	123 Commerce Pl. Somecity, ST 12344
ID. de NMLS					
ID. de licencia estatal			Z765416	Z61456	Z61616
Contacto	Joe Smith		Samuel Green	Joseph Cain	Sarah Arnold
ID. de contacto del NMLS	12345				
ID. de licencia estatal del contacto			P16415	P51461	PT1234
Correo electrónico	joesmith@ ficusbank.com		sam@omegare.biz	joe@alphare.biz	sarah@ epsilontitle.com
Teléfono	123-456-7890		123-555-1717	321-555-7171	987-555-4321

Acuse de recibo

Al firmar, solo confirma que recibió este formulario. No tiene que aceptar este préstamo por haber firmado o recibido este formulario.

Otras divulgaciones

Tasación

Si la propiedad se tasó para su préstamo, su prestamista debe entregarle una copia de la tasación sin costo adicional al menos 3 días antes del cierre. Si aún no la ha recibido, comuníquese con su prestamista a través de los datos de contacto a continuación.

Detalles del contrato

Revise su pagaré y su instrumento de garantía para obtener información sobre

- las reglas para hacer pagos antes de su vencimiento;
- situaciones en las que su prestamista puede requerir el pago temprano del préstamo; y
- las reglas para hacer pagos antes de su vencimiento.

Responsabilidad después del cierre

Si su prestamista ejecuta la hipoteca sobre esta propiedad y la ejecución no cubre el monto del saldo impago de este préstamo,

- la legislación estatal puede protegerlo de sus obligaciones por el saldo impago. Si usted refinancia o adquiere una deuda adicional sobre esta propiedad, puede perder la protección y tendrá que pagar cualquier deuda restante, incluso después de la ejecución hipotecaria. Tal vez quiera consultar a un abogado para obtener más información.
- la legislación estatal no lo protege de sus obligaciones por el saldo impago.

Refinanciamiento

Refinanciar este préstamo dependerá de su situación financiera a futuro, del valor de la propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no pueda refinanciar este préstamo.

Deducciones fiscales

Si usted pide un préstamo mayor al valor de la propiedad, el interés sobre el monto del préstamo por encima del valor de mercado justo de la propiedad no es deducible de sus impuestos federales sobre la renta. Debe consultar a un asesor fiscal para obtener más información.

ESTIMACIÓN DE BUENA FE (GFE)

Similar a la Estimación del préstamo, aunque solo se utiliza en ciertos casos, la estimación de buena fe (GFE) que se presenta en las siguientes tres páginas muestra la tasa de interés, el plazo, el monto del préstamo y todos los costos de liquidación de un préstamo en particular.

Si utiliza una GFE para comparar prestamistas y agentes, las tarifas más importantes y aquellas que cobran terceros tales como (pero sin limitarse a) tasación, informe de crédito, inspección, asunción, servicio fiscal y certificación de inundaciones. Estas tarifas le deben ser transferidas al prestatario sin margen de ganancia. Un prestamista tiene control total sobre tarifas como puntos de emisión y de descuento, procesamiento, suscripción y tarifas administrativas. Si esta tarifa es mayor a la que se le cotizó primero, averigüe por qué y negocie una mejor tarifa, de ser posible.

Los intereses, impuestos y primas por seguro hipotecario, de inundación y de riesgo variarán en función de su fecha de cierre y no son negociables. Si hace el cierre al comienzo del mes, pagará más intereses por adelantado que si fuese a cerrar al final de mes. Estos ítems se deben pagar por adelantado o se deben depositar en una cuenta de fideicomiso.

Sus tarifas de fideicomiso pueden ser negociables si planifica previamente con el prestamista conocer quién fue seleccionado como su agente de liquidación. También puede elegir el agente de liquidación usted mismo. Una vez que conozca la identidad del agente de liquidación, puede comunicarse con el mismo y negociar sus tarifas de cierre. En cualquier caso, igualmente es buena idea pedir tarifas más bajas.

Por último se encuentran las tarifas gubernamentales, como los timbres fiscales municipales y del condado, las tarifas de registro y las inspecciones de plagas.

CONSEJO: en ocasiones, las tarifas descritas en la GFE pueden cambiar antes del cierre. Algunas razones incluyen:

- Su agente hipotecario podría tener que entregar su solicitud de préstamo a un prestamista diferente, ya sea para obtener una mejor tasa o porque el suscriptor del primer prestamista no aprobó su préstamo. Prestamistas diferentes tienen tarifas diferentes.
- Si su tasación se envía a una revisión por parte del prestamista, algunos prestamistas cobran una tarifa por hacerlo.
- Usted decide utilizar un programa de préstamo diferente o un monto de préstamo diferente.
- Usted cierra más temprano o más tarde en el mes de lo estimado.
- Usted decide utilizar una compañía de seguros, póliza o monto de deducible de propietario diferentes.

Haga que cada profesional hipotecario revise la GFE con usted. Compare los ítems línea por línea. Si nota que el costo de algún ítem en una GFE es considerablemente mayor o menor que el mismo ítem en otras GFE, pídale al emisor de su préstamo que le explique la diferencia. Algunos emisores de préstamos deshonestos podrían “reducir” sus costos de liquidación para lograr cerrar el trato.

Las leyes federales y estatales exigen que los prestamistas y agentes proporcionen una GFE por escrito dentro de tres días después de recibir una solicitud de préstamo de un prestatario.



Estimación de buena fe (GFE)

Nombre del emisor
Emisor
Dirección
Número telefónico del emisor
Correo electrónico del emisor

Prestatario
Propiedad
Dirección
Fecha de la GFE

Propósito

Esta GFE le brinda un estimado de sus costos de liquidación y las condiciones del préstamo, en caso de que se le apruebe dicho préstamo. Para obtener más información, consulte el *Folleto de información especial* del HUD sobre costos de liquidación, sus *Divulgaciones de veracidad en el préstamo* y cualquier otra información del consumidor en www.hud.gov/respa. Si decide proceder con este préstamo, contáctenos.

Buscar su préstamo

Solo usted puede buscar el préstamo que le funcione mejor. Compare esta GFE con otras ofertas de préstamo, de manera que pueda encontrar el mejor préstamo. Utilice la tabla de compra en la página 3 para comparar todas las ofertas que reciba.

Fechas importantes

1. La tasa de interés para esta GFE está disponible hasta el []. Después de esta fecha, la tasa de interés, algunos de sus costos de emisión y el pago mensual que se muestra a continuación pueden cambiar hasta que congele su tasa de interés.
2. Esta estimación para todos los demás costos de liquidación está disponible hasta el [].
3. Después de congelar su tasa de interés, debe ir a la liquidación dentro de [] días (su período de congelamiento de la tasa) para recibir la tasa de interés congelada.
4. Debe congelar la tasa de interés al menos [] días antes de la liquidación.

Resumen de su préstamo

El monto inicial de su préstamo es	\$	
El plazo de su préstamo es		años
Su tasa de interés inicial es		%
El monto mensual adeudado por capital, intereses y cualquier seguro hipotecario es de	\$	por mes
¿Su tasa de interés puede aumentar?	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Sí, puede aumentar hasta un máximo de % . El primer cambio será en .
Incluso si realiza los pagos a tiempo, ¿el saldo de su préstamo puede aumentar?	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Sí, puede aumentar a un máximo de \$.
Incluso si realiza los pagos a tiempo, ¿el monto mensual adeudado por capital, intereses y cualquier seguro hipotecario puede aumentar?	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Sí, el primer aumento puede ser en y el monto mensual adeudado puede llegar hasta \$. El máximo que pudiera alcanzar es de \$.
¿Su préstamo tiene una penalidad por pago anticipado?	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Sí, su penalidad máxima por pago anticipado es de \$.
¿Su préstamo tiene un pago final?	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Sí, tiene un pago final de \$ que vence en años.

Información de la cuenta de fideicomiso

Algunos prestamistas necesitan una cuenta de fideicomiso para retener los fondos para pagar los impuestos inmobiliarios o cualquier otro costo relacionado con la propiedad, además del monto de su deuda mensual de \$ [] .

¿Necesita tener una cuenta de fideicomiso para su préstamo?

No, no tiene una cuenta de fideicomiso. Debe pagar estos costos directamente cuando se venzan.

Sí, tiene una cuenta de fideicomiso. Puede cubrir o no todos estos costos. Pregúntenos.

Resumen de sus costos de liquidación

A	Sus costos de emisión (consulte la página 2).	\$	
B	Sus costos por todos los demás servicios de liquidación (consulte la página 2).	\$	
A	+	B Total de costos de liquidación estimados	\$

Entienda sus costos de liquidación estimados

Algunos de estos costos pueden cambiar en la liquidación. Vea la parte superior de la página 3 para obtener más información.

Sus costos de emisión ajustados							
1. Nuestro costo de emisión Este costo es para obtener este préstamo para usted.							
2. Su crédito o costo (puntos) para la tasa de interés específica escogida <input type="checkbox"/> El crédito o costo por la tasa de interés de <input type="text"/> % se incluye en "Nuestro costo de emisión" (consulte el ítem 1 arriba). <input type="checkbox"/> Usted recibe un crédito de \$ <input type="text"/> esta tasa de interés de <input type="text"/> %. Este crédito reduce sus costos de liquidación. <input type="checkbox"/> Usted paga un costo de \$ <input type="text"/> esta tasa de interés de <input type="text"/> %. Este costo (puntos) aumenta sus costos de liquidación totales.							
A Sus costos de emisión ajustados	\$						
Sus costos por todos los demás servicios de liquidación							
3. Servicios requeridos que elegimos Estos costos corresponden a los servicios que requerimos para completar su liquidación. Nosotros elegiremos los proveedores de estos servicios. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Servicio</th> <th>Costo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Servicio	Costo					
Servicio	Costo						
4. Servicios de título de propiedad y seguro del título del prestamista Este costo incluye los servicios de un agente de título o de liquidación, por ejemplo, y el seguro del título de propiedad para proteger al prestamista, de ser necesario.							
5. Seguro del título del propietario Usted puede comprar una póliza de seguro del título de propiedad del propietario para proteger su interés en la propiedad.							
6. Servicios requeridos que puede elegir Estos costos corresponden a otros servicios necesarios para completar su liquidación. Podemos identificar proveedores de estos servicios o puede elegirlos por su cuenta. Nuestras estimaciones por brindar estos servicios son más bajas. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Servicio</th> <th>Costo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Servicio	Costo					
Servicio	Costo						
7. Costos de registro gubernamentales Estos costos corresponden a tarifas locales o estatales sobre hipotecas y ventas de viviendas.							
8. Impuestos de transferencia Estos costos corresponden a tarifas locales o estatales sobre hipotecas y ventas de viviendas.							
9. Depósito inicial para su cuenta de fideicomiso Este costo se retiene en una cuenta de fideicomiso para pagar futuros costos recurrentes sobre su propiedad e incluye <input type="checkbox"/> todos los impuestos inmobiliarios, <input type="checkbox"/> todo el seguro y <input type="checkbox"/> otros <input type="text"/> .							
10. Costos por interés diario Este costo corresponde al interés diario sobre su préstamo, desde el día de la liquidación hasta el primer día del mes siguiente al primer día de su ciclo normal de pago de la hipoteca. Este monto es de \$ <input type="text"/> al día por <input type="text"/> días (si su liquidación es <input type="text"/>).							
11. Seguro de propiedad Este costo corresponde al seguro que debe comprar para proteger la propiedad de una pérdida, como un incendio. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Póliza</th> <th>Costo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Póliza	Costo					
Póliza	Costo						
B Sus costos por todos los demás servicios de liquidación	\$						
A + B Total de costos de liquidación estimados	\$						

Instrucciones

Entender cuáles costos pueden cambiar en la liquidación

Utilizar la tabla de compensaciones

Utilizar la tabla de compensaciones

Si su préstamo se vende en el futuro

Esta GFE calcula sus costos de liquidación. Al momento de su liquidación, usted recibirá un HUD-1, un formulario que describe sus costos reales. Compare los costos en el HUD-1 con los costos en esta GFE. Los costos pueden cambiar si elige su propio proveedor y no utiliza las compañías que identificamos. (vea los detalles a continuación).

Estos costos no pueden aumentar en la liquidación:	El total de estos costos puede aumentar hasta un 10% en la liquidación:	Estos costos pueden cambiar en la liquidación:
<ul style="list-style-type: none"> Nuestro costo de emisión Su crédito o costo (puntos) para la tasa de interés específica escogida (después de congelar su tasa de interés) Sus costos de emisión ajustados (después de congelar su tasa de interés) Impuestos de transferencia 	<ul style="list-style-type: none"> Servicios requeridos que elegimos Servicio de título de propiedad y seguro del título del prestamista (si los elegimos o usted usa compañías que identifiquemos) Seguro del título del propietario (si usa compañías que identifiquemos) Servicios requeridos que puede escoger (si usa compañías que identifiquemos) Costos de registro gubernamentales 	<ul style="list-style-type: none"> Servicios requeridos que puede escoger (si no usa compañías que identifiquemos) Servicio de título de propiedad y seguro del título del prestamista (si no usa compañías que identifiquemos) Seguro del título del propietario (si no usa compañías que identifiquemos) Depósito inicial para su cuenta de fideicomiso Costos por interés diario Seguro de propiedad

En esta GFE, le ofrecemos este préstamo con una tasa de interés particular y costos estimados de liquidación. Sin embargo:

- Si desea elegir este mismo préstamo con **costos de liquidación más bajos**, entonces tendrá una **tasa de interés mayor**.
- Si desea elegir este mismo préstamo con **una tasa de interés más baja**, entonces tendrá **costos de liquidación mayores**.

Si desea elegir una opción disponible, debe solicitarnos una nueva GFE. *Los emisores de préstamos tienen la opción de completar esta tabla. Solicite información adicional si la tabla no está completa.*

	El préstamo en esta GFE	El mismo préstamo con costos de liquidación menores	El mismo préstamo con una tasa de interés menor
El monto inicial de su préstamo	\$	\$	\$
Su tasa de interés inicial ¹	%	%	%
El monto mensual inicial adeudado	\$	\$	\$
Cambio en el monto mensual adeudado a partir de esta GFE	Sin cambios	Usted pagará \$ más cada mes	Usted pagará \$ menos cada mes
Cambio en el monto que pagará en la liquidación con esta tasa de interés	Sin cambios	Sus costos de liquidación se reducirán en \$	Sus costos de liquidación aumentarán en \$
Cuánto será el total de costos de liquidación estimados	\$	\$	\$

¹ Para un préstamo de tasa ajustable, las comparaciones anteriores corresponden a la tasa de interés inicial antes de que se realicen los ajustes.

Utilice este cuadro para comparar las GFE de diferentes emisores de préstamos. Llene la información usando una columna diferente por cada GFE que reciba. Al comparar las ofertas, puede escoger el mejor préstamo.

	Este préstamo	Préstamo 2	Préstamo 3	Préstamo 4
Nombre del emisor del préstamo				
Monto inicial del préstamo				
Plazo del préstamo				
Monto mensual inicial adeudado				
Período de congelamiento de la tasa				
¿La tasa de interés puede aumentar?				
¿El saldo de su préstamo puede aumentar?				
¿El monto mensual adeudado puede aumentar?				
¿Existe una penalidad por pago anticipado?				
¿Pago final?				
Total de costos de liquidación estimados				

Algunos prestamistas pueden vender su préstamo después de la liquidación. Cualquier tarifa que reciba el prestamista en el futuro no puede cambiar el préstamo que recibirá o los costos que paga al momento de la liquidación.

DIVULGACIÓN DE VERACIDAD EN EL PRÉSTAMO (TIL)

La TIL se muestra a la derecha. El propósito de la TIL es mostrarle el costo total estimado del préstamo, los montos de pago previstos durante el plazo del préstamo, si este tiene una penalidad por pago anticipado y otras características importantes de su préstamo.

Ahora veamos algunas de las secciones clave de la Divulgación de veracidad en el préstamo:

Tasa porcentual anual (APR)

La APR es el costo anual del préstamo en términos porcentuales que toma en cuenta varios costos que paga el prestatario, en donde el interés sobre el préstamo es solo una parte de los costos.

El propósito de una APR es permitirle comparar rápidamente los costos totales entre las alternativas de préstamos sin tener que analizar todos los costos individuales en cada préstamo.

Por ejemplo:

- Un préstamo de tasa fija por \$100,000 a 30 años, con una tasa de interés de 7% y costos de financiamiento de \$5,000 resulta en una APR de 7.52%.
- Mientras que el mismo préstamo con una tasa de interés de 8% y costos de financiamiento de \$4,000 resulta en una APR de 8.44%.

Solamente al comparar las APR (7.52% y 8.44%), podemos ver en nuestro ejemplo que el primer préstamo (7.52%) en principio parece tener un costo mayor; sin embargo, como la APR es menor, le brindará un costo total menor a largo plazo. Comparar las APR de los préstamos es una manera rápida de determinar el costo de cada préstamo.

Costo financiero

Es la suma de los costos del prestamista que se contraen al momento de redactar el préstamo. Mientras estos costos sean mayores, más alta será la APR del préstamo.

Monto financiado

Es el monto que se le otorga al prestatario o que se utiliza en su nombre. Este es el monto de capital del préstamo, menos los costos de financiamiento pagados por anticipado.

Total de pagos

El total de pagos que se realizan al capital, los intereses, los costos financieros pagados por anticipado y el seguro hipotecario (si aplica) que se realizan durante el plazo del préstamo. El total de pagos en el cronograma de pago también equivaldrá a este monto.

Cronograma de pagos

Este es el desglose del número y los montos de los pagos que se adeudarán, según las condiciones establecidas del préstamo en el momento en que se realice el préstamo.

Característica de tasa variable

Un préstamo de tasa variable, también conocido como una hipoteca de tasa ajustable (ARM), tendrá ajustes de pago que tendrán lugar según las condiciones acordadas en el contrato de préstamo.

Seguro

La sección de seguros identificará cualquier seguro requerido (seguro de propietario de vivienda o seguro contra inundaciones) o cualquier seguro de vida o por discapacidad sobre el crédito que el prestatario haya indicado que desea adquirir. Los seguros de vida o de discapacidad sobre el crédito representan un costo adicional para el prestatario y no pueden ser un requisito para obtener un préstamo.

Pago anticipado

La sección "Pago anticipado" indica si el prestatario tiene que pagar o no una penalidad por cancelar el saldo del capital del préstamo antes de un período de tiempo establecido en el contrato de préstamo. Esta sección también identifica si el prestatario recibirá un reembolso de cualquiera de los costos financieros si el préstamo se cancela antes de tiempo.

DECLARACIÓN DE DIVULGACIÓN DE VERACIDAD EN EL PRÉSTAMO

(ESTE NO ES UN CONTRATO NI UN COMPROMISO DE PRÉSTAMO)

Solicitantes:

Preparado por:

Dirección de la propiedad:

Fecha de preparación:

Número de solicitud:

TASA PORCENTUAL ANUAL	COSTO FINANCIERO	MONTO FINANCIADO	TOTAL DE PAGOS
El costo de su crédito como tasa anual	La cantidad de dólares que le costará el crédito	El monto del crédito otorgado a usted o a su nombre	El monto que habrá desembolsado después de realizar todos los pagos según lo programado
%	\$	\$	\$

DEPÓSITO REQUERIDO: La tasa porcentual anual no toma en cuenta su depósito requerido
PAGOS: Su cronograma de pagos será:

Número de pagos	Monto de los pagos **	Cuándo se vencen los pagos	Número de pagos	Monto de los pagos **	Cuándo se vencen los pagos	Número de pagos	Monto de los pagos **	Cuándo se vencen los pagos
		Mensual, a partir de			Mensual, a partir de			Mensual, a partir de

CARACTERÍSTICA DE EXIGIBILIDAD: esta obligación tiene una característica de exigibilidad.
 CARACTERÍSTICA DE TASA VARIABLE: este préstamo contiene una característica de tasa variable. Una divulgación de tasa variable se suministró previamente.

SEGURO DE VIDA/DISCAPACIDAD SOBRE EL CRÉDITO: el seguro de vida y el seguro de discapacidad sobre el crédito no son necesarios para obtener un crédito, y no se otorgarán a menos que firme y esté de acuerdo en pagar el costo adicional.

Tipo	Prima	Firma
Seguro de vida sobre el crédito		Deseo el seguro de vida sobre el crédito. Firma:
Seguro de discapacidad sobre el crédito		Deseo el seguro de discapacidad sobre el crédito. Firma:
Seguro de vida y de discapacidad sobre el crédito		Deseo el seguro de vida y de discapacidad sobre el crédito. Firma:

SEGURO: El siguiente seguro es necesario para obtener el crédito:
 Seguro de vida sobre el crédito Seguro de discapacidad sobre el crédito Seguro de propiedad Seguro de inundación

Puede obtener el seguro de quien usted desee, que sea aceptable para el acreedor
 Si compra seguro de propiedad seguro de inundación de su acreedor, usted pagará \$ durante un año.

SEGURIDAD: Usted otorga un interés de garantía sobre
 Los bienes o propiedades que se comprarán El inmueble que ya posee.

CUOTAS DE TRAMITACIÓN: \$
 PAGO TARDÍO: Si el pago se retrasa más de días, se le cargará % del pago

PAGO ANTICIPADO: Si cancela antes de tiempo, usted
 podría tener que no tendrá que pagar una penalidad.
 podría tener no tendrá derecho al reembolso de una parte del costo financiero.

ASUNCIÓN: Alguien que compre su propiedad
 podría puede, bajo ciertas condiciones no puede asumir el resto de su préstamo en las condiciones originales.
 Revise los documentos de su contrato para ver cualquier información adicional sobre el impago, incumplimiento, cualquier pago total requerido antes de la fecha establecida y los reembolsos y penalidades por pago anticipado
 *representa un estimado todas las fechas y divulgaciones numéricas son estimaciones, excepto las divulgaciones de pago tardío.

* **NOTA: los pagos mostrados anteriormente incluyen los depósitos de reserva para el seguro hipotecario (si aplica), pero excluyen los impuestos inmobiliarios y el seguro de propiedad.

QUIEN SUSCRIBE RECONOCE HABER RECIBIDO UNA COPIA LLENA DE ESTA DIVULGACIÓN.

_____	(Solicitante)	_____	(Fecha)	_____	(Solicitante)	_____	(Fecha)
_____	(Solicitante)	_____	(Fecha)	_____	(Solicitante)	_____	(Fecha)
_____	(Prestamista)	_____	(Fecha)				

RESUMEN DE LA DIVULGACIÓN DEL ESTADO DE WASHINGTON

El Resumen de la divulgación del estado de Washington se muestra a la derecha. Se debe utilizar este documento si no está la GFE, a menos que se proporcione la Estimación del préstamo. Este formulario recoge la información de los documentos de Estimación de buena fe (GFE) y de Veracidad en el préstamo (TIL). Su prestamista o agente está obligado a proporcionarle una copia de esta divulgación dentro de los tres días posteriores a la recepción de su solicitud de préstamo, si no le entrega la GFE.

El resumen de la divulgación de una página puede organizarse de forma diferente al ejemplo de la derecha, pero debe contener los mismos elementos de manera que sea fácil de leer y comprender.

Primero, asegúrese de tener la divulgación correcta. Hay una para préstamos a tasa fija y una para préstamos a tasa ajustable. Su nombre y la dirección de la propiedad deben estar en la parte superior del formulario, y debajo de esto deben estar las condiciones de su préstamo. Esta sección debe incluir la duración del préstamo en años, el monto del préstamo, la tasa de interés y el monto del pago.

Las reservas mensuales son ítems añadidos a su pago mensual que su prestamista retiene en una cuenta aparte (una cuenta de fideicomiso) para pagar ítems como impuestos inmobiliarios, seguro de propiedad, seguro hipotecario o cuotas de la Asociación de Propietarios (Homeowner's Association, HOA). El formulario debe reflejar cuáles están incluidos y cuáles no.

Consejo: no todos los prestamistas ofrecen mantener su dinero en una cuenta de fideicomiso. Es posible que tenga que pagarlos por su cuenta.

Todas las tarifas que cobran el prestamista o el agente deben estar presentes en este formulario. La suscripción, el procesamiento y otras tarifas que se pagan al prestamista se declararán como "Otros cargos". Las tarifas pagadas por servicios que no sean para el prestamista o el agente, como las tarifas de tasación o inspección, no se incluirán en este monto.

La divulgación también debe indicarle si hay una penalidad por pago anticipado o un pago global al final, si su tasa de interés está congelada, si su tasa o sus tarifas son más altas debido a documentación limitada y si su corredor recibe una prima sobre el margen de rendimiento (Yield Spread Premium, YSP).

Si cualquier información en esta página tiene "cambios significativos", entonces se requiere una nueva divulgación. Los "cambios significativos" incluyen un cambio en:

- Si el préstamo tiene una penalidad por pago anticipado.
- Si el préstamo tiene un pago final.
- Si los impuestos inmobiliarios y el seguro de propiedad se incluyen en el pago del préstamo.
- Si el costo o la tasa del préstamo se basan en documentación limitada.
- Cualquier aumento en el capital del monto del préstamo en un cinco por ciento o más.
- Cualquier aumento en la tasa de interés mayor que un octavo del uno por ciento.
- Un cambio en el tipo de préstamo (de fijo a ajustable o de ajustable a fijo).
- Cualquier aumento de las tarifas declaradas, en quinientos dólares o más.

Si necesita ayuda para entender su préstamo, comuníquese con el DFI al 1-877-746-4334

RESUMEN DE LA DIVULGACIÓN – PRÉSTAMO A TASA FIJA

(Este no es un compromiso de préstamo. La información a continuación refleja estimaciones).

Fecha ____/____/____

Inicial Revisado

Prestatario(s): _____

Dirección de la propiedad: _____

Plazo de la hipoteca: _____

Monto del préstamo: \$ _____

Tasa de interés: _____ %

Pago capital e intereses: \$ _____ mensual

Reservas mensuales: Si estos montos no se incluyen en su pago mensual, debe pagarlos usted mismo.

Son	No son	Agregados para
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Impuestos inmobiliarios
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Seguro de riesgo o para propietarios de viviendas
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Seguro hipotecario
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Cuotas de la Asociación de Propietarios

Costos de emisión/agente/descuento:

Tarifa de emisión del préstamo:	\$ _____
Honorarios del agente:	\$ _____
Tarifa de descuento del préstamo (Puntos: _____%)	\$ _____
Otras tarifas:	\$ _____

Otras condiciones de su préstamo:

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Su préstamo tiene una penalización si cancela su hipoteca por anticipado.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Su préstamo tiene un pago final.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Su tasa de interés está asegurada.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La tasa de interés de sus tarifas es mayor porque la documentación es limitada.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Su agente recibirá una "prima sobre el margen de rendimiento" de \$ _____.*

* Una "prima sobre el margen de rendimiento" o "YSP" es un pago que hace un prestamista a un prestatario relacionado con la tasa de interés de su préstamo. Una YSP puede ser un medio útil para pagar algunos o todos sus costos de liquidación.

SI NECESITA AYUDA PARA ENTENDER SU PRÉSTAMO, COMUNÍQUESE CON EL DFI AL 1-877-746-4334

DECLARACIÓN DE LIQUIDACIÓN HUD-1

La página 1 de la Declaración de liquidación HUD-1 se muestra a la derecha. Esta declaración funciona como un recibo de la compra o el refinanciamiento de su vivienda. Le muestra qué compró y a quién se lo compró. Por lo general, el agente de cierre reúne la información relevante, llena la Declaración de liquidación y distribuye los fondos requeridos una vez que el comprador y el vendedor hayan certificado la validez de la divulgación al firmarla. La Declaración de liquidación tiene el mismo sistema de numeración que su Estimación de buena fe, para mantenerlo uniforme y fácil de entender.

CONSEJO: es muy importante que verifique todos los costos del préstamo asociados con la transacción en la sección 801-811 de la Declaración de liquidación. Si su tarifa de emisión de préstamo u otra tarifa del corredor/prestamista se ha incrementado desde la Estimación de buena fe final, averigüe por qué no se le notificó hasta el día del cierre.

La primera página de la hoja de Liquidación se divide en un resumen de la transacción del prestatario (comprador) en el lado izquierdo y un resumen de la transacción del vendedor en el lado derecho. La segunda página se divide en los costos que se “pagan con los fondos del prestatario al momento de la liquidación” y los costos que se “pagan con los fondos del vendedor al momento de la liquidación”. Si el comprador, el vendedor y el agente de títulos de propiedad acuerdan que la declaración es verdadera y precisa, todas las partes firman y colocan la fecha en la parte inferior de la página dos.

Las siguientes secciones clave del HUD-1, que se muestran a la derecha, deben revisarse cuidadosamente antes de firmar cualquier documentación al cierre:

Transacción del prestatario o vendedor:

Línea 101: describe el precio del contrato según se establece en el Acuerdo de compraventa.

Línea 103: el total de costos de liquidación para los prestatarios; este se obtiene al sumar todos los costos en la segunda página y se muestra como un subtotal en la Línea 1400.

Línea 120: este es el monto total que debe el prestatario, incluidos el precio en el contrato, los costos descritos en la página dos de la hoja y los ajustes por impuestos y otros ítems que el vendedor paga por adelantado.

Línea 220: indica el total del monto pagado por o para los prestatarios, incluidos los fondos depositados, los préstamos de capital y la asistencia al vendedor.

Línea 303: esta cifra representa el monto total de los fondos (en efectivo o en cheque certificado) que el prestatario necesita traer a la liquidación para cerrar la transacción. Si su transacción es un refinanciamiento para obtener efectivo, aquí encontrará el monto que recibirá.



A. Declaración de liquidación (HUD-1)

B. Tipo de préstamo

1. <input type="checkbox"/> FHA	2. <input type="checkbox"/> RHS	3. <input type="checkbox"/> Conv. no aseg.	6. N.º de archivo:	7. N.º de préstamo:	8. N.º de caso del seguro hipotecario:
4. <input type="checkbox"/> VA	5. <input type="checkbox"/> Conv				
C. Nota: este formulario se entrega para darle un informe del costo de liquidación real. Se muestran los pagos que el agente de liquidación recibió y los que realizó. Los ítems marcados como “(p.o.c.)” se pagaron fuera del cierre; se muestran aquí con fines informativos y no se incluyen en los montos totales.					
D. Nombre y dirección del prestatario:		E. Nombre y dirección del vendedor:		F. Nombre y dirección del prestamista:	
G. Ubicación de la propiedad:		H. Agente de liquidación:		I. Fecha de liquidación:	
		Lugar de la liquidación:			

J. Resumen de la transacción del prestatario

100. Monto bruto adeudado por el prestatario	
101. Precio de venta en el contrato	
102. Propiedad personal	
103. Costos de liquidación para el prestatario (línea 1400)	
104.	
105.	
Ajuste por artículos que el vendedor paga por adelantado	
106. Impuestos municipales	a
107. Impuestos del condado	a
108. Evaluaciones	a
109.	
110.	
111.	
112.	
120. Monto bruto adeudado por el prestatario	
200. Monto pagado por el prestatario o en su nombre	
201. Depósito o prenda	
202. Monto de capital de préstamo(s) nuevo(s)	
203. Préstamo(s) existente(s) adquirido(s) sujeto(s) a	
204.	
205.	
206.	
207.	
208.	
209.	
Ajuste por artículos no pagados por el vendedor	
210. Impuestos municipales	a
211. Impuestos del condado	a
212. Evaluaciones	a
213.	
214.	
215.	
216.	
217.	
218.	
219.	
220. Total pagado por/en nombre del prestatario	
300. Efectivo del/para el prestatario en la liquidación	
301. Monto bruto que adeuda el prestatario (línea 120)	
302. Menos el monto pagado por/en nombre del prestatario (línea 120)	()
303. Efectivo <input type="checkbox"/> De <input type="checkbox"/> Al prestatario <input type="checkbox"/>	

K. Resumen de la transacción del prestamista

400. Monto bruto adeudado al vendedor	
401. Precio de venta en el contrato	
402. Propiedad personal	
403.	
404.	
405.	
Ajuste por artículos que el vendedor paga por adelantado	
406. Impuestos municipales	a
407. Impuestos del condado	a
408. Evaluaciones	a
409.	
410.	
411.	
412.	
420. Monto bruto adeudado a los vendedores	
500. Reducciones en el monto adeudado al vendedor	
501.	
502.	
503.	
504.	
505.	
506.	
507.	
508.	
509.	
Ajuste por artículos no pagados por el vendedor	
510. Impuestos municipales	a
511. Impuestos municipales	a
512. Impuestos municipales	a
513.	
514.	
515.	
516.	
517.	
518.	
519.	
520. Monto total de la reducción de la deuda al vendedor	
600. Efectivo del/para el vendedor en la liquidación	
601. Monto bruto adeudado al vendedor (línea 420)	
602. Menos las reducciones en los montos adeudados al vendedor (línea 520)	()
603. Efectivo <input type="checkbox"/> De <input type="checkbox"/> Al prestatario <input type="checkbox"/>	

El tiempo necesario para la recopilación de esta información pública se estima en 35 minutos por respuesta para recopilar, revisar y reportar los datos. Esta agencia no puede recopilar esta información y usted no está obligado a completar este formulario, a menos que muestre un número de control válido en la actualidad de la Oficina de Dirección y Presupuesto (Office of Management & Budget, OMB). No se garantiza la confidencialidad: esta divulgación es obligatoria. Esta declaración está concebida para brindar información sobre el proceso de liquidación a las partes de una transacción cubierta por la RESPA.

LA PÁGINA 2 DE LA DECLARACIÓN DE LIQUIDACIÓN HUD-1 SE MUESTRA A LA DERECHA.

Líneas 701 – 703: establece la comisión total para el agente de ventas o corredor.

Líneas 801 – 811: describen todos los costos asociados con el préstamo, como tarifas de emisión, de tasación, de informe de crédito, los distintos honorarios del prestamista y del agente, costos administrativos y la tarifa de certificación de inundaciones.

Líneas 901 – 905: aquí se establecen los montos que el prestamista requiere que se paguen por adelantado, como los intereses diarios. Por ejemplo, si el comprador liquida el 20 de mayo de 2014, el prestamista probablemente requerirá que el comprador pague por adelantado los intereses diarios sobre el préstamo hasta el 1° de junio de 2014.

Líneas 1001 – 1009: aquí se establecen todas las reservas que el prestamista requiere que se coloquen en una cuenta de fideicomiso, tales como el seguro de riesgo, los impuestos del condado y los impuestos escolares.

Líneas 1101 – 1113: incluyen todos los costos asociados con el seguro del título de propiedad del comprador, como la prima del seguro y la tarifa de transacción inmediata.

Líneas 1201 – 1203: detallan las tarifas de registro por el condado para registrar la escritura y la hipoteca, y establece la tarifa proporcional de los impuestos inmobiliarios de traspaso para el comprador y el vendedor.

Ajustes a los costos compartidos por el comprador y el vendedor

Usualmente, al momento de la liquidación es necesario que el comprador y el vendedor hagan un ajuste de los impuestos inmobiliarios y otros gastos. Los ajustes entre el comprador y el vendedor se muestran a la izquierda y a la derecha de la página 1 de la Declaración de liquidación.

Ajustes similares se realizan para las cuotas de la Asociación de Propietarios, evaluaciones especiales y servicios públicos. Asegúrese de acordar estos gastos compartidos o “prorratesos” con el vendedor y el agente de liquidación antes del día real del cierre. A menudo, estas tarifas se acuerdan por escrito mediante la negociación de su Acuerdo de compraventa.

L. Costos de liquidación					
700. Total de tarifas del agente inmobiliario					
División de la comisión (línea 700) como se indica a continuación:					
701. \$	a			Pagado de los fondos del prestatario en la liquidación	Pagado de los fondos del vendedor en la liquidación
702. \$	a				
703. Comisión pagada en la liquidación					
704.					
800. Ítems pagaderos en relación con el préstamo					
801. Nuestro costo de emisión	\$	(de la GFE #1)			
802. Su crédito o costo (puntos) para la tasa de interés específica escogida	\$	(de la GFE #2)			
803. Sus costos de emisión ajustados		(de la GFE #A)			
804. Costo de tasación a		(de la GFE #3)			
805. Informe de crédito a		(de la GFE #3)			
806. Servicio fiscal a		(de la GFE #3)			
807. Certificación de inundaciones a		(de la GFE #3)			
808.					
809.					
810.					
811.					
900. Ítems que el prestamista requiere que se paguen por adelantado					
901. Costos por interés diario desde a @\$ /día		(de la GFE #10)			
902. Prima del seguro hipotecario por meses a		(de la GFE #3)			
903. Sus costos de emisión ajustados años a		(de la GFE #11)			
904.					
1000. Reservas depositadas con el prestamista					
1001. Depósito inicial para su cuenta de fideicomiso		(de la GFE #9)			
1002. Seguro de propiedad meses a @ \$ al mes \$					
1003. Seguro hipotecario meses a @ \$ al mes \$					
1004. Impuestos inmobiliarios meses a @ \$ al mes \$					
1005. meses a @ \$ al mes \$					
1006. meses a @ \$ al mes \$					
1007. Ajuste agregado		-\$			
1100. Costos del título de propiedad					
1101. Servicios de título de propiedad y seguro del título del prestamista		(de la GFE #4)			
1002. Tarifa de liquidación de cierre	\$				
1103. Seguro del título del propietario		(de la GFE #5)			
1104. Seguro del título del prestamista	\$				
1105. Límite de la póliza del título del prestamista \$					
1106. Límite de la póliza del título del propietario \$					
1107. Porción del agente del total de la prima del seguro del título a	\$				
1108. Porción del suscriptor del total de la prima del seguro del título a	\$				
1109.					
1110.					
1111.					
1200. Costos de registro gubernamental y transferencia					
1201. Costos de registro gubernamentales		(de la GFE #7)			
1202. Escritura Hipoteca \$ Liberación \$					
1203. Impuestos de transferencia		(de la GFE #8)			
1204. Impuestos/timbres fiscales municipales/del condado Escritura \$ Hipoteca \$					
1205. Impuestos/timbres fiscales estatales Escritura \$ Hipoteca \$					
1206.					
1300. Costos de liquidación adicionales					
1301. Servicios requeridos que puede elegir		(de la GFE #6)			
1302.	\$				
1303.	\$				
1304.					
1305.					
1400. Costos totales de liquidación (ingrese en las líneas 103, sección J y 502, sección K)					

Si va a refinanciar u obtener una línea de crédito por el valor de la propiedad, tiene tres días para cambiar de opinión antes de firmar los documentos del préstamo. Si decide que no quiere el préstamo dentro de este período de “rescisión” de 3 días, deberá entregar al prestamista una notificación por escrito. Entréguele una copia firmada del “Aviso de cancelación” a su prestamista. Puede encontrar este documento entre sus documentos de cierre. Si rescinde el préstamo, el prestamista debe devolverle el dinero que usted haya desembolsado en la transacción, incluso el dinero que le hubiera pagado a terceros.

En el plazo de una semana a partir de la firma de los documentos de su préstamo, debe recibir una Divulgación de cierre final o una Declaración de liquidación HUD-1 por correo postal. Si no recibe esta información, comuníquese con su prestamista o agente de fideicomiso de inmediato. Este documento es su contabilidad oficial de todo el dinero desembolsado. Revise en detalle esta declaración final y asegúrese de que nada haya cambiado.

Costos de cierre

Los costos de cierre son todos los distintos costos que deberá pagar antes o al momento del cierre. Estos incluyen los costos relacionados con la compra de su vivienda y aquellos relacionados con la obtención de una hipoteca. Dependiendo de las circunstancias específicas de su préstamo en particular, los costos de cierre suelen oscilar entre tres y el cinco por ciento del monto del préstamo.

Los costos del prestamista pueden incluir:

- Tarifas de solicitud
- Puntos y tarifas de emisión
- Costos de tasación e informes de crédito

Los costos cobrados por la compañía de títulos de propiedad o el agente de liquidación incluyen:

- Tarifas de seguro del título de propiedad
- Impuesto inmobiliario sobre la hipoteca
- Reservas de seguro de propiedad
- Costos por presentar documentos ante el secretario del condado
- Y una tarifa de liquidación por hacer todo el trámite para cerrar su préstamo. En una compra, algunos de estos gastos se pueden compartir con el vendedor.

Es posible que haya otros costos por los servicios provistos por su prestamista o la compañía de cierre. Su prestamista o agente hipotecario pueden darle información más específica sobre estos costos. Recuerde, cuando presupueste su compra debe incluir los costos de cierre pagados por anticipado y financiados, además del precio de la compra, de manera que pueda estar seguro de poder comprar la vivienda.

CONSEJO: para disminuir la cantidad de dinero que deberá pagar al momento del cierre, solicite programar el cierre al final del mes.

Por ejemplo: si realiza el cierre el 31 de enero, su primer pago será igualmente el 1° de marzo, pero solo necesitará pagar el interés por ese único día al momento del cierre. Su primer pago estará a solo un mes y un día de distancia, en lugar de casi dos meses, pero necesitará menos dinero para el cierre.



SECCIÓN 6

BIENVENIDO A CASA

¡Felicitaciones por la compra de su nuevo hogar! Ahora es momento de recibir a su familia y prepararse para la fiesta de bienvenida.

Proteja su inversión inmobiliaria

1. Limite el uso de sus tarjetas de crédito de consumo. Evite hacer compras muy costosas. Viva dentro de sus posibilidades.
2. Si se endeuda, converse con un asesor hipotecario antes de solicitar un préstamo. Evite agregar la deuda de su tarjeta de crédito a su hipoteca.
3. Piénselo dos veces antes de incluir el pago de vehículo en un refinanciamiento de hipoteca. ¿Desea hacer pagos por su carro durante 30 años?
4. ¿Considera un seguro de vida? Hable con un planificador financiero. Algunos productos de seguro de vida hipotecario le pagan a su prestamista, pero sus seres queridos no reciben ni un centavo
5. ¿Piensa en un refinanciamiento? No vea solo sus pagos del préstamo: vea el plazo del préstamo. Por ejemplo, refinanciar con otra hipoteca a 30 años puede reducir su pago mensual, pero también significa 30 años más de pagos. Quizás un préstamo a 15 años se adaptaría mejor a sus necesidades.
6. Ahora que se volvió un propietario, lo bombardearán con ofertas de crédito. Escoja sabiamente sus cuentas de crédito. Lea siempre la letra pequeña. No hay dinero gratis, solo publicidad inteligente.
7. El seguro de propiedad puede cubrir más que el reemplazo de la vivienda. Consulte a un especialista en seguros sobre la cobertura de los objetos dentro de su hogar, los costos de reposición y el seguro de responsabilidad.

Evite la ejecución hipotecaria

Si se atrasa en los pagos mensuales de su casa, el prestamista puede tratar de recuperarla. Generalmente, esto se llama ejecución hipotecaria. Si su casa es ejecutada, puede perder no solo su casa, sino también todo el dinero que ha invertido. Una ejecución hipotecaria o un juicio por deficiencia podrían afectar seriamente su capacidad de calificar para un crédito en el futuro. Evite esto si es posible.

Maneras en que puede PREVENIR la ejecución hipotecaria:

- ¡La intervención temprana es la clave! Si tiene problemas para realizar los pagos mensuales de la hipoteca, comuníquese con su prestamista inmediatamente. ¡No espere!
- No ignore las cartas de su prestamista.
- Explique claramente su situación. Anote con quién habló, la fecha y qué se dijo.
- Prepárese para entregarle a su prestamista su información financiera actual, como sus ingresos y gastos mensuales.
- Puede detener la ejecución hipotecaria al hacer pagos atrasados más los costos relacionados con la ejecución.
- Recuerde usar correo registrado o certificado en toda su correspondencia sobre asuntos legales.

¿Cuáles son sus alternativas?

- **Tolerancia especial.** Su prestamista puede ser capaz de organizar un plan de pago que se basaría en su situación financiera actual e incluso puede proporcionar una reducción o suspensión temporal de sus pagos. Puede calificar para esto si recientemente ha experimentado una reducción involuntaria en sus ingresos o un aumento en sus gastos básicos.
- **Modificación en la hipoteca.** Es posible que pueda refinanciar la deuda y extender el plazo de su préstamo hipotecario. Esto lo ayudará a ponerse al día al posiblemente reducir los pagos mensuales a un nivel más asequible. Puede calificar si se ha recuperado de un problema financiero, pero su ingreso neto es menor al que tenía antes del incumplimiento.
- **Reclamo parcial.** Es posible que su prestamista pueda trabajar con usted para obtener un préstamo sin intereses de la FHA del HUD para actualizar su hipoteca, si califica.
- **Venta previa a la ejecución hipotecaria.** Esto le permitirá vender su propiedad y pagar su préstamo hipotecario para evitar la ejecución hipotecaria y el daño a su calificación crediticia. Si no puede pagar la casa a largo plazo, podría venderla usted mismo antes de la venta de la ejecución hipotecaria y ahorrar parte de su capital.
- **Venta al descubierto.** Una venta en la cual el prestamista acuerda aceptar un precio de venta menor que el saldo pendiente del préstamo.

- **Escritura en lugar de ejecución hipotecaria.** Como último recurso, podría ser capaz de “devolverle” voluntariamente su propiedad al prestamista. Esto no salvará su casa, pero puede aumentar sus opciones de obtener otro préstamo hipotecario en el futuro.

CONSEJO: si es una persona de la tercera edad o está discapacitado y enfrenta una acción de ejecución hipotecaria debido a impuestos inmobiliarios impagos o evaluaciones especiales, es posible que sea elegible para posponer el pago de sus impuestos inmobiliarios o sus evaluaciones especiales en virtud de dos programas en Washington. Comuníquese con la oficina local del tasador del condado o con un abogado para obtener más información.

CONSEJO: los prestamistas no tienen que aceptar todas las propuestas y no están obligados a hacerlo. Así que no espere hasta el último minuto para contactar a su prestamista.

CONSEJO: si el prestamista se niega a aceptar pagos parciales, debe apartar este dinero para negociar con el prestamista más adelante.

CONSEJO: el proceso de ejecución hipotecaria puede continuar a pesar de la posibilidad de un acuerdo de reestructuración. Por lo tanto, no debe esperar a recibir noticias del prestamista. Debe contactar al prestamista temprano y tratar de presentar una solución tan pronto como sea posible.

¿Cómo sabe si califica para alguna de estas alternativas?

Comuníquese con su agencia local de asesoría para vivienda para que lo ayude a determinar cuáles de estas opciones, si las hubiere, pueden satisfacer sus necesidades. También debe analizar la situación con su prestamista.

¿Debe estar atento a algo o alguien más?

¡Cuidese de las estafas! Las soluciones que suenan demasiado sencillas o demasiado buenas para ser verdad, generalmente lo son. Si va a vender su casa sin orientación profesional, tenga cuidado con los compradores que intentan apresurarlo en el proceso. Desafortunadamente, hay personas que pueden intentar aprovecharse de su dificultad financiera.

Esté especialmente alerta a los siguientes:

- **Disminución del valor líquido de una vivienda.** Este tipo de estafa implica que un "comprador" se le acerque y le ofrezca pagar su hipoteca o darle una suma de dinero cuando la propiedad se venda. El "comprador" puede sugerirle que se apresure y le ceda la propiedad. El "comprador" entonces cobra el alquiler por un tiempo, no realiza ningún pago de la hipoteca y permite que el prestamista ejecute la hipoteca. Recuerde que transferirle su escritura a otra persona no necesariamente lo libera de su obligación con respecto a su préstamo.

- **Agencias de asesoría falsas.** Algunos grupos que se llaman a sí mismos “agencias de asesoría” pueden acercarse y ofrecerle realizar ciertos servicios por una tarifa. Estos podrían ser servicios que podría hacer usted mismo de forma gratuita, como negociar un nuevo plan de pago con su prestamista o buscar una venta previa a la ejecución hipotecaria. Si tiene alguna duda sobre el pago de dichos servicios, llame a una agencia de asesoría de vivienda aprobada por el HUD. Hágalo ANTES de pagarle a alguien o firmar cualquier cosa.

Precauciones que puede tomar

Tome precauciones para evitar “caer” en manos de un artista de la estafa:

- No firme ningún documento que no entienda completamente.
- Asegúrese de obtener todas las “promesas” por escrito.
- Transferirle la escritura a alguien más no lo exime necesariamente de las obligaciones de su préstamo. Si su nombre todavía está incluido en los documentos, aún es responsable de pagar el préstamo.
- Verifique con su abogado o su prestamista antes de celebrar cualquier contrato que involucre a su vivienda.
- Si va a vender su vivienda, verifique si hay algún reclamo en contra del posible comprador, si va a vender su vivienda. Puede comunicarse con la Oficina del Fiscal General del estado de Washington o con la Comisión de Bienes Raíces para obtener este tipo de información.

Puntos que debe recordar

- Si se atrasa en sus pagos, llame o escriba a su prestamista hipotecario de inmediato.
- Permanezca en su vivienda para garantizar que califica para la ayuda.
- Programe una cita con un asesor de vivienda para explorar sus opciones.
- Colabore con el asesor o prestamista que intenta ayudarlo.
- Explore cada alternativa a perder su vivienda.
- Cuidese de las estafas.

SECCIÓN 7

ASEGURAR UNA LÍNEA DE CRÉDITO DESPUÉS DE LA COMPRA

A continuación se detalla lo que se puede hacer después de la compra de su vivienda en relación con el financiamiento, el refinanciamiento o la obtención de una línea de crédito con garantía hipotecaria. Es importante que comprenda que la inversión de su casa puede brindarle frutos para una futura expansión, remodelación, un préstamo de consolidación o vacaciones esperadas por un largo tiempo. Veamos cómo funciona:

¿Una línea de crédito con garantía hipotecaria es para usted?

Si necesita pedir dinero prestado, las líneas con garantía hipotecaria pueden ser una fuente de crédito útil. Inicialmente, pueden proporcionarle grandes cantidades de efectivo a tasas de interés relativamente bajas, y pueden proporcionarle ciertas ventajas impositivas que no están disponibles con otros tipos de préstamos.

Al mismo tiempo, las líneas de crédito con garantía hipotecaria requieren que utilice su vivienda como garantía para el préstamo. Esto puede poner su hogar en riesgo si se retrasa o si no puede hacer sus pagos mensuales. Esos préstamos pueden poner su casa en peligro si no puede calificar para el refinanciamiento. Y si vende su casa, la mayoría de los planes requieren el pago de su línea de crédito en ese momento. Además, debido a que los préstamos sobre el valor de la vivienda le otorgan un acceso relativamente fácil al efectivo, es posible que le presten dinero con demasiada frecuencia.

- ¿Cuánto dinero puede pedir en una línea de crédito con garantía hipotecaria (HELOC)? Según su solvencia y el monto de su deuda pendiente, los prestamistas de garantía hipotecaria pueden permitirle pedir hasta el 100 por ciento del valor tasado de su vivienda, menos el monto que todavía adeuda en su primera hipoteca. Pregunte a su prestamista sobre la duración del préstamo sobre el valor de la vivienda, si hay un requisito mínimo de retiro cuando abre su cuenta y si hay requisitos mínimos o máximos de retiro después de abrir su cuenta. Averigüe cómo tener acceso a su línea de crédito: con cheques, tarjetas de crédito o ambos.

Además, averigüe si su plan de garantía hipotecaria establece un tiempo fijo (un período de retiro) en el que puede realizar retiros de su cuenta. Una vez que expire el período de retiro, es posible que pueda renovar su línea de crédito. Si no puede, no se le permitirá pedir prestado fondos adicionales. Además, en algunos planes, puede tener que pagar todo el saldo pendiente. En otros, puede pagar el saldo en un plazo establecido.

- ¿Qué protecciones están incorporadas en el préstamo? Una de las mejores protecciones que tiene es la Ley Federal de Veracidad en los Préstamos que se trató anteriormente, la cual requiere que los prestamistas le informen sobre las condiciones y costos del plan en el momento en que se le entrega una solicitud. Los prestamistas deben revelar la APR y las condiciones de pago y deben informarle sobre los costos por abrir o hacer uso de la cuenta, como una tasación, un informe de crédito o los honorarios del abogado. Los prestamistas también deben informarle sobre cualquier característica de tasa variable y entregarle un folleto que describa las características generales de los planes de garantía hipotecaria.

La Ley de Veracidad en los Préstamos también lo protege de cambios en las condiciones de la cuenta antes de que se abra el plan.

Debido a que su casa está en riesgo cuando abre una cuenta de crédito con garantía hipotecaria, tiene tres días después de recibir los documentos de cierre para cancelar la transacción por cualquier motivo. Para cancelar, debe informar al prestamista por escrito. Tras la cancelación oportuna, se debe cancelar su línea de crédito y se deben devolver todas las tarifas que usted haya pagado.

Preguntas que debe hacer antes de firmar la línea punteada:

- ¿Cuál es la tasa de interés de la HELOC?
- ¿Cuáles son el índice y el margen que afectan la tasa de interés?
- ¿Qué son los costos de cierre por adelantado?
- ¿Hay una tarifa anual?
- ¿Cuáles son las condiciones del pago durante el préstamo?

Préstamo para mejora de vivienda

Entender sus opciones de pago

Tiene muchas opciones de pago para la mayoría de las mejoras de vivienda y proyectos de mantenimiento y reparación. Por ejemplo, puede obtener su propio préstamo o pedirle al contratista que haga los arreglos para financiar proyectos más grandes. Para proyectos menores, es posible que prefiera pagar con cheque o tarjeta de crédito. Evite pagar en efectivo. Cualquiera que sea la opción que elija, asegúrese de tener un cronograma de pago razonable y una tasa de interés justa.

A continuación, se presentan algunos consejos adicionales:

- Intente limitar su pago inicial. Algunas leyes estatales limitan la cantidad de dinero que un contratista puede pedir como pago inicial.
- Intente realizar los pagos durante el periodo del proyecto con base en la finalización satisfactoria de una cantidad definida de trabajo. De esta manera, si el trabajo no procede según el cronograma, el pago también se retrasará.

- Las leyes de gravamen pueden permitirles a los subcontratistas o proveedores presentar un gravamen por terminación contra su hogar para saldar sus facturas impagas. No realice el pago final ni firme una declaración jurada de liberación final hasta estar satisfecho con el trabajo y saber que a los subcontratistas y proveedores se les ha pagado.
- Algunas leyes estatales o locales limitan el monto por el cual la factura final puede exceder la estimación, a menos que usted haya aprobado el aumento.
- Si tiene un problema con la mercancía o los servicios que cargó a una tarjeta de crédito y ha hecho un esfuerzo de buena fe para solucionar el problema con el vendedor, tiene derecho a retener el pago de la mercancía o los servicios. Comuníquese con el emisor de su tarjeta para conocer los detalles de cómo se administra este servicio. Puede retener el pago hasta por el monto del crédito pendiente por la compra, más cualquier financiamiento o costo relacionado.

La estafa de préstamo para la “mejora de la vivienda”

Un contratista llama por teléfono o a su puerta y le ofrece instalar un techo nuevo o remodelar su cocina a un precio que parece razonable. Usted le dice que está interesado, pero que no puede pagarlo. Él le dice que no hay problema: él puede arreglar el financiamiento a través de un prestamista que conoce. Usted acepta el proyecto y el contratista comienza el trabajo. En algún momento después que el contratista empieza, se le pide que firme muchos papeles. Los documentos pueden estar en blanco o el prestamista puede apresurarlo a firmar antes de que haya tenido tiempo de leer lo que se le ha entregado para firmar. Usted firma los papeles. Más tarde, se da cuenta de que los documentos que firmó son un préstamo sobre el valor de la vivienda. La tasa de interés, los puntos y las tarifas parecen muy elevadas. Para empeorar las cosas, el trabajo en su casa no se realiza correctamente o no se ha completado, y el contratista, que puede haber sido pagado por el prestamista, tiene poco interés en completar el trabajo a su satisfacción.

Usted puede protegerse de prácticas de préstamo inapropiadas. Vea cómo.

No:

- Acuerde un préstamo sobre el valor de la vivienda si no tiene suficiente dinero para realizar los pagos mensuales.
- No firme ningún documento que no haya leído o que tenga espacios en blanco para llenarse después que firme.
- Transfiera su propiedad a cualquier persona. Primero consulte a un abogado, un familiar con experiencia o alguien más de su confianza.

- Acuerde financiar a través de su contratista sin buscar y comparar las condiciones del préstamo.

Obtener un contrato escrito

Un contrato explica el “quién, qué, dónde, cuándo” y el costo de su proyecto. El acuerdo debe ser claro, conciso y completo.

Antes de firmar un contrato, asegúrese de que contiene:

- El nombre del contratista, su dirección, número de teléfono y número de licencia.
- El cronograma de pago para el contratista, subcontratistas y proveedores.
- Una fecha estimada de inicio y culminación.
- La obligación del contratista de obtener todos los permisos necesarios.
- Cómo se manejarán las órdenes de cambio. Una orden de cambio –algo común en la mayoría de los trabajos de remodelación– es una autorización por escrito para que el contratista haga un cambio o adición a la obra descrita en el contrato original. Esto podría alterar los costos y el cronograma del proyecto. Una remodelación requiere el pago de las órdenes de cambio antes de comenzar el trabajo.
- Una lista detallada de todos los materiales, que incluya el color, modelo, tamaño, marca y producto.
- Garantías que cubran los materiales y la mano de obra. Los nombres y direcciones de las partes que cumplen con las garantías –contratista, distribuidor o fabricante– se deben identificar. La duración del período de garantía y cualesquiera limitaciones también se deben especificar.
- Qué hará y qué no hará el contratista. Por ejemplo, ¿la limpieza del sitio y el transporte de basura están incluidos en el precio? Solicite una “cláusula de limpieza”. Esta hace al contratista responsable de todo el trabajo de limpieza, incluidos derrames y manchas.
- Las promesas verbales también deben agregarse al contrato escrito.
- Una declaración escrita de su derecho a cancelar el contrato en el plazo de tres días hábiles, si firma el mismo en su hogar o en una ubicación distinta a la sede comercial permanente del vendedor. Durante la transacción de venta, el vendedor (contratista) debe darle dos copias de un formulario de cancelación (una para conservarla y otra para devolverla a la compañía) y una copia de su contrato o recibo. El contrato o recibo debe tener la fecha, mostrar el nombre y la dirección del vendedor y explicar su derecho a cancelarlo.

Mantener registros

Mantenga todos los documentos relacionados con su proyecto en un solo lugar. Esto incluye las copias del contrato, órdenes de cambio y la correspondencia con los profesionales de mejora de su vivienda. Mantenga un registro o diario de todas las llamadas telefónicas, conversaciones y actividades. También pudiera tomar fotografías a medida que el trabajo progresa. Estos registros son especialmente importantes si tiene problemas con su proyecto, durante o después de la construcción.

Finalización del trabajo: una lista de verificación

Antes de refrendar y realizar el pago final, use esta lista de verificación para asegurarse de que el trabajo esté listo.

Verifique que:

- Todo el trabajo cumple con los estándares detallados en el contrato.
- Usted tiene garantías por escrito de los materiales y la mano de obra.
- Tiene el soporte de que todos los subcontratistas y proveedores recibieron sus pagos.
- El sitio de trabajo está limpio y libre de materiales sobrantes, herramientas y equipos.
- Ha inspeccionado y aprobado el trabajo terminado.

Hipotecas inversas

Si tiene 62 años o más y es “rico en casas, pobre en efectivo”, una hipoteca inversa puede ser una opción para ayudar a complementar sus ingresos. Sin embargo, debido a que su hogar es un activo tan valioso, es posible que desee consultar con su familia, abogado o asesor financiero antes de solicitar una hipoteca inversa. Conocer sus derechos y responsabilidades como prestatario puede ayudarlo a minimizar sus riesgos financieros y evitar cualquier amenaza de ejecución hipotecaria o de pérdida de su vivienda.

Cómo funcionan las hipotecas inversas

Una hipoteca inversa es un préstamo en donde un prestamista le paga un adelanto mensual, una línea de crédito o una combinación de ambos mientras continúa viviendo en su hogar. El monto que puede pedir prestado generalmente se basa en su edad, el valor de su vivienda y la tasa de interés que carga el prestamista. Los fondos que reciba de una hipoteca inversa se pueden usar para cualquier propósito.

Con una hipoteca inversa, usted conserva el título de propiedad de su vivienda. Usted es responsable de mantener su hogar y pagar todos los impuestos inmobiliarios. En función del plan que seleccione, su hipoteca inversa se vence con intereses cuando se mude, venda su casa, llegue al final de un período de préstamo preseleccionado o fallece. Cuando fallece, el prestamista no le quita el título de propiedad de su vivienda,

pero sus herederos deben pagar el préstamo. Por lo general, vender la casa o refinanciar la propiedad compensa la deuda.

Hechos que debe considerar sobre las hipotecas inversas

- Las hipotecas inversas son préstamos de deuda creciente. El interés se agrega al saldo del préstamo de capital cada mes, porque no se paga sobre una base actual. El monto que usted debe aumenta con el tiempo al igual que el interés compuesto. Algunas hipotecas inversas tienen una tasa de interés fija; otras tienen tasas ajustables que pueden cambiar durante el plazo del préstamo.
- Las hipotecas inversas usan parte o todo el patrimonio en su hogar, lo que deja menos activos para usted y sus herederos.
- Los tres tipos de hipotecas inversas –asegurada por la FHA, asegurada por el prestamista y no asegurada– varían en función de sus costos y condiciones. Revise las características de cada una para seleccionar el tipo que mejor se adapte a sus necesidades. Antes de considerar una hipoteca inversa, consulte con su familia, su abogado o su asesor financiero.
- Normalmente, las hipotecas inversas cobran cuotas de emisión de préstamo y costos de cierre. Los planes asegurados cobran primas de seguro y algunos planes tienen tarifas de administración hipotecaria. Usted puede financiar estos costos si desea evitar pagarlos en efectivo. Pero si usted financia los costos, estos se sumarán al monto de su préstamo y pagará intereses sobre los mismos.
- Su responsabilidad legal de pagar el préstamo está limitado por el valor de su vivienda al momento en que se paga el préstamo. Esto incluiría cualquier apreciación en su valor después de que comenzó su préstamo.

Se ofrecen varios planes de hipoteca inversa. Consulte a su abogado o asesor financiero sobre las consecuencias fiscales del plan particular que considera.

Protecciones de la hipoteca inversa

La Ley de Veracidad en los Préstamos (The Federal Truth in Lending Act, TILA) es una de las mejores protecciones que tiene con una hipoteca inversa. La TILA exige que los prestamistas declaren los costos y las condiciones de las hipotecas inversas. Esta incluye la tasa porcentual anual (APR) y las condiciones de pago. Si elige una línea de crédito como anticipo de su préstamo, los prestamistas también deben informarle sobre los costos relacionados con la apertura y el uso de su cuenta de crédito.

Tiene derecho a recibir asesoría de parte de un asesor de hipotecas inversas aprobado a nivel federal si solicita una hipoteca inversa, ¡así que asegúrese de aprovecharlo!

TÉRMINOS HIPOTECARIOS

Tasa porcentual anual (APR): costo del crédito, el cual incluye el interés y los demás costos financieros. Si la APR es mayor que .75 hasta 1 punto porcentual por encima de la tasa de interés que se le cotizó, se agregarán tarifas significativas al préstamo.

Tasación: una determinación del valor de una vivienda, hecha por un tercero que es contratado por el prestamista para asegurar que la vivienda tiene el valor suficiente para cancelar el préstamo, si el prestatario llega a incumplir. Por lo general, esto lo paga el prestatario.

Pago final: pago de gran tamaño vencido al final de un préstamo. Esto ocurre cuando un prestatario tiene un pago mensual bajo que solo cubre los intereses y una pequeña parte del capital, lo que deja casi todo el monto del préstamo vencido en un pago único al final. Si no puede realizar este pago, podría perder su vivienda.

Fideicomiso: la retención de dinero o documentos por parte de un tercero imparcial antes del cierre. También puede ser una cuenta del prestamista (o recaudador) en la que un propietario paga dinero por impuestos y seguro.

Tasa de interés: es el costo de pedir dinero prestado, expresado como una tasa porcentual.

Tarifas de emisión del préstamo: tarifas que se pagan al prestamista por hacer los trámites para el préstamo. Estos son costos financieros que se pagan por anticipado al cierre del préstamo y se incluyen en su cálculo de la APR. Puede pagarlas de su bolsillo.

Congelación: un acuerdo escrito que garantiza al comprador de una vivienda una tasa de interés específica sobre un préstamo hipotecario, siempre que el préstamo se cierre en un cierto período de tiempo, como a 60 o 90 días. A menudo, el acuerdo especifica también el número de puntos que se pagará al cierre.

Honorarios del agente hipotecario: tarifas que se pagan al agente hipotecario por hacer los trámites para el préstamo.

Puntos: tarifas que se pagan al prestamista por una tasa de interés más baja. Un punto equivale al 1% del monto del préstamo. Los puntos se deben pagar al momento de la liquidación del préstamo. Estos también se pueden utilizar para bajar la tasa de interés.

Penalidad por pago anticipado: tarifas que usted debe pagar si el préstamo se canceló en su totalidad de forma anticipada. Trate de evitar cualquier penalidad por pago anticipado, a menos que esté muy seguro de que podrá extender el préstamo por un tiempo mayor al período de penalidad por pago anticipado. En el estado de Washington, no se permiten las penalidades por pago anticipado en segundas hipotecas.

Seguro hipotecario privado (PMI): seguro que protege al prestamista contra pérdidas si el prestatario incumple con el préstamo. Se requiere usualmente para préstamos en los que el pago inicial es menor al 20 por ciento del precio de venta, o en un refinanciamiento cuando el monto financiado es mayor que el 75 por ciento del valor tasado.

LISTA DE VERIFICACIÓN DE DOCUMENTACIÓN DEL PRÉSTAMO

Utilice esta Lista de verificación de documentación del préstamo para asegurarse de que tiene todos los documentos correctos para asegurar su préstamo.

NOMBRE DEL DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO	(MARQUE) si el comprador tiene una copia	SOLICITE UNA COPIA DEL
Pagaré	Reconocimiento del préstamo por parte de los prestatarios y promesa de pago	<input type="checkbox"/>	Prestamista
Escritura de fideicomiso	Registra el gravamen y otorga poderes al fiduciario en caso de incumplimiento	<input type="checkbox"/>	Prestamista
Cláusula(s)	Agrega condiciones/restricciones adicionales al préstamo	<input type="checkbox"/>	Prestamista
Resumen de la divulgación del estado de Washington	Se requiere en transacciones de compra si no se proporciona una GFE; contiene detalles importantes del préstamo.	<input type="checkbox"/>	Prestamista o agente
Estimación de buena fe/Estimación del préstamo	Cálculo preliminar de tarifas y fondos. Nueva divulgación de las tarifas estimadas	<input type="checkbox"/>	Prestamista o agente
Segunda estimación de buena fe/Estimación del préstamo revisado	Se requiere si hay cambios importantes en la primera	<input type="checkbox"/>	
Divulgación de veracidad en el préstamo (si es necesario, solo con una GFE)	Muestra el cronograma de pago y el total que habrá pagado al final	<input type="checkbox"/>	Prestamista o agente
Derecho de rescisión de tres días (solo préstamos de capital o de refinanciamiento) (no aplica en la transacción de compra)	Aviso del derecho del prestatario a cancelar la transacción durante los 3 días posteriores a la firma del préstamo	<input type="checkbox"/>	Prestamista
Divulgación de cierre/HUD-1 estimada	Estimación del agente de fideicomiso de los costos y fondos que se distribuirán	<input type="checkbox"/>	Agente de fideicomiso
Divulgación de cierre/HUD-1 revisada	Contabilidad final de los costos y fondos a desembolsar	<input type="checkbox"/>	Agente de fideicomiso
Informe de crédito (no se exige que se proporcione al prestatario, pero puede solicitarse)	Reportes de crédito de las tres agencias	<input type="checkbox"/>	Prestamista o agente
Acuerdo de congelación	Muestra si la tasa se congeló, y si fue así, cuál fue la tasa	<input type="checkbox"/>	Prestamista o agente
Divulgación de administración	Notifica al prestatario si el prestamista tiene la intención de vender el préstamo a otra entidad que cobrará sus pagos	<input type="checkbox"/>	Prestamista o agente
Divulgación de seguros (si aplica)	Revela cualquier producto de seguros que se vendió al prestatario junto con el préstamo	<input type="checkbox"/>	Prestamista
Divulgación del agente	Acuerdo del agente para proporcionar un servicio y a qué costo (solo aplica cuando se utilizó un agente)	<input type="checkbox"/>	Agente
Divulgación de negocio afiliado	Se requiere cuando un proveedor de servicios refiere al prestatario a una entidad en la que el proveedor tiene interés	<input type="checkbox"/>	Parte que remitió al prestatario a un afiliado
Aviso de la HOEPA	Se requiere divulgación adicional si la APR es más del 10% por encima del rendimiento del tesoro, O BIEN si las tarifas totales son más del 8% del monto del préstamo	<input type="checkbox"/>	Prestamista



1-877-RING DFI
www.dfi.wa.gov

RECURSOS

Las siguientes agencias sirvieron como recursos para este proyecto:

AARP

www.aarp.org/espanol/?intcmp+AE-HP-FTR-ESPANOL

Fannie Mae

www.fanniemae.com

<https://www.knowyouroptions.com/espanol>

Centro Federal de Información Ciudadana

www.pueblo.gsa.gov

Corporación Federal de Seguros de Depósitos

www.fdic.gov/quicklinks/spanish.html

Junta de la Reserva Federal

www.federalreserve.gov/espanol.htm

Comisión Federal de Comercio

www.ftc.gov/es

Freddie Mac

www.freddiemac.com

Ginnie Mae

www.ginniemae.gov

Coalición de Seattle/condado de King para Préstamos Responsables

seattle.gov/housing/predatorylending/Default.htm

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de Estados Unidos

www.hud.gov/espanol

Centro de Recursos para Propietarios de Viviendas de Washington

www.homeownership-wa.org

Comisión de Financiamiento para Viviendas del estado de Washington

www.wshfc.org

Oficina del Fiscal General del estado de Washington

www.atg.wa.gov/en-espanol

Descargo de responsabilidad: esta información tiene la intención de proporcionarle información general sobre cómo comprar y refinanciar su hogar. Abarca los pasos básicos en el proceso y sugiere pautas para evitar dificultades, pero no intenta proporcionar asesoría legal o financiera. Si no tiene conocimiento o experiencia para negociar condiciones, obtener financiamiento, analizar consecuencias fiscales o manejar los detalles relacionados, debe comunicarse con un abogado o pedir asistencia a su autoridad local de vivienda, antes de comprar o refinanciar una vivienda. Está diseñada para ser una herramienta educativa. No respalda ni recomienda a ninguna persona, producto ni institución.



PO Box 41200 • Olympia, WA 98504
360.902.8700 • 1.877.RING DFI
www.dfi.wa.gov
www.homeownership.wa.gov