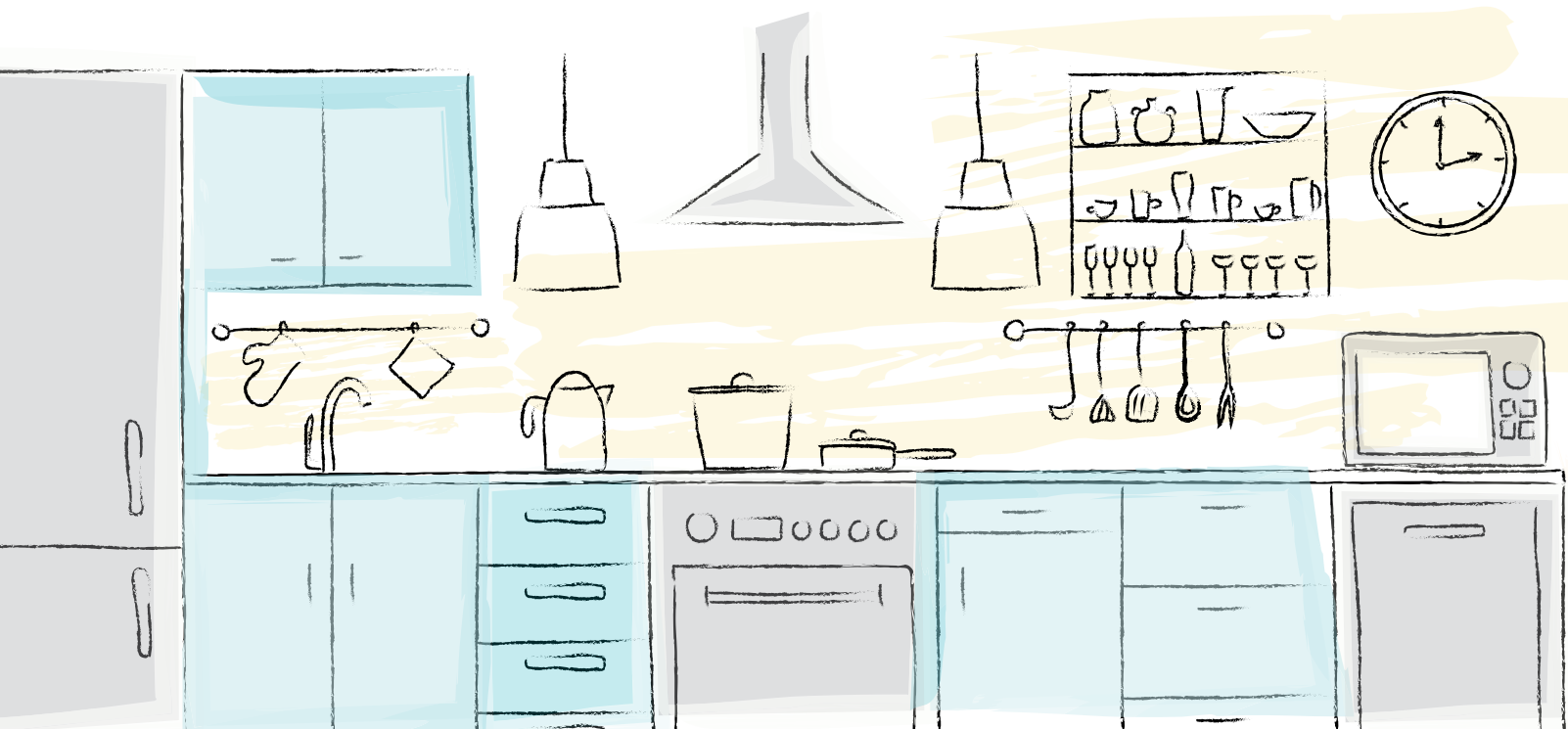




MANUAL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA





Esta guía educativa ha sido elaborada por
Virginia Housing.

Un especial y enorme agradecimiento a las agencias
listadas a continuación que ayudaron con la elaboración
de la versión original de este manual de 1999.

Departamento de
Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos

Oficina de Equidad de Vivienda de Virginia
Richmond, Virginia

Servicio de Extensión Cooperativa de Virginia
Petersburg, Virginia

Contenidos

Bienvenido 1

Cinco pasos para convertirse en propietario de una vivienda..... 2

1 Gestión de su dinero 5

Los altibajos de ser propietario de una vivienda 6

¿Para qué crear un Plan de gastos y ahorros? 7

Equilibrar los ingresos y los gastos 8

Empecemos 10

Desarrolle buenas estrategias de ahorro..... 15

Construya su propia estrategia de ahorro..... 16

Determine su nivel de comodidad con la deuda..... 17

No compre nada a crédito antes del cierre 19

Tenga cuidado con el correo basura 20

Gestione y reduzca su deuda 21

Recursos útiles 25

Examen del Capítulo 1 27

2 Crédito: lo bueno, lo malo y lo mejorado 31

Agencias de informes crediticios: entender las Tres grandes 32

Su informe crediticio anual gratuito..... 33

Cómo solicitar su informe gratuito 34

Entender su informe crediticio	36
Disputar la información en su informe crediticio	49
¿Cuál es su puntaje crediticio? (¿Y qué tan bueno es?).....	51
Cómo utilizan los prestamistas su puntaje crediticio	54
Potencie su puntaje crediticio	56
Encuentre ayuda de confianza: asesores de vivienda y crédito.....	57
Proteja su identidad.....	58
En caso de robo, actúe rápido.....	59
Simplemente diga “no” a las listas de correo	60
Examen del Capítulo 2.....	62
3 Explorar prestamistas, hipotecas y el proceso de préstamo	65
Encuentre el prestamista adecuado para usted.....	66
¿Qué preguntas le debe hacer al prestamista?	68
Entender los diferentes tipos de hipoteca	69
Tipos de préstamos hipotecarios	71
¿Qué es una hipoteca de eficiencia energética (EEM)?	72
Precalificación vs. preaprobación.....	74
Conozca sus índices	76
La preaprobación es clave para una hipoteca	81

¿Quién es quién en el proceso de aprobación de un préstamo?	82
¿Qué pasa después?	83
Lista escrita de proveedores de servicio	85
Entender los puntos de descuento	86
El avalúo	87
Interés, pagos y depósito en garantía.....	89
PITI: capital, interés, impuestos y seguro	90
Entender los depósitos en garantía	91
Pago de su hipoteca	92
Entender los intereses por día	93
Ser propietario de una vivienda se ha vuelto asequible	95
Examen del Capítulo 3	119

4

Socios: trabajar con un agente de bienes raíces para encontrar la casa correcta..... 123

Escoger un agente de bienes raíces	125
¿Exactamente qué es un Realtor?	127
¿Cómo se les paga a los agentes de bienes raíces?	129
Acuerdo de exclusividad para representar al comprador.....	130
Herramientas comerciales	132
Realizar un seguimiento de los detalles y características de la casa	134
Hacer una oferta	137
¿Qué pasa con las contingencias?	138

	¿Debo considerar una garantía de propietario de vivienda?	139
	Presentar su oferta	140
	Depósito de buena fe.....	141
	Decidir no comprar	143
	Su hogar en un condominio	144
	Antes de presentar su contrato de condominio	146
	¿Necesita un seguro contra inundaciones?.....	147
	Lista de verificación y recorrido	150
	Examen del Capítulo 4.....	152
5	Es la ley: Ley de Equidad de Vivienda de Virginia.....	155
	Las prácticas de vivienda prohibidas por la ley estatal y federal incluyen:.....	156
	Prácticas abusivas de préstamo.....	157
	No sea una víctima.....	160
	Examen del Capítulo 5	164
6	Todo lo que necesita saber acerca de la inspección de vivienda	167
	No omita la inspección	168
	Obtener una inspección con una construcción nueva	170
	¿Cuándo se debe inspeccionar una casa?	171
	Por qué usted debe estar presente en la inspección.....	172
	¿Quién es el inspector de vivienda?	173
	Elegir un inspector de vivienda	174

HUD: 10 preguntas importantes para su inspector de vivienda.....	175
Entender su informe de inspección.....	177
¿Cuál es la diferencia entre un avalúo y una inspección?.....	180
Examen del Capítulo 6.....	182

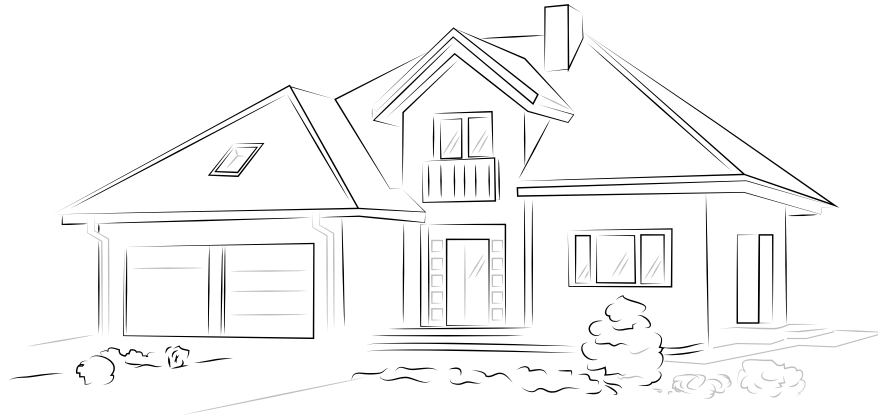
7 El paso final para ser propietario de una vivienda: Cierre del préstamo 187

¿Qué es exactamente el seguro de titulación?	188
Obtener el "todo listo"	190
¿Quién debe cerrar su préstamo?.....	191
Conozca sus documentos legales	192
Hacer su recorrido final.....	194
Feliz día de cierre	195
Examen del Capítulo 7.....	248

8 ¡Usted es propietario de una casa! ¿Ahora qué?..... 251

Mantener buenos hábitos financieros.....	252
Cómo prevenir la ejecución hipotecaria	254
Trabajar con un asesor de vivienda	257
¿Hay alternativas a la ejecución hipotecaria?	258
Tenga cuidado con los estafadores	260
Cuidar de su casa	261
Lista de verificación de mantenimiento de rutina	262

Conozca su casa	263
Sea proactivo con el mantenimiento preventivo	264
Proteja su casa de las termitas.....	266
Tareas rutinarias de mantenimiento del hogar	267
Asegúrese de estar listo para emergencias	268
Haga que su casa sea eficiente energéticamente	269
Conozca su comunidad	270
Disfrute y cuide de su gran inversión.....	271
Examen del Capítulo 8.....	272
9 Glosario de términos hipotecarios	275



Bienvenido

— al —
Programa educativo para
compradores de vivienda

Un hogar representa estabilidad y seguridad. Contiene sueños y esperanzas para el futuro y proporciona un santuario que es todo suyo. Así que, ¿cómo puede saber si está listo para ser propietario de una vivienda? El conocimiento y la buena planificación son las claves para que su experiencia de compra de vivienda por primera vez sea exitosa. Usted tendrá que entender los detalles básicos del proceso de compras y las responsabilidades financieras que vienen con ser propietario de una vivienda. Entre más sepa, más exitoso será. Para cuando termine este libro, podrá tomar una decisión informada sobre cuándo —y si— comprar una casa es la elección correcta para usted.

Cinco

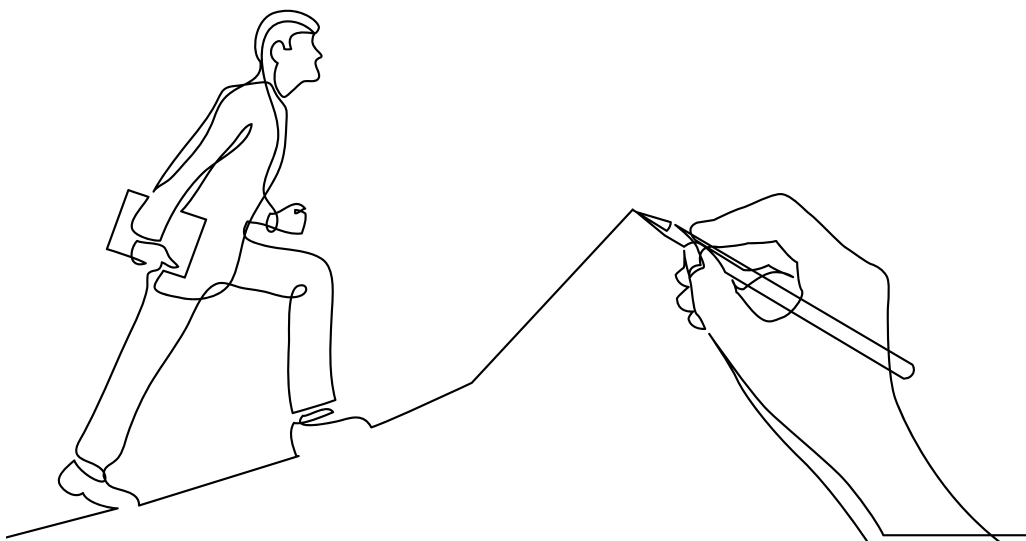
pasos para convertirse en propietario de una vivienda

- 1 Asista a la clase gratuita de Virginia Housing sobre convertirse en propietario de una vivienda.
Esta clase, impartida por expertos de la industria, cubrirá todo el proceso de compra de vivienda, las responsabilidades de ser propietario de una casa, las finanzas personales y el crédito, el trabajo con un prestamista y un profesional de bienes raíces, completar el proceso de préstamo, la inspección de la casa y las formas de proteger su inversión. La clase de ocho horas se ofrece en una variedad de horarios y ubicaciones y también está disponible en línea en virginiahousing.com. Las clases se enseñan en inglés, español y en otros idiomas. Todos los prestatarios deben completar esta clase para ser elegibles para los programas de préstamo de Virginia Housing. Para obtener más información, visite virginiahousing.com o llame al 877-843-2123.

Nota: cualquiera puede tomar la clase gratuita de comprador de vivienda de Virginia Housing, pero la clase es obligatoria si usted está solicitando un préstamo hipotecario de Virginia Housing. Si usted está adquiriendo una casa con su cónyuge u otra persona que compartirá la responsabilidad financiera de hacer los pagos hipotecarios, entonces cada uno de ustedes debe tomar la clase y proporcionar copias de su certificado de terminación antes del cierre del préstamo.

- 2 Encuentre un prestamista aprobado por Virginia Housing y obtenga una preaprobación para su rango de precios.
Antes de empezar a comprar, usted deberá saber cuánto puede pagar. Un prestamista aprobado por Virginia Housing le puede decir de antemano cuál es el precio máximo para vivienda que le pueden financiar. Para encontrar un prestamista aprobado por Virginia Housing, simplemente visite virginiahousing.com/FindALender o llame al 877-843-2123. Todos los prestamistas aprobados por Virginia Housing le pueden proporcionar información acerca de todos nuestros préstamos.

La preaprobación se basa en la información que usted proporciona y está sujeta a revisión en el momento de la solicitud de hipoteca.



- 3** Seleccione un profesional de bienes raíces para que le ayude en su búsqueda de casa. Cuando se reúna con su agente de bienes raíces la primera vez, díglele el rango de precios y el tipo de casa que está buscando. El agente ubicará casas en el mercado que cumplan con sus criterios y lo llevará a conocerlas. Cuando encuentre la casa correcta, su agente le ayudará a preparar una oferta para comprarla. El vendedor aceptará su oferta, la rechazará o hará una contraoferta.

Para encontrar un miembro de la Conexión de Agentes Inmobiliarios de Virginia Housing, simplemente visite virginiahousing.com/FindARealEstateAgent o llame al 877-843-2123. Todos los miembros han completado un programa de capacitación inmobiliaria profesional, reciben actualizaciones periódicas sobre programas que lo podrían beneficiar y están familiarizados con las inquietudes especiales de los compradores de vivienda de primera vez.

- 4** Lleve a cabo su solicitud de hipoteca con su prestamista preseleccionado. Su prestamista aprobado por Virginia Housing le pedirá información adicional y la documentación necesaria para autorizar su préstamo. La aprobación del préstamo depende de esta información, así como de los resultados del avalúo de la propiedad. Durante esta fase, usted buscará un **seguro para propietario de vivienda**, escogerá un abogado o un agente de cierre y programará la conexión de los servicios públicos. Se llevarán a cabo mediciones e inspecciones de vivienda y usted hará un recorrido final de inspección de la propiedad antes del cierre.

- 5** Asista al cierre del préstamo con su abogado o agente de cierre. Esta es la revisión oficial y firma de los documentos que finalizan el acuerdo. Cada una de las páginas se le explicará antes de firmar. Usted hará su pago inicial (si corresponde), ¡y recibirá las llaves de su nueva casa!



Gestión de su dinero

Capítulo 1

Comprar una casa puede ser la transacción más grande que usted hará. Ser propietario de una vivienda es emocionante, pero también es una gran responsabilidad financiera para la cual debe estar preparado.

Entonces, ¿cómo sabrá si está listo?

La clave es una buena planificación. Al obtener un control sobre sus finanzas personales y desarrollar un plan financiero sólido para guiarlo ahora y en el futuro, podrá tomar decisiones informadas acerca de cuándo, y si, ser propietario de una vivienda es la elección correcta para usted.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- La importancia de crear un Plan de gastos y ahorros.
- La gestión de su deuda.
- Recursos comunitarios adicionales que le pueden ayudar.

Los altibajos de ser propietario de una vivienda

Ser propietario de una vivienda puede no ser la elección financiera correcta para todo el mundo.

Si está considerando comprar una casa, es sensato reconocer los beneficios financieros así como las dificultades reales de ser un propietario de vivienda.

Beneficios financieros de ser propietario de una vivienda

Creación de riqueza

Una parte de cada pago hipotecario mensual reduce su saldo del préstamo y crea **patrimonio neto**.

Ahorro de impuestos

El interés pagado sobre su préstamo hipotecario puede ser deducible de impuestos.

Costo de vivienda estable

Cuando usted tiene un **préstamo con interés fijo**, los pagos sobre el saldo de capital y los intereses permanecen igual durante la vida de su préstamo.

Crédito mejorado

Hacer pagos hipotecarios mensuales a tiempo crea historial de pagos confiable para que pueda mejorar su solvencia crediticia.

Retos financieros potenciales de ser propietario de una vivienda

Costos de vivienda más altos

Su pago hipotecario mensual puede ser más alto de lo que paga en arriendo. Los propietarios de vivienda son responsables de los costos de mantenimiento y reparaciones, servicios públicos adicionales, seguros e impuestos sobre la propiedad.

Movilidad reducida

No es fácil empaquetar y mudarse cuando es propietario de una casa. Tendrá que decidir qué hacer con su propiedad y eso puede tomar tiempo y dinero.

Las opciones incluyen:

- Arrendar la vivienda por su cuenta.
- Alquilar con una compañía de administración de propiedades (por una tarifa).
- Poner su casa en el mercado para la venta.

Ejecución hipotecaria potencial

La **ejecución hipotecaria** es el proceso legal que ocurre cuando el propietario de una vivienda no es capaz de hacer sus pagos hipotecarios y la propiedad debe ser embargada por el prestamista. Un plan de ahorros que incluya dinero para emergencias financieras le puede ayudar a evitar la ejecución hipotecaria.

¿Para qué crear un Plan de gastos y ahorros?

Desarrollar un Plan de gastos y ahorros que refleje con precisión su situación financiera actual es una parte importante de asegurarse de que va a ser un propietario de vivienda exitoso.

Muchas personas evitan crear un plan detallado para sus finanzas porque piensan que será difícil o que consume mucho tiempo. Algunas veces las personas escuchan "Plan de gastos y ahorros" y piensan, "Así que sólo podré comer pan y agua, ¿cierto?"

Lo que realmente hace un Plan de gastos y ahorros es ayudarlo a alcanzar su meta de ser propietario de una vivienda. Con un plan, usted estará listo para esos gastos periódicos e inesperados, así como tener una forma de guardar dinero para algo que pueda necesitar o querer, como un automóvil o unas vacaciones.

Estos son algunos de los recursos que puede utilizar para enfrentarse a esas molestas barreras a la creación de un Plan de gastos y ahorros:

SI USTED PIENSA:

UN PLAN PUEDE:

"Tengo un ingreso limitado y apenas tengo suficiente para llegar a fin de mes".

- Ayudarlo a tomar las mejores decisiones con su dinero.
- Señalar las áreas en las que puede recortar el gasto y tomar decisiones para cambiar su situación a fin de poder ahorrar o ganar más dinero.

"Esto es estresante. Me preocupa lo que pueda encontrar acerca de mis hábitos de gasto".

- Ayudarlo a enfrentar la verdad y hacer los cambios necesarios para lograr sus metas.
- Darle la sensación de que el conocimiento es poder.

"No necesito un plan. Eso es para las personas con problemas de dinero".

- Asegurar que usted está siendo realmente inteligente con su dinero y recursos financieros, aun si no es un experto financiero.
- Mantener seguro su futuro financiero para que no tenga que preocuparse si surgen dificultades.
- Recordarle que hasta las personas con mucho dinero necesitan tener un plan.

"Un Plan de gastos y ahorro consume mucho tiempo y es aburrido".

- Meterlo en un ritmo de hacerle seguimiento a sus gastos y ahorrar semanal y hasta diariamente.
- Una vez que tenga un plan instaurado, será fácil mantenerlo.
- Manténgase directamente conectado con su banco. Muchos bancos y cooperativas de crédito ofrecen a los usuarios en línea un presupuesto auto generado para hacerle seguimiento a sus hábitos de gasto y depósitos reales. También puede descargar aplicaciones de fácil uso en su smartphone para acelerar el proceso.



Equilibrar los ingresos y los gastos

Un Plan de gastos y ahorros consta de dos partes: **ingresos y gastos**. Todos los ingresos mensuales periódicos de fuentes documentadas, tales como cheques de pago, deben incluirse.

No incluya los ingresos irregulares tales como regalos o ganancias periódicas de la venta de artículos personales publicados en mercados en línea, etc.

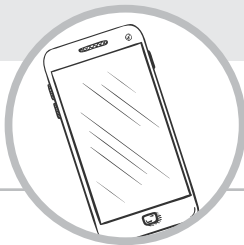
Cree su propio Plan de gastos y ahorros

¡Dé el primer paso para lograr su meta de ser propietario de una vivienda! En la siguiente página hay un Plan mensual doméstico de gastos y ahorros que le ayudará a determinar sus gastos ahora y cómo pueden verse si compra una vivienda.

CONSEJO EXPERTO

La clave para un Plan de gastos y ahorros exitoso es asegurarse de incluir **TODOS** los gastos. Aun cosas tan pequeñas como una taza de café comprada en la estación de gasolina o una compra de un juego dentro de una aplicación en su smartphone se deben incluir.

Hay tres tipos de gastos:



GASTOS FIJOS

Gastos periódicos y esperados tales como:

- Alquiler.
- Servicios públicos.
- Teléfono celular.
- Cuidado de los niños.



DEUDAS

Obligaciones de crédito pagadas mensualmente tales como:

- Tarjetas de crédito.
- Vehículos.
- Préstamos estudiantiles.
- Pagos médicos.



GASTOS FLEXIBLES

Los gastos que son más discrecionales, incluyendo:

- Dinero para comestibles.
- Ropa.
- Cuentas de *streaming*.
- Entretenimiento.

PLAN DE GASTOS Y AHORROS DEL HOGAR

NÚMERO DE INTEGRANTES DE LA FAMILIA

Adultos _____
Niños _____

INGRESO MENSUAL NETO

	Ahora	Con casa
Fuente 1	_____	_____
Fuente 2	_____	_____
Fuente 3	_____	_____
Total de ingresos (A)	_____	_____

GASTOS FIJOS

	Ahora	Con casa
Arriendo/hipoteca	_____	_____
Electricidad	_____	_____
Gasolina/aceite	_____	_____
Agua/alcantarillado	_____	_____
Teléfono celular/residencial	_____	_____
Servicios de streaming	_____	_____
Servicio de Internet	_____	_____
Recolección de basura	_____	_____
Servicios de televisión	_____	_____
Seguro médico	_____	_____
Seguro de automóvil	_____	_____
Seguro de vida	_____	_____
Seguro de arrendador/vivienda	_____	_____
Manutención infantil/pensión alim.	_____	_____
Cuidado infantil	_____	_____
Cuotas HOA/condominio	_____	_____
Otros	_____	_____
Total fijos (B)	_____	_____

PAGO DE DEUDAS

	Ahora	Con casa
Préstamo de automóvil	_____	_____
Otros préstamos (personal, muebles, etc.)	_____	_____
Préstamos estudiantiles	_____	_____
Tarjetas de crédito principales	_____	_____
Otras tarjetas de compras (tienda dep., gasolina, etc.)	_____	_____
Total de deudas (C)	_____	_____

GASTOS FLEXIBLES

	Ahora	Con casa
Ahorros	_____	_____
Comestibles	_____	_____
Comer fuera (trabajo, etc.)	_____	_____
Entretenimiento/pasatiempos	_____	_____
Lavandería/tintorería	_____	_____
Ropa	_____	_____
Suministros de limpieza	_____	_____
Gasolina/electricidad del automóvil	_____	_____
Mantenimiento del automóvil	_____	_____
Servicio de transporte o trans. compartido	_____	_____
Estacionamiento/peajes	_____	_____
Compra de aplicaciones	_____	_____
Alcohol/cigarillos	_____	_____
Iglesia/beneficencia	_____	_____
Matrícula/libros	_____	_____
Servicios de barbería/salón de belleza	_____	_____
Membresías (gimnasio, etc.)	_____	_____
Médicos/dentista	_____	_____
Mascotas	_____	_____
Lotería/bingo	_____	_____
Cuidado del césped	_____	_____
Mantenimiento y reparaciones	_____	_____
Otros	_____	_____
Total flexibles (D)	_____	_____

GASTOS

Fijos (B)	_____	_____
Deudas (C)	_____	_____
Flexibles (D)	_____	_____
Total de gastos (E)	_____	_____

Reste los gastos de los ingresos (A - E)

Total de ingresos (A)	_____	_____
Total de gastos (E)	_____	_____
Diferencia (+ o -)	_____	_____
Firma del solicitante:	_____	
Firma del solicitante:	_____	

CERTIFICACIÓN: Por medio de la presente certifico que he revisado el presupuesto anterior con el (los) solicitante(s) y estoy de acuerdo en que es razonable.

Firma del prestamista o asesor: _____

Empecemos

Llene la columna “Ahora” en el formulario de la página anterior. Estos son los gastos y los ingresos que tiene actualmente.

Ingreso mensual neto: todas las fuentes periódicas de ingresos se deben enumerar aquí.

Su sueldo o salario **antes** de cualquier impuesto o deducción se denomina **ingreso bruto**. Para su Plan de gastos y ahorros, solo debe incluir **su salario neto** o **ingreso neto** (lo que lleva a casa después de impuestos y deducciones).

INGRESO MENSUAL NETO	
	AHORA
FUENTE 1	\$3,300.00
FUENTE 2	\$1,500.00
FUENTE 3	
Ingreso Total (A)	\$4,800.00

GASTOS FIJOS		PAGOS DE DEUDA		GASTOS FLEXIBLES	
	AHORA		AHORA		AHORA
Arriendo / hipoteca	\$1,500.00	Préstamo del automóvil	\$300.00	Ahorros	\$150.00
Electricidad	\$125.00	Otros préstamos (personales, mobiliarios, etc.)	\$80.00	Comestibles / alimentos a domicilio	\$350.00
Gas / combustible		Préstamos estudiantiles	\$200.00	Comer fuera (trabajo, etc.)	\$200.00
Agua / alcantarillado		Tarjetas de crédito principales	\$100.00	Entretenimiento / hobbies	\$75.00
Celular / teléfono fijo de la casa	\$150.00				

Gastos fijos, deudas y gastos flexibles: son todas las **facturas mensuales**, sus pagos de deudas (tarjetas de crédito, pagos de vehículo, etc.) y sus gastos flexibles como lo que gasta en comestibles, su video en *streaming* o TV por cable, entretenimiento familiar, ropa y regalos que usted compre.

Recordar los gastos flexibles tales como comer fuera, las máquinas expendedoras y la gasolina para su vehículo puede ser un reto. Si no está seguro de estos costos, es mejor adivinar que excluirlos.

Cálculo de sus Ingresos totales + Gastos totales:

Después de totalizar sus gastos y restarlos de sus ingresos, ¿muestra el formulario que usted tiene algún dinero sobrante, pero usted sabe que normalmente no le queda nada cada mes? Si es así, no se preocupe. No está solo. La mayoría de nosotros no podemos recordar con precisión adónde va todo nuestro dinero cada mes a menos que llevemos un registro escrito. En esta situación **querrá considerar llevar un registro de sus gastos**.

Seguimiento de sus gastos: hágale seguimiento a **cada centavo** que usted gasta durante uno o dos meses para que pueda ver a dónde va su dinero. Incluso el cambio que gasta en la máquina expendedora de gaseosa o en la tienda de conveniencia debe anotarse.

Ahora que tiene una imagen detallada de cómo está gastando su dinero, tiene el poder de hacer ajustes para ayudarle a lograr sus metas financieras.

CONSEJO EXPERTO

Haga lo que haga, asegúrese de elaborar un Plan de gastos y ahorros realista que refleje con precisión tanto sus ingresos como sus gastos. Recuerde, está creando un “mapa de ruta” que finalmente lo llevará a su nueva casa.

EJEMPLO DE PLAN DE GASTOS Y AHORROS DEL HOGAR "AHORA"

NÚMERO DE INTEGRANTES DE LA FAMILIA

Adultos	2
Niños	1

INGRESO MENSUAL NETO

	Ahora	Con casa
Fuente 1	2,900.00	
Fuente 2	1,300.00	
Fuente 3		
Total de ingresos (A)	\$ 4,200.00	\$ 0.00

GASTOS FIJOS

	Ahora	Con casa
Arriendo/hipoteca	1,000.00	
Electricidad	118.00	
Gasolina/aceite		
Agua/alcantarillado		
Teléfono celular/residencial	150.00	
Servicios de streaming	15.00	
Servicio de Internet	75.00	
Recolección de basura		
Servicios de televisión	125.00	
Seguro médico		
Seguro de automóvil	115.00	
Seguro de vida		
Seguro de arrendador/vivienda	40.00	
Manutención infantil/pensión alim.		
Cuidado infantil	100.00	
Cuotas HOA/condominio		
Otros		
Total fijos (B)	\$ 1,738.00	\$ 0.00

PAGO DE DEUDAS

	Ahora	Con casa
Préstamo de automóvil	300.00	
Otros préstamos		
(personal, muebles, etc.)	80.00	
Préstamos estudiantiles	250.00	
Tarjetas de crédito principales	134.00	
Otras tarjetas de compras		
(tienda dep., gasolina, etc.)	195.00	
Total de deudas (C)	\$ 959.00	\$ 0.00

GASTOS FLEXIBLES

	Ahora	Con casa
Ahorros	250.00	
Comestibles	300.00	
Comer fuera (trabajo, etc.)	125.00	
Entretención/pasatiempos	75.00	
Lavandería/tintorería	25.00	
Ropa	30.00	
Suministros de limpieza	10.00	
Gasolina/electricidad del automóvil	230.00	
Mantenimiento del automóvil	25.00	
Servicio de transporte o trans. compartido		
Estacionamiento/peajes		
Compra de aplicaciones	15.00	
Alcohol/cigarillos	50.00	
Iglesia/beneficencia		
Matrícula/libros		
Servicios de barbería/salón de belleza	80.00	
Membresías (gimnasio, etc.)		
Médicos/dentista	40.00	
Mascotas		
Lotería/bingo	100.00	
Cuidado del césped		
Mantenimiento y reparaciones		
Otros		
Total flexibles (D)	\$ 1,355.00	\$ 0.00

GASTOS

	Ahora	Con casa
Fijos (B)	1,738.00	0.00
Deudas (C)	959.00	0.00
Flexibles (D)	1,355.00	0.00
Total de gastos (E)	\$ 4,052.00	\$ 0.00

Reste los gastos de los ingresos (A - E)

	Ahora	Con casa
Total de ingresos (A)	4,200.00	0.00
Total de gastos (E)	4,052.00	0.00
Diferencia (+ o -)	\$ 148.00	\$ 0.00

Firma del solicitante: _____

Firma del solicitante: _____

CERTIFICACIÓN: Por medio de la presente certifico que he revisado el presupuesto anterior con el (los) solicitante(s) y estoy de acuerdo en que es razonable.

Firma del prestamista o asesor: _____

Calcule sus gastos “Con una casa”

PLAN DE GASTOS Y AHORROS DEL HOGAR			
TAMAÑO DE LA FAMILIA			
Adulto 2	<input type="checkbox"/>		
Niños 1	<input type="checkbox"/>		
INGRESOS MENSUALES NETOS		<i>con casa</i>	
Fuente 1	2,900.00	2,900.00	
Fuente 2	1,300.00	1,300.00	
Fuente 3			
Ingreso total (A)	4,200.00	4,200.00	
GASTOS FIJOS		<i>con casa</i>	
Renta / hipoteca	1,000.00	\$1,500.00	
Electricidad	118.00	\$118.00	
Gas / combustible		\$50.00	
		GASTOS FLEXIBLES	
Ahorros	250.00	250.00	
Comestibles / alimentos a domicilio	300.00	300.00	
Comer fuera	125.00	75.00	
Entretenimiento / hobbies	75.00	50.00	
Lavandería / lavado en seco	25.00	25.00	
Ropa	30.00		
Artículos de aseo	10.00	10.00	
Gas / electricidad para el automóvil	230.00	200.00	
Mantenimiento del automóvil	25.00	25.00	
Transporte compartido o servicios			
Estacionamiento / peajes			
Compra de aplicaciones	15.00	10.00	
Alcohol / cigarrillos	50.00	50.00	
Iglesia / caridad			
Matrícula / libros			
Servicios de barbería / belleza	140.00	140.00	
Membresía (gimnasio, etc.)			

Tener una casa es maravilloso, pero usted tiene que entender cuánto va a estar gastando. Ahora que sabe cuáles son sus gastos recurrentes, puede agregar los gastos adicionales que podrá tener si decide comprar una vivienda.

Un Plan de gastos y ahorros “Con casa” de muestra está disponible en la página 13.

Cuando empiece a llenar las columnas indicadas “Con casa”, **no se preocupe si no sabe las cifras exactas**. Haga una estimación fundamentada o pida ayuda acerca de lo que pueden ser algunos gastos como la electricidad o las cuotas de propietarios de vivienda. Esto le ayudará a evaluar algunos de los gastos adicionales en los que podrá incurrir como propietario de una vivienda.

Además del pago de su hipoteca, como propietario de una vivienda puede ser responsable de gastos tales como:

- Agua y alcantarillado.
- Electricidad.
- Mantenimiento y reparaciones.
- Cuotas de la asociación de propietarios de vivienda.

CONSEJO EXPERTO

Si ya ha hablado con un prestamista hipotecario, puede utilizar la cifra de pago de vivienda que le proporcionó como un punto de inicio para sus costos de vivienda.

Sin embargo, puede no sentirse cómodo pagando el monto que el prestamista le aprobó. Aprenderá más sobre cómo determinar su nivel de comodidad en una sección más adelante.

EJEMPLO DE PLAN DE GASTOS Y AHORROS DEL HOGAR "CON CASA"

NÚMERO DE INTEGRANTES DE LA FAMILIA

Adultos	2
Niños	1

INGRESO MENSUAL NETO

	Ahora	Con casa
Fuente 1	2,900.00	2,900.00
Fuente 2	1,300.00	1,300.00
Fuente 3		
Total de ingresos (A)	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00

GASTOS FIJOS

	Ahora	Con casa
Arriendo/hipoteca	1,000.00	1,300.00
Electricidad	118.00	118.00
Gasolina/aceite		50.00
Agua/alcantarillado		100.00
Teléfono celular/residencial	150.00	150.00
Servicios de streaming	15.00	40.00
Servicio de Internet	75.00	75.00
Recolección de basura		
Servicios de televisión	125.00	50.00
Seguro médico		
Seguro de automóvil	115.00	115.00
Seguro de vida		
Seguro de arrendador/vivienda	40.00	50.00
Manutención infantil/pensión alim.		
Cuidado infantil	100.00	100.00
Cuotas HOA/condominio		
Otros		
Total fijos (B)	\$ 1,738.00	\$ 2,148.00

PAGO DE DEUDAS

	Ahora	Con casa
Préstamo de automóvil	300.00	300.00
Otros préstamos (personal, muebles, etc.)	80.00	80.00
Préstamos estudiantiles	250.00	250.00
Tarjetas de crédito principales	134.00	134.00
Otras tarjetas de compras (tienda dep., gasolina, etc.)	195.00	100.00
Total de deudas (C)	\$ 959.00	\$ 864.00

GASTOS FLEXIBLES

	Ahora	Con casa
Ahorros	250.00	250.00
Comestibles	300.00	300.00
Comer fuera (trabajo, etc.)	125.00	60.00
Entretimiento/pasatiempos	75.00	50.00
Lavandería/tintorería	25.00	25.00
Ropa	30.00	
Suministros de limpieza	10.00	10.00
Gasolina/electricidad del automóvil	230.00	200.00
Mantenimiento del automóvil	25.00	25.00
Servicio de transporte o trans. compartido		
Estacionamiento/peajes		
Compra de aplicaciones	15.00	10.00
Alcohol/cigarillos	50.00	50.00
Iglesia/beneficencia		
Matrícula/libros		
Servicios de barbería/salón de belleza	80.00	60.00
Membresías (gimnasio, etc.)		
Médicos/dentista	40.00	40.00
Mascotas		
Lotería/bingo	100.00	25.00
Cuidado del césped		50.00
Mantenimiento y reparaciones		25.00
Otros		
Total flexibles (D)	\$ 1,355.00	\$ 1,180.00

GASTOS

	Ahora	Con casa
Fijos (B)	1,738.00	2,148.00
Deudas (C)	959.00	864.00
Flexibles (D)	1,355.00	1,180.00
Total de gastos (E)	\$ 4,052.00	\$ 4,192.00

Reste los gastos de los ingresos (A - E)

	Ahora	Con casa
Total de ingresos (A)	4,200.00	4,200.00
Total de gastos (E)	4,052.00	4,192.00
Diferencia (+ o -)	\$ 148.00	\$ 8.00

Firma del solicitante: _____

Firma del solicitante: _____

CERTIFICACIÓN: Por medio de la presente certifico que he revisado el presupuesto anterior con el (los) solicitante(s) y estoy de acuerdo en que es razonable.

Firma del prestamista o asesor: _____

Algunas formas de administrar el gasto de su dinero:

Asigne un monto específico en dólares para los gastos misceláneos (ropa, comer fuera, etc.) en su plan.

Dese un presupuesto para comer fuera de \$25 a la semana. Esto incluye el almuerzo cuando esté trabajando, un café el sábado en la mañana o pizza con la familia. Planificar cómo gastarse sus \$25 puede animarlo a empacar su almuerzo para el trabajo o preparar su propio café para que pueda disfrutar de una noche familiar.



Reduzca la cantidad que gasta en un hábito o actividad en particular.

Si va al cine o renta una película todos los fines de semana, eso se puede acumular. En lugar de ello, trate de ver una película “pagada” cada dos fines de semana.

Elimine el gasto totalmente.

Comprar es entretenido, especialmente cuando parece que siempre hay algo nuevo que comprar. En lugar de ir a la tienda o al centro comercial, intente otra actividad que sea gratuita y recuerde que el dinero que habría costado su camisa nueva va directo a su cuenta bancaria.

Vigile esas monedas de diez centavos y esos dólares.

Estas son algunas formas fáciles de hacerle seguimiento a cada centavo que gasta para que pueda ver a dónde va el dinero.

- Utilice una libreta de notas pequeña (una que quepa en su bolsillo o cartera).
- Ingrese a una aplicación de su smartphone que realice un seguimiento de sus gastos diarios.
- Cargue un sobre de tamaño estándar para guardar los recibos, o utilice funciones o aplicaciones de su smartphone que puedan copiar sus recibos o escanear los códigos de barra y guardarlos en su teléfono.
- Pregúntele a su banco. Algunos bancos y cooperativas de crédito ofrecen un seguimiento automático de los gastos para que usted vea y le haga seguimiento a cuánto está gastando y en qué artículos.

Desarrolle buenas estrategias de ahorro

Parte de un buen Plan de gastos y ahorros es separar dinero en una cuenta para emergencias y gastos inesperados.

Las experiencias como una pérdida de ingresos y/o una reducción de su cheque de sueldo a menudo están fuera de su control. Tener dinero en una cuenta de ahorros de emergencia es una parte crucial de gestionar sus finanzas personales y una forma de enfrentar el estrés de una carencia de dinero.

Recuerde, como propietario de vivienda usted nunca desearía enfrentarse a una ejecución hipotecaria. Y una cuenta de ahorros puede ser muy útil si usted se encuentra limitado y necesita hacer un pago hipotecario.

Desarrollar un hábito de ahorro toma tiempo y persistencia

Tome la decisión de “pagarse a sí mismo primero” comprometiéndose a ahorrar cierta cantidad o porcentaje de sus ingresos mensuales en su cuenta de ahorros para emergencias designada en forma periódica.

Un fondo de ahorros de emergencia es independiente de cualquier otra cuenta de ahorros. Es una red de seguridad para los gastos no previstos tales como:

- La reducción en el sueldo.
- La pérdida de empleo.
- Una licencia médica no remunerada.
- Una reparación inesperada de su vehículo.

Si sus gastos de vivienda mensuales son de \$3,000, usted necesitará tener al menos \$9,000 en un fondo de ahorros de emergencia. Puede hacer crecer sus ahorros con el tiempo para cumplir con su meta de fondos de emergencia. **Tenga en cuenta que, entre más aporte a sus ahorros, más pronto llegará su meta.**



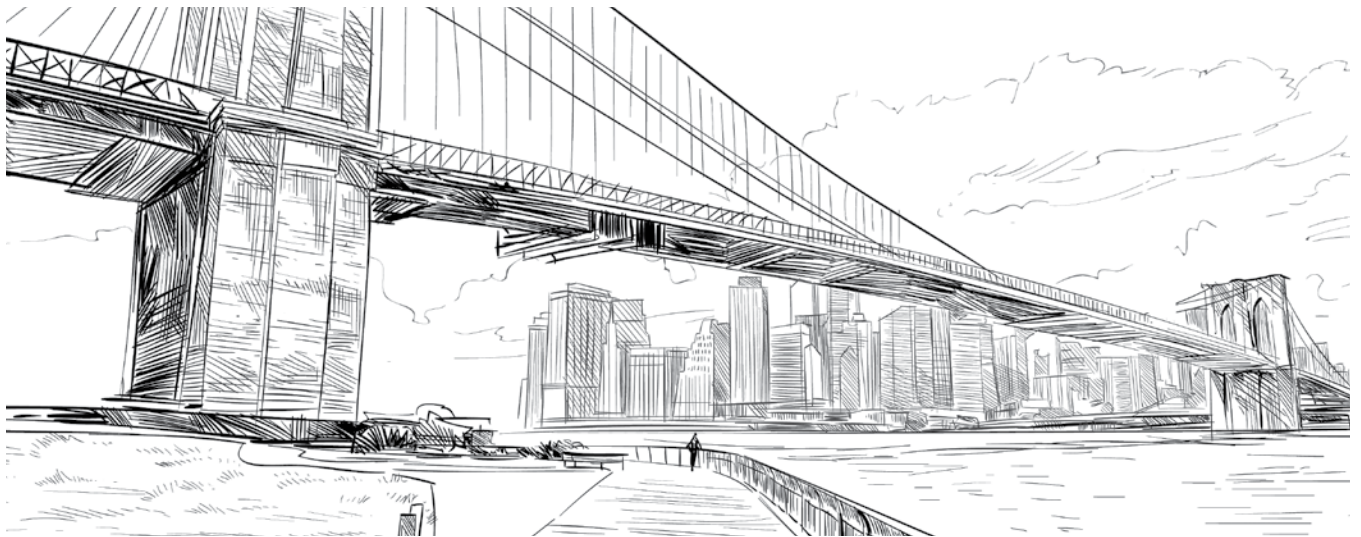
¿Cuánto debo ahorrar?

Una buena regla general es ahorrar de tres a seis meses del valor de los costos de vida, pero algunas veces eso puede no ser suficiente. En promedio, tres a seis meses de gastos de vida pueden ir desde \$5,000 hasta \$15,000, dependiendo de sus gastos mensuales. Si le es posible, le conviene aumentar el monto de sus ahorros de emergencia.

Construya su propia estrategia de ahorro

Algunas veces desarrollar una estrategia de ahorro puede ser difícil por cosas que creemos que son barreras para cumplir con sus metas de ahorro. Sin embargo, contar con una buena estrategia de ahorro, como utilizar el depósito directo a través de su empleador o establecer transferencias automáticas con su banco o cooperativa de crédito, puede reducir la tentación de abandonar su plan.

¡Convirtamos sus barreras en puentes!



Empiece con un Plan de gastos y ahorros

Un Plan de gastos y ahorros le ayuda a ver cómo el dinero que ingresa a su cuenta bancaria del hogar es utilizado para pagar los gastos y las cuentas. Cuando usted tiene un plan, se vuelve cada vez más claro dónde se encuentra financieramente cada mes y le ayuda a reconocer las áreas donde puede recortar los gastos y aumentar los ahorros.

Cambie la manera en que piensa sobre ahorrar

Manténgase motivado, siga positivo y continúe encarrilado con sus metas de ahorro. Conéctese con personas que comparten metas financieras similares para que puedan ser un apoyo mutuo. Evite hacer compras para impresionar a otros.

Disminuya la deuda

Ahorrar puede no parecer una opción cuando la deuda está pesando mucho sobre usted. Pero pagar su deuda finalmente liberará los fondos para construir sus ahorros para su nueva vivienda o su fondo de emergencia.

CONSEJO EXPERTO

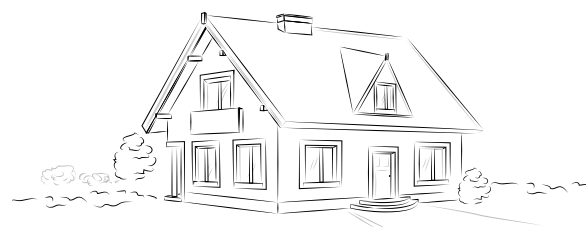
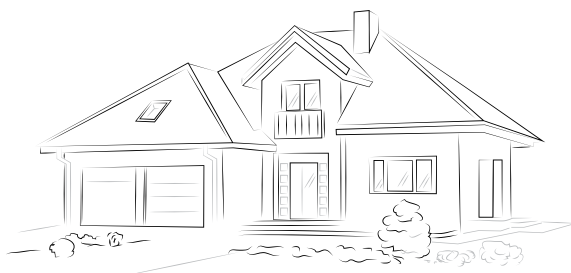
No mezcle sus fondos de emergencia con otras metas de ahorro como su cuota inicial sobre su vivienda o sus costos de cierre. Al dejar aparte los fondos de emergencia, se asegurará de que estén ahí para cuando los necesite.

Determine su nivel de comodidad con la deuda

Al crear un Plan de gastos y ahorros funcional que se ajuste a su estilo de vida y su situación particular, es importante identificar y entender cuál es su nivel de comodidad para el pago de la vivienda.

Su prestamista (el banco o la compañía hipotecaria) no considera todos sus gastos cuando determina su monto preaprobado, así que depende de usted trabajar con su Plan de ahorros y gastos para determinar el monto apropiado para su situación. (La preaprobación se cubre en el Capítulo 3, "Explorar prestamistas...").

EJEMPLO:



Su prestamista le aprobó un pago máximo de vivienda de \$1,000 al mes. Pero cuando usted calculó sus gastos mensuales en la columna "con casa" de su Plan de gastos y ahorros, tal vez se dé cuenta de que no tiene suficientes ingresos para cubrir sus otros gastos con un pago hipotecario de \$1,000. Con base en su Plan de gastos y ahorros, puede sentirse cómodo con un pago de únicamente \$900.

Es mucho mejor saber cuál es su nivel de comodidad **antes** de firmar el acuerdo de préstamo hipotecario, en lugar de tener que luchar posteriormente con un pago que es muy elevado.

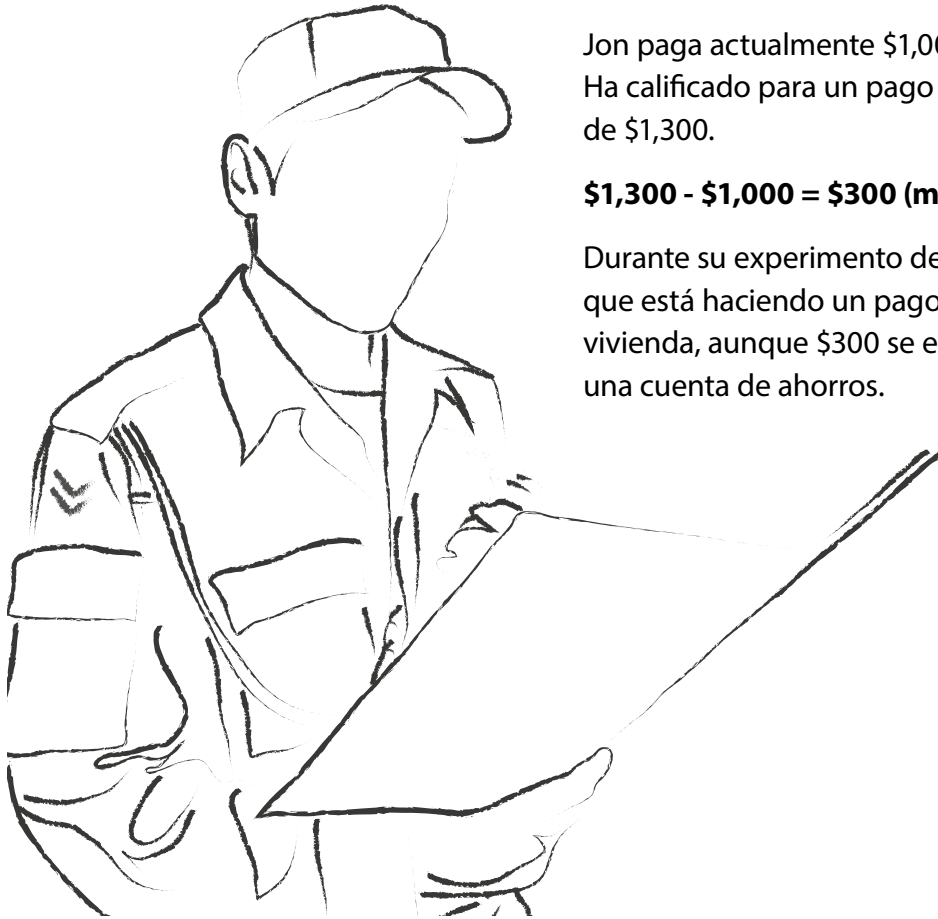
A continuación hay otra prueba para ver si está cómodo con su pago hipotecario potencial:

Reste su pago de vivienda actual de su pago hipotecario propuesto (determinado ya sea de la hoja de trabajo para preparar la hipoteca que se incluye en la página 79 o de un prestamista hipotecario) y **luego trate de ahorrar la diferencia durante tres meses.**

Plan de ahorros de comprador de vivienda por primera vez

Un plan de ahorros de comprador de vivienda por primera vez le permite a cualquier virginiano separar hasta \$50,000 para los costos de cierre sobre una nueva casa. Las ganancias obtenidas de esos fondos, intereses y ganancias de capital están libres de los impuestos estatales de Virginia. Los Planes de ahorros de comprador de vivienda por primera vez están diseñados para que los futuros propietarios de vivienda comiencen a ahorrar desde temprano para los costos de comprar una casa. Para obtener más información, visite tax.virginia.gov/first-time-home-buyer-savings-accounts-guidelines.

EJEMPLO:



Jon paga actualmente \$1,000 al mes de alquiler. Ha calificado para un pago hipotecario mensual de \$1,300.

\$1,300 - \$1,000 = \$300 (monto a ser ahorrado)

Durante su experimento de tres meses, Jon sentirá que está haciendo un pago de \$1,300 para la vivienda, aunque \$300 se están apartando en una cuenta de ahorros.

CONSEJO EXPERTO

Si encuentra que no le hace falta el dinero adicional que está depositando en su cuenta de ahorros y no ha retirado nada de ella para cubrir sus gastos, entonces el pago hipotecario propuesto puede ser razonable para usted.

Sin embargo, si encuentra que necesita retirar incluso pequeñas cantidades para cubrir sus gastos, entonces debe considerar una cantidad menor para el futuro pago hipotecario.

No compre nada a crédito antes del cierre

A medida que empieza a ver las propiedades potenciales, puede sentirse tentado a comprar cosas para su nueva casa. Aunque puede querer algo como muebles nuevos, **hacer grandes compras a crédito antes de cerrar su préstamo hipotecario puede ser desastroso.**

Las compras que se hacen a crédito, incluso aquellas que tienen términos tales como “un año, ningún pago o sin intereses”, afectarán su puntaje de crédito y su relación deuda-ingresos (con lo cual el prestamista determina cuánto usted puede pagar por su casa).

Es posible arrojar fuera de balance su puntaje y/o sus índices lo suficiente para que le nieguen un préstamo. Entonces se encontrará con nuevos muebles, electrodomésticos y otras compras y sin una casa en donde ponerlos.

A muchos de los prestamistas se le requiere que le hagan seguimiento o revisen su comportamiento crediticio después de que se le haya aprobado su hipoteca, pero no se haya hecho el cierre.

Si aparecen nuevas consultas de crédito en su informe crediticio antes del cierre, los prestamistas deben revisarlas para determinar si cualquier nueva deuda pudiera requerir una reevaluación de los términos originales citados.

También es muy importante evitar hacer compras importantes durante los primeros seis a doce meses **después** de comprar su casa. Usted y su Plan de gastos y ahorros requerirán tiempo para ajustarse a su nueva casa y los gastos asociados a ella. Puede tomar varios meses antes de que realmente sepa cuál será el promedio de las facturas de servicios públicos, y puede haber unos gastos que no se necesiten pagar cada mes.

¿Qué pasaría si...	Resultados posibles
...yo comprara un carro nuevo antes del cierre?	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la deuda contra el ingreso. • Puntaje crediticio más bajo. • Oferta hipotecaria más baja. • Ya no califica para el préstamo.
...hiciera una compra grande con la tarjeta de crédito antes del cierre? (muebles, electrodomésticos, etc.)	
...empezara una línea de crédito nueva?	
...comprara un tiempo compartido?	
...un acreedor obtuviera mi informe de crédito?	<ul style="list-style-type: none"> • Puntaje crediticio más bajo. • Ya no califica para el préstamo.

Tenga cuidado con el correo basura

Como nuevo propietario de vivienda probablemente recibirá múltiples ofrecimientos todos los días en su buzón postal de parte de compañías que le quieren hacer un préstamo para una u otra cosa. **Tenga cuidado con los cheques de préstamo automático que tal vez empiece a recibir por correo.**

Las compañías lo tentarán con cheques reales que usted simplemente tiene que endosar y cobrar. Al firmar el cheque, crea una deuda, la cual puede tener una tasa de interés muy alta u otros términos perjudiciales. Es muy fácil sobrepasarse con la deuda, por lo que una planificación cuidadosa y la precaución son cruciales.

CONSEJO EXPERTO

Tenga cuidado cuando elimine lo que parece correo basura de las compañías con las que tiene cuentas de crédito. Se les exige a los acreedores que envíen notificaciones de la Ley de Privacidad, junto con las instrucciones de “excluirse” de que su información privada sea compartida con otras empresas. A veces, el acreedor le proporcionará un número de teléfono al que puede llamar, o puede tener un formulario para que usted firme y devuelva, que les indica que no pueden compartir su información privada. **Lea todo cuidadosamente.**



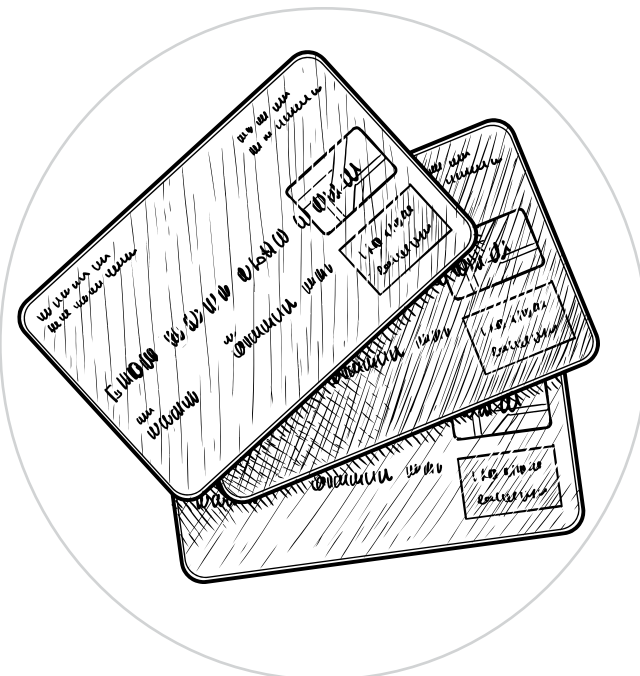
Gestione y reduzca su deuda

Cualquiera se puede sobrepasar con la deuda o crédito. El adulto estadounidense promedio tiene al menos dos tarjetas de crédito con un saldo vigente y probablemente sólo está haciendo el pago mínimo requerido.

Usted debe saber que la deuda o crédito excesivos pueden causar dificultades al solicitar un préstamo hipotecario.

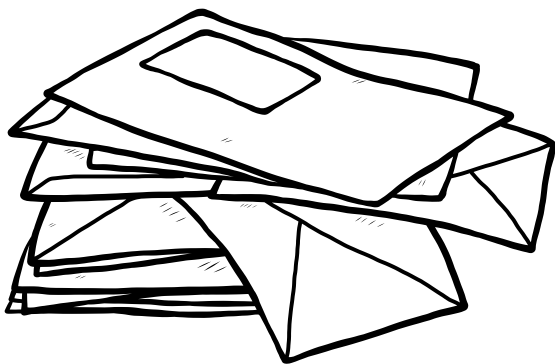
Aunque las tasas interés de las tarjetas de crédito varían, típicamente una porción considerable del pago mensual se aplica al cargo financiero, dejando sólo una pequeña cantidad para reducir el saldo. Esto se puede volver muy frustrante, especialmente si su asesor de vivienda o su prestamista le ha dicho que debe reducir su deuda para calificar para un préstamo hipotecario.

La promesa de tasas de interés introductorias bajas a menudo se utiliza para atraer a los clientes. Sin embargo, esas tasas por lo general son temporales y pueden incrementarse, algunas veces dramáticamente, después de la terminación del periodo introductorio.



5 pasos para gestionar y reducir su deuda

1. Pague sus facturas a tiempo.
2. Haga pagos adicionales en los préstamos a plazos.
3. Pague las tarjetas de crédito (use la técnica de Pago de poder).
4. Pídale a los acreedores una tasa de interés más baja.
5. Busque ayuda de un asesor de vivienda certificado.



Uso del método de Pago de poder

Cuando usted aplica mensualmente una cantidad adicional de dinero a una o dos de sus deudas, puede ver qué tan rápido disminuye el saldo. Nosotros le llamamos a esto Pago de poder.

Usted no tiene que aplicar grandes cantidades de dinero para ver los resultados. Incluso \$5 o \$10 pueden hacer una gran diferencia. Esa es la belleza del Pago de poder.

EJEMPLO:

Jane tiene una tarjeta de crédito con un saldo de \$1,000 y su pago mínimo mensual es de \$20. Si Jane hace su pago mínimo cada mes y nunca vuelve a utilizar su tarjeta, su deuda se pagará en **siete años**.

Jane no quiere hacer pagos durante todo ese tiempo, así que ella hace un Pago de poder de **\$10 adicionales** cada mes a la deuda de la tarjeta de crédito. Ahora, Jane está haciendo un pago mensual de \$30 y su deuda se pagará en solo **tres años!**

Cómo utilizar los Pagos de poder

Al pagar varias tarjetas de crédito, en lugar de repartir los pagos adicionales entre todas las cuentas, aplíquelo a la tarjeta con la mayor tasa de interés hasta que se salde por completo.

EJEMPLO:

Paso 1. El pago mínimo es de \$100 en su tarjeta con el interés más alto. Agregue \$50 adicionales a ese pago. Ahora son \$150.

Paso 2. Pague \$150 en esa tarjeta hasta que se pague en su totalidad, mientras continúa pagando el mínimo en el resto de las tarjetas.

Paso 3. Una vez que pague el saldo de su tarjeta en su totalidad, aplique esos \$150 que estaba pagando en esa tarjeta al pago de su próxima tarjeta. Los \$225 que estaba pagando en esa otra tarjeta ahora son \$375. Pague esa cantidad hasta saldar el total.

Paso 4. Una vez que el saldo de esa tarjeta se haya liquidado, agregue ese pago de \$375 a su próxima tarjeta. Los \$75 que estaba pagando ahora se convierten en \$450. Pague esa cantidad hasta que el saldo se haya liquidado.

El método de Pago de poder se puede utilizar independiente del número de tarjetas de crédito que tenga.

El tremendo impacto de hacer Pagos de poder es todavía más evidente cuando hay más de una deuda que pagar. Su compromiso con el proceso requiere disciplina, pero la recompensa puede significar acelerar drásticamente el pago de su deuda. Los pagos de poder también le pueden ayudar a pagar la deuda a plazos.

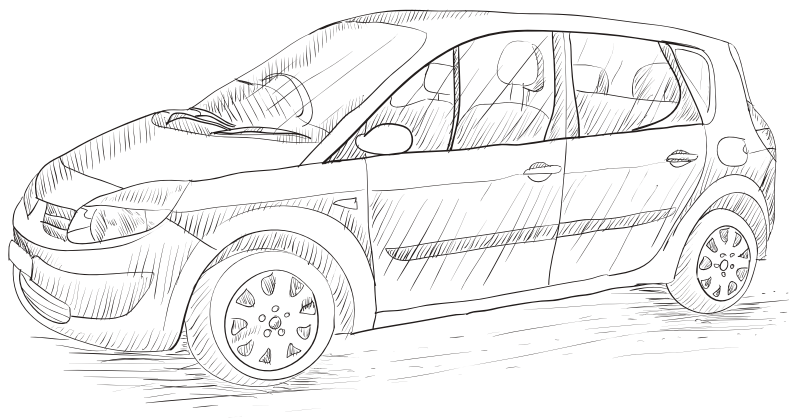
¿Qué es una deuda a plazos?

Es una deuda o préstamo que tiene un monto de pago específico durante un número específico de meses. Un buen ejemplo de esto es el pago del automóvil. Por lo general, un préstamo de automóvil es para cierta cantidad de meses con un pago establecido que vence cada mes (ejemplo: \$400 por mes por treinta y seis meses).

Si realiza su pago antes de la fecha de vencimiento, usted pagará menos interés porque la deuda se pagará en su totalidad antes de la fecha de vencimiento. Si usted aumenta el pago y paga unos días antes de la fecha de vencimiento del pago mensual, podría pagar la deuda hasta seis a doce meses antes.

CONSEJO EXPERTO

Visite powerpay.org. Este sitio gratuito, creado por el Sistema de Extensión Cooperativa de Utah, brinda herramientas para evaluar su deuda y ayudarle a utilizar estratégicamente el sistema de Pago de poder por su cuenta. El sitio web también proporciona recursos para ayudarle con su Plan de gastos y ahorros.





¡Está en camino!

En este capítulo, usted ha aprendido acerca de:

- Crear un Plan de gastos y ahorros funcional para su hogar.
- Ser consciente de dónde se gasta el dinero (especialmente el efectivo).
- Mantener sus gastos al mínimo.
- Reducir sus deudas.

Es mucho que abarcar, ¡pero usted puede lograrlo! Recuerde, hay asesores de vivienda y de crédito en su comunidad listos para ayudarle a resolver sus problemas financieros.

Los asesores de vivienda certificados le pueden ayudar a:

- Crear su Plan de gastos y ahorros.
- Resolver problemas de crédito.
- Formular un plan de acción.

Formularios examinados en este capítulo:

- Plan de gastos mensuales del hogar.

Recursos útiles

Muchas organizaciones ofrecen asesoría sin ningún cargo. Usted puede encontrar que sus servicios son valiosos a medida que se prepara financieramente para ser propietario de una vivienda. Algunas agencias también proporcionan asistencia y orientación después de que usted ha comprado su casa.

- El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, por sus siglas en inglés) cuenta con un sitio web que muestra por estado las agencias de asesoría de vivienda aprobadas por HUD. Para obtener más información, o para localizar un asesor de vivienda certificado cerca de usted, llame al 1-800-569-4287 o visite el sitio web hudexchange.info/programs/housing-counseling.
- El sitio web de Virginia Housing cuenta con información sobre asesoría de vivienda y la manera en que un asesor de vivienda certificado le puede ayudar. Obtenga más información en virginiahousing.com/HousingCounselors.
- Si usted está en el ejército, por favor comuníquese con su Centro de Servicio de la Base para obtener información y servicios adicionales sobre vivienda.



PLAN DE GASTOS Y AHORROS DEL HOGAR

NÚMERO DE INTEGRANTES DE LA FAMILIA

Adultos _____
Niños _____

INGRESO MENSUAL NETO

	Ahora	Con casa
Fuente 1	_____	_____
Fuente 2	_____	_____
Fuente 3	_____	_____
Total de ingresos (A)	_____	_____

GASTOS FIJOS

	Ahora	Con casa
Arriendo/hipoteca	_____	_____
Electricidad	_____	_____
Gasolina/aceite	_____	_____
Agua/alcantarillado	_____	_____
Teléfono celular/residencial	_____	_____
Servicios de streaming	_____	_____
Servicio de Internet	_____	_____
Recolección de basura	_____	_____
Servicios de televisión	_____	_____
Seguro médico	_____	_____
Seguro de automóvil	_____	_____
Seguro de vida	_____	_____
Seguro de arrendador/vivienda	_____	_____
Manutención infantil/pensión alim.	_____	_____
Cuidado infantil	_____	_____
Cuotas HOA/condominio	_____	_____
Otros	_____	_____
Total fijos (B)	_____	_____

PAGO DE DEUDAS

	Ahora	Con casa
Préstamo de automóvil	_____	_____
Otros préstamos (personal, muebles, etc.)	_____	_____
Préstamos estudiantiles	_____	_____
Tarjetas de crédito principales	_____	_____
Otras tarjetas de compras (tienda dep., gasolina, etc.)	_____	_____
Total de deudas (C)	_____	_____

GASTOS FLEXIBLES

	Ahora	Con casa
Ahorros	_____	_____
Comestibles	_____	_____
Comer fuera (trabajo, etc.)	_____	_____
Entretenimiento/pasatiempos	_____	_____
Lavandería/tintorería	_____	_____
Ropa	_____	_____
Suministros de limpieza	_____	_____
Gasolina/electricidad del automóvil	_____	_____
Mantenimiento del automóvil	_____	_____
Servicio de transporte o trans. compartido	_____	_____
Estacionamiento/peajes	_____	_____
Compra de aplicaciones	_____	_____
Alcohol/cigarrillos	_____	_____
Iglesia/beneficencia	_____	_____
Matrícula/libros	_____	_____
Servicios de barbería/salón de belleza	_____	_____
Membresías (gimnasio, etc.)	_____	_____
Médicos/dentista	_____	_____
Mascotas	_____	_____
Lotería/bingo	_____	_____
Cuidado del césped	_____	_____
Mantenimiento y reparaciones	_____	_____
Otros	_____	_____
Total flexibles (D)	_____	_____

GASTOS

Fijos (B)	_____	_____
Deudas (C)	_____	_____
Flexibles (D)	_____	_____
Total de gastos (E)	_____	_____

Reste los gastos de los ingresos (A - E)

Total de ingresos (A)	_____	_____
Total de gastos (E)	_____	_____
Diferencia (+ o -)	_____	_____

Firma del solicitante: _____

Firma del solicitante: _____

CERTIFICACIÓN: Por medio de la presente certifico que he revisado el presupuesto anterior con el (los) solicitante(s) y estoy de acuerdo en que es razonable.

Firma del prestamista o asesor: _____

Examen del Capítulo 1

- 1. Seleccione los gastos flexibles de la siguiente lista. Los artículos de pago flexible son aquellos que pueden cambiarse fácilmente de un mes a otro, como lo que gasta en ropa o pasatiempos.**
 - A. Comestibles, periódicos / revistas, entretenimiento, ropa.
 - B. Cuidado de niños, renta / hipoteca, electricidad, teléfono.
 - C. Préstamos a plazos, préstamos de automóvil, pagos de tarjetas de crédito.

- 2. Seleccione los gastos adicionales en los que puede incurrir un propietario de vivienda, que deben ser incluidos en el plan de gastos "con casa".**
 - A. Gasolina / aceite, seguro médico, mantenimiento de automóvil.
 - B. Manutención de menores / pensión alimenticia, médico / dentista, salir a cenar.
 - C. Recolección de basura, mantenimiento / reparaciones, cuotas de asociación de propietarios, servicios públicos.

- 3. Un Plan de gastos y ahorros consta de dos partes:**
 - A. Ingresos y gastos.
 - B. Deudas e ingresos.
 - C. Gastos fijos y flexibles.

- 4. Los pasos para prepararse para ser un futuro propietario de vivienda incluyen:**
 - A. Crear un Plan de gastos y ahorros funcional para su hogar.
 - B. Volverse consciente de dónde se gasta el dinero (especialmente el efectivo).
 - C. Mantener su gasto al mínimo.
 - D. Reducir sus deudas.
 - E. Todas estas.

- 5. Un buen hábito de ahorro es utilizar el depósito directo a través de su empleador, reduciendo así la tentación de gastar.**

Verdadero Falso

- 6. Mantener una cuenta de ahorros separada para compras grandes o para la cuota inicial de la vivienda le facilitará alcanzar su objetivo de ahorro.**

Verdadero Falso

- 7. Es aconsejable comprar muebles nuevos para el hogar a crédito inmediatamente después de mudarse a una nueva casa.**
- Verdadero Falso
- 8. Usted debería tener ahorrados nueve a doce meses de gastos de vida para los gastos imprevistos.**
- Verdadero Falso
- 9. Hacer pagos de poder a una deuda a la vez le ayudará a reducir su deuda general más rápido.**
- Verdadero Falso
- 10. Los consumidores recibirán periódicamente avisos sobre la Ley de Privacidad en el correo que les permitirá “excluirse” para que su información privada no se comparta con otras compañías.**
- Verdadero Falso
- 11. El capital o patrimonio neto es la diferencia entre el valor de su casa y el monto que debe por ella.**
- Verdadero Falso
- 12. Con un préstamo de interés fijo, los pagos sobre el capital y los intereses cambian durante la vida de su préstamo.**
- Verdadero Falso
- 13. Tener dinero en una cuenta de ahorros de emergencia es una parte esencial del manejo de sus finanzas personales.**
- Verdadero Falso
- 14. Las compras realizadas a crédito, incluso aquellas que tienen términos como “un año, sin pagos o sin intereses”, afectarán su puntaje crediticio y su relación deuda-ingresos. Esto podría llevar a la reevaluación y modificación de los términos citados originalmente.**
- Verdadero Falso

15. Un comprador potencial de vivienda se entera de que un pago hipotecario mensual será \$300 mayor de lo que actualmente paga de alquiler. A lo largo de un periodo de tres meses, él debe haber ahorrado \$750 para determinar su nivel de comodidad con el monto de pago esperado.

- Verdadero Falso

16. La clave del éxito del Plan de gastos y ahorros es asegurarse de incluir todos los gastos.

- Verdadero Falso

17. Es importante determinar cuál es su nivel de comodidad para el pago de una casa al principio del proceso de compra.

- Verdadero Falso

18. Las ventajas de ser el propietario de una vivienda incluyen:

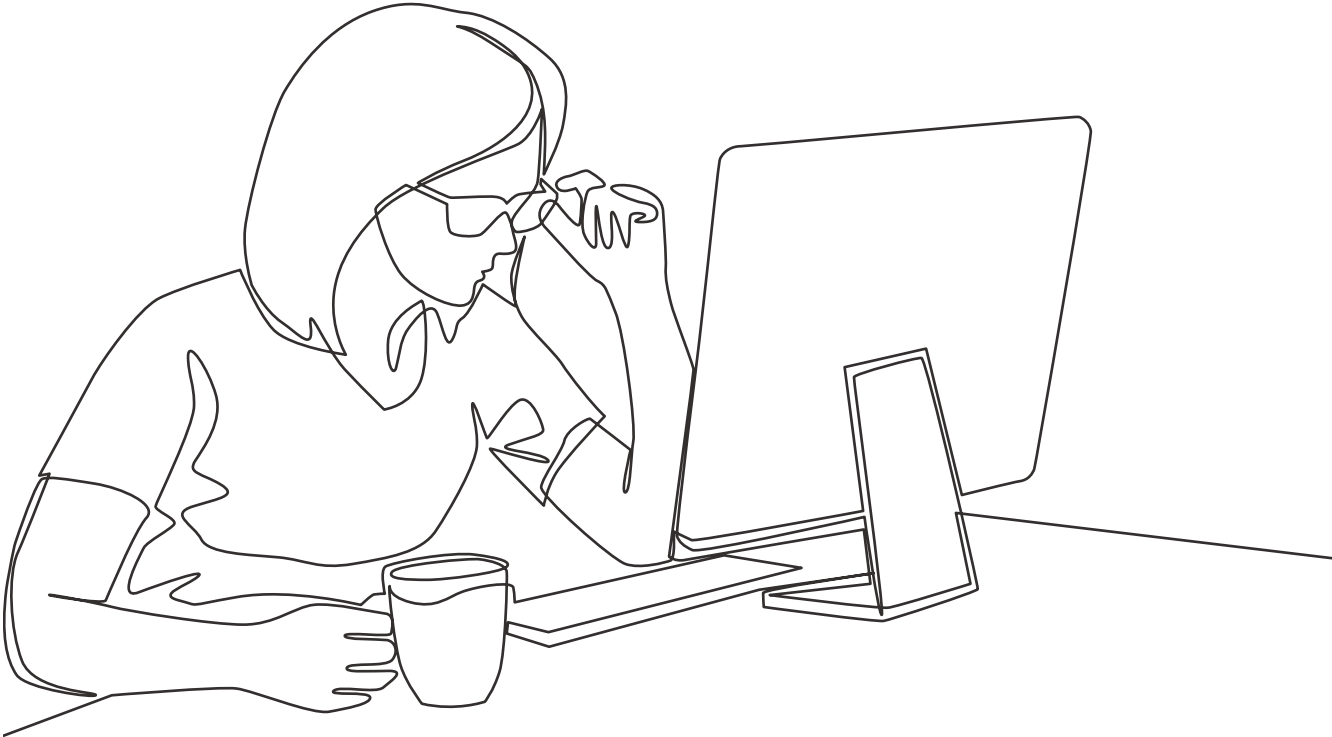
- A. Acumulación de riqueza.
- B. Potenciales beneficios fiscales.
- C. Costo estable de la vivienda.
- D. Todas las anteriores.

19. Aprovechar un cheque de préstamo automático que puede llegar por correo a un nuevo propietario de vivienda creará un préstamo que puede tener una tasa de interés elevada y otros términos perjudiciales.

- Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. A	5. Verdadero	9. Verdadero	13. Verdadero	17. Verdadero
2. C	6. Verdadero	10. Verdadero	14. Verdadero	18. D
3. A	7. Falso	11. Verdadero	15. Falso	19. Verdadero
4. E	8. Falso	12. Falso	16. Verdadero	



Crédito: lo bueno, lo malo y lo mejorado

Capítulo 2

Nos guste o no, el crédito es una parte importante de nuestra vida. Cualquier cosa que tenga que ver con préstamos, crédito o ahorros se vuelve una parte de su historial financiero.

Y, si está pensando en convertirse en propietario de vivienda, es importante tener buen crédito. Es por ello que usted debe utilizar el suyo sabiamente.

Su puntaje de crédito le puede hacer más fácil o más difícil obtener la aprobación de una hipoteca, un préstamo para vehículo o una tarjeta de crédito. También puede afectar cosas como su capacidad para calificar para un trabajo o el precio que se le cobra por un seguro. Tomar decisiones financieras inteligentes para fortalecer y salvaguardar su crédito le beneficiará ahora y en el futuro.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- Qué es el crédito y por qué es importante.
- Leer y entender su informe crediticio.
- Cómo puede mejorar su puntaje crediticio.

Agencias de informe crediticio: entender las Tres grandes

Su historial de crédito (incluyendo su historial de pagos de facturas, sus pagos de préstamos actuales, etc.) se captura en un informe crediticio. Casi todos los prestamistas utilizan los informes crediticios para calificar a los prestatarios potenciales. Es por eso que cualquiera que haya tomado prestado, o que haya intentado tomar prestado, dinero de un acreedor por lo general tiene un historial crediticio con una, si no todas, las tres agencias de informe crediticio principales.

Las agencias de informe crediticio no aprueban o rechazan un crédito, solo recolectan y reportan la información.

Usted debe saber que no todos los acreedores le envían información a alguna (o a todas) las agencias de crédito; algunos solo le envían información a una.

Esto típicamente crea tres informes crediticios diferentes con las tres agencias principales de informe crediticio: Equifax, TransUnion y Experian. Cada agencia cubre zonas diferentes del país.

Tenga en cuenta que los acreedores que no reportan regularmente la información crediticia pueden decidir reportarla si usted se retrasa, omite o deja de hacer pagos. Esto podría impactar negativamente su historial crediticio y disminuir su puntaje.

Por lo general, tanto los acreedores como los consumidores tienen que pagar para acceder a los informes crediticios. Pero hay algunas excepciones.

Un consumidor puede tener el derecho a una copia gratuita de su informe crediticio si:

- Le han rechazado crédito, empleo o seguro debido a la información en el informe crediticio.
- El consumidor está desempleado.
- El consumidor está recibiendo asistencia pública.

CONSEJO EXPERTO

Si a usted le han negado un trabajo, seguro o crédito debido a un informe crediticio negativo dentro de los últimos sesenta días, tiene derecho a recibir un informe crediticio gratuito a solicitud.



Su informe crediticio anual gratuito

Bajo la Ley de Transacciones Crediticias Justas y Precisas (Ley FACT, por sus siglas en inglés), usted puede solicitar un informe crediticio gratuito de cada una de las principales agencias de informe crediticio cada 12 meses.

Usted debe aprovechar la Ley FACT y ver sus tres historiales crediticios al menos una vez al año para determinar si la información que se reporta es correcta.

Deberá decidir si desea solicitar los tres informes crediticios al mismo tiempo. La ventaja de solicitar los tres al mismo tiempo es que puede compararlos fácilmente, pero recuerde que no será elegible para otro informe crediticio gratuito durante 12 meses.

Por otro lado, es buena idea espaciar sus solicitudes en lugar de solicitar los tres informes a la vez. De esa manera usted puede hacer seguimiento a cualquier cambio o nueva información que pueda aparecer en su informe crediticio y desarrollar el hábito de supervisar su informe crediticio periódicamente.

EJEMPLO:

Solicite un informe nuevo cada cuatro meses:

- En enero, solicite su informe de Equifax.
- En mayo, solicite su informe de TransUnion.
- En septiembre, solicite su informe de Experian.



Cómo solicitar su informe gratuito

A las tres oficinas de crédito —Equifax, TransUnion y Experian— la ley federal les exige que proporcionen un informe crediticio anual gratuito. De hecho, AnnualCreditReport.com fue creada por las oficinas de crédito como un sitio único para proporcionar a usted sus informes crediticios anuales.

Los informes crediticios siguen siendo la herramienta número uno utilizada por los acreedores para determinar su solvencia crediticia. Un consumidor debe dar un permiso escrito o verbal para que su informe crediticio sea extraído.

CONSEJO EXPERTO

El único sitio web autorizado para obtener informes crediticios gratuitos es annualcreditreport.com. Usted deberá proporcionar su nombre, dirección, número de seguro social y fecha de nacimiento para verificar su identidad.

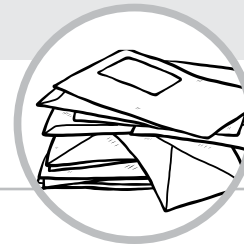
3 formas fáciles de solicitar su informe crediticio gratuito



Visite
annualcreditreport.com
para ver, imprimir y descargar
su informe crediticio.



Llame al
877-322-8228
y complete
un proceso de
verificación sencillo.
Usted deberá
esperar de dos a tres
semanas para recibir
su informe crediticio.



Descargue un
formulario de solicitud en
annualcreditreport.com.
Imprima, llene y envíe por
correo el formulario a:

Annual Credit Report
Request Service
P.O. Box 105281
Atlanta, GA 30348-5281

Entender su informe crediticio

Puede parecer intimidante a primera vista, pero leer su informe crediticio es realmente sencillo. Su informe crediticio es un registro de su actividad e historial crediticios. Mantiene un registro de su confiabilidad financiera.

Cada informe crediticio contiene cinco secciones principales:

1. Información personal.
2. Registros públicos.
3. Cuentas potencialmente negativas.
4. Información del acreedor y la cuenta.
5. Consulta (dura o blanda).

Sección de información personal

La sección de información personal siempre incluye su(s) nombre(s), dirección y número de Seguro Social. También puede incluirse otra información como un historial de empleo y la fecha de nacimiento.

Es importante revisar toda la información cuidadosamente para asegurarse de que esta se está reportando de manera correcta.

Sección de registros públicos

La sección de registros públicos muestra cualquier problema relacionado con el crédito procesado a través de los sistemas judiciales. Esto puede incluir cualquiera de los siguientes:

- Las sentencias judiciales sobre un informe crediticio deben haber sido pagadas completamente y anotadas como “satisfechas”. Las sentencias permanecen en el informe por un mínimo de siete años a partir de la fecha de la presentación. Sin embargo, las sentencias no pagadas pueden volver a presentarse ante el tribunal. **Es muy importante mantener buenos registros, especialmente los recibos de las sentencias judiciales pagadas.**
- Los gravámenes fiscales, sean federales o estatales, deben pagarse en su totalidad antes de solicitar una hipoteca. Un asesor de vivienda o crédito certificado le puede ayudar a establecer un plan de pagos.

CONSEJO EXPERTO

Si tiene un sufijo asociado a su nombre, como Jr., utilícelo siempre al solicitar crédito o firmar otro documento legal. Este paso simple ayuda a garantizar una identidad positiva y evita confusiones potenciales con el informe de otra persona con un nombre similar.

- La bancarrota es un procedimiento legal diseñado para proteger tanto al individuo que no puede cumplir con sus obligaciones financieras como a los acreedores involucrados.

La **Bancarrota del Capítulo 7** (también conocida como bancarrota de liquidación) elimina toda la deuda incluida en la ejecución y permanece en un informe crediticio durante diez años a partir de su ejecución.

La **Bancarrota del Capítulo 13** (también conocida como bancarrota de reorganización) es una reorganización de la deuda y permanece en el informe crediticio durante siete años a partir de su presentación. Se le entrega un plan de pago aprobado por el Tribunal que dura tres o cinco años. Si usted completó el plan de pago y está al día con todos sus pagos de deuda, podrá retener su propiedad.

Prueba de medios: El código de bancarrota requiere que las personas que quieren presentar una bancarrota del Capítulo 7 demuestren que no tienen los medios para pagar sus deudas. La prueba toma en cuenta información como ingresos, activos, gastos y deuda no garantizada. Si un deudor no pasa la prueba, la bancarrota del Capítulo 7 puede ser descartada o convertida en un procedimiento del Capítulo 13.

- **Haber incumplido los pagos de manutención infantil** que se pagan a la Division of Child Support Enforcement (División de Manutención de Niños) puede ser informado en su historial crediticio. Usted no podrá calificar para un préstamo hipotecario hasta que los incumplimientos en la manutención infantil se hayan pagado en su totalidad. Es importante guardar todos los documentos relacionados con las transacciones y su historial de pagos después de haber incumplido el pago de la manutención infantil.

- **La deuda federal**, como los préstamos estudiantiles en incumplimiento de pago, deben ponerse al corriente antes de que pueda obtener un préstamo hipotecario. Los asesores de vivienda y de crédito certificados pueden ayudarle a establecer un plan de pagos de préstamos estudiantiles.



REHABILITACIÓN DE PRÉSTAMO ESTUDIANTIL

Una opción para sacar su préstamo del incumplimiento de pago es la rehabilitación del préstamo. Para rehabilitar un préstamo estudiantil en incumplimiento, usted debe:

- Realizar nueve pagos mensuales voluntarios, razonables y asequibles (según lo determine su titular del préstamo) dentro de los 20 días de la fecha de vencimiento.
- Realice los nueve pagos durante un plazo de 10 meses consecutivos.



Para obtener más información visite <https://studentaid.ed.gov/sa/repay-loans/default/get-out>.

Sección de cuentas potencialmente negativas

La sección de cuentas potencialmente negativas lista las deudas que un acreedor ha vendido a una agencia de cobranza cuando una cuenta se pasó de la fecha de vencimiento. La Ley de Equidad de Informes de Crédito de E.E. U.U. de 1997 exige que la agencia de informes crediticios proporcione información específica de la cuenta incluyendo:

- El acreedor original.
- La fecha en que se compró la cuenta.
- La cantidad de deuda que fue comprada.
- Una porción del número de la cuenta original.

Una cuenta de cobranza permanece en el informe crediticio durante siete años a partir **de la fecha de la última actividad**, la cual puede ser ya sea la fecha de la transferencia de la cuenta o la fecha del último pago.

Secciones de cuentas de crédito

Las secciones de **cuentas** incluyen un informe actualizado proporcionado mensualmente por la mayoría de los acreedores a una o más de las tres agencias de informe crediticio. Este informe relaciona su crédito actual y pasado por tipo de cuenta, como tarjeta de crédito, hipoteca,

CONSEJO EXPERTO

Restablecer una relación con el acreedor de una cuenta de cobranza que fue retirada después del límite de siete años puede llevar a que la cuenta de cobranza se vuelva a poner en el informe crediticio y se reinicien los siete años. (Ejemplo: al hacer un acuerdo de pagos).

préstamo estudiantil o préstamo para automóvil. Una muestra de un informe crediticio está disponible en la página 40.

La información del informe crediticio puede incluir:

- El nombre de la cuenta (ej. tarjeta Chase).
- El número de la cuenta (p. ej., 1234XXXX).
- El tipo de cuenta (ej. tarjeta de crédito).
- Propietario (p. ej., Individual).
- La fecha de apertura.
- La fecha en la que fue reportada.
- El estado (p. ej., pagada según lo acordado / al corriente).
- La fecha de la última actividad.
- Los meses de revisión.
- El pago programado.
- El monto pagado real.
- El crédito elevado.
- El límite de crédito.
- El saldo más alto.
- La duración del plazo.
- La fecha en que se cerró.

ES BUENO SABER

Toda la información del acreedor permanece en el informe crediticio de usted durante **siete años** desde la fecha de la última actividad (también conocida como "actualización de estado").

Titularidad y responsabilidad de la cuenta

Cada acreedor lista el tipo de titularidad:

- **Usuario autorizado:** es un usuario a quien se le permite, por la persona responsable de pagar la deuda, hacer cargos a una cuenta de crédito, pero no es responsable del pago.
- **Individual:** solo un individuo es responsable del pago.
- **Conjunta:** dos o más individuos son responsables del pago.
- **Codeudor:** este individuo es responsable del pago de la deuda de otra persona si el deudor principal incumple. Ese préstamo aparecerá en el informe crediticio de cada persona, junto con el historial de pagos.

INFORME CREDITICIO DE MUESTRA

LEAH HOMEBOUND

Fecha del informe: 30 de julio de 2019

Conformación del informe: 0123456789

Número de confirmación del informe: Usted va a necesitar su número de informe cuando se comuniquen con la agencia de informes crediticios.

INFORMACIÓN DE LA CUENTA



Cuentas revolventes

Información de la cuenta:

La información presentada por sus acreedores. Incluye elementos potencialmente negativos y cuentas cerradas. También incluye el nombre y la dirección del acreedor, el número de cuenta de usted y el estado de esa cuenta.

Las cuentas revolventes son aquellas que generalmente incluyen un límite de crédito y requieren de un pago mínimo mensual, como las tarjetas de crédito.

1st CHANCE BANK

Resumen

Su relación de deuda contra crédito representa el monto del crédito que está utilizando y generalmente conforma un porcentaje de su puntaje crediticio. Se calcula dividiendo el saldo informado de una cuenta por su límite de crédito.

Número de cuenta	xxxxxx0012345	Saldo reportado	\$600
Estado de la cuenta	PAGA_SEGÚN_LO_ACORDADO	Relación de deuda contra crédito	30 %
Crédito disponible	\$2,000		

Historial de la cuenta:

Las siguientes tablas muestran hasta dos años del saldo mensual, crédito disponible, pagos programados, fecha del último pago, crédito elevado, límite de crédito, monto en mora, designador de actividad y comentarios.

Saldo

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2018										\$25	\$225	\$475
2019	\$700	\$567	\$525	\$444	\$700	\$626	\$600					

Crédito disponible

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2018							\$2,000			\$1,975	\$1,775	\$1,525
2019	\$1,300	\$1,433	\$1,475	\$1,556	\$1,300	\$1,374	\$1,400					

Pago programado

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2018										\$20	\$20	\$20
2019	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40					

Pago real

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2018										\$20	\$20	\$20
2019	\$160	\$40	\$40	\$100	\$150	\$40	\$40					

Monto en mora

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2018												
2019												

Historial de pagos:

Indica el estado de la cuenta del año actual y años anteriores de forma mensual. La "clave de calificación" identifica los tipos de estado.

Historial de pagos

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2019	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗✗	✗✗	✓	✓	✓
2018	✗✗	✗✗	✗✗	✗✗	✗✗	✗✗	✗✗	✗✗	✗✗	✓	✓	✓

Clave de calificación

✓ Pagado a tiempo	30 30 días de mora	60 60 días de mora	90 90 días de mora	120 120 días de mora
150 150 días de mora	180 180 días de mora	V Rendición voluntaria	F Ejecución hipotecaria	C
CO Cancelación	B Incluido en la bancarrota	R Embargo	TN Muy nuevo para calificar	✗✗ No hay datos disponibles

Detalles de la cuenta

Detalles de la cuenta:

Proporciona información detallada sobre la cuenta, como "Tipo de cuenta" y "Monto en mora".

Crédito elevado	\$2000	Propietario	Individual
Límite de crédito	\$2000	Tipo de cuenta	REVOLVENTE
Frecuencia de los plazos	Mensualmente	Duración del plazo	0
Saldo	\$600	Fecha de apertura	14 de julio de 2018
Monto en mora		Fecha en que se reportó	20 de julio de 2019
Monto de pago real	\$40	Fecha del último pago	01 de julio de 2019
Fecha de la última actividad		Monto de pago programado	\$ 40
Meses revisados	10	Primer reporte de incumplimiento	
Designador de actividad		Clasificación del acreedor	DESCONOCIDO
Fecha de inicio del pago diferido		Monto calificado como incobrable	
Fecha de pago global final		Monto del pago global final	
Tipo del préstamo	Tarjeta de crédito	Fecha de cierre	
Fecha del primer incumplimiento de pago			

Comentarios:

Contacto: 1st CHANCE CARD
333 N. NUCKLES ST.
WILMINGTON, DE 99999
1-888-888-8888



Cuentas a cuotas

SAMMIE ED

Cuentas a plazos:

Préstamos que requieren el pago mensual hasta que se liquide el préstamo, como préstamos para automóviles o estudiantiles.

La relación de deuda contra crédito representa el monto del crédito que está utilizando y generalmente conforma un porcentaje de su puntaje crediticio. Se calcula dividiendo el saldo informado de una cuenta por su límite de crédito.

Número de cuenta	xxxxxx054321	Saldo reportado	\$8,905
Estado de la cuenta	PAGA_SEGÚN_LO_ACORDADO	Relación de deuda contra crédito	63 %
Crédito disponible			

Historial de la cuenta

Las siguientes tablas muestran hasta dos años del saldo mensual, crédito disponible, pagos programados, fecha del último pago, crédito elevado, límite de crédito, monto en mora, designador de actividad y comentarios.

Saldo

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2017					\$14,202		\$13,537		\$13,154	\$12,965	\$12,787	
2018	\$12,450	\$12,260	\$12,208	\$12,018	\$11,823	\$11,629	\$11,431	\$11,234	\$11,035	\$10,939		\$10,423
2019	\$10,219	\$10,011	\$9,792	\$9,580	\$9,355	\$9,133	\$8,905					

Pago programado

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2017					\$302		\$303		\$303	\$303	\$303	
2018	\$305	\$305	\$305	\$306	\$307	\$307	\$308	\$308	\$308	\$309		\$309
2019	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310					

Pago real

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2017						\$303	\$503		\$303	\$103	\$303	
2018	\$305	\$305	\$305	\$306	\$307	\$307	\$308	\$308	\$308		\$618	\$309
2019	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310					

Monto en mora

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2017												
2018												
2019												

Historial de pagos

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2019	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✕	✕	✕	✕	✕
2018	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2017	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	30	✓	✓

Clave de calificación

✓ Pagado a tiempo	30 30 días de mora	60 60 días de mora	90 90 días de mora	120 120 días de mora
150 150 días de mora	180 180 días de mora	V Rendición voluntaria	F Ejecución hipotecaria	C
CO Cancelación	B Includo en la bancarrota	R Embargo	TN Muy nuevo para calificar	✕ No hay datos disponibles

Detalles de la cuenta

Ver información detallada sobre esta cuenta. Comuníquese con el acreedor o prestamista si tiene alguna pregunta al respecto.

Crédito elevado	\$11,195	Propietario	PASIVO_CONTRACTUAL_CONJUNTO
Límite de crédito		Tipo de cuenta	CUOTAS A PLAZOS
Frecuencia de los plazos	Mensualmente	Duración del plazo	7
Saldo	\$8,905	Fecha de apertura	19 de octubre de 2013
Monto en mora		Fecha en que se reportó	10 de julio de 2019
Monto de pago real	\$310	Fecha del último pago	03 de julio de 2019
Fecha de la última actividad		Monto de pago programado	\$310

Meses revisados	89	Primer reporte de incumplimiento	
Designador de actividad		Clasificación del acreedor	DESCONOCIDO
Fecha de inicio del pago diferido		Monto calificado como incobrable	
Fecha de pago global final		Monto del pago global final	
Tipo de préstamo	Préstamo educativo	Fecha de cierre	
Fecha del primer incumplimiento de pago			

Comentarios:

Contacto: SAMMIE ED
 PO BOX 1234
 WILMINGTON, DE 99999
 1-999-999-9999

OTRAS CUENTAS

Otras cuentas son aquellas que aún no están identificadas como revolventes, hipotecarias o a plazos, como las obligaciones de manutención infantil o los contratos de alquiler.

DECLARACIONES DEL CONSUMIDOR

Las declaraciones del consumidor son explicaciones de hasta 100 palabras sobre un elemento con el que puede estar en desacuerdo o le gustaría proporcionar detalles y adjuntarlo a su expediente crediticio para proporcionar más información. Estas declaraciones son voluntarias y no afectan su puntaje crediticio.

Consultas

La solicitud de su historial crediticio se lista en su informe cuando cualquiera revisa la información crediticia de usted. Los dos tipos de consulta son aquellas que pueden impactar su puntaje o calificación crediticia y aquellas que no.

CONSULTAS

Consultas duras

Consultas que pueden afectar su puntaje crediticio. Estas consultas son realizadas por compañías a las cuales usted les ha solicitado crédito o un préstamo. Pueden permanecer en su expediente crediticio hasta dos años.

Fecha	Compañía	Originador de la solicitud
10 de junio de 2018	1st CHANCE BANK 222 N. NUCKLES STREET WILMINGTON, DE 99999 1-888-777-7777	
21 de febrero de 2018	DEPARTAMENTO DE PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES DE EE.UU. 111 OLD MIND STREET NIAGARA FALLS, NY 44444 1-999-666-6666	

Consultas blandas

Consultas que no impactan su puntaje o calificación crediticia. Estas consultas pueden provenir de compañías que hacen ofertas promocionales de crédito, acreedores existentes que revisan su cuenta periódicamente, empleadores o su propia solicitud para verificar su expediente. Pueden permanecer en su expediente crediticio hasta dos años.

Fecha	Compañía	Descripción
4 de mayo de 2019	CREDIT KRYSTAL, INC	Directo a informe del consumidor
16 de junio de 2019	1 st CHANCE BANK USA, N.A.	Consulta de revisión de cuenta
2 de agosto de 2017	VIRGINIA HELP, INC	Informe de empleo

REGISTROS PÚBLICOS



Bancarrotas

Actualmente no tiene bancarrotas en su expediente.



Fallos judiciales

Actualmente no tiene fallos judiciales en su expediente.



Gravámenes

Actualmente no tiene gravamen en su expediente.

Registros públicos:

Esta sección incluye elementos del registro público que agencias de informe crediticio han obtenido de las cortes locales, estatales y federales a través de un tercero proveedor.

COBRANZAS

Actualmente no tiene cobranzas en su expediente.

Cobranzas

Las cobranzas son cuentas con deudas pendientes que el acreedor ha colocado en una agencia de cobros. Las cobranzas permanecen en su informe crediticio hasta por 7 años a partir de la fecha en que la cuenta se convirtió en morosa. Por lo general tienen un impacto negativo sobre su puntaje o calificación crediticia.

INFORMACIÓN PERSONAL

Identificación

La identificación indica su identificación actual según lo informado a las agencias de informes de acreedores. No afecta su puntaje o calificación crediticia.

SSN: XXX-XXX-1234

Se ha ocultado su SSN para su protección.

Fecha de nacimiento: 1 de enero de 1985

Nombres reportados: LEAH V. HOMEBOUND, LEA HOMEBOUND, y LEAH SAVES

Otra identificación

Actualmente no tiene otras identificaciones en su expediente.

Información de contacto de alerta

Actualmente no tiene ningún contacto de alerta en su expediente.

Información de contacto

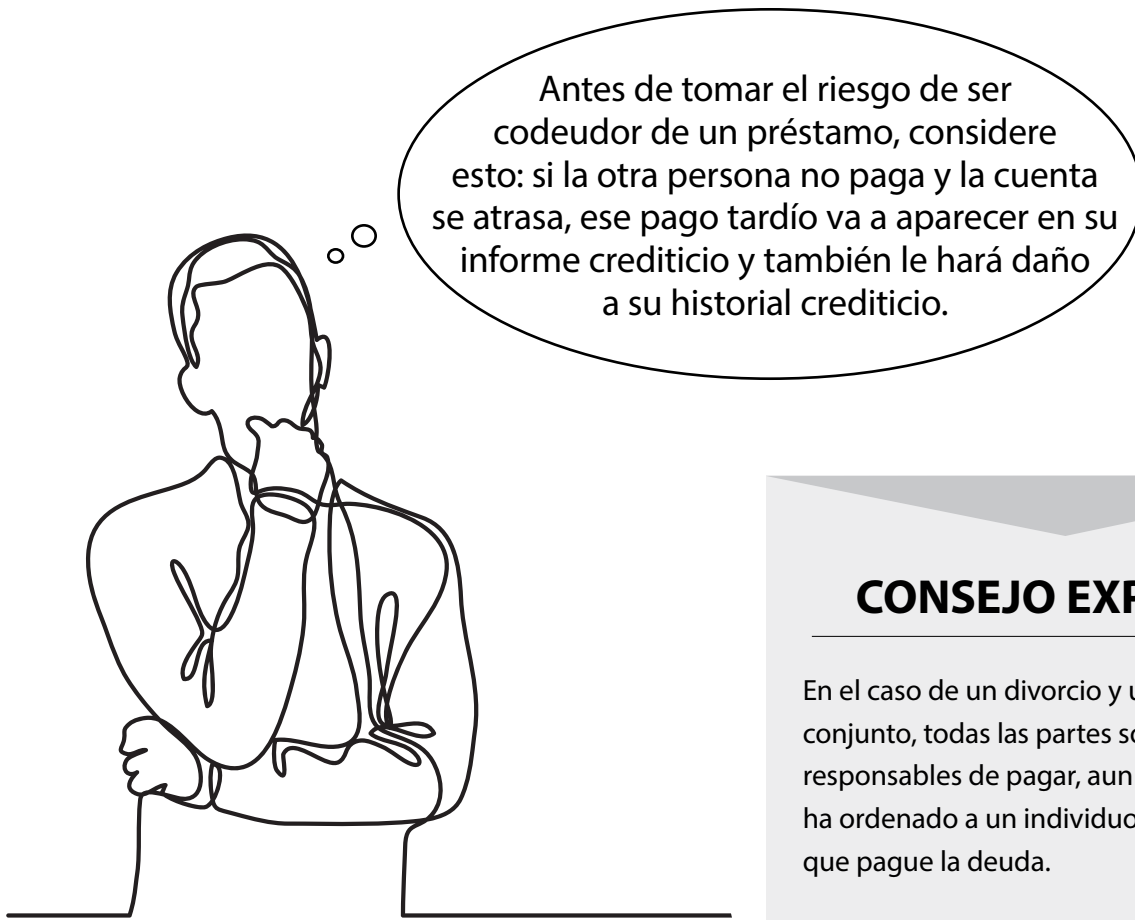
Los acreedores utilizan su información personal para identificar quién es usted. Esta información no impacta el puntaje o calificación crediticia.

Dirección	Estado	Fecha en que se reportó
3333 Dreamer LN Richmond, VA 23220	Actual	4 de mayo de 2019
5555 Next Step RD Glen Allen, VA 23060	Anterior	5 de diciembre de 2013

Historial de empleo:

El historial de empleo contiene información en su expediente de crédito que indica su empleo actual y anterior según haya sido reportado a las agencias de informe crediticio. Esta información no impacta su puntaje o calificación crediticia.

Compañía	Ocupación	Fecha de inicio	Estado	Dirección
Virginia Help Inc.			Actual	
Centro de atención	Consejero		Previo	



Calificación alfanumérica en su informe

Este sistema de calificación describe el tipo de crédito y la forma en que la deuda ha sido pagada.

La sección alfa consiste en:

R - Crédito revolvente. Esta es una línea de crédito de la que se puede tomar prestado más de una vez, como una tarjeta de crédito.

I - A plazos. Este es un préstamo con un pago específico por un periodo de tiempo específico, como un préstamo para vehículo.

O - Cuenta abierta. Esta es una deuda que se debe pagar en su totalidad cada 30 días.

Los acreedores informan la puntualidad de sus pagos cada mes con base en el acuerdo que usted hizo con ellos. Un buen historial crediticio es importante cuando se le considera para un préstamo.

Eso quiere decir que a usted le conviene una calificación de crédito que sea "al corriente o pagada a tiempo" para cada cuenta reportada.

CONSEJO EXPERTO

En el caso de un divorcio y un crédito conjunto, todas las partes son responsables de pagar, aun si un tribunal ha ordenado a un individuo específico que pague la deuda.

El pago tardío puede aparecer en el historial crediticio de ambos individuos si el individuo a quien el tribunal le ordenó pagar no paga según lo acordado. Si es posible, cierre todas las cuentas conjuntas y abra un crédito nuevo como individuo.

De otra forma, el individuo que no haya recibido la orden judicial puede solicitar que un acreedor le notifique si un pago se atrasa.

La sección de calificación crediticia consiste en:	
OK	Pago según lo acordado/al día
30	Cuenta atrasada 30 días
60	Cuenta atrasada 60 días
90	Cuenta atrasada 90 días
120	Cuenta atrasada 120 días
150	Cuenta atrasada 150 días
180	Cuenta atrasada 180 días
C	Cuenta a cobranza
CO	Cuenta declarada incobrable
R	Embargo
V	Entrega voluntaria
B	Bancarrota
TN	Demasiado nuevo para calificar
ND	No hay datos disponibles



Cuando usted solicita un préstamo hipotecario, el prestamista revisa su informe crediticio para verificar cómo ha pagado su deuda en el pasado. Se considera que la forma en que ha pagado deudas pasadas es una indicación precisa de cómo puede manejar deudas futuras, tarjetas de crédito y pagos de préstamos.

Sección de consulta

La sección de consulta le permite saber que un acreedor accedió a su historial crediticio para hacer una consulta y la fecha en que esto ocurrió.

Hay dos tipos de consultas: consulta dura y consulta blanda.

¿Qué es una consulta dura?

- Con su solicitud, usted proporciona acceso a su informe crediticio a un acreedor o prestamista cuando solicita un nuevo préstamo o una nueva línea de crédito. A esta consulta también se le conoce como una “extracción dura”.
- Puede impactar su puntaje crediticio negativamente.
- Los modelos crediticios típicamente agrupan varias consultas para hipoteca y préstamos para automóvil realizadas dentro de un periodo de cuarenta y cinco días, para que aparezcan como una sola consulta en su informe crediticio.
- Permanece en su historial crediticio durante veinticuatro meses.

¿Qué es una consulta blanda?

- El acceso a su informe crediticio es obtenido por motivos tales como:
 - Usted desea revisar su propio crédito.
 - Revisión de antecedentes por parte del empleador.
 - Alquiler de apartamentos e instalación de servicios públicos.
- Puede ocurrir sin su permiso.
- Solo es visible para usted y no impacta su puntaje crediticio.
- Permanece en su historial crediticio durante 24 meses.

ES BUENO SABER

Debido a que las consultas blandas no están enlazadas a una solicitud específica para un crédito nuevo, solo son visibles para usted en su informe crediticio.

Algunas consultas tendrán anotaciones indicando que el acreedor no ha visto su historial crediticio. Estas incluyen:

- **PRM** (promocional) que significa que la agencia de informes de crédito ha vendido su nombre y dirección a compañías para que sean utilizados con propósitos de marketing. Esta es típicamente la razón por la que usted recibe todos esos ofrecimientos directos por correo para cuentas nuevas de tarjeta de crédito. No cuenta como una consulta.

Si usted desea omitir estas consultas promocionales, puede aprender cómo excluirse de estas listas de correo preseleccionadas en la página 60.

- **AR** (revisión anual) significa que un acreedor ha visto su crédito como parte de su proceso de revisión anual; sin embargo, esto no cuenta como una consulta.

Usted entenderá la importancia de mantener las consultas a un mínimo cuando se está discutiendo un puntaje crediticio.



Incluso si ha tenido problemas de crédito en el pasado, todavía podría ser elegible para un préstamo. El prestamista considerará lo siguiente:

- Las circunstancias en torno a la información negativa.
- Cuánto tiempo hace que ocurrió el crédito negativo.
- Si ha pagado sus deudas a tiempo desde entonces.

CONSEJO EXPERTO

La mayoría de los prestamistas exigen que al menos los últimos 12 meses del historial crediticio sean satisfactorios. Considere solicitar una copia de su informe crediticio antes de reunirse con un prestamista.

Disputar la información en su informe crediticio

En virtud de la Ley de Equidad de Informes de Crédito de 1997, usted tiene derecho a disputar información incorrecta en su informe crediticio solicitándole a la agencia de informes de crédito que realice una investigación.

Estos son los pasos para disputar su informe crediticio:

1. La agencia de informe crediticio recibe su disputa.
2. La agencia de informe crediticio tiene diez días para brindarle esta información al acreedor.
3. El acreedor entonces tiene aproximadamente 30 días para responder.
4. Si la información no es válida, el elemento en disputa será retirado de su informe crediticio y usted recibirá notificación de la acción tomada.

Nota: el acreedor puede, en fecha posterior, probar la validez de la información original. Si es así, el(los) elemento(s) en disputa se volverán a colocar en su historial crediticio.

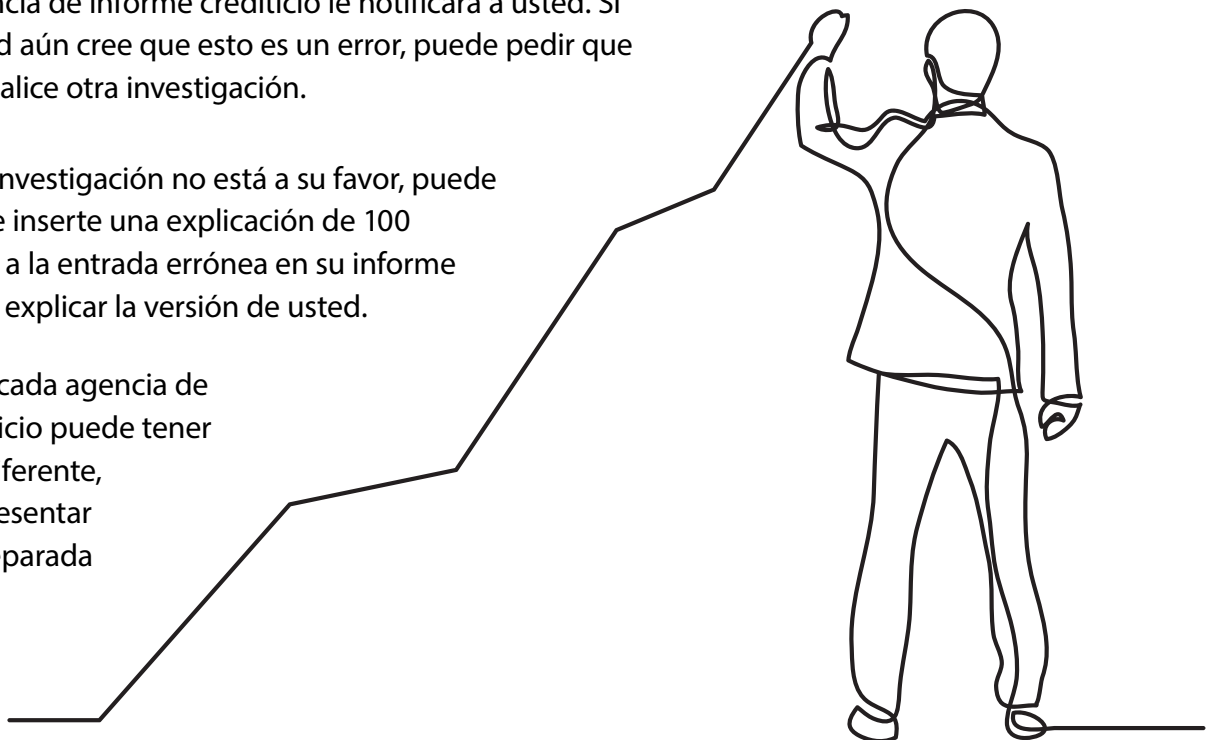
Si el acreedor verifica que la información es precisa, la agencia de informe crediticio le notificará a usted. Si usted aún cree que esto es un error, puede pedir que se realice otra investigación.

Si la segunda investigación no está a su favor, puede solicitar que se inserte una explicación de 100 palabras junto a la entrada errónea en su informe crediticio para explicar la versión de usted.

Debido a que cada agencia de informe crediticio puede tener información diferente, usted debe presentar una disputa separada para el mismo error a las tres agencias.

CONSEJO EXPERTO

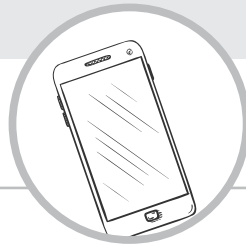
Si nota que una cuenta que ha sido pagada completamente aún muestra un saldo, usted debe revisar la “última fecha que se reportó” y “fecha de la última actividad” para asegurarse de que la información ha sido actualizada.



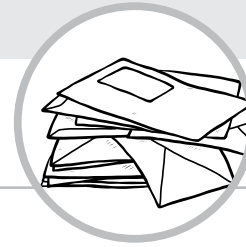
Las disputas se pueden presentar de tres maneras:



EN LÍNEA



POR TELÉFONO



POR CORREO

Los formularios de disputa se pueden obtener poniéndose en contacto con cada agencia de informe crediticio.

Equifax Information Services, LLC
equifax.com
866-349-5191

Experian PLC
experian.com
888-397-3742

TransUnion
transunion.com
800-916-8800

Si decide presentar su disputa por teléfono o correo, tenga a mano la siguiente información para completar su disputa:

- El número de expediente de su informe crediticio.
- Su número de Seguro Social.
- Su fecha de nacimiento.
- Su dirección actual.
- El nombre de la compañía del elemento en disputa (aparece en su informe crediticio).
- El número de cuenta del elemento en disputa (aparece en su su informe crediticio).
- El motivo de su disputa (por ejemplo: no es su cuenta, usted pagó la cuenta, etc.).
- Cualquier corrección a su información personal (dirección, número telefónico, etc.).

CONSEJO EXPERTO

Asegúrese de guardar todos los documentos relacionados con cualquier disputa que presente ante las agencias de informe crediticio. Nunca envíe por correo los recibos u otros documentos originales. Siempre envíe copias.

Las correcciones a cualquier información personal pueden requerir que se envíe por correo comprobante de los cambios a la agencia de informe crediticio antes de que usted pueda iniciar su disputa.

¿Cuál es su puntaje crediticio? (¿y qué tan bueno es?)

Un **puntaje crediticio** es su historial crediticio expresado como un número. Es una indicación rápida y objetiva de qué tan probable es que usted pague a tiempo de acuerdo con los términos. Se basa en la forma en que usted ha manejado su crédito en el pasado.

Debido a que su puntaje crediticio no toma en cuenta la raza, el color, la nacionalidad de origen, la religión o el estado civil, este elimina la probabilidad de un juicio personal y una influencia injusta.

Los puntajes crediticios van desde 300 hasta 850 y representan el riesgo de prestarle dinero. Los puntajes crediticios no pueden predecir, con certeza, cómo usted o cualquier otra persona manejará sus obligaciones financieras. Sin embargo, sí les da a los acreedores una forma de evaluar su solvencia crediticia.

Muy bajo	300-549
Bajo	550-649
Regular	650-699
Bueno	700-749
Excelente	750-850



Los dos tipos de puntaje crediticio más comunes son los puntajes FICO y los VantageScore, pero también existen puntajes específicos por industria. Es importante entender que hay modelos de puntaje crediticio diferentes.

El puntaje FICO es lo que utilizan los prestamistas para una solicitud de préstamo hipotecario porque creen que proporciona la mejor orientación con respecto al riesgo futuro. El puntaje FICO califica más que solo el incumplimiento de pago. También está influenciado por cosas como el porcentaje de los saldos de préstamos a los montos de los préstamos, el número de cuentas financieras del consumidor y el número de tarjetas de crédito que se ven abiertas.

El VantageScore es lo que los consumidores reciben si compran un informe y puntaje crediticio a través de una de las tres agencias de informes crediticios.

Determinar su puntaje

Aunque ambos modelos mencionados aquí evalúan información similar, los puntajes proporcionados no serán exactamente iguales. Esto se debe a que, como se mencionó anteriormente, no todos los acreedores informan a una agencia y no todos los acreedores que informan lo hacen a las tres agencias principales. El resultado son tres informes y puntajes diferentes para cada individuo.

Actualmente, la gran mayoría de los prestamistas hipotecarios continúan utilizando los puntajes FICO.

La mayoría de los sistemas de suscripción automatizada están diseñados para utilizar los puntajes FICO, así que los prestamistas de la industria, que incluyen a la Administración Federal de Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés), el Departamento de Asuntos para Veteranos (VA, por sus siglas en inglés), Fannie Mae y Freddie Mac, aún no aceptan VantageScores para las solicitudes hipotecarias.

INFLUENCIA	FACTORES DE PUNTAJE FICO	FACTORES VANTAGESCORE
Mayoritaria	Historial de pagos sobre préstamos y tarjetas de crédito	Historial de pagos
Elevada	Deuda total y montos adeudados	Antigüedad y tipo de crédito, porcentaje del límite de crédito utilizado
Moderada	Antigüedad del historial crediticio	Saldos totales y deuda
Poca	Crédito nuevo y mezcla de créditos (los tipos de cuentas que usted tiene)	Comportamiento del crédito y consultas recientes, crédito disponible

Su puntaje crediticio está determinado por 5 factores:

El historial de pagos	35%
Los montos adeudados	30%
La antigüedad del historial crediticio	15%
El crédito nuevo	10%
Los tipos de crédito utilizados	10%

Cada factor representa cierto porcentaje de su puntaje. Entre más alto el porcentaje, mayor será el impacto sobre su puntaje.

Aunque usted puede comprar su puntaje de crédito de cualquiera o cada una de las principales agencias de informe crediticio, es posible que quiera considerar comprar el puntaje de la agencia en la cual ha pasado la mayor parte de su vida adulta. **Equifax sería la mejor elección para los individuos que han vivido predominantemente en la costa este.**

Si bien se les permite a los prestamistas compartir su puntaje e historial crediticio con usted, los prestamistas individuales tienen sus propias pautas con respecto a esta práctica.

Usted puede comprar su puntaje crediticio FICO de myfico.com.

ES BUENO SABER:

Algunas compañías de tarjetas de crédito y bancos ahora ofrecen los puntajes FICO gratuitos para sus miembros.

Impacto de sus puntajes crediticios

Hay muchos otros factores que los prestamistas utilizan para determinar la tasa de interés que pagará un prestatario. Uno de esos factores son los puntajes crediticios.

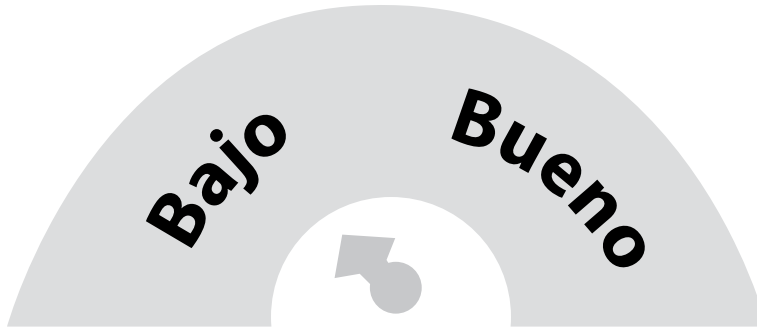
EJEMPLO:

Un prestamista puede decidir ofrecerle a alguien que tiene puntajes crediticios BAJOS una tasa de interés más alta sobre su préstamo en lugar de rechazarlo del todo. Los prestamistas también pueden proporcionar una tasa de interés baja para alguien con puntajes crediticios ELEVADOS. Eso significa que un puntaje crediticio más alto le podría ayudar a ahorrar dinero en los intereses que usted paga sobre su préstamo hipotecario.



Potencie su puntaje crediticio

Le conviene mejorar su puntaje crediticio ahora para que, cuando llegue el momento de comprar su primera casa, usted pueda calificar para una hipoteca y obtener una mejor tasa de interés.



CALIFICACIONES DE PUNTAJE CREDITICIO

Estas son seis maneras probadas de mejorar su puntaje crediticio:

1. Pague sus facturas a tiempo.
2. Mantenga bajos los saldos de las tarjetas de crédito; no más del 50 por ciento de su crédito disponible o límite de crédito.
3. Pague lo más que pueda de los saldos de sus tarjetas de crédito. (Recuerde: el sistema de Pago de poder).
4. No solicite más crédito.
5. Nunca sirva de codeudor para una cuenta financiera de un amigo o familiar.
6. Periódicamente revise su informe crediticio en busca de errores visitando annualcreditreport.com.

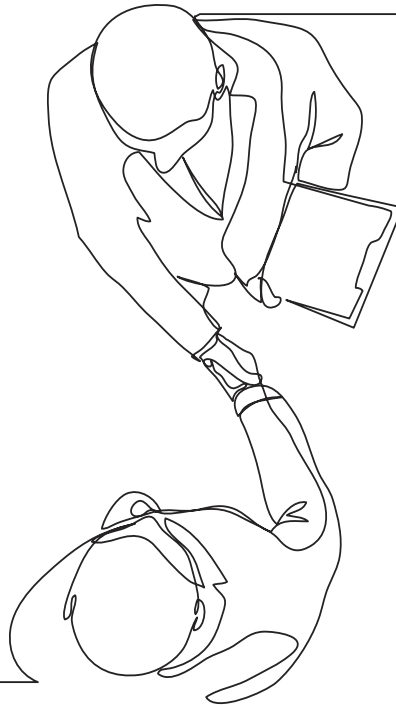
Muchos prestamistas sugieren que intente mejorar su puntaje de crédito, por lo menos entre seis meses y un año, antes de solicitar una hipoteca. Su puntaje mejorará a medida que gestiona sus deudas crediticias de manera responsable. Piense en el puntaje como un retrato de su riesgo crediticio, que refleja su imagen de riesgo en un momento específico.

CONSEJO EXPERTO

No le pague a ninguna agencia para "reparar" su crédito. No hay nada que ellos puedan hacer en su nombre que usted no pueda hacer por sí mismo. Usted puede mejorar su crédito por su cuenta con el tiempo, con la ayuda de una agencia de asesoría de crédito o vivienda, un mejor comportamiento crediticio y un esfuerzo enfocado en retirar información imprecisa.

Encuentre ayuda de confianza: asesores de vivienda y crédito

Si tiene problemas de mucha deuda y pudiera utilizar alguna ayuda para gestionar su dinero, tenga cuidado. No todas las organizaciones de asesoría de vivienda o de crédito son sin ánimo de lucro y puede que cobren por sus servicios. Asegúrese de preguntar si hay tarifas asociadas con su asistencia.



Busque un grupo en el que pueda confiar poniéndose en contacto con:

- El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) en hud.gov para ubicar una agencia cerca de usted o llame al 800-569-4287.
- Virginia Housing es otra fuente para encontrar asesores de vivienda certificados en toda la Mancomunidad. Visite nuestro sitio web virginiahousing.com/housingcounselors.

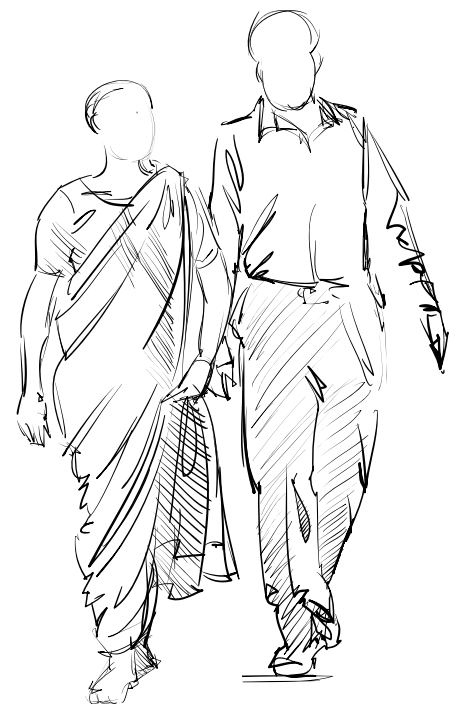
Proteja su identidad

El robo de identidad ocurre cuando los depredadores buscan en su basurero, hacen “phishing” (fraude electrónico) u obtienen acceso a su información personal. De hecho, el FBI reporta que el robo de identidad es uno de los crímenes de mayor crecimiento en el país, así que es importante salvaguardar su información personal.

- Siempre proteja su número de Seguro Social.
- No porte documentos rara vez utilizados como su certificado de nacimiento y tarjeta de Seguro Social.
- Utilice una trituradora de corte cruzado para destruir los documentos que contengan información confidencial.
- Revise su informe crediticio periódicamente para identificar actividad sospechosa.
- Mantenga una lista de información de contacto de los emisores de crédito.
- Reporte inmediatamente las tarjetas perdidas o robadas.
- Esté atento al correo o facturas que no lleguen a tiempo o a respuestas de solicitud de crédito desconocidas.
- Cuando envíe por correo los pagos, colóquelos directamente en un casillero postal de los Estados Unidos en lugar del buzón de correo de su casa.
- Instale un candado en el buzón de correo de su casa.
- Obtenga un apartado postal o detenga temporalmente la entrega cuando sepa que estará fuera por más de un fin de semana.
- No incluya los números de seguro social o telefónicos cuando solicite cheques impresos.
- Haga que los cheques solicitados sean entregados a su banco.
- No utilice contraseñas comunes, como fechas de cumpleaños, para los cajeros ATM, las computadoras y otros accesos electrónicos.
- Cambie sus contraseñas frecuentemente.

CONSEJO EXPERTO

No se preocupe por recordar contraseñas seguras. Hay aplicaciones seguras y gratuitas basadas en la web que le pueden ayudar en desarrollar y almacenar sus contraseñas en una base de datos muy segura.



En caso de robo, actúe rápido

Si usted es víctima de robo de identidad, es extremadamente importante que actúe rápido:

- Comuníquese inmediatamente con su compañía de tarjeta de crédito o de cualquier otra cuenta que usted sospeche ha sido parte del robo.
- Cierre cualquier cuenta que haya sido alterada o abierta fraudulentamente.
- Reporte el robo de identidad a las agencias policiales correspondientes.
- Considere poner una alerta de fraude en su perfil comunicándose con cualquiera de las agencias de informe crediticio: Equifax, Experian o TransUnion.

Equifax Information Services, LLC
equifax.com
866-349-5191

Experian PLC
experian.com
888-397-3742

TransUnion
transunion.com
800-916-8800

Una alerta de fraude puede hacer que sea más difícil que alguien obtenga un crédito a su nombre porque les dice a los acreedores que sigan ciertos procedimientos para proteger a usted.

Una alerta de fraude inicial permanece en su expediente al menos por 90 días.

Una alerta extendida permanece en su expediente durante siete años.



Para poner cualquiera de estas alertas, una compañía de reporte crediticio le exigirá que proporcione comprobante de su identidad, la cual puede incluir su número de Seguro Social. Si usted pide una alerta extendida, también se le solicitará que proporcione una copia del informe de robo de identidad que presentó a la agencia de cumplimiento de la ley local, estatal o federal.

ES BUENO SABER

El lado negativo de colocar una alerta es que puede demorar su capacidad para obtener un crédito.

Simplemente diga “no” a las listas de correo

Si usted quiere reducir o eliminar completamente ofertas de tarjetas de crédito y otros ofrecimientos no deseados, **tiene el derecho legal de excluirse**. Esto es lo que puede hacer:

Listas de correo preseleccionadas:

Utilice la información de contacto proporcionada a continuación para que su nombre y dirección sean retirados de las listas de correo preseleccionadas y de las listas de correo de ofertas de seguros proporcionadas a prestamistas y otros por parte de Experian, Equifax and TransUnion:

888-5OPT-OUT (888-567-8688) | optoutprescreen.com

A usted se le dará la opción de excluirse por cinco años o permanentemente.

Para excluirse permanentemente, deberá imprimir y enviar por correo el formulario de Elección de excluirse permanentemente. Una vez que lo complete, debe firmarlo y devolverlo. De lo contrario, su exclusión no se activará.

Listas de llamadas de telemarketing:

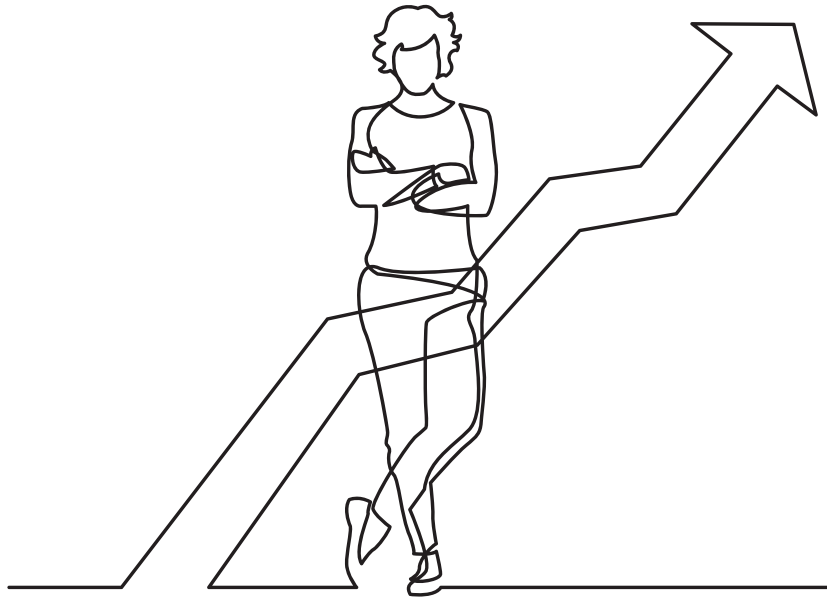
Gracias al Registro Nacional de No Llamar y la Ley de Mejoramiento de No Llamar de 2007, usted puede detener la mayoría (pero no todas) las llamadas de telemarketing. Puede excluir los números de teléfono de su hogar y celular permanentemente. Recuerde, usted debe llamar desde el número de teléfono que desea que retiren.

888-382-1222 | donotcall.gov

Listas de servicio de correo directo:

También puede limitar el correo y las llamadas telefónicas no deseadas que reciba que no estén relacionadas con las listas que las agencias de informe crediticio le venden a los prestamistas y otros negocios.

Usted puede optar por excluirse en un marco de tiempo de 10 años por una tarifa de \$2 en dmachoice.org.



¡Va en la dirección correcta!

En este capítulo, usted ha aprendido acerca de:

- Las tres grandes agencias de informes de crédito.
- Cómo entender su informe crediticio.
- Por qué su crédito es importante, especialmente si quiere comprar una casa.
- Maneras de mejorar su puntaje crediticio.
- Cómo protegerse del robo de identidad.

Examen del Capítulo 2

- 1. Seleccione los pasos necesarios para excluirse de los ofrecimientos de crédito no deseados.**
 - A. Comuníquese con cada vendedor por teléfono y realice un seguimiento por escrito.
 - B. Marque el correo sin abrir con "Opt out" (excluirse) y devuélvalo al remitente.
 - C. Comuníquese con las agencias de crédito y el Registro Nacional de No Llamar.

- 2. Seleccione el plazo de tiempo que un acreedor tiene para responder a una disputa presentada por el cliente ante una agencia de informes de crédito.**
 - A. 30 días después de recibir la notificación de la disputa.
 - B. 10 días después de recibir la notificación de la disputa.
 - C. 45 días después de recibir la notificación de la disputa.

- 3. ¿Cuál es la mejor manera de garantizar un buen historial crediticio?**
 - A. Hable con una agencia del consumidor para reparar su crédito.
 - B. Pague sus obligaciones oportunamente.
 - C. Pídale a un prestamista que no reporte ningún historial de pago tardío.

- 4. ¿Qué medidas se deben tomar para evitar el robo de identidad?**
 - A. Colocar en la basura cualquier ofrecimiento de crédito sin abrirlo.
 - B. Pedirle a un vecino que recoja su correspondencia cuando usted esté fuera durante un periodo prolongado.
 - C. Destruir los documentos con información confidencial, reportar las tarjetas perdidas o robadas y, al enviar pagos por correo, colocarlos directamente en un buzón de correo de los Estados Unidos.
 - D. Utilizar una contraseña común para la mayoría o todo el acceso a su computadora.

- 5. ¿Cuál de los siguientes no se utiliza para determinar su puntaje crediticio?**
 - A. Su historial de pagos recientes.
 - B. Si ha estado buscando crédito.
 - C. Su género.
 - D. La cantidad de crédito a la que tiene acceso y está utilizando.

- 6. Un puntaje crediticio puede impactar la calificación para un empleo, las tarifas de seguro y la aprobación de crédito.**

Verdadero Falso

7. La propiedad conjunta de una cuenta identifica a todos los individuos responsables de pagar la cuenta.

Verdadero Falso

8. Un usuario autorizado es responsable de pagar los cargos de una tarjeta de crédito.

Verdadero Falso

9. Los fallos judiciales, embargos fiscales, deudas federales y los informes de la División de Cumplimiento de Manutención de Menores pueden incluirse en la información pública de un informe crediticio.

Verdadero Falso

10. Los prestamistas utilizan el puntaje crediticio para evaluar las probabilidades de que un individuo salde un préstamo o una tarjeta de crédito.

Verdadero Falso

11. El historial de pagos no tiene efecto sobre el puntaje crediticio.

Verdadero Falso

12. Utilizar una tarjeta de crédito hasta su límite es una buena forma de probar su capacidad de pagar una deuda grande.

Verdadero Falso

13. Un consumidor debe pagar por el informe crediticio si se le ha negado crédito.

Verdadero Falso

14. Un acreedor debe reportar a una oficina de crédito si usted tiene una cuenta con ellos.

Verdadero Falso

15. Su puntaje crediticio es una “fotografía instantánea” de su riesgo crediticio.

Verdadero Falso

16. Lo mejor que puede hacer cuando hay información incorrecta en su informe crediticio es ponerse en contacto con la oficina de crédito.

Verdadero Falso

17. Las personas que quieren presentar una bancarrota del Capítulo 7 deben realizar una evaluación de recursos para demostrar que no cuentan con los medios para saldar sus deudas.

Verdadero Falso

18. No es necesario pagar la manutención infantil incumplida para poder calificar para un préstamo hipotecario.

Verdadero Falso

19. Los prestamistas utilizan los puntajes VantageScore y FICO para una solicitud de hipoteca.

Verdadero Falso

20. Su historial de pagos tiene el mayor impacto sobre su puntaje crediticio.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. C	5. C	9. Verdadero	13. Falso	17. Verdadero
2. A	6. Verdadero	10. Verdadero	14. Falso	18. Falso
3. B	7. Verdadero	11. Falso	15. Verdadero	19. Falso
4. C	8. Falso	12. Falso	16. Verdadero	20. Verdadero

Explorar

prestamistas, hipotecas y el proceso de préstamo

Capítulo 3

El prestamista hipotecario (también conocido como originador del préstamo hipotecario) es quien trabajará con usted para completar su solicitud de préstamo y determinar para cuánto crédito puede calificar en la compra de su casa.

Trabajar con un prestamista **antes** de que usted empiece la búsqueda de vivienda le puede ayudar a fijar expectativas realistas acerca de los costos de un préstamo hipotecario y lo que podrá pagar.

También encontrará que su esfuerzo en desarrollar un Plan de gastos y ahorros y fortalecer su crédito (de acuerdo con lo tratado en los capítulos anteriores) será de gran ayuda cuando empiece el proceso de solicitud de préstamo.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- Tipos de prestamistas y lo que hacen.
- La diferencia en los tipos de hipotecas.
- Preaprobación y precalificación.
- Intereses, fondos de depósito en garantía y seguro.

Encuentre el prestamista adecuado para usted

Hay muchas fuentes de préstamos disponibles. Así que, ¿cómo elegir el suyo?

Quizás un amigo, compañero de trabajo o alguien en su familia ha comprado una vivienda recientemente. Pregúntele a esa persona acerca de sus experiencias con el prestamista. También le puede pedir a su agente de bienes raíces que le recomiende un prestamista. A menudo la agencia de bienes raíces tiene una empresa conjunta con un prestamista local para referir a los clientes.

Sin embargo, es una práctica ejemplar para la mayoría de los agentes de bienes raíces suministrarle al menos tres opciones. Desde 1974, ha sido ilegal que los profesionales de bienes raíces obtengan sobornos u honorarios por dar referencias. También puede buscar prestamistas en los sitios web de préstamos hipotecarios y bancarios.

Encuentre el sitio web de un prestamista

El sitio web de Virginia Housing ofrece una cómoda herramienta de búsqueda de prestamistas en virginiahousing.com/FindALender. Puede hacer su búsqueda rápida y fácil al proporcionar una lista de prestamistas aprobados por Virginia Housing en su área que le pueden asistir con una hipoteca de Virginia Housing.

Además, verá cuáles sucursales y funcionarios de préstamo individuales en su área han sido los más activos en ayudar a los compradores de vivienda a obtener préstamos de Virginia Housing durante el último año.

Es importante comparar precios de prestamistas para estar seguro de que está obteniendo la mejor oferta y el mejor servicio, igual que lo haría al tomar cualquier otra decisión de gasto importante.

Si bien hay una ventana de catorce días para encontrar una tasa hipotecaria con el menor impacto para su crédito, esas extracciones de crédito no son ilimitadas. Las extracciones excesivas aún pueden tener un impacto negativo sobre su crédito. Asegúrese de estar listo cuando empiece a hacer una seria comparación de precios para su hipoteca.

Elegir un prestamista, un corredor o un prestamista corresponsal

Cuando esté decidiendo cuál prestamista elegir, tenga en cuenta que el mejor es aquel que le ofrece la tasa más competitiva, las tarifas más bajas, los plazos más rápidos en el papeleo y la aprobación, y que responde mejor a sus necesidades. Fuera de eso, cada tipo de prestamista ofrece beneficios y otras cosas que usted tiene que considerar.

Hay tres tipos de prestamistas:

Un prestamista hipotecario es un individuo en un banco, compañía hipotecaria o cooperativa de crédito que emite un préstamo.

- Incluye los bancos, los bancos hipotecarios u otras instituciones financieras.
- Presta su dinero y le financia su hipoteca directamente.
- Emplea a funcionarios de préstamo y otros representantes para trabajar con los clientes.
- Puede ofrecer plazos de entrega más rápidos (si la suscripción es local).
- El banco en donde trabaja le paga un salario y una comisión.

Un corredor hipotecario es un intermediario entre los prestatarios y los bancos que realiza comparaciones para encontrarle un préstamo al prestatario.

- No presta dinero.
- Compara varios prestamistas a la vez hasta que encuentra uno que le financie su préstamo.
- Hará una parte del papeleo, pero al final el prestamista elegido hace la suscripción.
- No tiene control sobre el proceso una vez que el préstamo es enviado al prestamista para aprobación de la suscripción.
- Puede recibir su pago de tarifas cobradas o llevarse un porcentaje de los intereses del préstamo de usted de parte del prestamista.

Un prestamista corresponsal puede prestar dinero directamente como un prestamista tradicional o puede buscar otros prestamistas hipotecarios, como un corredor.

- Combina la flexibilidad de los corredores y la velocidad de procesamiento y control del prestamista.
- Puede enviar su hipoteca a otra compañía para su financiación, pero puede completar el proceso de suscripción internamente.
- Ofrece mayor control y rapidez que un corredor.
- Gana su dinero cobrando tarifas.

¿Qué preguntas le debe hacer al prestamista?

Usted va a querer un prestamista en quien pueda confiar y unos términos del préstamo con los que se sienta cómodo. Eso significa que deberá entrevistar a los prestamistas para comparar los préstamos, las tasas de interés y los términos.

Estas son algunas cosas que querrá preguntar:

- ¿Qué tipos de préstamos ofrece? ¿Convencionales, FHA, VA, USDA/RHS, 203k Rehab? ¿Otros tipos?
- ¿Cuáles son las tasas de interés actuales para los préstamos que ofrece?
- ¿Cuáles son las tarifas esperadas de solicitud, prestamista y origen?
- ¿El préstamo requiere una prima de seguro hipotecario o un seguro hipotecario privado?
- ¿Puede congelar la tasa? Si es así, ¿cuándo se garantiza la tasa, al hacer la solicitud o en la aprobación?

NOTA: Al final de este capítulo podrá encontrar un desglose de las tarifas en una estimación de préstamo de muestra.



Entender los diferentes tipos de hipoteca

En lo que tiene que ver con préstamos hipotecarios no existe el dicho “lo que le sirve a uno, le sirve a todos”.

El mejor programa de préstamos para usted dependerá de su situación personal. A menudo, su prestamista le sugerirá un préstamo, pero usted tiene la libertad de preguntar acerca de alternativas y diferencias para que pueda tomar una decisión informada.

Es importante que sepa exactamente qué tipo de préstamo hipotecario está obteniendo antes de firmar la documentación. El tipo de préstamo hipotecario que obtenga puede hacer la diferencia entre pagar mucho dinero en intereses y ahorrar miles de dólares.

Los diferentes tipos de préstamos son:

Préstamos de vivienda convencionales

- Ideales para los prestatarios con crédito bueno o excelente.
- Las tasas típicas son fijas, pero también ofrecen tasas hipotecarias ajustables.
- No está garantizado o asegurado por ninguna agencia gubernamental como la FHA o VA.
- La cuota inicial puede ser tan baja como 3 % hasta el 20 %.
- Requiere un seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés) mensual para los pagos iniciales menores al 20 %.
- Puede requerir el pago de una prima inicial.

Préstamos para vivienda de la FHA

- Ideales para prestatarios con algunas manchas crediticias, pero tiene el requisito de un puntaje crediticio mínimo.
- Las tasas típicas son fijas, pero también ofrecen tasas hipotecarias ajustables.
- El pago inicial puede ser tan bajo como 3.5 %.
- Permite fondos de donaciones por parte de los padres, parientes o empleadores para cubrir el pago inicial.
- Asegurado por el gobierno.
- Requiere una prima de seguro hipotecario (MIP, por sus siglas en inglés) mensual, que puede incluir una prima inicial del 1 % del monto del préstamo, además de la prima MIP.

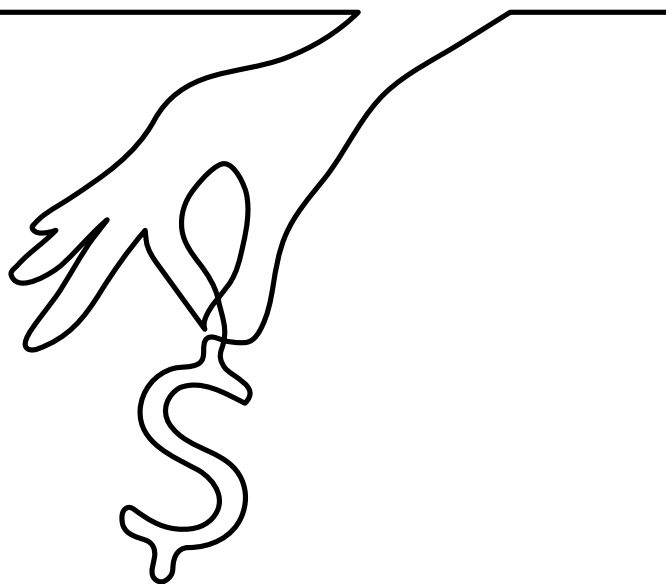
Préstamos de vivienda de VA

- Debe ser un miembro activo del ejército, un veterano, un reservista o el cónyuge sobreviviente.
- Requiere un certificado de elegibilidad (COE, por sus siglas en inglés).
- Las tasas típicas son fijas, pero también ofrecen tasas hipotecarias ajustables.
- Emitido por prestamistas privados y garantizado por el Departamento de Asuntos para Veteranos (VA) de los Estados Unidos.
- Los puntajes crediticios deben cumplir con el criterio de referencia del prestamista.
- Requiere una tarifa de financiación que va desde el 1.25 % hasta el 3.3 % (puede obviarse si es discapacitado).
- No requiere un pago inicial ni seguro hipotecario.
- Ofrece tasas de interés competitivas.

Préstamos para vivienda de USDA / Desarrollo Rural

- Hipoteca que financia el 100 % para compradores de vivienda de ingresos moderados a bajos.
- Debe cumplir con la elegibilidad de ingresos.
- La compra de la vivienda debe ser en áreas rurales elegibles.
- Está garantizado por USDA-RD (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos - Desarrollo Rural).
- Requiere una cuota de garantía de una sola vez (opcional: puede ser financiada dentro del monto total del préstamo).
- No requiere un pago inicial.
- La tarifa anual del seguro hipotecario USDA es financiada en el pago mensual de la hipoteca (continúa por el resto de la vida del préstamo).
- Se deben cumplir criterios adicionales del programa.

Tipos de préstamos hipotecarios



Hay diferentes tipos de tasas de interés con su préstamo hipotecario. Usted debe familiarizarse con el interés que va a pagar cuando haga sus pagos mensuales.

Los **préstamos de interés fijo** tienen una tasa que se fija al inicio del préstamo y que permanecerá igual durante la totalidad del plazo de pagos. Su pago mensual de capital e intereses permanecerá igual durante la vida del préstamo. La duración más común para un préstamo de tasa fija es de 30 años.

La **hipoteca de tasa variable (ARM, por sus siglas en inglés)** tendrá una tasa de interés que se "ajusta" de vez en cuando. Por lo general, la tasa en una ARM cambiará cada año después del periodo inicial de permanecer fija. El prestamista puede elevar o bajar la tasa a lo largo de la duración del préstamo.

Los **préstamos Jumbo** son préstamos convencionales que tienen límites de préstamo no conformes. Esto significa que los precios de vivienda exceden los límites de préstamo federales y son más comunes en las áreas de alto costo y generalmente requieren una documentación de calificación más detallada.

¿Qué es una hipoteca de eficiencia energética (EEM)?

El costo de los servicios públicos —un gasto mensual importante— a menudo se pasa por alto cuando los compradores de una vivienda están decidiendo si pueden o no pagar una casa en particular.

De hecho, de acuerdo con el Departamento de Energía de los Estados Unidos, **el propietario de vivienda promedio gasta aproximadamente \$2,060 al año en servicios públicos.** Los hogares energéticamente eficientes con características tales como aislamiento apropiado, sistemas de calefacción y enfriamiento altamente eficientes, ventanas energéticamente eficientes y electrodomésticos calificados con ENERGY STAR® pueden disminuir sus facturas de servicios públicos de 10 a 50 %.

Una hipoteca de eficiencia energética (EEM) es una hipoteca “ecológica” que le brinda la oportunidad de financiar mejoras que ahorran costos y energía como parte de una sola hipoteca. Estas mejoras ampliarán los índices de calificación deuda contra ingreso de su préstamo.

Debe tener una inspección

La mayoría de los programas de financiamiento de eficiencia energética requieren que el prestatario haga inspeccionar su nuevo hogar potencial para obtener una calificación energética. Una calificación normalmente implica una inspección por parte de un profesional calificador de energía que esté certificado bajo un Sistema de Calificación de Energía del Hogar (HERS, por sus siglas en inglés) acreditado a nivel nacional o estatal.

En gran parte, un calificador de energía inspeccionará las características relacionadas con la energía de una casa, tales como:

- Los niveles de aislamiento.
- La eficiencia de las ventanas.
- Los sistemas de calefacción y enfriamiento.
- El escape de aire.

Después de la inspección, el calificador de energía suministrará un informe que incluye la calificación de energía del hogar, junto con una estimación anual de consumo y costos de energía. El informe también debe incluir recomendaciones de mejoras eficientes energéticamente, sus costos, ahorros potenciales al año y retorno anticipado de la inversión.

Esta información le ayudará a su prestamista al calcular si usted califica para una hipoteca. Su prestamista puede reconocer estos ahorros de energía y agregar los costos de la mejora a la hipoteca o, si la casa ya es eficiente energéticamente, su prestamista puede estirar la relación de calificación deuda contra ingreso.

CONSEJO EXPERTO

Para ayudar a calificar para la mayoría de las financiaciones de eficiencia energética, el informe HERS por lo general debe mostrar que la casa es eficiente energéticamente o que las mejoras recomendadas son eficientes en costos y le ahorrarán más dinero que el costo de pedir prestado para instalarlas.

Una hipoteca de eficiencia energética (EEM) puede resultar en:

- Facturas de servicios públicos más bajas.
- Más dinero en su bolsillo y más casa por su dinero.
- Una casa más saludable, más cómoda.
- Una sensación de orgullo al saber que está ayudando al medio ambiente.

Casi todos los prestamistas que ofrecen préstamos hipotecarios FHA, VA y convencionales tienen hipotecas de eficiencia energética que pueden ser utilizadas con una construcción existente o nueva. Todas proporcionan ya sea índices de calificación más altos o agregan los costos de la mejora al préstamo sin calificación adicional. Su prestamista le puede dar detalles acerca de las diferentes hipotecas.

Para obtener más información puede visitar:
hud.gov/program_offices/housing/sfh/eem/energy-r.



Precalificación vs preaprobación

Aunque pueden sonar como lo mismo, la precalificación y la preaprobación son muy diferentes. Una precalificación y una preaprobación especifican cuánto el prestamista está dispuesto a prestarle hasta una cierta cantidad y con base en ciertos supuestos.

Obtener una carta de precalificación o preaprobación proporciona información útil, aunque no garantiza ofertas de préstamo. Pero sí le permiten al vendedor saber que usted probablemente obtendrá financiación. Los vendedores frecuentemente requieren una carta de precalificación o preaprobación antes de aceptar su oferta sobre una vivienda.

Estas son las diferencias:

Precalificación:

- Es una estimación informal de su poder de compra, con base en la evaluación de su información financiera.
- Es un proceso rápido y sencillo.
- No solicita la verificación del ingreso y la deuda.
- Requiere una afirmación verbal de sus finanzas (en persona o por teléfono).

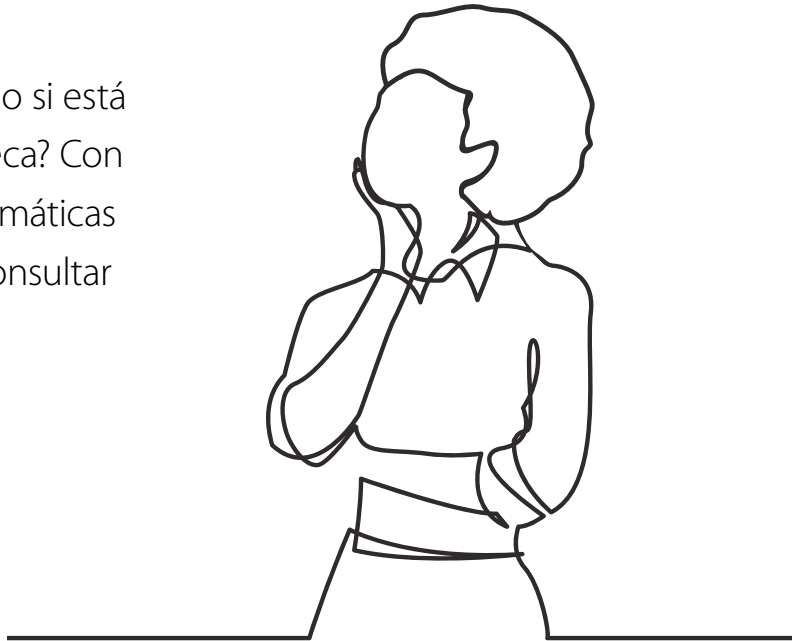
Preaprobación:

- Es un compromiso condicional formal escrito de cierto monto de hipoteca específico el cual se le aprueba, con base en una revisión de su información financiera.
- Requiere que usted complete una solicitud de hipoteca.
- Incluye una investigación exhaustiva de toda su información financiera.
- Verifica su historial de empleo, ingresos, deudas, activos, crédito y puntajes crediticios.

A menudo la precalificación es el primer paso en el proceso de la hipoteca.

Simplemente significa que un prestamista ha evaluado su capacidad crediticia y ha decidido que usted puede ser elegible para un préstamo. Dado que su información financiera no ha sido evaluada formalmente, una precalificación no ofrece el mismo nivel de poder de negociación que una preaprobación.

¿Se está preguntando si está listo para una hipoteca? Con un poquito de matemáticas puede saberlo sin consultar a un prestamista.



CONSEJO EXPERTO

Tenga cuidado con el uso de las calculadoras hipotecarias por Internet, ya que pueden no incluir toda la información que necesita para calcular el pago de una casa. Los impuestos, los seguros y las tarifas de la asociación de propietarios de vivienda o condominio son variables que pueden no haber sido tenidas en cuenta en las calculadoras hipotecarias tradicionales.

1. En la página 78 usted encontrará un “Ejemplo de tabla de factores hipotecarios”. Utilícelo para convertir la tasa de interés en costo por miles de dólares. Determine la tasa de interés actual o esperada sobre un préstamo hipotecario, así como el plazo de su préstamo hipotecario. (La mayoría de las personas escogen 30 años).

2. Cuando tenga esa información, llene la hoja de cálculo Listo para hipoteca en la página 80 y haga sus cálculos. (Se ha proporcionado un ejemplo de hoja de cálculo Listo para hipoteca ya completa en la página 79).

La hoja de cálculo Listo para hipoteca le ayudará a averiguar su poder de compra y evaluar qué tan listo está para comprometerse con una deuda a largo plazo. Sin embargo, esta no reemplaza la carta de precalificación de su prestamista.

Conozca sus índices

Antes de empezar sus cálculos, es importante que entienda sus índices de gasto de vivienda y de deuda contra ingresos (DTI, por sus siglas en inglés) y el papel que juegan en la consideración de su préstamo para vivienda. Los prestamistas utilizan estos índices (o relaciones) para determinar cuánto usted puede permitirse pedir prestado para una vivienda.

Sus índices son expresados en porcentaje y juegan un papel principal en determinar si usted está listo y es capaz de calificar para una hipoteca. Es el porcentaje de su ingreso que va al pago de las deudas mensuales y los gastos de vivienda. Adicionalmente, le ayuda el prestamista a decidir cuánto puede prestar. Cada tipo de préstamo tiene su propio máximo permitido para sus índices de gasto de vivienda y de deuda contra ingreso.

EJEMPLO:

Índice de gastos de vivienda

El índice de gastos de vivienda, también conocido como su índice **inicial**, es el porcentaje de su ingreso mensual dedicado a los gastos de vivienda.

FHA – 31 %

VA – N/A

Convencional – 28 %

Índice de deuda contra ingreso

El índice de deuda contra ingreso, también conocido como índice **final**, indica qué porción de su ingreso mensual se dedica a pagar sus deudas.

FHA – 43 %

VA – 41 %

Convencional – 36 %



Los prestamistas calculan los índices de DTI y de gastos de vivienda al nivel mensual utilizando el ingreso bruto antes de impuestos del prestatario.

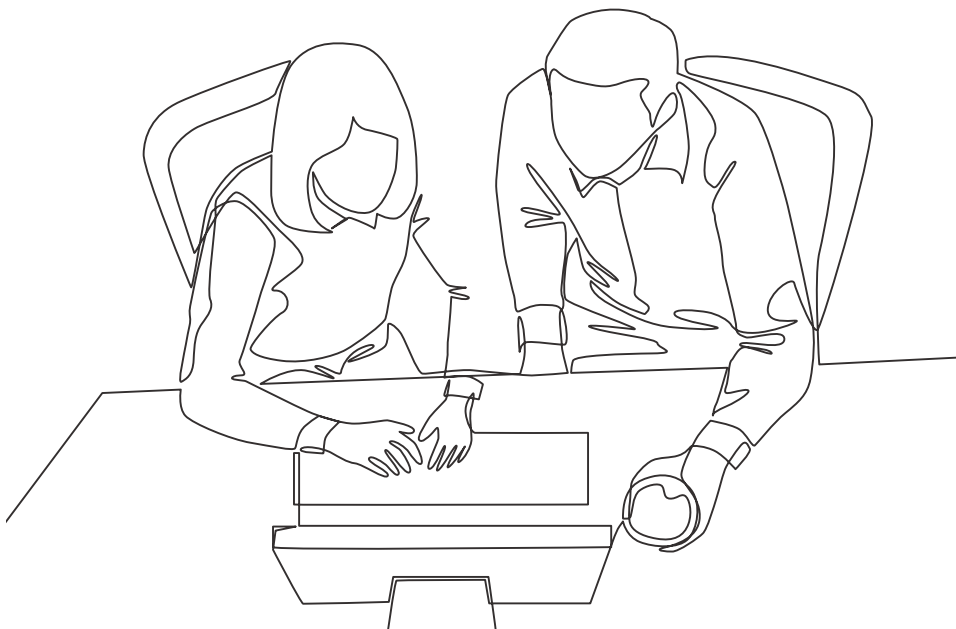
- El índice inicial se calcula a partir de las deudas relacionadas con vivienda únicamente (pagos hipotecarios mensuales, impuestos prediales, etc.).
- El índice final calcula todas las deudas mensuales recurrentes (pago hipotecario mensual, tarjeta de crédito, préstamos para automóvil, etc.).

ES BUENO SABER

Como regla general, a usted no le conviene gastar más del 30 % de su ingreso mensual bruto en vivienda. Si tiene mucha deuda con relación a sus ingresos mensuales, puede tener dificultad para calificar para un préstamo hipotecario. Los prestamistas determinarán si usted tiene un nivel manejable de deuda. De ser así, tiene algo menos de qué preocuparse.

Otra parte importante de determinar si está listo para una hipoteca es considerar los posibles depósitos en garantía que impactarán la asequibilidad de su hipoteca.

Una **cuenta de depósito en garantía** esencialmente contiene fondos de reserva que están incluidos con el pago de su hipoteca y son retenidos para cubrir los gastos anuales de vivienda tales como seguro de propietario de vivienda y de riesgos y los impuestos prediales. Examinaremos los depósitos en garantía más adelante en este capítulo.



EJEMPLO DE TABLA DE FACTORES HIPOTECARIOS			
Tasa de interés	Hipoteca a 15 años	Hipoteca a 20 años	Hipoteca a 30 años
4.00 %	\$ 7.40	\$ 6.06	\$ 4.77
4.50 %	\$ 7.65	\$ 6.33	\$ 5.07
5.00 %	\$ 7.91	\$ 6.60	\$ 5.37
5.50 %	\$ 8.17	\$ 6.88	\$ 5.68
6.00 %	\$ 8.44	\$ 7.16	\$ 6.00
6.50 %	\$ 8.71	\$ 7.46	\$ 6.32
7.00 %	\$ 8.99	\$ 7.75	\$ 6.65
7.50 %	\$ 9.27	\$ 8.06	\$ 6.99
8.00 %	\$ 9.56	\$ 8.36	\$ 7.34

Hoja de cálculo Listo para hipoteca

Situación hipotética de muestra:

Ingreso mensual: \$5437
 Tipo de préstamo: FHA
 Deudas mensuales: \$1120

Tasa de interés: 4 %
 Duración de la hipoteca: 30 años

<u>Ingreso mensual bruto</u> =		\$5437	1
Ingreso mensual bruto x Tasa de vivienda/ Relación entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso mensual bruto I HA=31%, VA=n/a, CONV=28%	31 % \$5437x .31=\$1685.47	\$1685.47	2
Ingreso mensual bruto x Relación deuda a ingreso/ Porcentaje por reembolso anticipado: I HA=43%, VA=41%, CONV=36%	43 % \$5437x .43 = \$2337.91	\$2337.91	3
Deudas mensuales totales		\$1120	4
Reste la línea (4) de la línea (3)	\$2337.91 - \$1120 = \$1217.91	\$1217.91	5
Máximo pago hipotecario mensual permitido			
Ingrese el monto que sea menor de la línea (2) o la línea (5)		\$1217.91	6
Depósitos en garantía			
Multiplique la línea (6)	25 % \$1217.91 x .25 = \$304.48	\$304.48	7
Reste la línea (7) de la línea (6)		\$913.43	8
		\$1217.91 x 304.48 = \$ 913.43	
Asequibilidad			
Divida la línea (8) entre el factor (El factor que se usa depende de la tasa de interés del préstamo. Vea la página 52).	\$4.77 \$913.43/4.77 = \$191.49	\$191.49	9
Multiplique la línea (9) por \$1,000.00 Monto máximo para la compra de vivienda	\$1,000.00 \$191.49 x \$1000 = \$191,490	\$191,490	10

Hoja de cálculo Listo para hipoteca

Ingresos mensuales:

Tipo de préstamo:

Deudas mensuales:

Tasa de interés:

Duración de la hipoteca:

Ingreso mensual bruto **1**

Ingreso mensual bruto x Tasa de vivienda/Relación entre el pago mensual de la hipoteca y el ingreso mensual bruto **2**
 Ingreso mensual bruto x Relación = (Relación de vivienda)
 FHA=31%, VA=n/a, CONV=28%

Ingreso mensual bruto x Relación deuda a ingreso/Porcentaje por reembolso anticipado: **3**
 (Ingreso mensual bruto) x Relación = (Relación deuda a ingreso)
 FHA=43%, VA=41%, CONV=36%

Deudas mensuales totales **4**

Reste la línea (4) de la línea (3) **5**
 (Relación deuda a ingreso) - (Deudas mensuales) =

Máximo pago hipotecario mensual permitido

Ingrese el monto que sea menor de la línea (2) o la línea (5) **6**

Depósitos en garantía

(Pago hipotecario mensual) x .25 = **7**
 Multiplique la línea (6) **25 %**

Reste la línea (7) de la línea (6) **8**
 Pago hipotecario mensual - Depósitos en garantía =

Asequibilidad

Divida la línea (8) entre el factor **9**
 (El factor que se usa depende de la tasa de interés del préstamo. Vea la página 52).
 Línea (8) ÷ Factor =

Multiplique la línea (9) por \$1,000.00 **10**
Monto máximo de hipoteca **\$1,000.00**
 Línea (9) x \$1,000 =

La preaprobación es clave para una hipoteca

Una preaprobación es valiosa porque significa que el prestamista ha revisado su crédito y ha verificado su documentación para aprobar un cierto monto de préstamo. Debe venir de su prestamista. Una preaprobación es una gran herramienta de negociación cuando usted está tratando de obtener un contrato ratificado para comprar una casa. (Aprenderá más acerca de los contratos de compra en el próximo capítulo).

Para obtener una preaprobación, necesitará:

- Una solicitud de préstamo hipotecario completada.
- Talones de pago correspondientes al mes más reciente de pago.
- Estados de cuenta bancarios de dos o tres meses de sus cuentas corrientes y de ahorros (de todas las cuentas, incluyendo cualquier cuenta juvenil o conjunta en la cual esté).
- Los últimos dos años de declaraciones de impuestos y formularios W2.
- Cualquier otra documentación que su prestamista pueda requerir o que pueda aplicar a su situación.

Una vez que el prestamista tenga toda la información requerida y usted haya sido preaprobado, le harán saber su **monto de préstamo preaprobado**. Usted puede encontrar que el monto que le ha sido preaprobado es más del que quiere gastar. Si es así, puede pedirle al prestamista que emita una carta de preaprobación por el monto con el cual se sienta cómodo para el préstamo de vivienda.

Para estar preparado para responder a las preguntas de su originador del préstamo, querrá tener parte de su información personal disponible. Durante su reunión inicial con el originador del préstamo también se le darán documentos para firmar que les brindará la autorización para verificar sus ingresos, empleo y otra información relevante.

Nota: al final de este capítulo, encontrará una Lista de verificación de solicitud de hipoteca para utilizar cuando esté reuniendo la información para la solicitud del préstamo. También encontrará una Solicitud de préstamo residencial de muestra y ejemplos de varios formularios de autorización que tal vez le pidan que firme cuando esté solicitando una hipoteca.

CONSEJO EXPERTO

El prestamista deberá revisar su informe crediticio, así que espere tener que pagar de \$35 a \$75 para cubrir este costo al cierre. (Los costos de cierre se examinarán más adelante en la sección de cierre del préstamo).

¿Quién es quién en el proceso de aprobación de un préstamo?

Hay varias personas involucradas en obtener la aprobación de su préstamo hipotecario. Usted ya conoció al primero: el prestamista (originador del préstamo). Esta persona por lo general es su primer contacto en la compañía prestamista. Él o ella es responsable de recopilar toda su información financiera y asegurarse de que su solicitud de préstamo esté lista para revisión.

Después de que se haya firmado la solicitud de préstamo y todas las divulgaciones asociadas, el originador y el procesador sabrán qué documentos son necesarios.

Si su ingreso calificador incluye manutención infantil, ingreso por discapacidad, ingreso por intereses o cualquier otra cosa diferente al ingreso derivado de su empleador, se le pedirá que proporcione documentación que verifique ese ingreso. El originador del préstamo le hará saber qué tipo de documentos debe proporcionar.

Procesador del préstamo

- Maneja el procesamiento del préstamo.
- Es responsable de reunir toda la documentación necesaria para el expediente, como la solicitud de un avalúo, informe crediticio, etc.

El procesador del préstamo es una buena fuente para responder preguntas acerca del estado de su préstamo. Puesto que el procesador es quien ordena los avalúos y otros elementos requeridos, también es quien puede dar una estimación precisa de cuándo se cerrará el préstamo. Esta también es la persona a quien usted debe llamar para obtener una Divulgación del cálculo del préstamo (de la cual hablaremos más adelante en este capítulo).

Suscriptor

- Da la aprobación final del préstamo.
- Revisa toda la documentación en su expediente, prestando especial atención a su informe y puntaje crediticios.

Si el suscriptor determina, con alguna documentación adicional, que el préstamo puede ser aprobado, hará una lista de excepciones y devolverá el expediente al procesador. El procesador y el originador trabajarán con usted para resolver las excepciones para que el suscriptor pueda aprobar el préstamo. En este punto, su expediente de préstamo va al departamento de cierre del prestamista.

¿Qué pasa después?

La compra de una vivienda es una transacción tanto legal como financiera, así que sus próximos pasos incluirán una variedad de documentación importante.

Esté preparado para proporcionar, revisar y firmar varios documentos a medida que avanza en el proceso. Esto es algo de lo que puede esperar:

Solicitud

Su solicitud de hipoteca incluirá lo siguiente:

- El nombre del prestatario.
- El ingreso del prestatario.
- El número de Seguro Social del prestatario (para obtener un informe crediticio).
- La dirección de la propiedad.
- Un valor estimado de la propiedad.
- El monto del préstamo hipotecario solicitado.

Una vez que el prestamista haya recibido la información enumerada anteriormente, esta se constituye en una solicitud y desencadena el requisito de enviar una Estimación del préstamo en un plazo de tres días hábiles.

Estimación del préstamo

Una vez que se recibe una solicitud, el prestamista tiene tres días hábiles para proporcionar una **Estimación del préstamo (LE, por sus siglas en inglés)** que le brinde a usted una estimación de sus costos de cierre. La estimación debe acercarse a lo que pagará al cierre, pero debido a que es una estimación, podría ser ligeramente diferente.

La estimación incluye costos de:

- Puntos: tarifas pagadas directamente al prestamista durante el cierre a cambio de una tasa de interés reducida.
- Avalúo: una estimación imparcial del valor justo de mercado de lo que vale una casa.
- Extracción o búsqueda del título: revelará si existen hipotecas, gravámenes, fallos judiciales, impuestos no pagados o reclamaciones válidas de propiedad distintas a las del vendedor, asociados con la propiedad.

- Seguro de titulación: protege a los compradores de propiedad y a los prestamistas hipotecarios contra defectos o problemas con un título cuando hay una transferencia de propiedad.
- Medición: el proceso de ubicar y medir los linderos para determinar la cantidad exacta de terreno que posee un propietario de una vivienda.
- Tarifas de registro: una tarifa cobrada por su oficina local de registro, usualmente de la ciudad o el condado, por llevar a cabo los registros de terrenos públicos.
- Tarifas de abogado: los costos para que un abogado revise los documentos de cierre en nombre del comprador o del prestamista.
- Tarifa de origen o apertura del préstamo: cubre los costos administrativos del prestamista, usualmente equivale al 1 % del monto del préstamo. A veces puede encontrar hipotecas sin tarifa de origen.

Además, el prestamista proporcionará un folleto llamado "Su kit de herramientas para préstamos de vivienda: una guía paso a paso". Este folleto le puede ayudar a tomar mejores decisiones de compra, obtener la mejor hipoteca, entender sus costos de cierre y ser un propietario de vivienda exitoso. Visite el sitio web de la Oficina de Protección al Consumidor Financiero en consumerfinance.gov para obtener un ejemplar del folleto.

Usted encontrará una muestra de Estimación del préstamo al final de este capítulo.

ES BUENO SABER

Una nueva Estimación del préstamo se proporciona automáticamente cuando usted garantiza su tasa de interés o si hay cambios en las circunstancias.

Los cambios en las circunstancias pueden incluir:

- Guerra.
- Desastre natural.
- Eventos inesperados específicos al prestatario o a la transacción, como:
 - La pérdida de empleo
 - Aumento en el precio de venta o en el monto del préstamo.
 - Un requerimiento de medición.

Lista escrita de proveedores de servicio

Se les exige a los acreedores que identifiquen los servicios de liquidación que el prestatario puede considerar.

El formulario titulado Lista escrita de proveedores de servicio enumera al menos un proveedor disponible por servicio e incluye:

- El tipo de servicio (por ejemplo, tarifa de inspección de plagas).
- Costo estimado.
- Información de contacto del proveedor.

El documento también establece que el prestatario puede seleccionar cualquiera de los proveedores listados o elegir un proveedor diferente (uno que no esté incluido en la lista).



Entender los puntos de descuento

Los puntos de descuento son intereses iniciales que usted paga como parte de los costos de cierre a cambio de una tasa de interés más baja. Un punto es equivalente al 1 % del monto del préstamo. En algunos casos el vendedor puede acordar pagar los puntos a nombre de usted.

Casi cualquier préstamo hipotecario tiene una tarifa de apertura de un punto, que se utiliza para cubrir los costos de procesamiento del préstamo. Aunque el prestamista le ayudará con la obtención de la mejor tarifa, el número de puntos que paga finalmente depende de usted.

ES BUENO SABER

Los puntos por lo general son deducibles de impuestos en el año en que se pagan. Consulte con su asesor fiscal para ver si usted califica para esta deducción. Las tarifas de origen no son deducibles de impuestos.



El avalúo

Antes de que un prestamista le preste dinero para comprar una propiedad, hará evaluar la propiedad para determinar si su valor es por lo menos el monto del precio de venta. El prestamista le prestará el monto que sea menor entre el precio de venta y el monto del avalúo para asegurarse de no prestar más de lo que vale la propiedad.

Para establecer el valor de la vivienda, el evaluador comparará la casa a otras casas similares (comparables) en el área, incluyendo propiedades vendidas recientemente. El evaluador también examinará la casa detenidamente para determinar:

- El tamaño y número de las habitaciones.
- El tipo de construcción.
- La condición del interior y exterior de la propiedad.

Después de revisar la casa, la propiedad y el vecindario circundante, el evaluador proporcionará un valor para la casa, junto con la documentación de apoyo.

¿Qué ocurre si el avalúo es menor que el precio de venta?

Si usted está comprando una casa por \$100,000 y la casa es evaluada solamente por \$98,000, usted tendrá que pagar la diferencia de \$2,000 o el vendedor tendrá que reducir el precio.

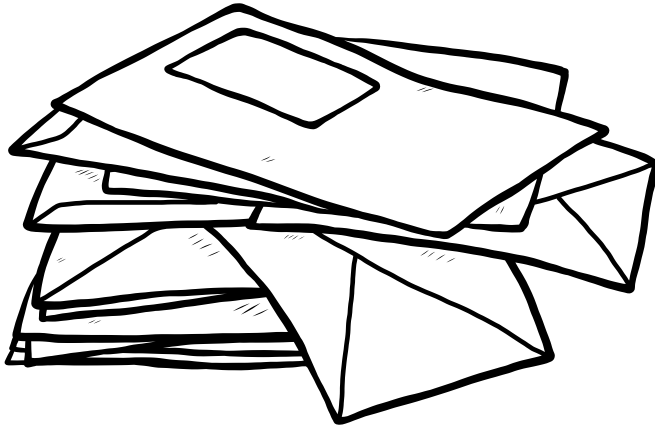
Si usted no quiere pagar los \$2,000 adicionales en efectivo, y el vendedor no está dispuesto a bajar el precio, usted puede cancelar el contrato de venta, siempre y cuando haya una disposición en el contrato que establezca que la casa debe tener un avalúo de al menos el precio de venta.

¿Quién solicita el avalúo?

Por lo general, el prestamista o el procesador del préstamo solicita que se realice el avalúo. Sin embargo, el comprador de la vivienda paga el avalúo a través del prestamista. El costo del avalúo típicamente oscilará entre \$500 y \$550, dependiendo del tipo de préstamo que usted haya seleccionado. El costo se paga al cierre y es parte de los costos de cierre. El avalúo solo se pide después de que ambos, el comprador y el vendedor, han firmado el contrato de venta.

CONSEJO EXPERTO

Un avalúo es completamente separado y diferente de una inspección de vivienda. Usted conocerá mejor estas diferencias en el Capítulo 6, "Todo lo que necesita saber acerca de la inspección de vivienda".



CONSEJO EXPERTO

El avalúo le puede dar información confiable acerca del valor de su casa que le puede ser útil en un futuro.

El prestamista debe notificarle por escrito dentro de los tres días hábiles siguientes a su solicitud de su derecho a recibir una copia del avalúo que se lleve a cabo relacionado con la solicitud. El prestamista debe entregar copias del avalúo oportunamente al completarse, dentro de los tres días hábiles siguientes o antes del cierre del préstamo, lo que sea primero.

Enero

S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Intereses, pagos y depósito en garantía

Una vez que haya decidido cuál es el mejor tipo de préstamo, querrá saber la tasa de interés disponible para ese préstamo. Recuerde, entre más alta la tasa de interés, más alto será su pago sobre capital e intereses.

Si le preocupa el incremento de la tasa de interés, puede ser buena idea garantizar la tasa. **Una tasa fija garantiza esa tasa durante un cierto periodo de tiempo.** El prestamista le explicará sus opciones.

Si usted decide garantizar la tasa, querrá:

- Obtener el compromiso por escrito.
- Estar seguro de que la tasa estará garantizada durante suficiente tiempo para que usted haga el cierre del préstamo.
- Preguntarle al prestamista si tiene que pagar una tarifa de compromiso por garantizar la tasa.
- Averiguar si la garantía incluye la tarifa y los puntos.



PITI: capital, interés, impuestos y seguro

Casi todos los pagos de un préstamo para una primera hipoteca incluirán lo que los prestamistas llaman PITI, siglas en inglés de: capital, interés, impuestos y seguro.

- El capital es el saldo original del dinero prestado, excluyendo intereses. También se refiere al saldo remanente del préstamo.
- El interés es la cantidad que el prestamista cobra por prestar el dinero, expresado como un porcentaje.
- Los impuestos se refieren a los impuestos prediales que impone la ciudad o el condado.
- El seguro incluye el seguro de propietario de vivienda y de riesgos y cualquier otro seguro hipotecario.

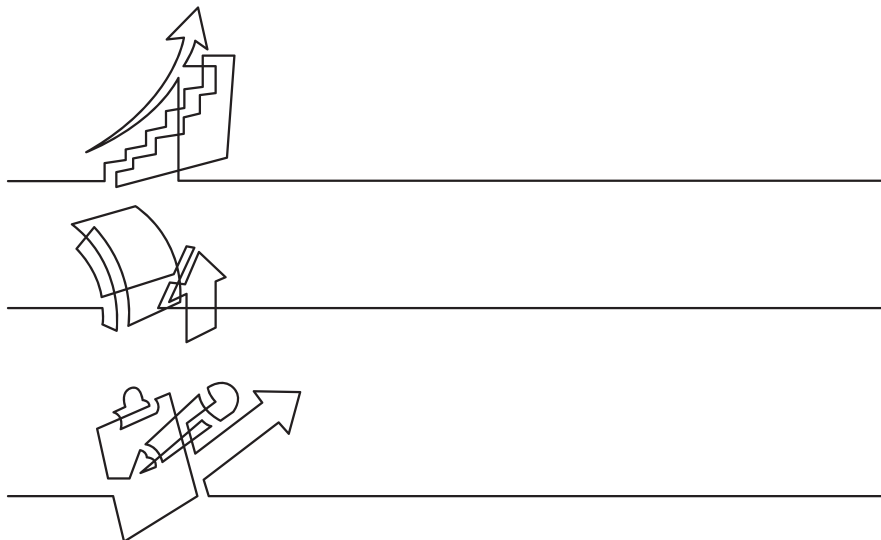
El seguro hipotecario, que protege al prestamista contra el incumplimiento, puede tener una prima inicial y una prima mensual asociadas con él. El tipo de seguro hipotecario requerido depende del tipo del préstamo.

Los préstamos convencionales requieren un seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés). Si el prestatario paga una cuota inicial menor al 20 %, tiene que haber un PMI. Puede haber una prima inicial y una prima mensual asociadas a este tipo de préstamo.

Los préstamos FHA requieren una prima de seguro hipotecario (MIP, por sus siglas en inglés). Esto incluye una prima inicial del 1 % del monto del préstamo además de una prima mensual. La prima inicial puede ser financiada dentro del préstamo.

CONSEJO EXPERTO

La tasa de interés puede tener puntos de descuento asociados a ella. Continúe leyendo para ver un análisis acerca de los puntos de descuento y cómo pueden afectar sus costos al cierre.



Entender los depósitos en garantía

Un depósito en garantía es una cuenta de fideicomiso en poder del prestamista o administrador a nombre del prestatario para pagar los impuestos prediales y el seguro de propietario y de riesgos. Después de que se cierre el préstamo hipotecario, se establece su cuenta de depósito en garantía y se depositan mensualmente fondos para el pago de los impuestos y el seguro.

Así es como funciona:

1. Cuando usted hace su pago hipotecario mensual, está pagando capital, intereses, impuestos y seguro.
2. El administrador del préstamo aplicará una porción de su pago hipotecario mensual a la cuenta de depósito en garantía.
3. Cuando se deban los impuestos y las primas de seguro, usualmente una o dos veces al año, el administrador del préstamo pagará estas cuentas a nombre de usted, utilizando los fondos de la cuenta de depósito en garantía.

Si usted paga una cuota inicial del 20 % o más sobre un préstamo convencional, la cuenta de depósito en garantía puede ser negociable. Pregúntele a su prestamista.

Aun si tiene un préstamo de tasa fija, con el tiempo su pago se incrementará. Mientras que su pago a capital e intereses permanece igual, por lo general aumentarán los impuestos prediales y el seguro de propietario y de riesgos. Hablaremos más de esto en el último capítulo. Para tener fondos suficientes para pagar estas cuentas, el administrador le informará en cuánto debe incrementar su pago mensual.

CONSEJO EXPERTO

Usted deberá recibir un estado de cuenta de su cuenta de depósito en garantía al menos una vez al año. El administrador de su préstamo puede no ser la misma institución que originó el préstamo.

Pago de su hipoteca

El primer pago no es pagadero sino hasta un mes después del último día del mes en que usted hizo el cierre. El primer pago de la hipoteca siempre se vence el primer día del mes, y siempre incluye capital, intereses, impuestos y seguro.

ES BUENO SABER

La cantidad de tiempo que tiene antes del primer pago depende del día del mes en que cerró su hipoteca.

Un mes después de la fecha de cierre, se debe su primer pago el primer día del siguiente mes.

EJEMPLO:

Si el cierre de su préstamo ocurre **dentro de los primeros cinco días de enero**, su primer pago se vencerá el 1 de febrero. (No habrá ningún mes sin pago de vivienda).

Sin embargo, si usted cierra entre el día primero y el quinto del mes, es posible que su prestamista le dé un crédito sobre los intereses de la hipoteca. El crédito sobre los intereses de la hipoteca es el pago de los intereses por día de los días adicionales que quedan del mes. Si usted elige esta opción, su primer pago no se vencerá sino hasta el 1 de marzo.

Los intereses por día son parte de sus costos de cierre y se pagan al cierre. Su prestamista es su mejor guía para determinar si la opción de crédito sobre los intereses de la hipoteca es o no su mejor opción para su situación.

Si su préstamo **se cierra entre el 6 de enero y el 31 de enero**, el primer pago de hipoteca no se vencerá sino hasta el 1 de marzo.

CONSEJO EXPERTO

Si usted puede programar su cierre para que pueda omitir un mes en pagos de vivienda, considere utilizar el dinero que ahorra para ayudar a pagar los gastos de mudanza, conexión y desconexión de servicios públicos y otros costos de reubicación.

Entender los intereses por día

Dependiendo del día del mes en que se cierra su préstamo, se hará un ajuste sobre los intereses del primer mes para asegurar que solo pague por el número de días que restan en el mes.

Este ajuste, que debe ser calculado al cierre, se basa en el número de días entre la fecha de cierre y el fin del mes. El monto ajustado de los intereses del primer mes se conoce como **intereses por día**.

ES BUENO SABER

“Por día” significa diario.

Entre menos días haya entre su fecha de cierre y el final del mes, menores serán sus intereses por día. Sabiendo esto, la mayoría de los compradores de vivienda tratan de programar su fecha de cierre lo más tarde en el mes como sea posible.

Como resultado, por lo general el final del mes es un tiempo extremadamente ocupado para los departamentos de cierre de los prestamistas, así como para los auxiliares legales que trabajan en las oficinas del agente de liquidación y los abogados. Para ayudar a prevenir estos obstáculos de fin de mes en los departamentos de cierre, algunos prestamistas ahora ofrecen un crédito en los intereses a los prestatarios que eligen cerrar dentro de los primeros cinco días del mes.

EJEMPLO:

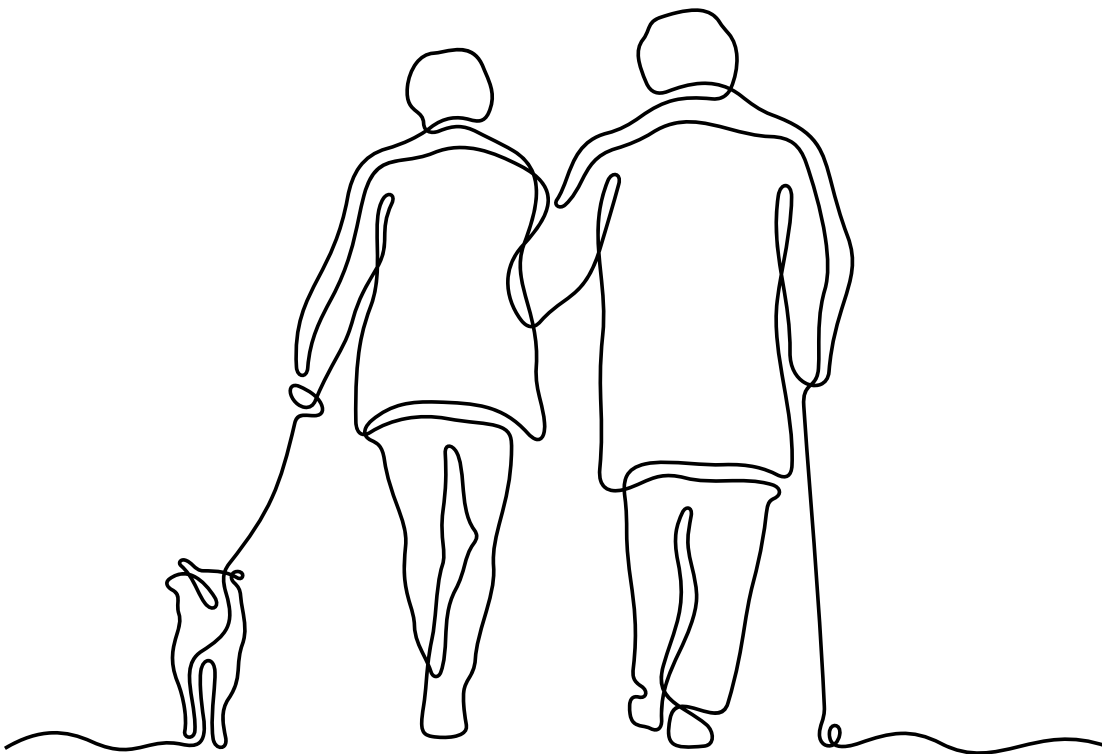
Si usted cierra el quinto día del mes y recibe un crédito por el valor de cinco días de interés a \$25 por día, ese crédito le representaría un ahorro de \$125 al día del cierre.

CONSEJO EXPERTO

Aunque muchos prestamistas otorgan un crédito en los intereses por cerrar lo suficientemente temprano en el mes, la mayoría no lo ofrecen automáticamente, así que prepárese para pedirlo.

ES BUENO SABER

Examine sus propias circunstancias para decidir cuál es el mejor momento del mes para su cierre. Por ejemplo, si está en una situación de alquiler en la que está pagando por día o por semana una vez que se le ha dado aviso, puede encontrar que el costo del interés por día es menos de lo que está pagando en el alquiler, en cuyo caso puede tener sentido que cierre más temprano, en lugar de más tarde, en el mes.



Ser propietario de una vivienda se ha vuelto asequible

Préstamos hipotecarios de Virginia Housing

Virginia Housing ofrece una variedad de préstamos hipotecarios diseñados para cumplir con las necesidades de los compradores de vivienda de hoy en día. Nuestros préstamos proporcionan opciones con una alta relación préstamo a valor, una suscripción flexible, asistencia con la cuota inicial y los costos del cierre, además de que nuestras tasas de interés son fijas durante 30 años.

Todos los préstamos tienen límites máximos en ingreso y precio de venta y/o límites en el préstamo, que pueden variar de acuerdo con la ubicación de la casa. Para obtener más información acerca de nuestros programas de préstamo, visite virginiahousing.com.

Certificado de crédito hipotecario de Virginia Housing

Un certificado de crédito hipotecario (MCC, por sus siglas en inglés) de Virginia Housing le puede ahorrar miles de dólares al reducir el monto que adeuda cada año en impuestos federales por ingresos.

Beneficios:

- Crédito de un dólar por cada dólar hacia su responsabilidad en impuestos federales por ingreso.
- El crédito anual es equivalente al 10 % de los intereses que paga anualmente por hipoteca.
- Es válido por el resto de la vida de la hipoteca, siempre y cuando usted viva en la casa.
- Su MCC puede no tener una tarifa si es emitido con un préstamo de primera hipoteca de Virginia Housing. Pregunte a su prestamista si se van a cobrar tarifas.
- Los prestatarios también pueden ser elegibles para una segunda hipoteca Plus de Virginia Housing o un subsidio de asistencia para el pago inicial.

Requisitos:

- Debe ser un comprador de vivienda por primera vez (no haber sido propietario de una casa como residencia principal en los últimos tres años). Este requisito puede ser obviado si se está comprando una casa en un Área de objetivo federal; vea virginiahousing.com.
- Debe utilizar su casa como su residencia principal. Se aplican límites máximos de ingresos familiares; vea virginiahousing.com/LoanLimits.
- Que usted compre una casa que cumpla con los requisitos de límites de precio de venta y préstamo; vea virginiahousing.com/LoanLimits.

No todos se beneficiarán del certificado MCC. Usted debe tener una responsabilidad fiscal para beneficiarse de un MCC. El crédito reclamado no puede exceder su responsabilidad tributaria anual después de todos los demás créditos y deducciones. Los créditos no utilizados pueden trasladarse al ejercicio siguiente durante tres años.

Virginia Housing determina si los compradores de vivienda califican para los MCC bajo el Código de Ingresos Internos, pero los compradores deben determinar por sí mismos si un MCC les ahorrará dinero y qué tan valioso será para ellos a lo largo de la vida del préstamo. Virginia Housing no puede y no da ningún asesoramiento fiscal. Por favor consulte con su asesor fiscal para ver si un MCC es adecuado para usted.

El siguiente escenario muestra un ejemplo de ahorros potenciales. El ejemplo se basa en un préstamo de \$150,000 con una tasa de interés de 5 %.

\$150,000 x 5 % = \$7,450 (intereses del primer año completo)
x tasa de crédito fiscal: 10%
Crédito máximo: \$1,490 ahorro en impuestos en el año
El ahorro continúa cada año que usted viva en la casa.

¿Cómo se solicita un MCC?

Comuníquese con un prestamista aprobado. Para encontrar uno cerca de usted, visite virginiahousing.com/MCCLender. Para obtener más información acerca del programa MCC de Virginia Housing, visite virginiahousing.com/MCC.

Asistencia para el pago inicial (DPA)

La compra de una casa incluye el precio de venta del contrato más costos agregados. Los costos agregados a menudo se conocen como costos de cierre o pago inicial. Estos cargos y cuotas adicionales a menudo son cargados al comprador y no los paga el prestamista.

Esto incluirá:

- Costos relacionados con obtener el préstamo.
- Seguros prepagados.
- Impuestos locales y estatales.
- Tarifas por registro de la escritura.

El vendedor puede pagar todos o algunos de los costos de cierre para el comprador. Un programa de asistencia para el pago inicial (DPA, por sus siglas en inglés) también puede ayudar con el costo financiero de comprar una casa.

¿Qué es el DPA?

El DPA es asistencia financiera a disposición de los prestatarios elegibles para ayudarles a hacer el pago inicial. Hay varios recursos disponibles para ayudar a las familias y a los individuos con los costos de cierre o de pago inicial.

Formas de ahorrar energía

Los préstamos para renovación, tales como el préstamo 203K de la FHA, le pueden ayudar a instalar mejoras para el ahorro de energía y realizar reparaciones.

Las compañías de servicios públicos y la División de Energía de Virginia a menudo ofrecen programas para mejoras energéticas y consejos sobre cómo ahorrar energía después de trasladarse a su nueva casa. Los costos de mejoramiento no serían parte de su hipoteca, pero podrían ser una segunda hipoteca con un pago mensual que sería considerado en su solicitud de préstamo. Además, algunas veces están disponibles programas de reembolso de eficiencia energética que le permitirán deducir los costos de las mejoras de energía de sus impuestos. Para ver la financiación, subsidios y otros programas disponibles actualmente, visite dmme.virginia.gov.

La mayoría de las compañías de servicios públicos ofrecen programas de conservación de energía tales como:

- Calculadoras de energía que pueden significar ahorros reales al mostrarle en dónde está utilizando la mayor cantidad de energía.
- Auditorías de energía (algunas veces sin costo) para evaluar su consumo actual de energía y proporcionar sugerencias sobre mejoras para el ahorro de energía.

Mientras que las auditorías de energía pueden ser útiles, un análisis profesional del Sistema de Calificación de la Energía del Hogar (HERS, por sus siglas en inglés) es mucho más sofisticado. A menudo, cuando usted obtiene un análisis HERS, su casa puede ser elegible para muchas de las hipotecas de eficiencia energética disponibles.

Esto incluye:

- Un examen de los costos de energía existentes.
- Diseño de un paquete de mejoras para el ahorro de energía, incluyendo los costos.

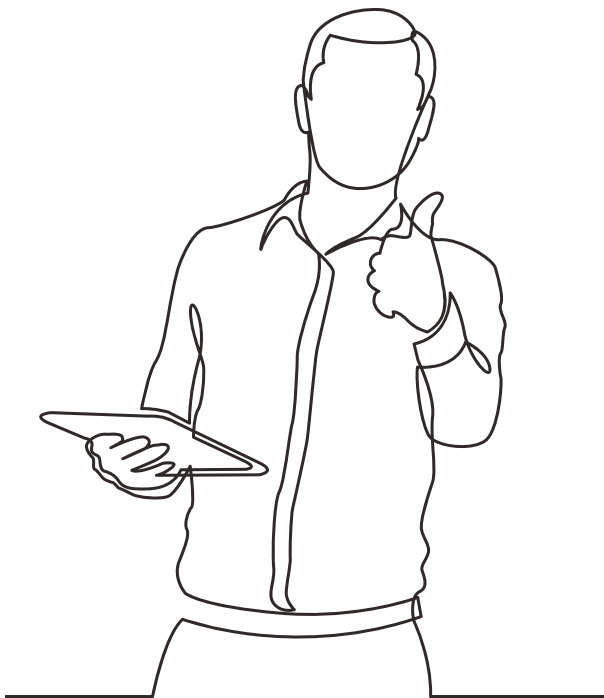
Para ver consejos sobre ahorro de energía y cómo mejorar la eficiencia de su casa nueva después de que se mude a ella, visite los siguientes sitios web:

División de Energía de Virginia: **dmme.virginia.gov**

Departamento de Energía y la Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA):
Energystar.gov

Dominion Energy: **DominionEnergy.com**

¡Ahora tiene muy buena información!



En este capítulo, usted ha aprendido acerca de:

- Hipotecas y los diferentes tipos.
- Cómo entender el proceso de cierre de vivienda.
- Entender por qué el tipo de interés que está pagando es importante.
- Lo que significa un avalúo.

Formularios incluidos al final de este capítulo:

- Estimación de préstamo.
- Lista de verificación del préstamo hipotecario.
- Solicitud de préstamo residencial uniforme (solicitud de préstamo hipotecario).

FEBRUARY 7, 2014

TILA RESPA Integrated Disclosure

H-28(A) Mortgage Loan Transaction Loan Estimate – Spanish Language Model Form

This is a blank model Loan Estimate that illustrates the application of the content requirements of 12 CFR § 1026.37, and is translated into the Spanish language as permitted by 12 CFR § 1026.37(o)(5)(ii). This form provides two variations of page one, four variations of page two, and four variations of page three, reflecting the variable content requirements in 12 CFR § 1026.37.

Divulgación integrada de TILA RESPA

H-28(A) Estimación de préstamo en transacción de préstamo hipotecario – Formulario modelo en español

Este es un modelo en blanco de una Estimación de préstamo que ilustra la aplicación de los requisitos de contenido de 12 CFR § 1026.37, y se ha traducido al español según lo permite 12 CFR § 1026.37(o)(5)(ii). Este formulario proporciona dos variaciones de la página 1, cuatro variaciones de la página 2 y cuatro variaciones de la página 3, las cuales reflejan los requisitos de contenido variables en 12 CFR § 1026.37.



Guarde esta Estimación de Préstamo para compararla con su Declaración de Cierre.

Estimación de Préstamo

FECHA DE EMISIÓN
SOLICITANTES

INMUEBLE

PRECIO DE VENTA

PLAZO DEL PRÉSTAMO

FINALIDAD

PRODUCTO

TIPO DE PRÉSTAMO Convencional FHA VA _____

N.º DEL PRÉSTAMO

BLOQUEO DE TASA NO Sí, hasta el _____ a las _____

Antes del cierre, la tasa de interés, los puntos y los créditos del prestamista podrían cambiar, a menos que usted bloquee la tasa de interés. Todos los demás costos de cierre estimados estarán vigentes hasta el _____

Términos del préstamo	¿Puede aumentar este monto después del cierre?
Monto del préstamo	
Tasa de interés	
Pago mensual de intereses y capital <i>Consulte la sección de pagos proyectados para saber el total estimado de su pago mensual</i>	
	¿Tiene el préstamo estas características?
Multa por pago anticipado	
Cuota extraordinaria	

Pagos proyectados	
Cálculo de los pagos	
Capital e intereses	
Seguro hipotecario	
Depósito estimado para impuestos y seguros de la vivienda <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	
Pago total mensual estimado	
Impuestos, seguro y evaluaciones estimados <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	<p>Esta estimación incluye</p> <input type="checkbox"/> Impuestos sobre la propiedad <input type="checkbox"/> Seguro de la vivienda <input type="checkbox"/> Otro: <i>Consulte la Sección G en la página 2 los detalles de la cuenta de depósito para impuestos y seguros. Deberá pagar por separado los demás costos.</i>
	¿En depósito?

Costos al momento del cierre	
Costos de cierre estimados	Incluye _____ por costos del préstamo + _____ por otros costos – _____ por créditos del prestamista. <i>Consulte los detalles en la página 2.</i>
Dinero en efectivo estimado para el cierre	Incluye costos de cierre. <i>Consulte los detalles en Cálculo del dinero en efectivo para el cierre en la página 2.</i>

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

Guarde esta Estimación de Préstamo para compararla con su Declaración de Cierre.

Estimación de Préstamo

FECHA DE EMISIÓN
SOLICITANTES

INMUEBLE

VALOR ESTIMADO
DE LA VIVIENDA

PLAZO DEL PRÉSTAMO

FINALIDAD

PRODUCTO

TIPO DE PRÉSTAMO Convencional FHA VA _____

N.º DEL PRÉSTAMO

BLOQUEO DE TASA NO Sí, hasta el _____ a las _____

Antes del cierre, la tasa de interés, los puntos y los créditos del prestamista podrían cambiar, a menos que usted bloquee la tasa de interés. Todos los demás costos de cierre estimados estarán vigentes hasta el _____

Términos del préstamo		¿Puede aumentar este monto después del cierre?
Monto del préstamo		
Tasa de interés		
Pago mensual de intereses y capital <i>Consulte la sección de pagos proyectados para saber el total estimado de su pago mensual</i>		
		¿Tiene el préstamo estas características?
Multa por pago anticipado		
Cuota extraordinaria		

Pagos proyectados	
Cálculo de los pagos	
Capital e intereses	
Seguro hipotecario	
Depósito estimado para impuestos y seguros de la vivienda <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	
Pago total mensual estimado	
Impuestos, seguro y evaluaciones estimados <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	Esta estimación incluye <input type="checkbox"/> Impuestos sobre la propiedad <input type="checkbox"/> Seguro de la vivienda <input type="checkbox"/> Otro: <i>Consulte la Sección G en la página 2 los detalles de la cuenta de depósito para impuestos y seguros. Deberá pagar por separado los demás costos.</i>
	¿En depósito?

Costos al momento del cierre	
Costos de cierre estimados	Incluye _____ por costos del préstamo + _____ por otros costos – _____ por créditos del prestamista. <i>Consulte los detalles en la página 2.</i>
Dinero en efectivo estimado para el cierre	Incluye costos de cierre. <i>Consulte los detalles en Cálculo del dinero en efectivo para el cierre en la página 2.</i>

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

Detalles de los costos del cierre

Costos del préstamo

A. Gastos por tramitación

% del monto del préstamo (Puntos)

B. Servicios que usted no puede contratar

C. Servicios que usted puede contratar

D. COSTOS TOTALES DEL PRÉSTAMO (A + B + C)

Otros costos

E. Impuestos y otros cargos gubernamentales

Costos de registro y otros impuestos
Impuestos por transferencia de título

F. Pagos anticipados

Impuestos sobre la propiedad (meses)
Pago anticipado de intereses
(diarios durante días a la tasa de)
Prima del seguro de hipoteca (meses)
Prima del seguro de la vivienda (meses)

G. Pago inicial de la cuenta en depósito al cierre

Impuestos sobre la propiedad
de por mes durante meses
Seguro de hipoteca de por mes durante meses
Seguro de la vivienda de por mes durante meses

H. Otros

I. TOTAL DE OTROS COSTOS (E + F + G + H)

J. TOTAL DE COSTOS DE CIERRE

D + I
Créditos del prestamista

Cálculo del dinero en efectivo para el cierre

Total de costos de cierre (J)
Costos de cierre financiados (pagados del monto del préstamo)
Pago inicial/Fondos del deudor
Depósito
Fondos para el deudor
Créditos del vendedor
Ajustes y otros créditos

Dinero en efectivo estimado para el cierre

Detalles de los costos del cierre

Costos del préstamo

A. Gastos por tramitación

% del monto del préstamo (Puntos)

B. Servicios que usted no puede contratar

C. Servicios que usted puede contratar

D. COSTOS TOTALES DEL PRÉSTAMO (A + B + C)

Tabla de pagos ajustables (PA)

¿Pago de interés solamente?	
¿Pagos opcionales?	
¿Pagos escalonados?	
¿Pagos estacionales?	
Pagos mensuales de capital e intereses	
Primer cambio/Monto	
Cambios subsiguientes	
Pago máximo	

ESTIMACIÓN DE PRÉSTAMO

Otros costos

E. Impuestos y otros cargos gubernamentales

Costos de registro y otros impuestos
Impuestos por transferencia de título

F. Pagos anticipados

Impuestos sobre la propiedad (meses)
Pago anticipado de intereses
(diarios durante días a la tasa de)
Prima del seguro de hipoteca (meses)
Prima del seguro de la vivienda (meses)

G. Pago inicial de la cuenta en depósito al cierre

Impuestos sobre la propiedad
de por mes durante meses
Seguro de hipoteca de por mes durante meses
Seguro de la vivienda de por mes durante meses

H. Otros

I. TOTAL DE OTROS COSTOS (E + F + G + H)

J. TOTAL DE COSTOS DE CIERRE

D + I
Créditos del prestamista

Cálculo del dinero en efectivo para el cierre

Total de costos de cierre (J)
Costos de cierre financiados (pagados del monto del préstamo)
Pago inicial/Fondos del deudor
Depósito
Fondos para el deudor
Créditos del vendedor
Ajustes y otros créditos

Dinero en efectivo estimado para el cierre

Tabla de tasa de interés ajustable (TIA)

Índice + Margen
Tasa de interés inicial
Tasa de interés mínima/máxima
Frecuencia de los cambios
Primer cambio
Cambios subsiguientes
Límites de cambios en la tasa de interés
Primer cambio
Cambios subsiguientes

PÁGINA 2 DE 3 • N.º DEL PRÉSTAMO

Detalles de los costos del cierre

Costos del préstamo

A. Gastos por tramitación

% del monto del préstamo (Puntos)

B. Servicios que usted no puede contratar

C. Servicios que usted puede contratar

D. COSTOS TOTALES DEL PRÉSTAMO (A + B + C)

Tabla de pagos ajustables (PA)

¿Pago de interés solamente?	
¿Pagos opcionales?	
¿Pagos escalonados?	
¿Pagos estacionales?	
Pagos mensuales de capital e intereses	
Primer cambio/Monto	
Cambios subsiguientes	
Pago máximo	

ESTIMACIÓN DE PRÉSTAMO

Otros costos

E. Impuestos y otros cargos gubernamentales

Costos de registro y otros impuestos
Impuestos por transferencia de título

F. Pagos anticipados

Impuestos sobre la propiedad (meses)
Pago anticipado de intereses
(diarios durante días a la tasa de)
Prima del seguro de hipoteca (meses)
Prima del seguro de la vivienda (meses)

G. Pago inicial de la cuenta en depósito al cierre

Impuestos sobre la propiedad
de por mes durante meses
Seguro de hipoteca de por mes durante meses
Seguro de la vivienda de por mes durante meses

H. Otros

I. TOTAL DE OTROS COSTOS (E + F + G + H)

J. TOTAL DE COSTOS DE CIERRE

D + I
Créditos del prestamista

Cálculo del dinero en efectivo para el cierre

Total de costos de cierre (J)
Costos de cierre financiados (pagados del monto del préstamo)
Pago inicial/Fondos del deudor
Depósito
Fondos para el deudor
Créditos del vendedor
Ajustes y otros créditos

Dinero en efectivo estimado para el cierre

Detalles de los costos del cierre

Costos del préstamo

A. Gastos por tramitación

% del monto del préstamo (Puntos)

B. Servicios que usted no puede contratar

C. Servicios que usted puede contratar

D. COSTOS TOTALES DEL PRÉSTAMO (A + B + C)

Otros costos

E. Impuestos y otros cargos gubernamentales

Costos de registro y otros impuestos
Impuestos por transferencia de título

F. Pagos anticipados

Impuestos sobre la propiedad (meses)
Pago anticipado de intereses
(diarios durante días a la tasa de)
Prima del seguro de hipoteca (meses)
Prima del seguro de la vivienda (meses)

G. Pago inicial de la cuenta en depósito al cierre

Impuestos sobre la propiedad
de por mes durante meses
Seguro de hipoteca de por mes durante meses
Seguro de la vivienda de por mes durante meses

H. Otros

I. TOTAL DE OTROS COSTOS (E + F + G + H)

J. TOTAL DE COSTOS DE CIERRE

D + I
Créditos del prestamista

Cálculo del dinero en efectivo para el cierre

Total de costos de cierre (J)
Costos de cierre financiados (pagados del monto del préstamo)
Pago inicial/Fondos del deudor
Depósito
Fondos para el deudor
Créditos del vendedor
Ajustes y otros créditos

Dinero en efectivo estimado para el cierre

Tabla de tasa de interés ajustable (TIA)

Índice + Margen
Tasa de interés inicial
Tasa de interés mínima/máxima

Frecuencia de los cambios

Primer cambio
Cambios subsiguientes

Límites de cambios en la tasa de interés

Primer cambio
Cambios subsiguientes

Información adicional sobre este préstamo

PRESTAMISTA
N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
AGENTE DE PRÉSTAMO
N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
CORREO ELECTRÓNICO
TELÉFONO

CORREDOR HIPOTECARIO
N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
AGENTE DE PRÉSTAMO
N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
CORREO ELECTRÓNICO
TELÉFONO

Comparaciones	Utilice estas medidas para comparar este préstamo con otros.
En 5 años	Total que habrá pagado en capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo. Capital que habrá pagado.
Tasa porcentual anual (APR)	Sus costos durante el plazo del préstamo expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.
Total de intereses pagados a lo largo del plazo del préstamo (TIP)	El monto total de intereses que pagará durante el plazo del préstamo como porcentaje del monto del préstamo.

Otras consideraciones	
Administración del préstamo	Nuestra intención es <input type="checkbox"/> brindarle servicios de administración de su préstamo. De ser así, usted emitirá los pagos a nuestro nombre. <input type="checkbox"/> transferir los servicios de administración de su préstamo.
Pago atrasado	Si su pago presenta un retraso de más de ____ días, le cobraremos un recargo de _____
Refinanciamiento	El refinanciamiento de este préstamo dependerá de su situación financiera futura, del valor de la propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no se le pueda refinanciar este préstamo.
Seguro de la vivienda	Este préstamo exige un seguro de la vivienda, que puede obtenerse de una empresa que usted seleccione y que nosotros consideremos aceptable.
Supuestos	Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona, <input type="checkbox"/> permitiremos, en determinadas condiciones, que esta persona asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales. <input type="checkbox"/> no permitiremos que se asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales.
Valoración de la vivienda	Es posible que pidamos una valoración de la vivienda para determinar el valor de la propiedad y que le cobremos por esta valoración de la vivienda. Inmediatamente, le daremos una copia de la valoración aunque su préstamo no se cierre. Puede pagar para que se haga otra valoración de la vivienda más para su uso personal y esta correrá por su cuenta.

Confirmación de recepción

Al firmar, usted solo confirma que ha recibido este formulario. No es necesario que acepte este préstamo por el hecho de haber firmado o recibido este formulario.

Firma del solicitante

Fecha

Firma del cosolicitante

Fecha

Información adicional sobre este préstamo

PRESTAMISTA
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 AGENTE DE PRÉSTAMO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 CORREO ELECTRÓNICO
 TELÉFONO

CORREDOR HIPOTECARIO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 AGENTE DE PRÉSTAMO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 CORREO ELECTRÓNICO
 TELÉFONO

Comparaciones	Utilice estas medidas para comparar este préstamo con otros.
En 5 años	Total que habrá pagado en capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo. Capital que habrá pagado.
Tasa porcentual anual (APR)	Sus costos durante el plazo del préstamo expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.
Total de intereses pagados a lo largo del plazo del préstamo (TIP)	El monto total de intereses que pagará durante el plazo del préstamo como porcentaje del monto del préstamo.

Otras consideraciones	
Aceptación del préstamo	No tiene que aceptar este préstamo por el hecho de haber recibido este formulario o firmado una aplicación para un préstamo.
Administración del préstamo	Nuestra intención es <input type="checkbox"/> brindarle servicios de administración de su préstamo. De ser así, usted emitirá los pagos a nuestro nombre. <input type="checkbox"/> transferir los servicios de administración de su préstamo.
Pago atrasado	Si su pago presenta un retraso de más de ____ días, le cobraremos un recargo de _____
Refinanciamiento	El refinanciamiento de este préstamo dependerá de su situación financiera futura, del valor de la propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no se le pueda refinanciar este préstamo.
Seguro de la vivienda	Este préstamo exige un seguro de la vivienda, que puede obtenerse de una empresa que usted seleccione y que nosotros consideremos aceptable.
Supuestos	Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona, <input type="checkbox"/> permitiremos, en determinadas condiciones, que esta persona asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales. <input type="checkbox"/> no permitiremos que se asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales.
Valoración de la vivienda	Es posible que pidamos una valoración de la vivienda para determinar el valor de la propiedad y que le cobremos por esta valoración de la vivienda. Inmediatamente, le daremos una copia de la valoración aunque su préstamo no se cierre. Puede pagar para que se haga otra valoración de la vivienda más para su uso personal y esta correrá por su cuenta.

Información adicional sobre este préstamo

PRESTAMISTA
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 AGENTE DE PRÉSTAMO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 CORREO ELECTRÓNICO
 TELÉFONO

CORREDOR HIPOTECARIO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 AGENTE DE PRÉSTAMO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 CORREO ELECTRÓNICO
 TELÉFONO

Comparaciones	Utilice estas medidas para comparar este préstamo con otros.
En 5 años	Total que habrá pagado en capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo. Capital que habrá pagado.
Tasa porcentual anual (APR)	Sus costos durante el plazo del préstamo expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.
Total de intereses pagados a lo largo del plazo del préstamo (TIP)	El monto total de intereses que pagará durante el plazo del préstamo como porcentaje del monto del préstamo.

Otras consideraciones	
Administración del préstamo	Nuestra intención es <input type="checkbox"/> brindarle servicios de administración de su préstamo. De ser así, usted emitirá los pagos a nuestro nombre. <input type="checkbox"/> transferir los servicios de administración de su préstamo.
Pago atrasado	Si su pago presenta un retraso de más de ____ días, le cobraremos un recargo de _____
Refinanciamiento	El refinanciamiento de este préstamo dependerá de su situación financiera futura, del valor de la propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no se le pueda refinanciar este préstamo.
Supuestos	Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona, <input type="checkbox"/> permitiremos, en determinadas condiciones, que esta persona asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales. <input type="checkbox"/> no permitiremos que se asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales.

Confirmación de recepción			
Al firmar, usted solo confirma que ha recibido este formulario. No es necesario que acepte este préstamo por el hecho de haber firmado o recibido este formulario.			
Firma del solicitante	Fecha	Firma del cosolicitante	Fecha

Información adicional sobre este préstamo

PRESTAMISTA
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 AGENTE DE PRÉSTAMO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 CORREO ELECTRÓNICO
 TELÉFONO

CORREDOR HIPOTECARIO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 AGENTE DE PRÉSTAMO
 N.º DE NMLS/ LICENCIA DE ____
 CORREO ELECTRÓNICO
 TELÉFONO

Comparaciones		Utilice estas medidas para comparar este préstamo con otros.
En 5 años	Total que habrá pagado en capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo. Capital que habrá pagado.	
Tasa porcentual anual (APR)	Sus costos durante el plazo del préstamo expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.	
Total de intereses pagados a lo largo del plazo del préstamo (TIP)	El monto total de intereses que pagará durante el plazo del préstamo como porcentaje del monto del préstamo.	

Otras consideraciones	
Aceptación del préstamo	No tiene que aceptar este préstamo por el hecho de haber recibido este formulario o firmado una aplicación para un préstamo.
Administración del préstamo	Nuestra intención es <input type="checkbox"/> brindarle servicios de administración de su préstamo. De ser así, usted emitirá los pagos a nuestro nombre. <input type="checkbox"/> transferir los servicios de administración de su préstamo.
Pago atrasado	Si su pago presenta un retraso de más de ____ días, le cobraremos un recargo de _____
Refinanciamiento	El refinanciamiento de este préstamo dependerá de su situación financiera futura, del valor de la propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no se le pueda refinanciar este préstamo.
Supuestos	Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona, <input type="checkbox"/> permitiremos, en determinadas condiciones, que esta persona asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales. <input type="checkbox"/> no permitiremos que se asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales.

Lista de verificación del préstamo hipotecario

1	INFORMACIÓN PERSONAL	<input type="checkbox"/>	Verificación de todos los depósitos en efectivo y cheques en cuentas corrientes y de ahorro.
<input type="checkbox"/>	Identificación vigente con fotografía, como una licencia de conducir o una identificación del gobierno.	<input type="checkbox"/>	Estados de cuenta de 2 meses para todas las cuentas de inversión y jubilación. (Incluyendo acciones, bonos, etc.)
<input type="checkbox"/>	Números de Seguro Social de todos los solicitantes para verificar su crédito.	<input type="checkbox"/>	Valor en efectivo del seguro de vida, si lo hubiere.
<input type="checkbox"/>	Direcciones y fechas de ocupación de todas las residencias de los últimos dos años.	<input type="checkbox"/>	Documentación de bienes inmuebles que actualmente sean su propiedad, si los hubiere.
<input type="checkbox"/>	Nombres e información de contacto de todos los propietarios de los últimos 2 años.	<input type="checkbox"/>	Se verificará la carta de regalo para fondos en la cuenta del prestatario.
<input type="checkbox"/>	Sentencia definitiva de divorcio y cualquier estipulación.	4	CRÉDITO Y PASIVOS
2	EMPLEO E INGRESOS	<input type="checkbox"/>	Carta de explicación de cualquier percance crediticio. (Pagos retrasados, cobros, fallos judiciales, etc.)
<input type="checkbox"/>	Nombre, dirección, número de teléfono y fechas de empleo de todos los empleadores en los últimos 2 años.	<input type="checkbox"/>	Conocimiento general de su tarjeta de crédito, préstamo estudiantil, crédito automotriz y otras obligaciones crediticias actuales. La información del informe crediticio puede estar desactualizada, faltante o errónea.
<input type="checkbox"/>	Talones de pago equivalentes a 30 días.	<input type="checkbox"/>	Documentos de bancarrota y de despido (en su caso).
<input type="checkbox"/>	Copias de cartas de adjudicación del seguro social, pensiones y/o jubilación y formularios 1099 correspondientes.	<input type="checkbox"/>	Estado de cuenta anual, historial de pagos de 12 meses y tipo de préstamo para cualquier hipoteca existente (si corresponde).
<input type="checkbox"/>	Formularios W2 de los últimos 2 años y declaraciones de impuestos federales personales firmadas, incluyendo todos los anexos.	5	PROPIEDAD QUE ESTÁ COMPRANDO (Su agente de bienes raíces le ayudará con esto)
<input type="checkbox"/>	Si trabaja por cuenta propia o recibe una comisión: declaraciones de impuestos personales de los últimos 2 años.	<input type="checkbox"/>	Contrato de compra aceptado y firmado por todas las partes.
<input type="checkbox"/>	Si es dueño de un negocio: declaraciones de impuestos comerciales de los últimos 2 años.	<input type="checkbox"/>	Avalúo que muestre un valor de al menos el precio de compra. (Su prestamista lo ordenará)
<input type="checkbox"/>	Carta de explicación para cualquier interrupción en el empleo.	<input type="checkbox"/>	Nombre e información de contacto de la compañía de seguros para el propietario que usted usará.
<input type="checkbox"/>	Ingresos de alquiler: contratos de alquiler/arrendamientos de todos los bienes inmuebles que posee. (La FHA requiere contratos de arrendamiento por un año).	<input type="checkbox"/>	Nombre y número de teléfono de la asociación de propietarios, si corresponde.
<input type="checkbox"/>	Prueba de recibo consistente de manutención y pensión alimenticia ordenada por el tribunal si se considera como parte de los ingresos calificados.	<input type="checkbox"/>	Generalmente, su prestamista no requiere un informe de inspección de la vivienda, pero es una buena idea obtener una inspección.
3	ACTIVOS	<input type="checkbox"/>	Nombre, dirección y números de teléfono de la compañía de títulos y la oficina de depósitos en garantía o abogado del cierre.
<input type="checkbox"/>	Los estados de cuenta de los últimos dos meses de todas las cuentas corrientes y de ahorros. (Incluya cuentas conjuntas y juveniles).	<input type="checkbox"/>	Copia del cheque para el depósito de buena fe.



Uniform Residential Loan Application/Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial

This application is designed to be completed by the applicant(s) with the Lender's assistance. Applicants should complete this form as "Borrower" or "Co-Borrower," as applicable. Co-Borrower information must also be provided (and the appropriate box checked) when the income or assets of a person other than the Borrower (including the Borrower's spouse) will be used as a basis for loan qualification or the income or assets of the Borrower's spouse or other person who has community property rights pursuant to state law will not be used as a basis for loan qualification, but his or her liabilities must be considered because the spouse or other person has community property rights pursuant to applicable law and Borrower resides in a community property state, the security property is located in a community property state, or the Borrower is relying on other property located in a community property state as a basis for repayment of the loan.

Esta solicitud se diseñó para ser completada por el solicitante o solicitantes con la ayuda del prestador. Los solicitantes deben completar esta solicitud como "Prestatario" o "Co-Prestatario", según corresponda. La información sobre el Co-Prestatario también debe proporcionarse (marque el cuadro correspondiente) si el ingreso o los bienes de una persona que no sea el "Prestatario" (incluyendo el cónyuge del prestatario) se emplearán como base para calificar para el préstamo o los bienes e ingresos del cónyuge del prestatario o de otra persona con derechos de comunidad conyugal de conformidad con la ley estatal no se usarán como base para calificar para el préstamo, pero las deudas de dichas personas tienen que considerarse debido a que el cónyuge u otra persona tienen derechos de comunidad conyugal de conformidad con la ley aplicable y a que el Prestatario reside en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal, la propiedad que se ofrece como garantía se encuentra en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal, o el Prestatario depende de otra propiedad que se encuentra en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal para el pago total del préstamo.

If this is an application for joint credit, Borrower and Co-Borrower each agree that we intend to apply for joint credit (sign below):

Si se trata de una solicitud de crédito conjunto, el Prestatario y Co-Prestatario acuerdan que pretenden solicitar un crédito conjunto (firmar a continuación):

Borrower Prestatario	Co-Borrower Co-Prestatario	I. TYPE OF MORTGAGE AND TERMS OF LOAN/TIPO DE HIPOTECA Y CONDICIONES DEL PRÉSTAMO			
Mortgage Applied for/ Préstamo Hipotecario Solicitado:		<input type="checkbox"/> VA/VA <input type="checkbox"/> Conventional/Convencional <input type="checkbox"/> Other (explain)/ <input type="checkbox"/> FHA/FHA <input type="checkbox"/> USDA/Rural Housing Service Otro (explique):		Agency Case Number/ Nº de Préstamo de la Agencia	Lender Case Number/ Nº de Préstamo del Prestador
Amount/Cantidad Total del Préstamo \$	Interest Rate/ Tasa de Interés %	No. of Months/ Plazo (Meses)	Amortization Type/ Tipo de Amortización:	<input type="checkbox"/> Fixed Rate/ Tasa Fija <input type="checkbox"/> GPM/GPM	<input type="checkbox"/> Other (explain)/ Otro (explique): <input type="checkbox"/> ARM (type)/ ARM (tipo):
II. PROPERTY INFORMATION AND PURPOSE OF LOAN/INFORMACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD Y PROPÓSITO DEL PRÉSTAMO					
Subject Property Address (street, city, state & ZIP) Dirección de la Propiedad (calle, ciudad, estado y código postal)					No. of Units/ Nº de Unidades
Legal Description of Subject Property (attach description if necessary) Descripción Legal de la Propiedad (adjunte descripción si es necesario)					Year Built/ Año de Construcción
Purpose of Loan/ Propósito del Préstamo		<input type="checkbox"/> Purchase/Compra <input type="checkbox"/> Construction/Construcción <input type="checkbox"/> Other (explain): <input type="checkbox"/> Refinance/Refinanciamiento <input type="checkbox"/> Construction-Permanent/ Financiamiento Permanente de Construcción Otro (explique)		Property will be/La propiedad será: <input type="checkbox"/> Primary Residence/ Residencia Principal <input type="checkbox"/> Secondary Residence/ Residencia Secundaria <input type="checkbox"/> Investment/ Inversión	
Complete this line if construction or construction-permanent loan./Complete esta línea si es un préstamo para construcción o financiamiento permanente de construcción.					
Year Lot Acquired/ Año en que se Adquirió el Lote	Original Cost/ Costo Original \$	Amount Existing Liens/ Monto de los Gravámenes Actuales \$	(a) Present Value of Lot/ Valor Actual del Lote \$	(b) Cost of Improvements/ Costo de las Mejoras \$	Total (a + b)/ Total (a + b) \$
Complete this line if this is a refinance loan./Complete esta línea si es un préstamo de refinanciamiento.					
Year Acquired/ Año en que se Adquirió	Original Cost/ Costo Original \$	Amount Existing Liens/ Monto de los Gravámenes Actuales \$	Purpose of Refinance/ Propósito del Refinanciamiento	Describe Improvements/ Descripción de las Mejoras	<input type="checkbox"/> made/ realizadas <input type="checkbox"/> to be made/ por realizarse
Title will be held in what Name(s) /Nombre(s) que se Registrará(n) en el Título			Manner in which Title will be held/ Manera en que se Registrará el Título	Estate will be held in/ La propiedad se mantendrá en: <input type="checkbox"/> Fee Simple/ Pleno Dominio <input type="checkbox"/> Leasehold (show expiration date)/ Arrendamiento (indique fecha de vencimiento)	
Source of Down Payment, Settlement Charges, and/or Subordinate Financing (explain) Origen de Pago Inicial, Costos de Cierre y/o Financiamiento Subordinado (explique)					

Borrower/Prestatario				III. BORROWER INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL PRESTATARIO				Co-Borrower/Co-Prestatario							
Borrower's Name (include Jr. or Sr. if applicable)/ Nombre del Prestatario (indique Jr., o Sr. si aplica)				Co-Borrower's Name (include Jr. or Sr. if applicable)/ Nombre del Co-Prestatario (indique Jr., o Sr. si aplica)											
Social Security Number/ Número de Seguro Social		Home Phone (incl. area code)/ Teléfono de la Casa (incluya código de área)		DOB (mm/dd/yyyy)/ Fecha de nacimiento (mm/dd/aaaa)		Yrs. School/ Años de Educación		Social Security Number/ Número de Seguro Social		Home Phone (incl. area code)/ Teléfono de la Casa (incluya código de área)		DOB (mm/dd/yyyy)/ Fecha de nacimiento (mm/dd/aaaa)		Yrs. School/ Años de Educación	
<input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Unmarried (include single, divorced, widowed)/ <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> No está casado (incluye soltero, divorciado, viudo)		Dependents (not listed by Co-Borrower)/ Dependientes (no incluidos por el Co-Prestatario)		No./Nº		Ages/Edades		<input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Unmarried (include single, divorced, widowed)/ <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> No está casado (incluye soltero, divorciado, viudo)		Dependents (not listed by Borrower)/ Dependientes (no incluidos por el Prestatario)		No./Nº		Ages/Edades	
Present Address (street, city, state, ZIP)/ Dirección Actual (calle, ciudad, estado, código postal)				<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent ___ No. Yrs./ Propietario Inquilino Nº de Años		Present Address (street, city, state, ZIP)/ Dirección Actual (calle, ciudad, estado, código postal)				<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent ___ No. Yrs./ Propietario Inquilino Nº de Años					
Mailing Address, if different from Present Address/ Dirección donde recibe su correspondencia, si es diferente de su dirección actual								Mailing Address, if different from Present Address/ Dirección donde recibe su correspondencia, si es diferente de su dirección actual							

If residing at present address for less than two years, complete the following:/Si habita en dicha dirección hace menos de dos años, por favor complete:

Former Address (street, city, state, ZIP) Yrs. Dirección Anterior (calle, ciudad, estado, código postal)				<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent ___ No. Yrs. Propietario Inquilino Nº de Años		Former Address (street, city, state, ZIP) Yrs. Dirección Anterior (calle, ciudad, estado, código postal)				<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent ___ No. Yrs. Propietario Inquilino Nº de Años			
---	--	--	--	---	--	---	--	--	--	---	--	--	--

Borrower/Prestatario			IV. EMPLOYMENT INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL EMPLEO			Co-Borrower/Co-Prestatario					
Name & Address of Employer/ Nombre y Dirección del Empleador		<input type="checkbox"/> Self Employed/ Empleado por Cuenta Propia	Yrs. on this job/ Años en este trabajo	Yrs. employed in this line of work/profession/ Años de empleo en este tipo de trabajo/profesión		Name & Address of Employer/ Nombre y Dirección del Empleador		<input type="checkbox"/> Self Employed/ Empleado por Cuenta Propia	Yrs. on this job/ Años en este trabajo	Yrs. employed in this line of work/profession/ Años de empleo en este tipo de trabajo/profesión	
Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio		Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)			Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio		Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)				

If employed in current position for less than two years or if currently employed in more than one position, complete the following:/ Si ha estado trabajando en la posición actual menos de dos años o si actualmente está empleado en más de una posición, complete lo siguiente:

Name & Address of Employer/ Nombre y Dirección del Empleador		<input type="checkbox"/> Self Employed/ Empleado por Cuenta Propia	Dates (from – to)/ Fechas de empleo (desde – hasta)		Monthly Income/ Ingreso Mensual	\$		Name & Address of Employer/ Nombre y Dirección del Empleador		<input type="checkbox"/> Self Employed/ Empleado por Cuenta Propia	Dates (from – to)/ Fechas de empleo (desde – hasta)		Monthly Income/ Ingreso Mensual	\$
Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio		Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)			Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio		Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)							
Name & Address of Employer/ Nombre y Dirección del Empleador		<input type="checkbox"/> Self Employed/ Empleado por Cuenta Propia	Dates (from – to)/ Fechas de empleo (desde – hasta)		Monthly Income/ Ingreso Mensual	\$		Name & Address of Employer/ Nombre y Dirección del Empleador		<input type="checkbox"/> Self Employed/ Empleado por Cuenta Propia	Dates (from – to)/ Fechas de empleo (desde – hasta)		Monthly Income/ Ingreso Mensual	\$

IV. EMPLOYMENT INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL EMPLEO (cont'd)			
Borrower/Prestatario		Co-Borrower/Co-Prestatario	
Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio	Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)	Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio	Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)

V. MONTHLY INCOME AND COMBINED HOUSING EXPENSE INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL INGRESO Y LOS GASTOS MENSUALES COMBINADOS DE VIVIENDA						
Gross Monthly Income Ingreso Bruto Mensual	Borrower Prestatario	Co-Borrower Co-Prestatario	Total	Combined Monthly Housing Expense/Gastos Mensuales Combinados de Vivienda	Present Actual	Proposed Propuesto
Base Empl. Income* Ingreso Básico del Empleado*	\$	\$	\$	Rent Alquiler	\$	
Overtime Horas extra				First Mortgage (P&I) Hipoteca Principal (Principal e Interés)		\$
Bonuses Pagas Extras				Other Financing (P&I) Otro Financiamiento (Principal e Interés)		
Commissions Comisiones				Hazard Insurance Seguro Contra Riesgos		
Dividends/Interest Dividendos/Intereses				Real Estate Taxes Impuestos Sobre Bienes Raíces		
Net Rental Income Ingreso Neto por Alquiler				Mortgage Insurance Seguro de Hipoteca		
Other (before completing, see the notice in "describe other income", below) Otras (antes de llenar, vea el aviso en "describa otros ingresos", a continuación)				Homeowner Assn. Dues Cuotas de la Asociación de Propietarios		
				Other: Otro:		
Total	\$	\$	\$	Total	\$	\$

* Self Employed Borrower(s) may be required to provide additional documentation such as tax returns and financial statements.

* Se podrá requerir al Prestatario o Prestatarios que trabajan por cuenta propia que proporcionen documentos adicionales, tales como declaraciones y planillas de impuestos y estados financieros.

Describe Other Income/ Describa Otros Ingresos

Notice: Alimony, child support, or separate maintenance income need not be revealed if the Borrower (B) or Co-Borrower (C) does not choose to have it considered for repaying this loan.

Aviso: La pensión conyugal, pensión para el sustento de los hijos o ingreso de mantenimiento por separación, no tienen que declararse si el Prestatario (B) o Co-Prestatario (C) no desea que se considere para el pago de este Préstamo.

B/C	Monthly Amount Cantidad Mensual
	\$

VI. ASSETS AND LIABILITIES/BIENES Y PASIVOS

This Statement and any applicable supporting schedules may be completed jointly by both married and unmarried Co-Borrowers if their assets and liabilities are sufficiently joined so that the Statement can be meaningfully and fairly presented on a combined basis; otherwise, separate Statements and Schedules are required. If the Co-Borrower section was completed about a non-applicant spouse or other person, this Statement and supporting schedules must be completed about that spouse or other person also.

Esta Declaración y cualquier anexo respaldatorio pertinente pueden llenarse conjuntamente tanto por Co-Prestatarios casados como no casados si sus bienes y deudas están suficientemente unidos de manera que la Declaración pueda presentarse con sentido sobre una base combinada y de una forma fiel; o de lo contrario, se requieren Declaraciones y Anexos por separado. Si en la sección del Co-Prestatario se completó la parte sobre el cónyuge, no solicitante u otra persona, esta Declaración y los anexos respaldatorios también deben completarse para dicho cónyuge u otra persona.

Completed/Se completó Jointly/En Conjunto Not Jointly/Por Separado

ASSETS/BIENES	Cash or Market Value/ Valor en Efectivo o Valor en el Mercado	Liabilities and Pledged Assets. List the creditor's name, address, and account number for all outstanding debts, including automobile loans, revolving charge accounts, real estate loans, alimony, child support, stock pledges, etc. Use continuation sheet, if necessary. Indicate by (*) those liabilities, which will be satisfied upon sale of real estate owned or upon refinancing of the subject property.
Description/Descripción	\$	Deudas y Bienes Gravados. Indique el nombre, la dirección y el número de cuenta de todas las deudas pendientes, incluyendo préstamos para autos, cuentas de poder de: crédito rotativo, préstamos de bienes raíces, pensión conyugal, pensión para el sustento de hijos, valores gravados, etc. Si es necesario, use una hoja adicional. Indique con un (*) aquellas deudas que se satisfarán al venderse o refinanciarse la propiedad inmobiliaria en cuestión.
Cash deposit toward purchase held by:/ Depósito en efectivo para la compra en poder de:		

VI. ASSETS AND LIABILITIES/BIENES Y PASIVOS (cont'd)

		LIABILITIES/PASIVOS	Monthly Payment & Months Left to Pay/ Pago Mensual y N° de Pagos Mensuales que quedan por pagar	Unpaid Balance/ Balance Pendiente
List checking and savings accounts below/ Indique abajo las cuentas de cheques y de ahorros		Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union/ Nombre y dirección del Banco, Asociación de Ahorro y Préstamo o Cooperativa de Crédito		Acct. no./N° de Cuenta		
Acct. no./N° de Cuenta	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union/ Nombre y dirección del Banco, Asociación de Ahorro y Préstamo o Cooperativa de Crédito		Acct. no./N° de Cuenta		
Acct. no./N° de Cuenta	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union/ Nombre y dirección del Banco, Asociación de Ahorro y Préstamo o Cooperativa de Crédito		Acct. no./N° de Cuenta		
Acct. no./N° de Cuenta	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union/ Nombre y dirección del Banco, Asociación de Ahorro y Préstamo o Cooperativa de Crédito		Acct. no./N° de Cuenta		
Acct. no./N° de Cuenta	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union/ Nombre y dirección del Banco, Asociación de Ahorro y Préstamo o Cooperativa de Crédito		Acct. no./N° de Cuenta		
Acct. no./N° de Cuenta	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union/ Nombre y dirección del Banco, Asociación de Ahorro y Préstamo o Cooperativa de Crédito		Acct. no./N° de Cuenta		
Acct. no./N° de Cuenta	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Stocks & Bonds (Company name/number and description)/ Acciones y Bonos (Nombre de la compañía/número y descripción de los valores y bonos)		Acct. no./N° de Cuenta		
Life insurance net cash value/ Valor en efectivo neto del seguro de vida	\$	Name and address of Company/ Nombre y dirección de la Compañía	\$ Payment/Months \$ Pagos/Meses	\$
Face amount: Monto de la póliza: \$				
Subtotal Liquid Assets/ Subtotal de los Bienes Líquidos				
Real estate owned (enter market value from schedule of real estate owned)/ Propiedad inmobiliaria de la cual es dueño (indique el valor en el mercado según el anexo de la propiedad inmobiliaria)	\$			
Vested interest in retirement fund/ Intereses adquiridos en el fondo de retiro	\$			
Net worth of business(es) owned (attach financial statement)/ Valor neto de negocio(s) propio(s) (incluya estados financieros)	\$	Acct. no./N° de Cuenta		
Automobiles owned (make and year) / Automóviles de los cuales es dueño (marca y año)	\$	Alimony/Child Support/Separate Maintenance Payments Owed to:/ Pensión Alimenticial/Pensión Para el Sustento de los Hijos/Manutención por Separación:	\$	
Other Assets (itemize)/ Otros Bienes (detalle)	\$	Job-Related Expense (child care, union dues, etc.)/ Gastos Relacionados con el Empleo/cuidado de los hijos, cuotas de sindicatos, etc.)	\$	
		Total Monthly Payments/ Total de Pagos Mensuales	\$	
Total Assets a./ Total de Bienes a.	\$	Net Worth (a minus b) Valor Neto (a menos b)	\$	Total Liabilities b. Total de Pasivos b. \$

VI. ASSETS AND LIABILITIES//BIENES Y PASIVOS (cont'd)

Schedule of Real Estate Owned (If additional properties are owned, use continuation sheet.)
 Anexo de Propiedades Inmobiliarias (Si es dueño de más propiedades, use la hoja a continuación.)

Property Address (enter S if sold, PS if pending sale or R if rental being held for income) Dirección de la Propiedad (ponga una S por vendida, una PS por venta pendiente o una R si recibe ingreso por alquiler)	Type of Property/ Tipo de Propiedad	Present Market Value/ Valor Actual en el Mercado	Amount of Mortgages & Liens/ Cantidad de Hipotecas y Gravámenes	Gross Rental Income/ Ingreso Bruto por Alquiler	Mortgage Payments/ Pagos Hipotecarios	Insurance, Maintenance, Taxes & Misc./ Seguro, Mantenimiento, Impuestos y Otros	Net Rental Income/ Ingreso Neto por Alquiler
		\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Totals/ Totales	\$	\$	\$	\$	\$	\$

List any additional names under which credit has previously been received and indicate appropriate creditor name(s) and account number(s):
 Indique otros nombres bajo los cuales ha recibido crédito anteriormente, así como los nombres de los acreedores y el número de las cuentas.

Alternate Name/Otro Nombre	Creditor Name/Nombre del Acreedor	Account Number/Número de Cuenta

**VII. DETAILS OF TRANSACTION/
DETALLES DE LA TRANSACCIÓN**

**VIII. DECLARATIONS/
DECLARACIONES**

VII. DETAILS OF TRANSACTION/ DETALLES DE LA TRANSACCIÓN		VIII. DECLARATIONS/ DECLARACIONES	
a. Purchase price/Precio de compra	\$	If you answer "Yes" to any questions a through l, please use continuation sheet for explanation. / Si responde "Si" a cualquier de las preguntas de la "a" a la "l", debe utilizar una hoja adicional para dar una explicación.	
		Borrower/ Prestatario	Co-Borrower/ Co-Prestatario
		Yes/Si No	Yes/Si No
b. Alterations, improvements, repairs/ Remodelaciones, mejoras, reparaciones		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Land (if acquired separately) Terreno (si fue adquirido por separado)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Refinance (incl. debts to be paid off) Refinanciamiento (incluya deudas que se pagarán)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Estimated prepaid items/ Estimado de partidas prepagadas		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Estimated closing costs/ Estimado de los costos de cierre		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. PMI, MIP, Funding Fee/ Seguro de hipoteca privado (PMI), Primas de seguro de hipoteca (MIP), Costos de Financiamiento		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Discount (if Borrower will pay) Descuento (si el Prestatario lo pagará)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Total costs (add items a through h) Total de costos (súme la s i líneas "a" hasta la "h")		(This would include such loans as home mortgage loans, SBA loans, home improvement loans, educational loans, manufactured (mobile) home loans, any mortgage, financial obligation, bond, or loan guarantee. If "Yes," provide details, including date, name, and address of Lender, FHA or VA case number, if any, and reasons for the action.) (Esto incluye préstamos tales como préstamos hipotecarios para vivienda, préstamos SBA, préstamos para mejoras en la casa, préstamos educacionales, préstamos para casa móviles, cualquier hipoteca, obligación financiera, bono o préstamo garantizado. Si la respuesta es "Si", incluya la fecha, el nombre y la dirección del Prestador, o el número de caso de FHA o VA, si lo hubiera, y las razones de la acción.)	
j. Subordinate financing/ Financiamiento subordinado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. Borrower's closing costs paid by Seller/ Costos de cierre del Prestatario pagados por el Vendedor		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l. Other Credits (explain) Otros Créditos (explique)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VII. DETAILS OF TRANSACTION/ DETALLES DE LA TRANSACCION		VIII. DECLARATIONS/ DECLARACIONES	
m. Loan amount (exclude PMI, MIP, Funding Fee financed)/ Cantidad del Préstamo (excluya PMI, MIP, Costos de Financiamiento financiados)		i. Are you a co-maker or endorser on a note? ¿Es usted co-prestatario o fiador de un pagaré?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		j. Are you a U.S. citizen? ¿Es usted ciudadano de los Estados Unidos?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
n. PMI, MIP, Funding Fee financed/ Seguro de hipoteca privado (PMI), Primas de seguro de hipoteca (MIP), Costos de Financiamiento financiados		k. Are you a permanent resident alien? ¿Es usted un residente extranjero permanente de los Estados Unidos?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		l. Do you intend to occupy the property as your primary residence? If "Yes," complete question m below. ¿Tiene usted la intención de ocupar la propiedad como su residencia principal? Si la respuesta es "Sí" conteste la pregunta "m".	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
o. Loan amount (add m & n) / Cantidad del Préstamo (sume líneas "m" y "n")			
p. Cash from/to Borrower (subtract j, k, l & o from i)/ Dinero del / para el Prestatario (reste j, k, l & o de i)		m. Have you had an ownership interest in a property in the last three years? ¿Ha tenido usted participación como dueño en una propiedad en los últimos 3 años? (1) What type of property did you own—principal residence (PR), second home (SH), or investment property (IP)? ¿De qué tipo de propiedad era usted dueño—residencia principal (PR), residencia secundaria (SH) o propiedad de inversión (IP)? (2) How did you hold title to the home—solely by yourself (S), jointly with your spouse (SP), or jointly with another person (O)? ¿Cómo estaba registrado el título—nombre suyo solamente (S), conjuntamente con su cónyuge (SP), o conjuntamente con otra persona (O)?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

IX. ACKNOWLEDGEMENT AND AGREEMENT/RECONOCIMIENTO Y ACUERDO

Each of the undersigned specifically represents to Lender and to Lender's actual or potential agents, brokers, processors, attorneys, insurers, servicers, successors and assigns and agrees and acknowledges that: (1) the information provided in this application is true and correct as of the date set forth opposite my signature and that any intentional or negligent misrepresentation of this information contained in this application may result in civil liability, including monetary damages, to any person who may suffer any loss due to reliance upon any misrepresentation that I have made on this application, and/or in criminal penalties including, but not limited to, fine or imprisonment or both under the provisions of Title 18, United States Code, Sec. 1001, et seq.; (2) the loan requested pursuant to this application (the "Loan") will be secured by a mortgage or deed of trust on the property described in this application; (3) the property will not be used for any illegal or prohibited purpose or use; (4) all statements made in this application are made for the purpose of obtaining a residential mortgage loan; (5) the property will be occupied as indicated in this application; (6) the Lender, its servicers, successors or assigns may retain the original and/or an electronic record of this application, whether or not the Loan is approved; (7) the Lender and its agents, brokers, insurers, servicers, successors, and assigns may continuously rely on the information contained in the application, and I am obligated to amend and/or supplement the information provided in this application if any of the material facts that I have represented herein should change prior to closing of the Loan; (8) in the event that my payments on the Loan become delinquent, the Lender, its servicers, successors or assigns may, in addition to any other rights and remedies that it may have relating to such delinquency, report my name and account information to one or more consumer reporting agencies; (9) ownership of the Loan and/or administration of the Loan account may be transferred with such notice as may be required by law; (10) neither Lender nor its agents, brokers, insurers, servicers, successors or assigns has made any representation or warranty, express or implied, to me regarding the property or the condition or value of the property; and (11) my transmission of this application as an "electronic record" containing my "electronic signature," as those terms are defined in applicable federal and/or state laws (excluding audio and video recordings), or my facsimile transmission of this application containing a facsimile of my signature, shall be as effective, enforceable and valid as if a paper version of this application were delivered containing my original handwritten signature.

Cada uno de los suscritos representa específicamente al Prestamista y a los verdaderos o posibles agentes, corredores, procesadores, abogados, aseguradores, administradores, sucesores y cesionarios del Prestamista, y está de acuerdo y acepta que: (1) la información que se proporciona en esta solicitud es exacta y correcta a partir de la fecha opuesta a mi firma, y que toda distorsión, intencional o negligente, de esta información contenida en esta solicitud pudiera resultar en una penalidad civil, incluyendo daños monetarios, hacia cualquier persona que sufra alguna pérdida debido a la toma de decisiones hecha en base a cualquier declaración falsa que yo haya hecho en esta solicitud, o en castigos penales, incluyendo, pero sin limitar a, multa o arresto o ambos, de acuerdo con las disposiciones del Título 18, del Código de los Estados Unidos, Sec. 1001, et seq.; (2) el préstamo solicitado de acuerdo a esta solicitud (el "Préstamo") estará asegurado por una hipoteca o escritura de fideicomiso sobre la propiedad descrita en la presente solicitud; (3) la propiedad no se utilizará para ningún propósito o uso ilegal o prohibido; (4) todas las declaraciones realizadas en esta solicitud se hacen con el fin de obtener un préstamo hipotecario residencial; (5) la propiedad se ocupará de acuerdo con lo indicado en la presente solicitud; (6) el Prestamista, sus administradores, sucesores o cesionarios pudieran retener los registros originales o electrónicos contenidos en esta solicitud, se apruebe o no el Préstamo; (7) el Prestamista y sus agentes, corredores, aseguradores, administradores, sucesores y cesionarios, pueden tomar decisiones constantemente en base a la información contenida en esta solicitud, y yo estoy obligado a corregir y complementar la información proporcionada en esta solicitud si alguno de los hechos significativos que he declarado en la presente cambia antes del cierre del Préstamo; (8) en el caso de que mis pagos al Préstamo se atrasen, el Prestamista, sus administradores, sucesores o cesionarios pudiera, además de cualquier otro derecho y recurso que pueda tener relacionado a dicho atraso, reportar mi nombre e información de cuenta a una o más agencias de información de crédito del consumidor; (9) la propiedad del Préstamo o la administración de la cuenta del Préstamo pudiera transferirse otorgando la notificación que requiera la ley; (10) ningún Prestamista ni sus agentes, corredores, aseguradores, administradores, sucesores o cesionarios me han hecho alguna manifestación o garantía, expresa o implícita, respecto a la propiedad, o la condición o el valor de la propiedad; (11) mi transmisión de esta solicitud como un "registro electrónico" que contenga mi "firma electrónica", como se definen esos términos en las leyes federales y estatales correspondientes (excluyendo grabaciones de audio y video), o mi transmisión de facsimil de esta solicitud que contenga un facsimil de mi firma, deberá ser tan eficaz, acatada y válida como si se hubiera entregado una versión en papel de esta solicitud que contenga mi firma escrita original.

Acknowledgement. Each of the undersigned hereby acknowledges that any owner of the Loan, its servicers, successors and assigns, may verify or reverify any information contained in this application or obtain any information or data relating to the Loan, for any legitimate business purpose through any source, including a source named in this application or a consumer reporting agency.

Reconocimiento. Cada uno de los abajo firmantes reconocen por la presente que el titular del Préstamo, sus administradores, sucesores y cesionarios pueden verificar y re verificar cualquier información incluida en esta solicitud u obtener cualquier información o datos relacionados con el Préstamo, para cualquier propósito comercial legítimo, a través de cualquier fuente, incluida una fuente mencionada en esta solicitud o una agencia de crédito del consumidor.

**THE SPANISH TRANSLATION IS FOR CONVENIENCE PURPOSES ONLY. IN THE EVENT OF AN INCONSISTENCY BETWEEN THE ENGLISH AND SPANISH LANGUAGE VERSIONS OF THIS FORM, THE ENGLISH LANGUAGE VERSION SHALL PREVAIL.
LA TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL ES PARA SU CONVENIENCIA ÚNICAMENTE. EN CASO DE QUE EXISTA UNA INCONSISTENCIA ENTRE LA VERSIÓN EN INGLÉS Y LA VERSIÓN EN ESPAÑOL DE ESTE FORMULARIO, PREVALECE LA VERSIÓN EN INGLÉS.**

LEA ESTO PRIMERO: Este documento contiene una traducción al español de su texto en inglés.

Borrower's Signature/Firma del Prestatario	Date/Fecha	Co-Borrower's Signature/Firma del Co-Prestatario	Date/Fecha
X		X	

X. INFORMATION FOR GOVERNMENT MONITORING PURPOSES/INFORMACIÓN PARA FINES DE VERIFICACIÓN POR EL GOBIERNO

The following information is requested by the Federal Government for certain types of loans related to a dwelling in order to monitor the lender's compliance with equal credit opportunity, fair housing and home mortgage disclosure laws. You are not required to furnish this information, but are encouraged to do so. The law provides that a lender may not discriminate either on the basis of this information, or on whether you choose to furnish it. If you furnish the information, please provide both ethnicity and race. For race, you may check more than one designation. If you do not furnish ethnicity, race, or sex, under Federal regulations, this lender is required to note the information on the basis of visual observation and surname if you have made this application in person. If you do not wish to furnish the information, please check the box below. (Lender must review the above material to assure that the disclosures satisfy all requirements to which the lender is subject under applicable state law for the particular type of loan applied for.)

La siguiente información la solicita el gobierno Federal para ciertos tipos de préstamos relacionados con una vivienda, con el fin de verificar el cumplimiento del Prestador con las leyes de igualdad de Oportunidades de Crédito, "fair housing" y las leyes de divulgación de hipotecas para viviendas. Usted no está obligado a proporcionar esta información, pero le instamos a hacerlo. La ley dispone que un Prestador no puede discriminar en base a esta información ni por el hecho de que decida o no proporcionarla. Si usted decide proporcionarla debe indicar grupo étnico y raza. Usted puede indicar más de una raza. Si usted no desea suministrar la información, de acuerdo a las reglamentaciones federales el Prestador debe anotar la raza y el sexo basado en una observación visual y de acuerdo a su apellido si usted preparó esta solicitud en persona. Si usted no desea proporcionar la información, sírvase marcar en el cuadro ubicado en la parte inferior. (El Prestador debe evaluar el material arriba mencionado para asegurarse de que la información proporcionada cumple con todos los requisitos a los que está sujeto el Prestador bajo la ley estatal pertinente para el tipo de préstamo en particular que se ha solicitado.)

BORROWER/PRESTATARIO <input type="checkbox"/> I do not wish to furnish this information No deseo proporcionar esta información		CO-BORROWER/CO-PRESTATARIO <input type="checkbox"/> I do not wish to furnish this information No deseo proporcionar esta información	
Ethnicity: <input type="checkbox"/> Hispanic or Latino/ <i>Hispano o Latino</i> <input type="checkbox"/> Not Hispanic or Latino/ <i>No Hispano o Latino</i>		Ethnicity: <input type="checkbox"/> Hispanic or Latino/ <i>Hispano o Latino</i> <input type="checkbox"/> Not Hispanic or Latino/ <i>No Hispano o Latino</i>	
Race/Raza: <input type="checkbox"/> American Indian or Alaska Native/ <i>Indio Americano o Nativo de Alaska</i> <input type="checkbox"/> Asian/ <i>Asiático</i> <input type="checkbox"/> Black or African American/ <i>Negro o Afroamericano</i> <input type="checkbox"/> Native Hawaiian or Other Pacific Islander/ <i>Nativo de Hawai o de otra isla del Pacífico</i> <input type="checkbox"/> White/Blanco		Race/Raza: <input type="checkbox"/> American Indian or Alaska Native/ <i>Indio Americano o Nativo de Alaska</i> <input type="checkbox"/> Asian/ <i>Asiático</i> <input type="checkbox"/> Black or African American/ <i>Negro o Afroamericano</i> <input type="checkbox"/> Native Hawaiian or Other Pacific Islander/ <i>Nativo de Hawai o de otra isla del Pacífico</i> <input type="checkbox"/> White/Blanco	
Sex/Sexo: <input type="checkbox"/> Female/Femenino <input type="checkbox"/> Male/Masculino		Sex/Sexo: <input type="checkbox"/> Female/Femenino <input type="checkbox"/> Male/Masculino	
To be Completed by Loan Originator: A COMPLETARSE POR EL ORIGINADOR DEL PRÉSTAMO This information was provided: <i>Esta información fue proporcionada a través de:</i> In a face-to-face interview /Entrevista en persona In a telephone interview/Entrevista por teléfono By the applicant and submitted by fax or mail/El solicitante y enviado por fax o por correo By the applicant and submitted via e-mail or the Internet/El solicitante y enviado por correo electrónico o por el Internet			
Loan Originator's Signature <i>Firma del Originador del Préstamo</i> X		Date/ Fecha	
Loan Originator's Name (print or type) <i>Nombre del Originador del Préstamo (use en letra de imprenta o a máquina)</i>		Loan Originator Identifier <i>Identificación del Originador del Préstamo</i>	Loan Originator's Phone Number (including area code) <i>Nº de Teléfono del Originador del Préstamo (incl. código de área)</i>
Loan Origination Company's Name <i>Nombre de la Compañía Originadora del Préstamo</i>		Loan Origination Company Identifier <i>Identificación de la Compañía Originadora del Préstamo</i>	Loan Origination Company's Address <i>Dirección de la Compañía Originadora del Préstamo</i>

CONTINUATION SHEET/RESIDENTIAL LOAN APPLICATION/HOJA DE CONTINUACION/SOLICITUD PARA PRESTAMO HIPOTECARIO RESIDENCIAL		
Use this continuation sheet if you need more space to complete the Residential Loan Application. Mark B for Borrower or C for Co-Borrower. Utilice esta hoja si necesita más espacio para completar la aplicación para hipoteca residencial. Escriba " B " para Prestatario y " C " para Co-Prestatario.	Borrower/Prestatario:	Agency Case Number/ Número de Préstamo de la Agencia:
	Co-Borrower/Co-Prestatario:	Lender Case Number/ Número de Préstamo del Prestador:

I/We fully understand that it is a Federal crime punishable by fine or imprisonment, or both, to knowingly make any false statements concerning any of the above facts as applicable under the provisions of Title 18, United States Code, Section 1001, et seq.
 Entiendo/Entendemos que es un crimen federal penado con multa o encarcelamiento, o ambos, el hacer declaraciones falsas con respecto a cualquiera de los hechos arriba declarados, según sea pertinente de acuerdo con las disposiciones del Título 18 del Código de los Estados Unidos, Artículo 1001, et seq.

Borrower's Signature/Firma del Prestatario	Date/Fecha	Co-Borrower's Signature/Firma del Co-Prestatario	Date/Fecha
X		X	

Examen del Capítulo 3

1. Seleccione el trabajo de un procesador de préstamo en el manejo de la solicitud de un préstamo hipotecario.

- A. Se reúne con el prestatario para completar la solicitud y recopilar todos los documentos requeridos.
- B. Aprueba el préstamo después de revisar la solicitud de préstamo y los documentos.
- C. Recopila todos los documentos requeridos y gestiona el estado del préstamo.

2. Seleccione la verificación de ingresos que debe presentarse con la solicitud de préstamo por parte de un comprador de vivienda por primera vez.

- A. Treinta días de los talones de pago más recientes y los formularios W2.
- B. Las declaraciones de impuesto sobre ingresos de tres años y los W2.
- C. Declaraciones de impuestos de tres años.

3. Seleccione cuándo se puede emitir una Divulgación de estimación de préstamo.

- A. Solo cuando sea solicitada por el prestatario.
- B. Cuando el prestamista está listo para programar el cierre.
- C. Tres días hábiles después de recibir la solicitud, cuando usted garantiza su tasa de interés o cuando cambie cualquier circunstancia.
- D. En el momento de la solicitud del préstamo.

4. Seleccione el propósito de un avalúo.

- A. Determinar si el comprador está obteniendo una buena oferta en la casa.
- B. Proporcionar información para que el comprador renegocie el contrato de compra.
- C. Determinar si el valor de la casa es al menos el monto del precio de venta.

5. Seleccione cómo se calcula el interés diario.

- A. Intereses diarios desde la aprobación del préstamo hasta el cierre de este.
- B. Intereses diarios desde la fecha del cierre del préstamo hasta el final del mes.
- C. Intereses diarios desde la fecha de cierre del préstamo hasta el primer pago.

6. Una precalificación requiere que el prestamista verifique el ingreso.

- Verdadero Falso

7. Completar una hoja de cálculo Listo para hipoteca le ayudará a calcular su poder de compra o cuánto puede gastar al comprar una casa.

Verdadero Falso

8. Una preaprobación es una herramienta de negociación que se utiliza al presentar una oferta por una casa.

Verdadero Falso

9. PITI incluye los costos mensuales de capital, intereses, impuestos y seguro.

Verdadero Falso

10. El seguro hipotecario privado protege al prestatario contra la ejecución hipotecaria.

Verdadero Falso

11. Los costos de cierre incluirán los elementos prepagados, como seguros de riesgo e impuestos prediales.

Verdadero Falso

12. Una cuenta de depósito en garantía es establecida por el prestatario para pagar el seguro y los impuestos.

Verdadero Falso

13. El proceso de preaprobación involucra completar una solicitud de hipoteca y proporcionar los talones de pago de los últimos 30 días, estados de cuenta bancarios y otra documentación.

Verdadero Falso

14. Las hipotecas de FHA, de VA y convencionales proporcionan hipotecas de eficiencia energética para las construcciones existentes y nuevas.

Verdadero Falso

15. Las compañías de servicios públicos pueden proporcionar auditorías de energía para ver el consumo actual de energía y proporcionar sugerencias sobre mejoras para el ahorro de energía.

Verdadero Falso

16. Una preaprobación no requiere proporcionarle documentos al originador del préstamo.

Verdadero Falso

17. Los prestamistas utilizan la relación deuda contra ingreso (DTI) de un prestatario para calificarlo para un préstamo hipotecario.

Verdadero Falso

18. No es necesario comparar los préstamos, tasas de interés y términos antes de elegir un prestamista hipotecario.

Verdadero Falso

19. Una vez que se recibe la solicitud, el prestamista tiene cinco días hábiles para proporcionar una Estimación de préstamo (LE).

Verdadero Falso

20. Un avalúo determina el valor de una casa comparando la casa a otras similares (comparables) en el área.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. C	5. B	9. Verdadero	13. Verdadero	17. Verdadero
2. B	6. Falso	10. Falso	14. Verdadero	18. Falso
3. C	7. Verdadero	11. Verdadero	15. Verdadero	19. Falso
4. C	8. Verdadero	12. Falso	16. Falso	20. Verdadero

Socios:

Trabajar con un agente de bienes raíces para encontrar la casa correcta

————— Capítulo 4 —————

Escoger al agente de bienes raíces correcto es una parte crucial de su viaje hacia ser propietario de una vivienda.

Su agente le puede ayudar a encontrar la casa con la que ha soñado y le sirve como un socio con conocimientos, capaz de llevarlo a través de todo el proceso de compra de una vivienda. Esto es especialmente importante si es la primera vez que compra una casa.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- La importancia de tener un buen agente de bienes raíces.
- Preguntas para hacerle a un potencial agente de bienes raíces.
- Hacer una oferta sobre una casa.
- Depósito de buena fe.
- Seguro contra inundaciones.

Como parte de la compra de una casa, usted puede decidir que quiere utilizar los servicios de un agente de bienes raíces para ayudarle a ubicar propiedades potenciales.

Utilizar un agente de bienes raíces tiene varias ventajas sobre simplemente buscar por su cuenta. Esta quizá sea la decisión financiera más grande en toda su vida y usted quiere tener acceso a todas las posibles fuentes que le beneficiarán. Un agente de bienes raíces ofrece:

Educación y experiencia

Navegar a través del proceso de compra de una casa puede ser difícil. Sin embargo, no necesita saber todo acerca de ello porque un agente de bienes raíces está bien informado. El agente tiene un entendimiento claro del lenguaje de bienes raíces y lo puede guiar paso a paso a través del proceso.

Búsqueda de vivienda

Investigar las tendencias locales, los valores del mercado y otra información vital puede ser una tarea tediosa, pero un agente de bienes raíces le proporcionará ese servicio. Esto incluye buscar en las bases de datos en línea para prospectos de casas, reunir información actualizada del mercado, organizar una comparación entre vecindarios para encontrar exactamente lo que está buscando y organizar citas para que usted visite las casas.

Información de las condiciones del mercado

Tener alguien que le ayude a evaluar la calidad de una casa que usted quiere y comparar los precios le puede ayudar a evitar errores costosos y pérdida de tiempo. La información como el costo promedio por pie cuadrado de casas similares, la mediana y el promedio de precios de venta, el número de días en el mercado y los precios de lista frente a los precios de venta puede tener un gran impacto sobre el objetivo de que usted reciba la mejor oferta.

Habilidades de negociación

Un agente de bienes raíces conoce el mercado. Le puede ayudar a ahorrar tiempo, dinero y frustración al ayudarle a hacer la oferta correcta. Tener un negociador conocedor y profesional a su lado que está dispuesto a ser implacable cuando sea necesario puede ser crucial para sus necesidades particulares.

Escoger un agente de bienes raíces

Hay muchas formas de encontrar un agente. Las referencias y la publicidad de boca en boca puede ser una de las mejores maneras de encontrar un agente de bienes raíces. Pregúntele a sus amigos que hayan utilizado agentes recientemente.

El Internet es otra buena fuente para encontrar un agente de bienes raíces. El sitio web de Virginia Housing lista agentes de bienes raíces que son miembros de nuestra Real Estate Agent Connection (Conexión de Agentes de Bienes Raíces). Estos agentes han completado nuestro programa de capacitación y son expertos en abordar las necesidades de los compradores de una vivienda por primera vez, así como de los que repiten. Para encontrar un agente miembro cerca de usted, visite virginiahousing.com/FindARealEstateAgent.

ES BUENO SABER

Tenga presente que no cualquier agente va a ser el apropiado para usted. Tómese su tiempo y piense muy bien cómo hará la selección de un agente. Usted querrá entrevistar a dos o tres antes de encontrar el que se ajusta mejor a usted. Es importante que se sienta cómodo con su agente ya que este trabajará estrechamente con usted para encontrar una casa que satisfaga sus necesidades.

Antes de firmar un contrato exclusivo, debe hacerle al agente de bienes raíces estas preguntas:

¿Es usted un agente de bienes raíces de tiempo completo o tiempo parcial?

Ser un agente de tiempo parcial puede significar que él o ella trabaja con una cantidad menor de clientes. Pregúntele los días y horas de disponibilidad. A tiempo parcial o a tiempo completo, el agente debe tener buenas habilidades de seguimiento.

¿Hay límites sobre su disponibilidad para la búsqueda de vivienda?

La mayoría de los agentes de bienes raíces utilizan un servicio de listado múltiple (MLS) para buscar propiedades. Pregúntele si el MLS que está utilizando cubre las áreas que usted está buscando.

¿En qué vecindarios trabaja principalmente?

Encuentre alguien que trabaje en y alrededor de su área de interés principal. Su agente debe tener un conocimiento sólido de los mercados locales.

¿Qué tipo de comunicación debo esperar?

Aquí es donde ambos establecen las expectativas de qué tan a menudo usted debe ser informado y los mejores métodos para utilizar (correo electrónico, texto o teléfono). El agente debe estar fácilmente accesible y devolver las llamadas de forma oportuna.

¿Es usted parte de un equipo?

Le debe ser divulgado de entrada si usted trabajará con un agente durante toda la transacción o habrá diferentes personas del equipo en diferentes momentos.

¿Cuál es su estrategia de compra de vivienda para sus clientes?

Pídale que le explique el proceso de compra de vivienda cuando trabaja con los clientes. Su agente debe poder explicar las cosas de tal forma que usted entienda, incluyendo las opciones de vivienda y financiación.

CONSEJO EXPERTO

Determine si el agente puede explicar cosas de forma clara y concisa. Las barreras en la comunicación pueden hacer difícil el proceso. Pida claridad si está teniendo dificultad para entender, y si eso no funciona, podrá querer considerar usar un agente diferente.



¿Exactamente qué es un Realtor?

No todos los agentes de bienes raíces son Realtors, pero todos los Realtors son agentes de bienes raíces.

“Agente de bienes raíces” es un término genérico que puede utilizar cualquier persona que tenga una licencia para vender bienes raíces. Los Realtors son profesionales de bienes raíces que son miembros de la Asociación Nacional de REALTORS® y se suscriben a su estricto Código de Ética, estándares y prácticas relacionadas con la transacción de bienes raíces.

Esta organización comercial existe a nivel nacional y usualmente tiene sucursales tanto a nivel estatal como local (p. ej., Virginia REALTORS® y la Northern Virginia Association of REALTORS® [Asociación de REALTORS® de Virginia del Norte]).

ES BUENO SABER

También notará que algunos agentes tienen otras designaciones listadas en sus tarjetas de negocios como CRS o GRI.

La designación de Especialista residencial certificado (CRS, por sus siglas en inglés) es la credencial más elevada otorgada a agentes de ventas, gerentes y corredores residenciales. Reconoce logros profesionales tanto en experiencia como en educación.

La designación de Graduate Realtor Institute (Instituto de Realtors Graduados, GRI, por sus siglas en inglés) indica que el REALTOR® ha obtenido un conocimiento profundo sobre los temas técnicos, así como los fundamentos de bienes raíces.

Si decide trabajar con un agente en su proceso de compra de vivienda, es importante ser consciente de los diferentes roles que juegan los agentes en el proceso.

Lo primero que debe saber es que todos los agentes trabajan para un corredor. Un corredor es el propietario de la agencia de bienes raíces y finalmente responsable de todas las transacciones. La función principal del agente y del corredor es asistir a los compradores y vendedores con la transacción legal de transferir la propiedad de una persona a otra y esta función legal exige que los agentes y corredores sean licenciados por el estado.

También hay diferentes tipos de agentes de bienes raíces.

Un **agente del vendedor o agente de listados** representa al vendedor, asiste en establecer el precio de venta, mercadea la propiedad para la venta y ayuda con las negociaciones.

Un **agente del comprador** representa al comprador, ubica propiedades potenciales, ayuda con las negociaciones y protege los intereses del comprador.

Un **agente doble** representa tanto al comprador como al vendedor en la misma transacción.

La **representación designada** es una situación en la cual el comprador y el vendedor están utilizando el mismo corredor, pero son representados por agentes diferentes de la misma firma.



¿Cómo se les paga a los agentes de bienes raíces?

Por lo general, el uso de un agente del comprador no le cuesta al comprador potencial ningún dinero de su bolsillo.

El vendedor paga una comisión, o porcentaje del precio de venta, al vendedor-corredor al cierre del préstamo. La comisión se resta del valor obtenido de la venta de la casa, y luego se comparte entre el agente del comprador y el agente del vendedor. Aunque el porcentaje y el monto pueden variar, por lo general es el 6 % del precio de venta.

Esto es un contrato diferente entre los corredores y no es algo que el comprador negocie como parte de su oferta.

Tarifas por servicio de los agentes

En algunas áreas, el agente del comprador puede cobrarle al comprador "tarifas por servicio". **Esto puede incluir una tarifa por horas que se debe pagar si el comprador no adquiere la vivienda o una tarifa de retención que debe ser pagada por adelantado cuando usted firma un acuerdo de exclusividad.** La tarifa de retención usualmente es reembolsada cuando usted hace la liquidación al cierre.

Los agentes de bienes raíces son autoempleados y típicamente pueden cobrar cualquier tarifa, bajo la orientación de su corredor. Una razón por la cual el agente puede cobrar una tarifa por servicio es para ver qué tan serio es usted como cliente. El agente puede invertir semanas y algunas veces meses mostrándole viviendas a un comprador potencial y es posible que el comprador nunca adquiera una.

Algunos agentes del comprador exigen que el comprador pague a la firma de corretaje tarifas administrativas o de transacción en el momento de la compra. Esta tarifa es para compensar los costos del proceso de papeleo. El corredor usualmente establece la política de qué tarifa va a ser y al agente se le cobra después de que haya completado el cierre. El agente extiende esta tarifa a sus propios clientes y es así como usted termina pagándola. Si el agente le dispensa la tarifa a su comprador, entonces el corredor la deducirá de la comisión del agente después del cierre.

CONSEJO EXPERTO

Asegúrese de preguntar al principio del proceso cómo se va a pagar al agente.

ES BUENO SABER

Todas las tarifas pagadas a un agente de bienes raíces deben pasar primero por el corredor. Por lo tanto, todos los pagos se deben hacer a la firma de corretaje. El corredor pagará cualquier comisión o tarifa requerida al agente de bienes raíces.

Acuerdo de exclusividad para representar al comprador

Una vez que escoja un agente de compra que lo represente, o que se cree una relación de corretaje, la ley de Virginia exige que usted firme un **Acuerdo de exclusividad para representar al comprador**. Esta ley entró en vigor el 1 de julio de 2012.

La ley establece que, si está buscando a un agente de bienes raíces para que le proporcione asesoría y consejo que requiera su criterio profesional o discreción, con el propósito de involucrarse en una transacción de bienes raíces, usted está creando una relación de corretaje y debe haber un acuerdo por escrito.

Este acuerdo de exclusividad está diseñado para proteger tanto al comprador como al agente de bienes raíces. Establece los deberes y obligaciones de ambas partes. Incluye las relaciones con la agencia, los honorarios (incluyendo comisiones), la fecha en que termina el contrato y el alcance de los deberes. Firmar este acuerdo asegura que usted tiene a un agente de bienes raíces legalmente comprometido con representarlo y lo obliga a la confidencialidad. Este acuerdo escrito garantiza que tanto usted como el agente entienden exactamente qué se espera uno del otro.

Contrato de vinculación legal

Antes de firmar un contrato de exclusividad con un agente, asegúrese de leerlo cuidadosamente porque este es un contrato que lo vincula legalmente y lo obliga a trabajar exclusivamente con ese agente durante el periodo de tiempo especificado.

Si usted encuentra una casa por su cuenta, aun así se deben cumplir los términos del acuerdo legal con su comprador-corredor, incluyendo cualquier pago. Adicionalmente, usted no podrá trabajar con ningún otro agente durante el periodo especificado de su acuerdo de exclusividad, a menos que ese agente acepte la terminación del acuerdo.

Si usted está teniendo problemas con su agente, pruebe estos consejos para asegurarse de estar tomando las mejores decisiones.

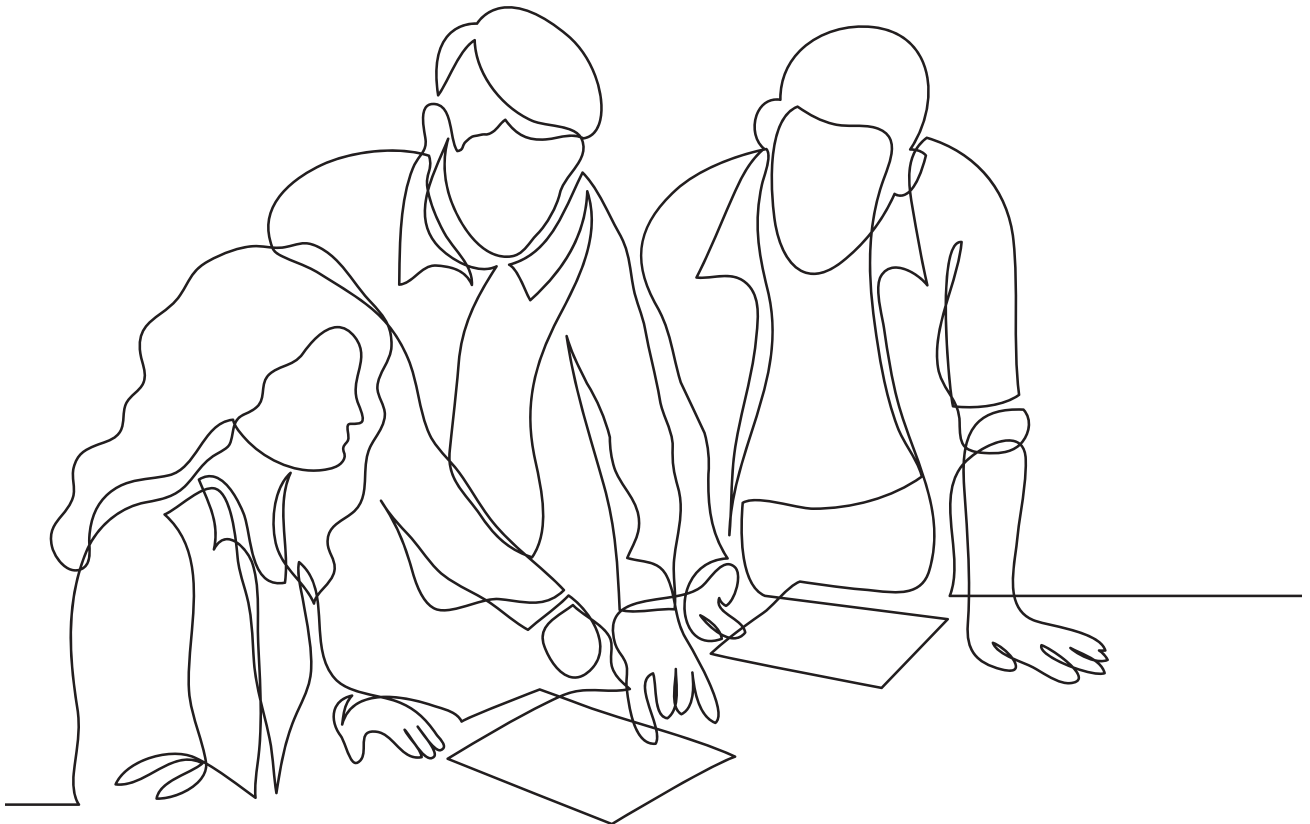
1. **Trate de resolverlo primero:** Es difícil encontrar un buen agente. Trate de explicar sus preocupaciones a su agente antes de pasar por la molestia de rescindir un contrato. Trate de identificar la mejor opción ya sea para mejorar la relación o terminar el contrato totalmente.

2. **Revise su contrato:** empiece por leer la letra pequeña de su Acuerdo de derecho de exclusividad para representar al comprador. Este establecerá en qué condiciones se puede terminar el contrato antes de su fecha de vencimiento. En la mayoría de los

casos, cualquiera de los lados debe poder terminar el acuerdo con una carta de cancelación o terminación. Asegúrese de obtener un documento de terminación firmado por su agente, toda vez que está rescindiendo un contrato legal.

3. **Hable con el corredor:** el acuerdo de exclusividad para trabajar con un agente es esencialmente un contrato entre usted y la firma de corretaje. En ciertas situaciones, el corredor podrá terminar el acuerdo sin la participación del agente y posiblemente asignarle un agente diferente.

4. **Esperen o busquen asesoría legal:** cada contrato tiene un periodo especificado en el cual vencerá. También puede hablar con un abogado para determinar sus opciones. Sin embargo, la mayoría de los agentes estarían de acuerdo que, si usted no está satisfecho, es mejor para ambos seguir adelante.



Herramientas comerciales

Como comprador, es importante entender lo que su agente de bienes raíces está utilizando para buscar casas y precios.

Servicio de listado múltiple

La mayoría de los agentes son miembros de un Servicio de listado múltiple (MLS). El MLS es una base de datos computarizada privada que es creada, mantenida y pagada por los profesionales de bienes raíces para ayudar a sus clientes a comprar y vender propiedades.

Es una herramienta valiosa que le proporciona a su agente información de propiedades actualizada al minuto y la capacidad de reducir la búsqueda para localizar las propiedades potenciales que cumplen con las necesidades de usted. El mercado de bienes raíces es un negocio único y competitivo. Los competidores deben cooperar entre sí para asegurarse una transacción exitosa. El sistema MLS facilita esa cooperación.

Análisis comparativo de mercado

Otra herramienta que su agente puede utilizar para ayudarlo es el análisis comparativo de mercado (CMA). Este informe proporciona datos sobre propiedades recientemente vendidas en el área circundante que son similares en pies cuadrados, antigüedad de la construcción, servicios, mejoras, condición y ubicación de la propiedad que está considerando.

Su agente utilizará el análisis CMA para determinar la mejor oferta para la casa que usted está considerando, así como negociar un buen precio cuando sea necesario. A usted le conviene pensar objetivamente acerca del precio de compra y observar los hechos para justificar su oferta.

CONSEJO EXPERTO

Usted le ayudará a su agente a entender sus prioridades de vivienda al completar una lista de verificación “*Conozca sus prioridades de vivienda*”, que se encuentra en la siguiente página. Utilice esta lista de verificación para identificar las características más importantes que está buscando en una casa.

Conozca sus prioridades de vivienda

Utilice esta lista de verificación para ayudarle a usted y a su agente de bienes raíces a determinar sus requisitos de la búsqueda de vivienda.

Nombre del o los compradores: _____			
# de contacto: _____			
Rango de precio: \$ _____ a \$ _____			
Lote	Tamaño /Acres: _____	Tipo: _____	
Edad de la casa	<input checked="" type="checkbox"/> Existente	<input type="checkbox"/> Construcción nueva	
Tipo de casa	<input type="checkbox"/> Viviendas en serie	Estilo	
<input type="checkbox"/> Unifamiliar	<input type="checkbox"/> Prefabricada	<input type="checkbox"/> Rancho/1 piso	<input type="checkbox"/> Tres pisos
<input type="checkbox"/> Condominio	<input type="checkbox"/> Sin preferencia	<input type="checkbox"/> Dos pisos	<input type="checkbox"/> Sin preferencia
Diseño	<input type="checkbox"/> Transicional	Construcción	<input type="checkbox"/> Revestimiento de vinil
<input type="checkbox"/> Colonial	<input type="checkbox"/> Otro	<input type="checkbox"/> Ladrillo	<input type="checkbox"/> Revestimiento de madera
<input type="checkbox"/> Contemporáneo	<input type="checkbox"/> Sin preferencia	<input type="checkbox"/> Estuco	<input type="checkbox"/> Sin preferencia
# de	Recámaras _____	Baños completos _____	Medios baños _____
Habitaciones	<input type="checkbox"/> Comedor formal	<input type="checkbox"/> Sótano	Extras
<input type="checkbox"/> Habitación adicional	<input type="checkbox"/> Otra	<input type="checkbox"/> Chimenea	<input type="checkbox"/> Garaje # _____
		<input type="checkbox"/> Porche/terraza	<input type="checkbox"/> Aire acondicionado
Tipo de calefacción	<input type="checkbox"/> Bomba de calor	<input type="checkbox"/> Aire forzado	<input type="checkbox"/> Zócalo eléctrico
	<input type="checkbox"/> Radiador	<input type="checkbox"/> Otro _____	
Tipo de combustible	<input type="checkbox"/> Gas	<input type="checkbox"/> Eléctrico	<input type="checkbox"/> Aceite
Vecindario	Requisitos escolares	Transporte público	
_____	_____	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Requisitos especiales/Preferencias:			

Realizar un seguimiento de los detalles y características de la casa

Durante su búsqueda de casa, puede que visite un buen número de propiedades. De hecho, una encuesta reciente mostró que el típico comprador de una casa ve entre 12 y 15 casas antes de tomar la decisión. Recordar todas las características y detalles acerca de cada casa que visite puede ser un reto.

Estas son algunas ideas para ayudarle a mantenerse organizado.

- Pida su propia copia de la hoja de información del agente de bienes raíces de cada casa que le muestre.
- Complete una “Lista de verificación de evaluación de vivienda” de cada casa que visite, para ayudarle a hacer seguimiento de los puntos importantes y características que le gustaron y que no le gustaron. (Encontrará este formulario en la siguiente página).
- Tome nota de cosas específicas que quiera negociar en una oferta formal.
- Revise si hay daños por agua o humedad y pregunte acerca de áreas recientemente reparadas.
- Asegúrese de saber qué está incluido en el precio de compra. Algunos vendedores incluirán electrodomésticos y otros no.
- Observe el vecindario circundante en diferentes momentos del día. Usted podrá tener una sensación real del vecindario que no tendría de otra manera.
- Haga preguntas acerca del estado del techo, los electrodomésticos, los sistemas de calefacción y enfriamiento, el sistema eléctrico y el sistema de plomería.

Lista de verificación de evaluación de vivienda

Dirección de la propiedad: _____

Precio \$: _____
Inicial

Tal cual Negociable

Nombre: _____

\$ _____

Asociación HOA/Condominio

Tarifas/cuotas mensuales

Tipo de vivienda	<input type="checkbox"/> Unifamiliar	<input type="checkbox"/> Viviendas en serie	<input type="checkbox"/> Condominio	<input type="checkbox"/> Prefabricada	<input type="checkbox"/> Cooperativa
Estilo de vivienda	<input type="checkbox"/> Estilo ranchero	<input type="checkbox"/> Un piso	<input type="checkbox"/> Dos pisos	<input type="checkbox"/> Tres pisos	
		<input type="checkbox"/> Adosada	<input type="checkbox"/> Separada		
Desarrollo	<input type="checkbox"/> Uso mixto	<input type="checkbox"/> Ingreso mixto	<input type="checkbox"/> Histórico	<input type="checkbox"/> N/A	

Habitaciones	<input type="checkbox"/> Recámaras # _____	<input type="checkbox"/> Baños completos # _____	<input type="checkbox"/> Lavandería	<input type="checkbox"/> Habitación adicional	<input type="checkbox"/> Oficina
	<input type="checkbox"/> Medios baños # _____	<input type="checkbox"/> Cocina comedor	<input type="checkbox"/> Sótano	<input type="checkbox"/> Terminadas <input type="checkbox"/> No terminadas	

Pisos	<input type="checkbox"/> Madera	<input type="checkbox"/> Alfombra	<input type="checkbox"/> Mosaico	<input type="checkbox"/> Laminado
--------------	---------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------

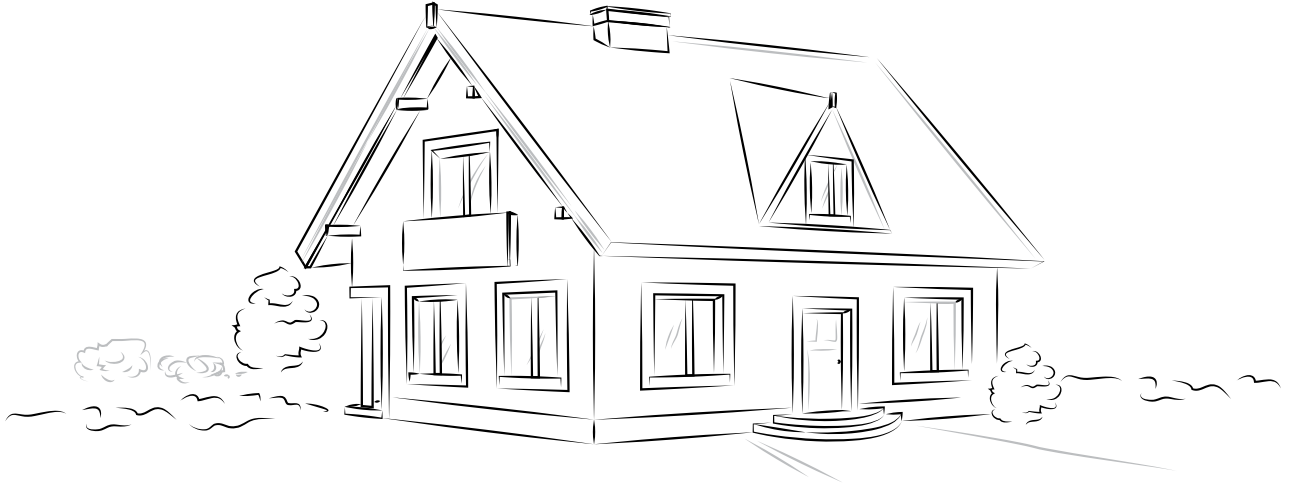
Electrodomésticos	<i>¿Incluidos?</i>				
<input type="checkbox"/> Refrigerador	Sí _____ No _____	<input type="checkbox"/> Estufa	Sí _____ No _____	<input type="checkbox"/> Microondas	Sí _____ No _____
<input type="checkbox"/> Lavavajillas	Sí _____ No _____	<input type="checkbox"/> Lavadora y secadora	Sí _____ No _____	<input type="checkbox"/> Otro _____	

Tipo de calefacción	<input type="checkbox"/> Bomba de calor	<input type="checkbox"/> Aire forzado	<input type="checkbox"/> Radiador	<input type="checkbox"/> Zócalo eléctrico	<input type="checkbox"/> Otro
Tipo de combustible	<input type="checkbox"/> Gas	<input type="checkbox"/> Eléctrico	<input type="checkbox"/> Aceite	<input type="checkbox"/> Otro _____	
Aire acondicionado	<input type="checkbox"/> Sí Tipo: _____ <input type="checkbox"/> No				
Exterior de la vivienda	<input type="checkbox"/> Ladrillo	<input type="checkbox"/> Revestimiento de madera	<input type="checkbox"/> Revestimiento de vinil	<input type="checkbox"/> Revestimiento de cedro	<input type="checkbox"/> Estuco <input type="checkbox"/> Otro
Estado de la vivienda	<input type="checkbox"/> Excelente	<input type="checkbox"/> Bueno	<input type="checkbox"/> Aceptable	<input type="checkbox"/> Requiere mucho trabajo	

Misceláneo	Tamaño del lote/Acres _____	<input type="checkbox"/> Garaje # _____
<input type="checkbox"/> Cobertizo	<input type="checkbox"/> Piscina	<input type="checkbox"/> Chimenea
<input type="checkbox"/> Porche	<input type="checkbox"/> Terraza	
<input type="checkbox"/> Pozo	<input type="checkbox"/> Fosa séptica	<input type="checkbox"/> Alcantarilla
<input type="checkbox"/> Agua de la ciudad		
Transporte público	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No

Escuelas
Primaria _____
Secundaria _____
Preparatoria _____

Una inspección visual de cada casa que visite le puede ayudar a evitar reparaciones costosas después de haber comprado la casa. Trate de inspeccionar visualmente cada casa en busca de:



- Musgo o moho en el revestimiento exterior.
- Áreas encharcadas en el patio.
- Un techo que se hunde en el medio.
- Paredes que tienen curvatura hacia adentro o hacia afuera.
- Ventanas o puertas que se ven torcidas.
- Porches que se inclinan o se hunden.
- Grietas diagonales por encima de las puertas y ventanas.
- Cimientos que se deslizan o se han desplazado.
- Pisos que se sienten desiguales o esponjosos.
- Pintura con escamas en el interior o exterior.
- Olores raros, como gases de alcantarilla.
- Signos de insectos, especialmente termitas u hormigas.

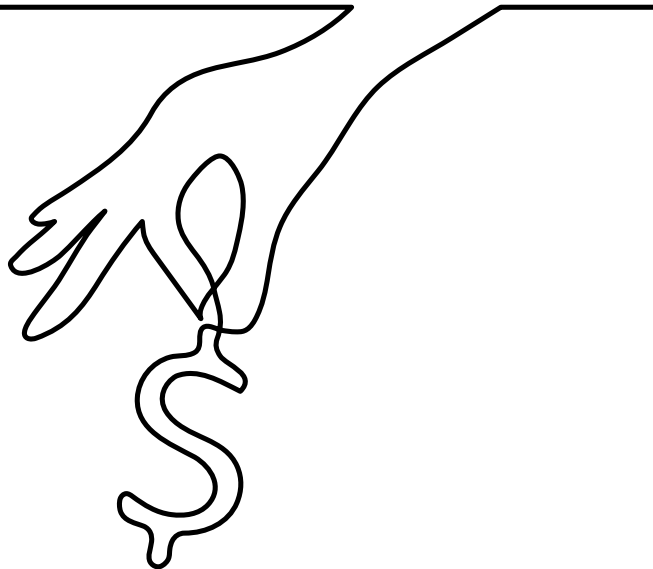
CONSEJO EXPERTO

Cuando visite una casa, lleve una cinta de medir, una linterna y una cámara (asegúrese de obtener permiso antes de tomar fotografías).

Hacer una oferta

Una vez que haya decidido qué casa quiere, es hora de escribir una oferta de compra. Cuando usted y su agente se sienten a escribir una oferta de compra, considere algunos de estos factores de negociación:

- El tiempo que la casa ha estado en el mercado.
- El estado de la casa y cualquier mejora o reparación necesarias.
- La cantidad de dinero que usted (el comprador) tiene aprobada para pedir prestado.
- Si el precio de venta ya ha sido reducido.
- Los precios característicos de venta de las casas en el área circundante (utilice el análisis comparativo de mercado para obtener esta información).



ES BUENO SABER

Es importante considerar el costo total de comprar y ser propietario de una casa en sus negociaciones. Esto incluye cuánto tiene que pagar para comprar la casa —tarifas, puntos y costos de cierre— así como cuánto costará mensualmente ser el propietario de la casa.

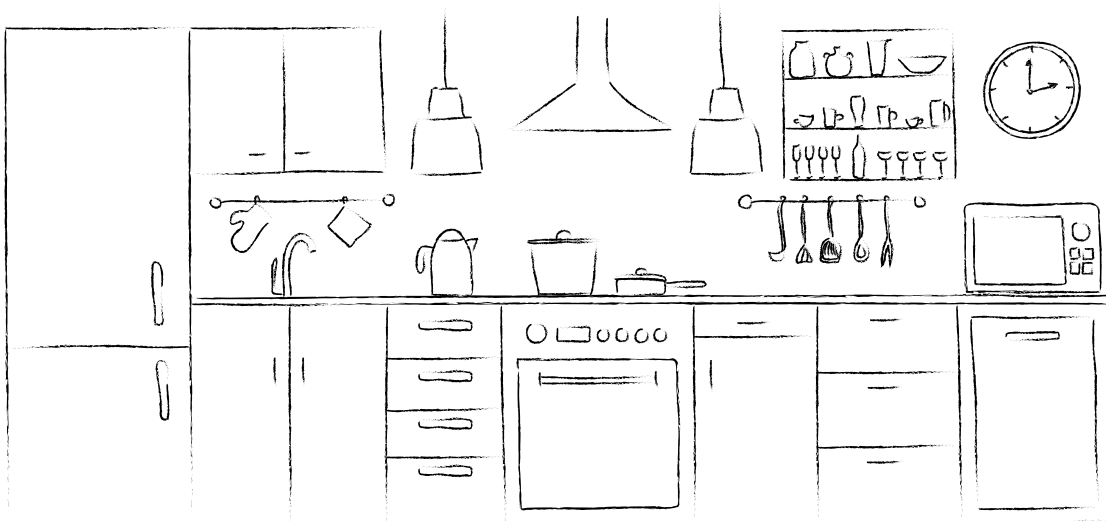
¿Qué pasa con las contingencias?

El contrato estándar para la compra de una casa establece varias condiciones que deben cumplirse antes de que se pueda realizar el cierre. Estas condiciones se llaman contingencias.

EJEMPLO:

- Inspección satisfactoria de la casa.
- Que el vendedor termine ciertas reparaciones.
- Propiedad personal que va a ser incluida en la compra (como electrodomésticos, ventiladores de techo, persianas, etc.).
- Avalúo de la propiedad por al menos el precio de venta.
- Ser capaz de obtener un préstamo u otra fuente de financiación.

Además de indicar el precio que usted está dispuesto a pagar por la casa, su oferta de compra también debe especificar cualquier contingencia que usted o su agente decidan que se debe incluir.



¿Debo considerar una garantía de propietario de vivienda?



Una garantía de propietario de vivienda puede proporcionar tranquilidad. Es un plan de protección de la casa que cubre una variedad de elementos y sistemas. Una garantía de propietario de vivienda es algo más que se le puede pedir al vendedor que proporcione como parte de la negociación del contrato.

Una garantía cuesta aproximadamente \$400 a \$600 para una cobertura básica y puede incluir los electrodomésticos, los sistemas de calefacción y enfriamiento, los sistemas eléctricos y de plomería, etc. Si uno de los elementos cubiertos en la garantía funciona mal durante el periodo de la cobertura, el propietario (usted) tendría que pagar una pequeña tarifa para repararlo o reemplazarlo.

ES BUENO SABER

Los planes pueden variar, así que asegúrese de preguntar específicamente qué está cubierto y si hay mejoras disponibles. Las pólizas se pagan por un año anticipado al cierre. Cuando la garantía venza, esta puede ser renovada por el propietario de la vivienda a una tarifa ligeramente mayor.

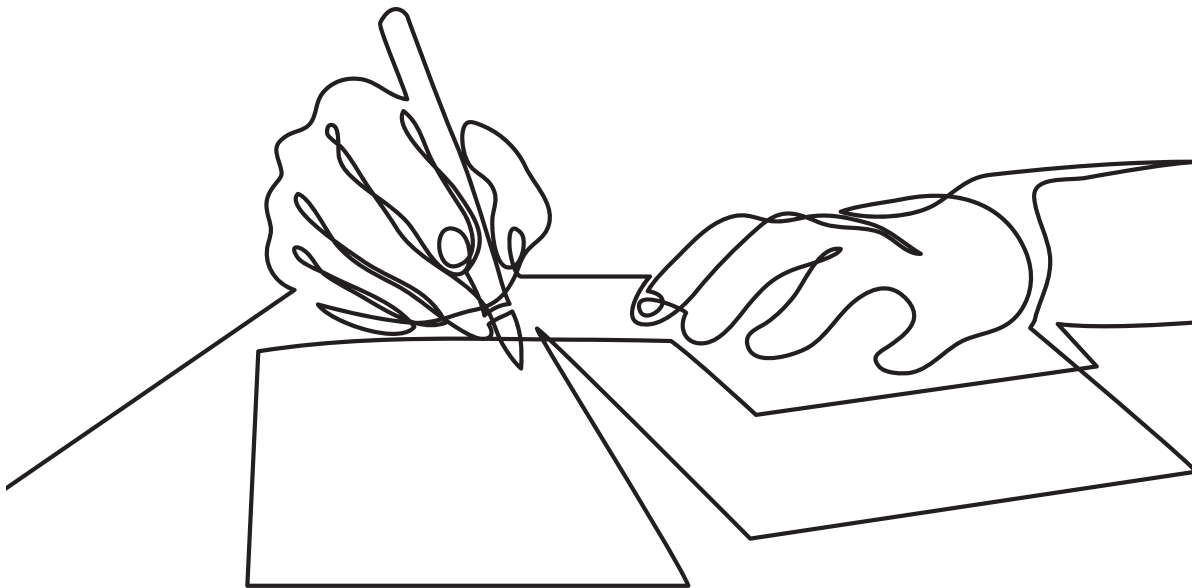
Presentar su oferta

Hay varios documentos que necesitará revisar y firmar para presentar su oferta, así que esté preparado. Estos documentos incluyen, pero no se limitan a:

- Contrato de compra residencial.
- Resumen de derechos y obligaciones del vendedor y el comprador.
- Divulgación sobre pintura con base de plomo (si es aplicable).
- Adenda sobre contingencias en la inspección de la casa.
- Información de divulgaciones generales.
- Carta de precalificación o preaprobación.
- Declaración de divulgación de propiedad residencial.
- Apéndices al contrato de compra residencial.
- Copia del depósito de buena fe.

CONSEJO EXPERTO

Si un prestamista hipotecario le ha preaprobado antes de escribir su oferta de compra, incluya la carta con su oferta. Esto le muestra al vendedor que usted es un comprador calificado, lo que podría ser una buena herramienta de negociación.



Depósito de buena fe

Normalmente, el depósito de buena fe (EMD, por sus siglas en inglés) es parte de la oferta de compra. El depósito de buena fe es una muestra de sinceridad e intención por parte del comprador de comprar la casa del vendedor.

El monto del depósito de buena fe puede variar según la ubicación y circunstancias, pero por lo general está entre \$500 y \$1,000. Algunas veces, el vendedor puede requerir que se incluya en la oferta un monto mínimo de depósito de buena fe. Sin embargo, su agente le ayudará a determinar el monto que debe depositar.

Su depósito de buena fe es un gasto de bolsillo que debe incluir en su Plan de gastos y ahorros antes de empezar el proceso de compra de vivienda.

Si usted va a deber algún dinero para los costos de cierre y/o el pago inicial, entonces el depósito de buena fe será aplicado al monto total adeudado.

Si usted no debe dinero para cerrar el préstamo hipotecario, entonces se le reembolsará el depósito de buena fe.

ES BUENO SABER

Su depósito EMD corre peligro si usted llega a incumplir el contrato. Asegúrese de hablar con su agente de bienes raíces para determinar los motivos legales que puede utilizar para retractarse de su contrato.

Una vez que su oferta escrita de compra esté completa, su agente se la entregará al agente del vendedor para su revisión. El vendedor ahora tiene tres opciones:

- Aceptar la oferta.
- Rechazar la oferta.
- Hacer una contraoferta.

Si acepta su oferta, el vendedor está aceptando el precio propuesto por usted y las contingencias. Si rechaza su oferta, quiere decir que no acepta los términos y no habrá más negociaciones sobre la oferta propuesta. El vendedor también puede hacer una contraoferta en la que acepta algunos de los términos, pero renegocia otros.

EJEMPLO:

El vendedor está pidiendo \$175,000 por la casa. Usted hace una oferta de compra de la casa por \$170,000, con la contingencia de que el vendedor debe reemplazar la alfombra.

En su contraoferta, el vendedor acepta su precio de compra más bajo, pero no acepta la contingencia de reemplazar la alfombra.

Una vez que el vendedor haya hecho una contraoferta, depende de usted (el comprador) decidir cómo proceder.

Al igual que para el vendedor, las tres opciones de usted son aceptar la oferta, rechazar la oferta o escribir una contraoferta. El proceso de negociación de ida y vuelta continúa hasta que las dos partes han acordado los términos y firmado.

Después de que el vendedor y el comprador han firmado la oferta de compra, esta se convierte en un **contrato ratificado**.

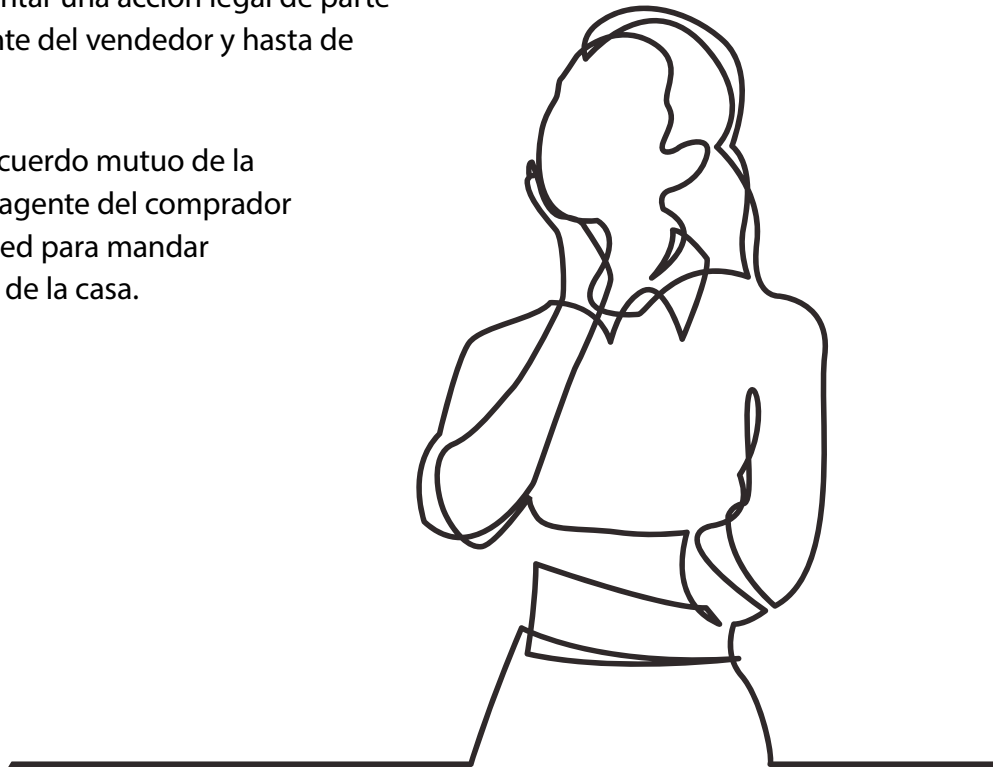
ES BUENO SABER

Un contrato ratificado es un acuerdo que vincula legalmente, lo que quiere decir que a menos que una de las contingencias no sea satisfecha, usted está legalmente obligado a comprar la casa. Este es el motivo por el cual es muy importante tomar una decisión firme acerca de la casa y su deseo de comprarla, antes de escribir la oferta y firmar el contrato.

Decidir no comprar

Si usted cambia de parecer y decide no comprar la casa, y no está protegido por una contingencia incluida en el contrato, puede enfrentar consecuencias graves. Puede tener que renunciar a su depósito de buena fe y posiblemente enfrentar una acción legal de parte del vendedor, el agente del vendedor y hasta de su propio agente.

A la aceptación por acuerdo mutuo de la oferta de compra, su agente del comprador debe trabajar con usted para mandar hacer una inspección de la casa.



Su hogar en un condominio

Comprar en un condominio es una excelente manera de que un individuo se convierta en propietario de una vivienda.

El acceso a las instalaciones y no tener que hacer el mantenimiento exterior puede ser un gran atractivo. Sin embargo, hay algunas capas de riesgo adicionales involucradas en la compra en un condominio. Estos riesgos deben ser entendidos para poder tomar una decisión informada.

Una compra en un condominio no solo incluye su unidad. Usted también está comprando un espacio y responsabilidad compartida, como mantenimiento y reparación del edificio, junto con otros propietarios. Para asegurar un resultado positivo, usted debe realizar el debido proceso para la compra de su casa nueva.

El vendedor está obligado a revelarle en el contrato si la propiedad es parte de una Asociación de propietarios de unidades en condominio o Asociación de propietarios inmobiliarios (POA), también conocida como Asociación de propietarios de vivienda (HOA, por sus siglas en inglés).

ES BUENO SABER

Los compradores están protegidos por la Ley de Condominios de Virginia y la Ley de Asociación de Propietarios Inmobiliarios. Establece que cualquier propiedad que recaiga sobre cualquiera de las asociaciones está obligada a proporcionarle al comprador documentos específicos que contengan herramientas esenciales e información relevante que pueda impactar su decisión de comprar una casa en una comunidad en particular.

Paquetes de divulgación

El vendedor exigirá un Certificado de divulgación de reventa de la asociación del condominio o de la compañía administradora y se lo proveerá a usted, por lo general una vez que el contrato haya sido ratificado. Los documentos de divulgación de reventa lo instruirán a usted sobre sus derechos y responsabilidades como propietario comunitario. La asociación de condominios tiene (14) días hábiles después de que se haga la solicitud para emitir el certificado. Si usted o el vendedor lo quieren antes, la asociación puede cobrar una tarifa por pronta entrega.

El certificado o paquete de divulgación incluye los documentos de gobierno del condominio, el presupuesto actual, cualquier demanda legal pendiente que involucre a la asociación, información sobre seguros, un informe de auditoría de un CPA (contador público certificado) independiente y otra información pertinente.

**Asociación de Propietarios de
Unidades en Condominio**
Emite un certificado de divulgación de reventa

Asociación de Propietarios Inmobiliarios
Emite un paquete de divulgación de la asociación

Acerca de los condominios nuevos

Con los condominios de construcción nueva, la ley estatal exige que los desarrolladores le den una copia de su declaración de oferta pública cuando usted firma el contrato para comprar y asegurarse de que esté vigente. Luego usted tendrá 10 días para revisar los documentos y tomar una decisión final.

Cancelar su contrato de condominio

Si, después de revisar los documentos del paquete de divulgación, usted decide que no quiere proceder con el contrato de compra, su agente de bienes raíces o su abogado pueden ayudarle con la cancelación del contrato. Un aviso escrito de la terminación se debe proporcionar al vendedor de tal forma que sea aceptable de acuerdo con la Ley de Condominios de Virginia.

¿Quién paga?

El vendedor es responsable de todos los costos asociados con la preparación y entrega de los documentos de divulgación de reventa, excepto por los costos de cualquier actualización, que son responsabilidad del solicitante.

CONSEJO EXPERTO

En Virginia, a los compradores que están adquiriendo una propiedad en reventa se les da una contingencia automática de revisar documentos de las asociaciones.

La Ley de Condominios de Virginia y la Ley de Asociación de Propietarios Inmobiliarios le permite a un comprador cancelar dentro de los tres días siguientes a la fecha del recibo del paquete de divulgación.

Algunos de los mismos principios que usted tomaría en cuenta al comprar cualquier otro tipo de bienes raíces aún aplican. Usted debe leer cuidadosamente todos los documentos de divulgación de reventa. La asesoría legal puede ser necesaria para asegurarse de que tenga una imagen clara de cuáles son las responsabilidades financieras para usted al comprar en esa comunidad de condominio.

Para información sobre qué documentos están incluidos en el certificado de divulgación de reventa o el paquete de divulgación de la asociación, visite dpor.virginia.gov/CIC-Board/Disclosure_Notices.

Antes de presentar su contrato de condominio

Tenga en cuenta lo siguiente antes de presentar una oferta sobre un condominio:

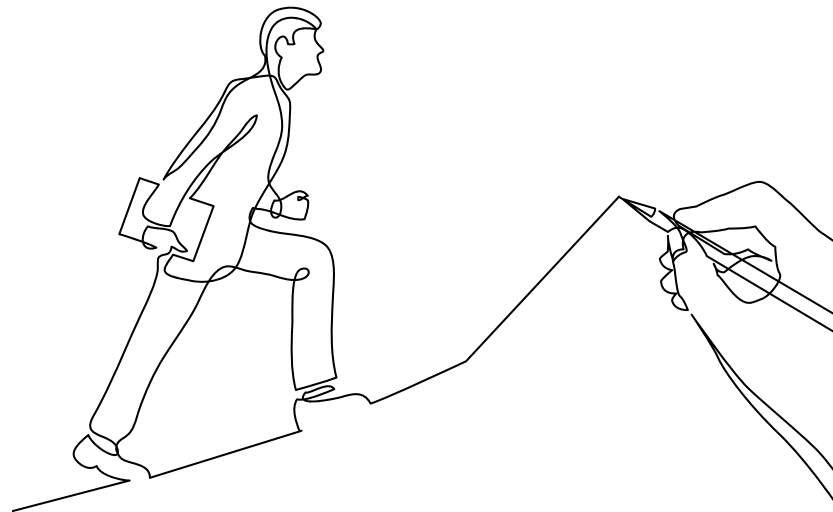
- **¿La comunidad del condominio tiene una certificación vigente de la FHA?** Las comunidades de condominio sin una certificación de proyecto de la FHA no son elegibles para préstamos de la FHA. Deben solicitar la recertificación cada dos años.
- **¿La asociación es financieramente sólida y tiene suficientes reservas?** Los compradores desean establecerse en una comunidad con una situación financiera estable.
- **¿Hay litigios pendientes o en curso?** Un condominio que está en litigio puede ahuyentar a los prestamistas.
- **Revise las condiciones, pactos y restricciones (CCR) de la comunidad.** ¿Puede usted cumplir con los lineamientos y reglamentos comunitarios establecidos? De no ser así, puede tener que volver a pensar si debe comprar en esa comunidad de condominio.
- **Verifique el número de espacios de estacionamiento.** Un tema aparentemente inocuo como el estacionamiento puede causar mucho estrés y dolor de cabeza.
- **¿Cuál es la tasa de incumplimiento?** Los prestamistas son reacios a ofrecer financiación si la comunidad de condominio tiene un alto porcentaje de propietarios que incumplen el pago de sus cuotas.

CONSEJO EXPERTO

Las tarifas del condominio son su contribución a los costos de mantener el edificio como un todo. Las tarifas de condominio típicamente van desde \$100 hasta \$700 al mes, dependiendo de lo que cubran. Asegúrese de incluir este costo en su Plan de gastos y ahorros.

Pasos siguientes

A la aceptación por acuerdo mutuo de la oferta de compra, su agente del comprador debe trabajar con usted para disponer de una inspección de la casa. También es un buen momento para buscar un seguro de propietario de vivienda y de riesgos y un seguro contra inundaciones (en su caso).



¿Necesita un seguro contra inundaciones?

Un paso importante en la búsqueda de una casa es determinar si la propiedad está ubicada en una zona de inundaciones. Si es así, el prestamista exigirá que el prestatario adquiera un seguro contra inundaciones. Aunque hay muchos tipos de pólizas, el seguro contra inundaciones protege contra cierto daño y pérdida de la propiedad debido a incidentes de inundación específicos.

Diez hechos principales

1. Todo el mundo vive en una zona de inundación.

- Usted no necesita vivir cerca del agua para inundarse.
- Las inundaciones son causadas por tormentas, deshielo de la nieve, huracanes, estancamiento de agua debido a sistemas de drenaje inadecuados o sobrecargados, así como ruptura de tubería principal.

2. El daño por inundación no está cubierto por las pólizas de propietarios de vivienda.

- Usted puede proteger su casa, negocio y pertenencias con un seguro contra inundaciones del programa NFIP.
- Puede asegurar su casa con un seguro contra inundaciones hasta por \$250,000 por la edificación y \$100,000 por su contenido.

3. Usted puede comprar seguro contra inundaciones sin importar su riesgo de inundación.

- No importa si su riesgo de inundaciones es alto o bajo, casi cualquiera dentro de una comunidad que participa en el NFIP puede comprar cobertura para la edificación y/o sus contenidos, pero hay excepciones.
- Algunas áreas del Sistema de recursos para la barrera costera (CBRS), Áreas de otra forma protegidas (OPA) y edificaciones principalmente bajo tierra o completamente por encima del agua, no son elegibles para un Seguro nacional contra inundaciones.
- Es una buena idea comprar seguro incluso en áreas de menor riesgo, porque más del 20 por ciento de todas las reclamaciones de NFIP vienen de zonas por fuera de las áreas de alto riesgo establecidas.

CONSEJO EXPERTO

El seguro contra inundaciones no es lo mismo que su seguro de propietario de vivienda o de riesgos o su póliza de condominio. Pídale a su agente que le ayude. Para obtener más información acerca del seguro contra inundaciones y el Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones (NFIP), llame al 800-427-4661.

Para remisiones a agentes de seguros, llame al:
888-435-6637

TDD (dispositivo de telecomunicaciones para sordos):
800-427-5593

[fema.gov/national-flood-insurance-program](https://www.fema.gov/national-flood-insurance-program)

[floodsmart.gov](https://www.floodsmart.gov)

4. La Póliza de riesgo preferencial de bajo costo es ideal para las casas y empresas en áreas de riesgo moderado a bajo.

- Los propietarios de una vivienda que califican pueden comprar cobertura para sus edificaciones y contenidos por tan solo \$129 al año. Los propietarios de empresa cualificados también pueden asegurar edificios y sus contenidos por tan solo \$643 al año.
- Las personas que alquilan residencias pueden asegurar sus contenidos por tan solo \$49 al año.
- Los propietarios de contenido residencial únicamente pueden comprar una póliza por tan solo \$57 al año.

5. Hay una gran disponibilidad de seguro contra inundaciones.

- Aproximadamente el 85 por ciento de las compañías de seguros privadas a nivel nacional ofrecen seguros contra inundaciones respaldados por el gobierno federal. Comuníquese con su agente local.
- Las pólizas están disponibles para propietarios de vivienda, asociaciones de condominios y propietarios de unidad, arrendatarios y propietarios de negocio por igual.

6. Es fácil conseguir seguro contra inundaciones.

- También puede comprar seguro contra inundaciones a través de un agente de seguro de propiedades con licencia; llame al suyo hoy.
- Usted puede comprar el seguro contra inundaciones con una tarjeta de crédito.

7. La cobertura de contenidos está disponible.

- Por ejemplo, la cobertura de contenidos hasta por \$100,000 está disponible para los propietarios de vivienda, propietarios de unidades en condominio y arrendatarios.
- Ya sea que usted alquile o sea propietario, asegúrese de preguntarle a su agente de seguros acerca de la cobertura de contenidos. No está incluido automáticamente con la cobertura de la edificación (a excepción de la Póliza de riesgo preferente).

8. Hasta un total de cobertura en seguro contra inundación de \$1 millón está disponible para la mayoría de las edificaciones no residenciales y sus contenidos.

- \$500,000 es el monto máximo de cobertura disponible para muchas edificaciones no residenciales.
- \$500,000 es el monto máximo de cobertura disponible para los contenidos de propietarios en la mayoría de los edificios no residenciales.

9. Por lo general hay un periodo de 30 días de espera antes de que la cobertura entre en vigor.

- Planifique por adelantado para no quedarse sin seguro cuando una inundación dañe su propiedad.

10. La asistencia federal para desastres no es la respuesta.

- La asistencia federal para desastres está disponible solamente cuando el Presidente declara un desastre.
- El seguro contra inundaciones paga aun si no se ha declarado un desastre.

Para obtener más información, visite FloodSmart.gov.



Lista de verificación y recorrido

Antes de cerrar el préstamo, usted y su agente llevarán a cabo un recorrido de la propiedad que está comprando. Este recorrido es su última oportunidad para asegurarse de que cualquier y todas las contingencias hayan sido cumplidas.

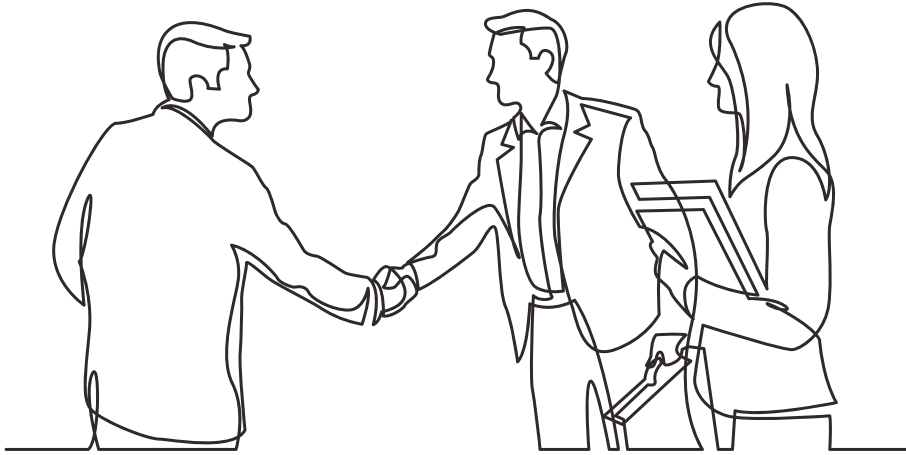
Por ejemplo, si usted negoció con el vendedor que ellos hicieran reparaciones específicas a la casa, usted debe asegurarse de que esas reparaciones han sido terminadas antes de llegar al cierre del préstamo.

Usted querrá crear una lista de verificación para asegurarse de no dejar pasar ningún asunto no resuelto, especialmente si la casa está desocupada. Esto asegurará que no haya ocurrido ningún daño a la casa desde su última visita.

- Pruebe TODOS los electrodomésticos.
- Abra las llaves del agua en todas las tinas y lavabos y revise que no haya fugas debajo de los lavabos.
- Encienda el triturador de desechos y los ventiladores de extracción.
- Encienda las unidades de calefacción y de aire acondicionado.
- Descargue los inodoros, verifique que no tengan fugas y que no sigan pasando agua.
- Prenda y apague todas las luces y los ventiladores de techo.
- Asegúrese de que las instalaciones que se acordó iban a permanecer no han sido retiradas.
- Pruebe el/los abrepuertas del garaje.
- Revise los candados de puertas y ventanas para asegurarse de que la propiedad es segura.
- Haga una inspección visual de los techos, pisos y paredes.
- Camine por el exterior para asegurarse de que el jardín es satisfactorio. Pruebe el sistema de irrigación (si lo hubiere).
- Confirme que todas las reparaciones contingentes (si hubo alguna) hayan sido completadas y estén funcionando correctamente.

Darse al menos una hora para realizar su recorrido final es una gran inversión de tiempo y hacerlo le puede ayudar a evitar muchas dificultades financieras después del cierre.

Si la propiedad no está en las condiciones acordadas por las partes, su agente y el agente del vendedor pueden hacer arreglos para resolverlo. Si la condición de la propiedad es satisfactoria, entonces el paso final es proceder con el cierre del préstamo para su casa nueva!



Ya casi llega

En este capítulo, usted ha aprendido acerca de:

- Escoger un agente de bienes raíces.
- El proceso de encontrar una casa.
- Qué buscar al conducir una búsqueda.
- Cómo operan los condominios.
- Hechos acerca del seguro contra inundaciones.

Examen del Capítulo 4

- 1. Seleccione la manera en que la Lista de verificación de evaluación de vivienda puede ayudar a ver las propiedades.**
 - A. Proporciona una lista de todas las propiedades potenciales a ser vistas.
 - B. Ayuda a hacer seguimiento a puntos importantes y características de la casa.
 - C. Realiza un seguimiento de la negociación del contrato de compra.

- 2. Seleccione las herramientas que un agente de bienes raíces puede usar para ayudar a localizar y establecer precios de propiedades para un posible comprador.**
 - A. Reuniones mensuales y redes de agentes de bienes raíces.
 - B. Listados inmobiliarios en Internet y en periódicos.
 - C. Servicio de listado múltiple (MLS) y un Análisis comparativo de mercado.

- 3. Seleccione lo que un comprador debe considerar al visitar una casa potencial.**
 - A. Vecindario y escuelas, reparaciones recientes e inclusión de electrodomésticos con la venta.
 - B. Marca y modelo de coches de los vecinos.
 - C. Elección de colores en las paredes y las alfombras en el interior de la casa.

- 4. Una vez que los compradores le han presentado una oferta de compra a los vendedores, los vendedores tienen la opción de:**
 - A. Aceptar la oferta.
 - B. Rechazar la oferta.
 - C. Hacer una contraoferta.
 - D. Todas estas.

- 5. ¿Qué es algo que un comprador potencial debe verificar al visitar una propiedad?**
 - A. Un techo que se hunde en el medio.
 - B. Grietas diagonales por encima de las puertas y ventanas.
 - C. Musgo o moho en el revestimiento exterior.
 - D. Todas estas.

- 6. Un agente de bienes raíces se gana una comisión cuando se negocia un contrato.**

Verdadero Falso

7. Un análisis comparativo de mercado es una herramienta que puede ayudar a los compradores potenciales a determinar si una propiedad en venta tiene un precio adecuado.

Verdadero Falso

8. Al redactar una oferta de compra debe considerar el estado de la casa, el monto que el comprador puede pedir prestado y los precios de venta en la zona circundante.

Verdadero Falso

9. La garantía del propietario de vivienda solo protege al vendedor durante el periodo del listado.

Verdadero Falso

10. Únicamente un vendedor tiene la opción de aceptar, rechazar o hacer una contraoferta en un contrato de compra.

Verdadero Falso

11. Un ejemplo de contingencia son ciertas reparaciones que debe realizar el vendedor.

Verdadero Falso

12. Un recorrido final proporciona una oportunidad para que el comprador se asegure de que se hayan cumplido todas las contingencias.

Verdadero Falso

13. Una vez que los compradores y los vendedores firman la oferta de compra y la entregan al agente del comprador, esta se convierte en un contrato ratificado.

Verdadero Falso

14. Los REALTORS® pertenecen a una organización comercial que les exige cumplir con ciertas normas y prácticas relacionadas con las transacciones de bienes raíces.

Verdadero Falso

15. El depósito de buena fe se entrega al comprador al momento del cierre del préstamo.

Verdadero Falso

16. Usted deberá entrevistar a dos o tres agentes antes de encontrar el que se ajusta mejor a usted.

Verdadero Falso

17. No todos los agentes de bienes raíces son Realtors, pero todos los Realtors son agentes de bienes raíces.

Verdadero Falso

18. El derecho de exclusividad para representar al comprador, también conocido como acuerdo de corretaje del comprador, está diseñado para proteger solo al agente de bienes raíces.

Verdadero Falso

19. El recorrido es su última oportunidad para asegurarse de que todas y cada una de las contingencias hayan sido cumplidas.

Verdadero Falso

20. No todos viven en una zona de inundación.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. B	5. D	9. Falso	13. Verdadero	17. Verdadero
2. C	6. Falso	10. Falso	14. Verdadero	18. Falso
3. A	7. Verdadero	11. Verdadero	15. Falso	19. Verdadero
4. D	8. Verdadero	12. Verdadero	16. Verdadero	20. Falso

Es la ley:

Ley de Equidad de Vivienda de Virginia

Capítulo 5

La mancomunidad de Virginia hace cumplir la Ley de Equidad de Vivienda que es derivada sustancialmente de la Ley Federal de Equidad de Vivienda.

Al igual que la ley federal, la Ley de Equidad de Vivienda de Virginia está diseñada para proteger a los individuos de prácticas discriminatorias, estableciendo que a nadie se le puede negar una vivienda por motivos de:

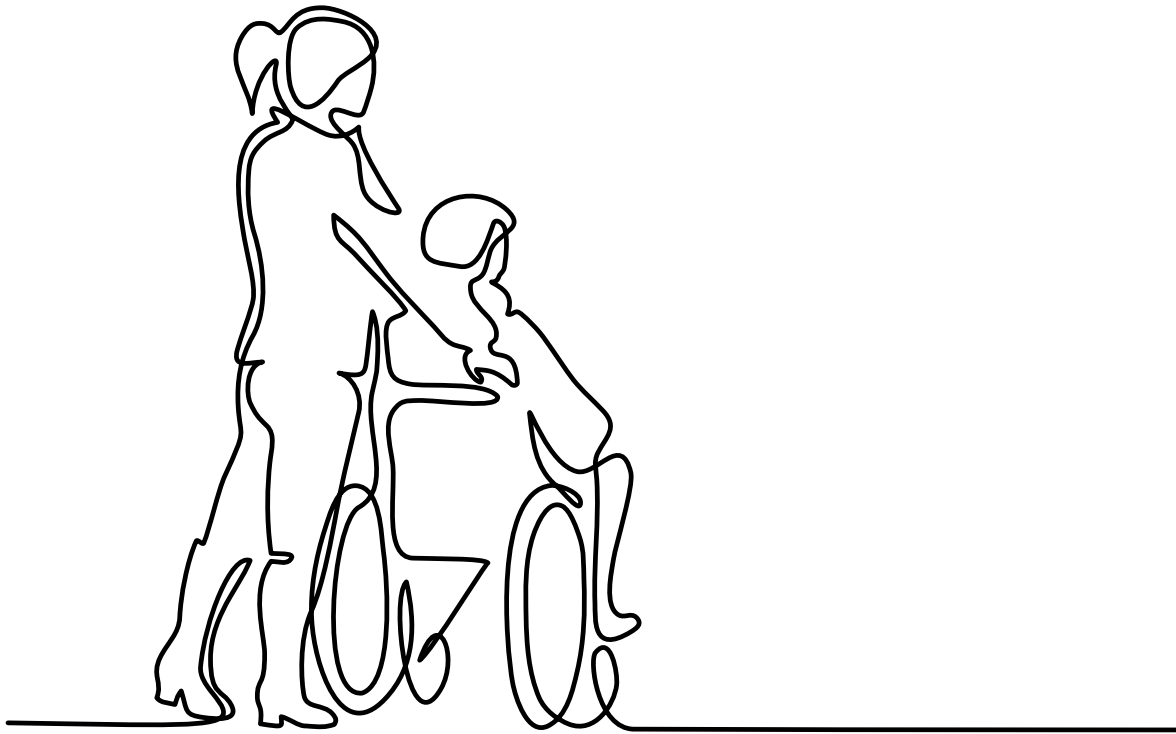
- Raza.
- Color.
- Religión (cualquiera o ninguna).
- Sexo (género).
- Discapacidad (incluido el almacenamiento compulsivo).
- Ancianidad (definida como edad de 55 años o más, según lo cubierto en la ley de Virginia).
- Estatus familiar (presencia de niños menores de 18 años en la familia, mujeres embarazadas o adultos que intentan asegurar la custodia de niños).
- Nacionalidad de origen.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- Prácticas prohibidas de vivienda.
- Préstamos abusivos y cómo protegerse.
- Refinanciamiento reiterado y empaquetamiento de préstamo.
- Consejos para los compradores de vivienda.

Las prácticas de vivienda prohibidas por la ley estatal y federal incluyen:

- Discriminación en términos, condiciones, privilegios, servicios e instalaciones.
- Anuncios, afirmaciones y noticias discriminatorias.
- Representaciones discriminatorias con respecto a la disponibilidad de viviendas.
- Acoso inmobiliario (*blockbusting*) o marginación (*redlining*), definidos como el rechazo de hipotecas a vecindarios considerados como riesgo financiero.
- Discriminación en la provisión de servicios de corretaje.
- Discriminación en los servicios de préstamo y otros servicios financieros.
- Discriminación en la compra de préstamos.
- Discriminación en los términos y condiciones para hacer disponibles los préstamos y otra ayuda financiera.
- Prácticas ilegales en la venta, corretaje o avalúo de propiedades residenciales.
- Discriminación debido a discapacidad (incapacidad).



Prácticas abusivas de préstamo

Las leyes de equidad de vivienda también prohíben las prácticas abusivas de préstamo que se relacionan con una clase protegida.

Los préstamos predatorios (o préstamos abusivos) se refieren a prácticas injustas o engañosas que impactan negativamente al prestatario. Las prácticas de préstamo abusivas podrían ocurrir con prestamistas, corredores hipotecarios, corredores de bienes raíces, abogados y contratistas de mejoramiento de vivienda.

Los productos de préstamo en sí mismos no son predatorios, toda vez que la tasa hipotecaria variable puede ser una buena opción para algunos prestatarios. Sin embargo, si una tasa de interés variable está disfrazada como una tasa de interés fija, entonces el prestatario se vuelve una víctima de prácticas de préstamo abusivas.

¡Tenga cuidado! Signos de préstamos abusivos

Algunas veces el préstamo abusivo puede ser difícil de prevenir. Pero hay signos comunes que pueden identificar a prestamistas, valuadores, corredores hipotecarios y hasta contratistas para el mejoramiento de vivienda que utilizan prácticas predatorias.

Estas son algunas señales de aviso que usted debe buscar:

- Tenga cuidado con cualquiera que le sugiera que debe mentir sobre sus ingresos, gastos o el efectivo que tiene disponible para obtener un préstamo. Nunca va a querer gastar más de lo que puede pagar en vivienda. Pueden ocurrir problemas financieros imprevistos que lo lleven a dificultades financieras o a una ejecución hipotecaria si usted no está preparado.
- Los prestamistas que a sabiendas le prestan más dinero de lo que usted va a poder pagar no le están haciendo un favor. Realmente lo están alistando para una posible tragedia de vivienda. Los prestamistas no toman en cuenta otros gastos mensuales fijos que usted puede tener en su hogar, como cuidado infantil y seguro del automóvil. Los prestamistas no tienen en cuenta los gastos flexibles como comestibles y gasolina para su auto.
- Un prestamista puede tratar de hacerle creer que él o ella es su única oportunidad de recibir un préstamo. Siempre debe buscar y comparar precios y casas. Meterse en una casa es solo una parte de ser propietario de una vivienda. La otra parte es permanecer en ella. Eso ocurre cuando los prestatarios están facultados para entender la importancia de hacer el trabajo duro para hacer realidad la propiedad de una vivienda. La parte más importante es saber cuánto puede gastar en una vivienda, no la calificación que le da el prestamista.

- Las reparaciones de la vivienda pueden ser costosas y la mayoría de los compradores están buscando un buen negocio. Sin embargo, ningún descuento sobre los costos de reparación se debe basar en el uso de cierto prestamista. Si usted busca, puede que encuentre una opción mejor y más confiable que no requiera que usted acepte tácticas predatorias con el propósito de obtener un buen trato en sus reparaciones.

Estos son algunos otros tipos de préstamo predatorio:

Cobrar de más por intereses y puntos

- Cuando los intereses y los puntos son mucho más elevados que aquellos cobrados por prestamistas reconocidos, esto es un signo de prácticas predatorias. El costo a menudo está escondido en la letra pequeña.
- Si el prestamista hipotecario considera que usted es de alto riesgo, puede que cobre una tasa de interés más elevada, pero debe tratar este asunto con usted por adelantado.
- Esté consciente de las tarifas vigentes. Puede encontrar las tarifas actuales en Internet, las aplicaciones de teléfonos inteligentes o con su banco. Si un prestamista hipotecario le quiere cobrar intereses y puntos más elevados de lo que está justificado por el riesgo de hacerle un préstamo, tal vez le convenga elegir una compañía de préstamo hipotecario diferente.

Refinanciamiento reiterado

- El refinanciamiento reiterado tiene lugar cuando un originador de préstamo trata de embaucarlo para que usted refinance su préstamo en forma repetitiva dentro de un corto periodo de tiempo.
- Puede haber sanciones por prepago y tarifas elevadas cada vez que ocurre una refinanciación.
- Cada vez que usted refina, es una práctica normal financiar lo más posible de los costos de cierre, lo que quiere decir que usted puede perder algo de capital cada vez que ocurra una refinanciación.

CONSEJO EXPERTO

Si piensa que es un buen momento para refinar su préstamo debido a disminuciones en las tasas de interés, le conviene consultar a una agencia de asesoría de vivienda de su área antes de tomar una decisión. Usted puede encontrar una visitando el sitio web del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) en hud.gov.

Empaquetamiento de préstamo

- Cuando un préstamo contiene cargos y tarifas por servicios que usted no solicitó o no necesita, la mayor parte de las veces ha tenido lugar un “empaquetamiento”. A menudo ocurre sin que usted lo sepa.
- Implica hacer que el prestatario crea que el seguro de crédito se debe comprar y financiar dentro del préstamo para poder cualificar.
- Esta es otra práctica predatoria que hará que usted pierda capital. Protéjase por medio de revisar la Estimación de préstamo y la Divulgación de cierre, y asegúrese de entender cada tarifa asociada a su préstamo.

Pagos globales finales

- Un préstamo con un pago global final puede aparentar estar dentro de su capacidad de reembolso, especialmente si tiene una tasa baja que requiere pagos mensuales bajos. Sin embargo, puede haber un gran pago de miles de dólares que usted deberá entregar hacia el final del préstamo.
- Es un préstamo a corto plazo que le obligará a refinanciar el préstamo si usted no tiene el efectivo disponible para hacer el pago global final. A menudo es refinanciado en otro préstamo con altos intereses y tarifas.
- Muy pocos prestamistas originan hipotecas con pago global final. Casi todos los préstamos para vivienda hoy en día son hipotecas calificadas, lo que quiere decir que deben cumplir estrictos estándares gubernamentales de asequibilidad. Como mínimo, una hipoteca calificada debe tener pagos iguales durante la vida del préstamo.



No sea una víctima.

Hay algunas cosas que puede hacer para evitar caer víctima de un prestamista predatorio:

Tómese su tiempo para entender toda la documentación y nunca firme documentos en blanco o documentos con espacios en blanco. No permita que nadie lo presione a firmar algo antes de estar listo. Si es necesario, haga que un abogado revise los documentos antes de firmar.

Asegúrese de haber recibido, leído y entendido todos los documentos de divulgación exigidos antes del cierre. Busque y compare. Las tasas de interés y las tarifas varían ampliamente entre prestamistas. Usted puede cualificar para un préstamo de un prestamista tradicional que sería menos costoso que un préstamo de alto riesgo.

Evite las promociones puerta a puerta o de correo directo que le ofrecen reparación o reemplazo del techo, las ventanas, puertas, revestimientos u otros elementos de mantenimiento. Si tiene preguntas sobre la condición de su hogar y si necesita mantenimiento o reparaciones importantes, puede contratar un inspector de vivienda. (Se puede encontrar más información acerca de los inspectores de vivienda en el Capítulo 6).

Tenga cuidado de términos escondidos, tales como sanciones por prepago y pagos globales.

Conozca sus derechos. Los prestamistas predatorios se aprovechan de las minorías, los ancianos, los prestatarios con menores ingresos, así como los que tienen menos conocimientos. Cualquiera puede combatir las prácticas de préstamo predatorias por medio de entender las leyes federales que protegen a los consumidores, incluyendo la Ley de Protección del Patrimonio de los Propietarios (HOEPA) y la Divulgación Integrada de TILA-RESPA (TRID). La Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) proporciona información adicional con relación a estas leyes y derechos del consumidor en consumerfinance.gov.

Obtenga asesoría confiable. Antes de firmar cualquier documento, acordar cualquier cosa o hablar con un prestamista, le conviene hablar con un asesor de vivienda. Como se mencionó anteriormente, puede encontrar el nombre de una agencia de asesoría de vivienda aprobada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) en su área visitando el sitio web de HUD en HUD.gov.

Sea un comprador inteligente.

Volverse un consumidor informado e inteligente debe ser el primer paso hacia su meta de ser propietario de una vivienda. El éxito de su experiencia en el proceso depende en buena medida de usted y su capacidad de utilizar estos consejos, herramientas y recursos necesarios para tomar buenas y sólidas decisiones a lo largo del proceso.

Los siguientes consejos lo llevarán a convertirse en un comprador de vivienda informado:

1. Encuentre una agencia de asesoría de vivienda aprobada por Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD). Trabajar con un asesor de vivienda puede representar beneficios y recursos importantes para un comprador.
2. Busque y compare los costos de los prestamistas.
3. Entreviste a varios agentes de bienes raíces y revise sus referencias. Una de las mejores opciones de referencia puede ser la que se obtiene boca a boca cuando se selecciona un agente de bienes raíces.
4. Nunca pague más de lo que vale una vivienda. Los valores de las viviendas pueden cambiar en cualquier momento. No le conviene deber más de lo que vale su casa.
5. Contrate un inspector de vivienda cualificado y licenciado. Sepa bien antes de comprar. No solo estará comprando la bella casa, en plano de piso abierto, sino que también estará comprando todos los problemas que vienen con ella.
6. Nunca exagere sus ingresos o esconda deudas a su prestamista. Mentir en una solicitud de hipoteca es un fraude y puede llevar a resultados adversos.



7. No hay tal cosa como una pregunta tonta en lo que tiene que ver con documentos de préstamo. Lea todo y haga tantas preguntas como sean necesarias para poder entender antes de firmar. Consulte a un abogado que tenga habilidades en bienes raíces si es necesario. Vale la pena cada centavo que pague para evitar problemas costosos y prevenibles que pudieran ocurrir después de que usted compre una vivienda.

8. Nunca firme documentos en blanco o incompletos. Lo pueden hacer responsable por la información que sea agregada después de que firme.



¡Está en camino!

En este capítulo, usted ha aprendido acerca de:

- La Ley de Equidad de Vivienda de Virginia.
- Signos de préstamo predatorio.
- Cómo ser un comprador de vivienda más inteligente.

NOTA: si usted piensa que está siendo discriminado al tratar de comprar una vivienda o asegurar la financiación, puede presentar una queja en la Oficina de Equidad de Vivienda de Virginia. Deberá proporcionar:

- *Su nombre y dirección actual.*
- *El nombre y la dirección de la persona o personas acusadas de práctica discriminatoria.*
- *Descripción de los hechos relacionados con la presunta práctica discriminatoria.*

Para obtener más información acerca de la Ley de Equidad de Vivienda de Virginia, o para presentar una queja, comuníquese con:

Virginia Fair Housing Office

9960 Mayland Drive, Suite 400
Richmond, VA 23233-1463

www.dpor.virginia.gov/FairHousing

Teléfono: 804-367-8530

Sin costo: 888-551-3247

Correo electrónico: FairHousing@dpor.virginia.gov

Examen del Capítulo 5

1. El préstamo predatorio se refiere a prácticas injustas o engañosas que impactan negativamente al prestatario.

Verdadero Falso

2. Si un prestamista hipotecario considera que un prestatario es de alto riesgo, puede cobrar intereses y puntos más altos sin ningún aviso al prestatario.

Verdadero Falso

3. El refinanciamiento reiterado del préstamo ocurre cuando un originador del préstamo anima al prestatario a refinanciar su préstamo repetidamente dentro de un corto periodo, aumentando las sanciones y las tarifas.

Verdadero Falso

4. Un pago global al final de la hipoteca es una buena manera para que un comprador de vivienda por primera vez adquiera una casa con un pago mensual más bajo.

Verdadero Falso

5. Los prestatarios pueden evitar préstamos predatorios por medio de leer y entender todos los documentos antes de firmar.

Verdadero Falso

6. La firma de documentos en blanco es una práctica estándar cuando se solicita un préstamo hipotecario.

Verdadero Falso

7. Contratar a un inspector de vivienda para que revise cualquier necesidad de mantenimiento antes de invertir en reparaciones mayores es una buena forma de evitar prestamistas predatorios.

Verdadero Falso

8. Los prestamistas predatorios son conocidos por aprovecharse de las minorías, los ancianos y los prestatarios de bajos ingresos.

Verdadero Falso

9. Un prestatario no necesita revisar la Divulgación de estimación de préstamo para detectar tarifas innecesarias que no son justificadas.

Verdadero Falso

10. La Oficina de Equidad de Vivienda de Virginia puede ayudar a los prestatarios con sus quejas contra los prestamistas predatorios.

Verdadero Falso

11. Cualquiera que le sugiera que debe mentir acerca de sus ingresos, gastos o el efectivo que tiene disponible para poder obtener un préstamo está protegiendo los intereses de usted.

Verdadero Falso

12. Trabajar con un asesor de vivienda puede representar beneficios y recursos importantes para un comprador.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. Verdadero	5. Verdadero	9. Falso
2. Falso	6. Falso	10. Verdadero
3. Verdadero	7. Verdadero	11. Falso
4. Falso	8. Verdadero	12. Verdadero



Todo lo que necesita saber acerca de la inspección de vivienda

Capítulo 6

Aunque la inspección de la vivienda no es una exigencia para la mayoría de los préstamos hipotecarios, es una inversión de compra importante que un comprador de vivienda potencial debería hacer.

Una inspección de vivienda es una forma asequible de:

- Evitar reparaciones costosas.
- Familiarizarse con los sistemas principales de una vivienda.
- Mejorar sus opciones de negociación (obtener un ajuste en el precio o hacer que el vendedor pague las reparaciones).

Gastar unos cuantos cientos de dólares ahora le puede ahorrar miles en reparaciones no previstas después de que haya comprado una casa y se haya mudado a esta. Si se requieren reparaciones significativas, el informe de inspección lo puede habilitar para renegociar o retirar su oferta. Si no hay problemas, la inspección le dará mayor tranquilidad en su decisión de comprar la casa.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- La importancia de la inspección de la vivienda.
- Cómo encontrar un inspector con experiencia.
- La diferencia entre una inspección y un avalúo.

No omita la inspección

Lo que el vendedor le tenga que decir acerca de su casa puede que no incluya todos los problemas o deficiencias. Aunque al vendedor se le exige que divulgue cualquier defecto conocido que afecte el valor de la casa, usualmente el vendedor dirá que el precio de la casa toma en consideración cualquier problema señalado en la **divulgación del vendedor**.

Una inspección de vivienda incluirá las condiciones generales de la propiedad, como son los defectos principales, las reparaciones y los reemplazos necesarios, junto con los problemas de salud y seguridad.

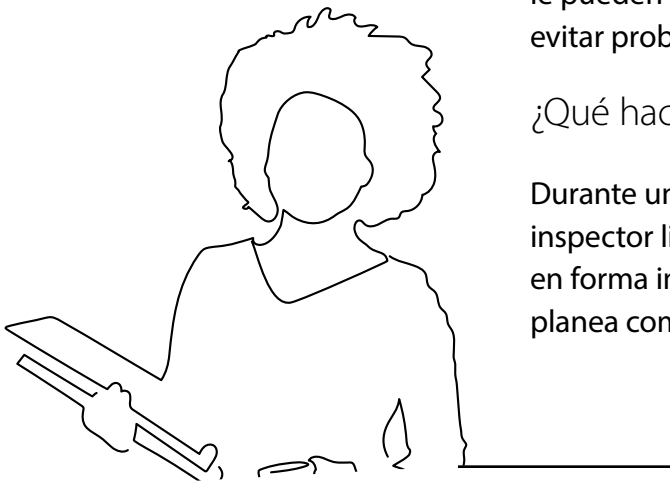
ES BUENO SABER

Aun con la divulgación del vendedor, usted debe mandar a hacer una inspección profesional. Si bien la divulgación proporciona alguna protección, el vendedor no está obligado a informar ningún problema del cual no tenga conocimiento. Si usted descubre un problema que cree que el propietario conocía y que dejó de poner en la divulgación, usted lo va a tener que probar ante un tribunal.

Muchas reparaciones futuras y problemas potenciales no son claramente visibles al ojo no entrenado. Los inspectores de vivienda son profesionales experimentados que saben cómo buscar los signos o indicios de problemas y le pueden ayudar al comprador potencial a evitar problemas costosos.

¿Qué hace un inspector de vivienda?

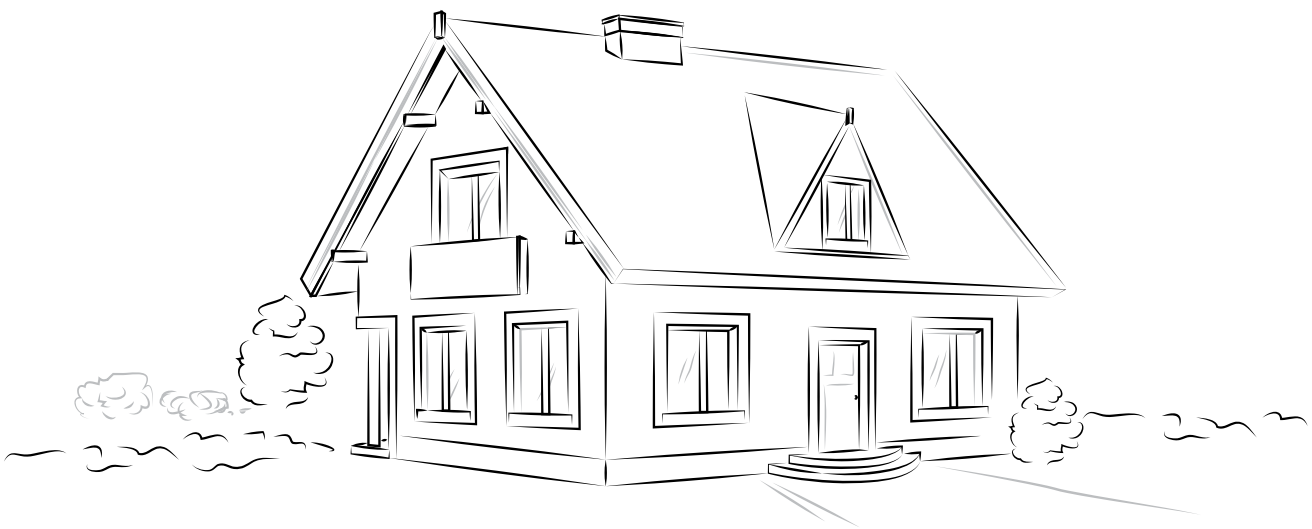
Durante una inspección de vivienda, un inspector licenciado mira a profundidad y en forma imparcial la propiedad que usted planea comprar.



El inspector:

- Evaluará la condición física incluyendo la estructura, construcción y sistemas mecánicos.
- Identificará cualquier cosa que deba ser reparada o reemplazada.
- Hará una estimación de la vida útil remanente de los sistemas principales (tales como sistemas eléctricos, de plomería y calefacción).

Puede ser tentador omitir la inspección de la vivienda y ahorrarse \$350 a \$500, pero usted no está simplemente comprando una cocina espaciosa o un plano de piso abierto. Usted está comprando cualquier problema mayor que lo espera dentro de las paredes, la plomería, el ático o el entrepiso. Una pequeña inversión para obtener una inspección le puede dar un gran retorno si hay reparaciones mayores que podrían aparecer después de que compre.



Obtener una inspección con una construcción nueva

Comprar una casa recién construida puede hacerlo sentir que contratar un inspector de vivienda es innecesario, porque alguien ya ha inspeccionado la propiedad para asegurarse que cumpla los códigos de construcción de la ciudad o el condado antes de permitir que sea ocupada.

Los inspectores de construcción del condado o la ciudad no son lo mismo que los inspectores de vivienda. Los inspectores de construcción solamente buscan violaciones específicas a los códigos.

No dependa del constructor

Es fácil distraerse con la novedad de la casa, pero usted no puede olvidar hacer que su casa sea inspeccionada. Se le anima encarecidamente a que contrate los servicios de un inspector de vivienda profesional antes de comprar y justo antes de la expiración de la garantía de un año del constructor.

De esa manera, otro profesional entrenado evalúa toda la propiedad y cualquier hallazgo que requiera una acción correctiva puede ser dirigido al constructor cuando usted haga su recorrido final y antes de que expire la garantía.

Tan exhaustivo como puede ser un inspector de construcción, hay factores más allá de su control que previenen que estas inspecciones sean tan detalladas como usted necesita que sean.

4 motivos para pedir una inspección a una vivienda de nueva construcción:

- ✓ Los diferentes contratistas trabajan en diferentes sistemas y el constructor a menudo no puede vigilar a todos los trabajadores.
- ✓ El inspector de vivienda es un profesional contratado por el comprador. Su informe detallado a menudo proporciona tranquilidad antes de la compra.
- ✓ Los defectos que pueden tener consecuencias de seguridad graves, como escape de gas, a menudo pueden ser identificados y llevar a reparaciones o reemplazos requeridos.
- ✓ Las deficiencias preexistentes pueden afectar la reventa, aun si usted nunca supo que existían.

¿Cuándo se debe inspeccionar una casa?

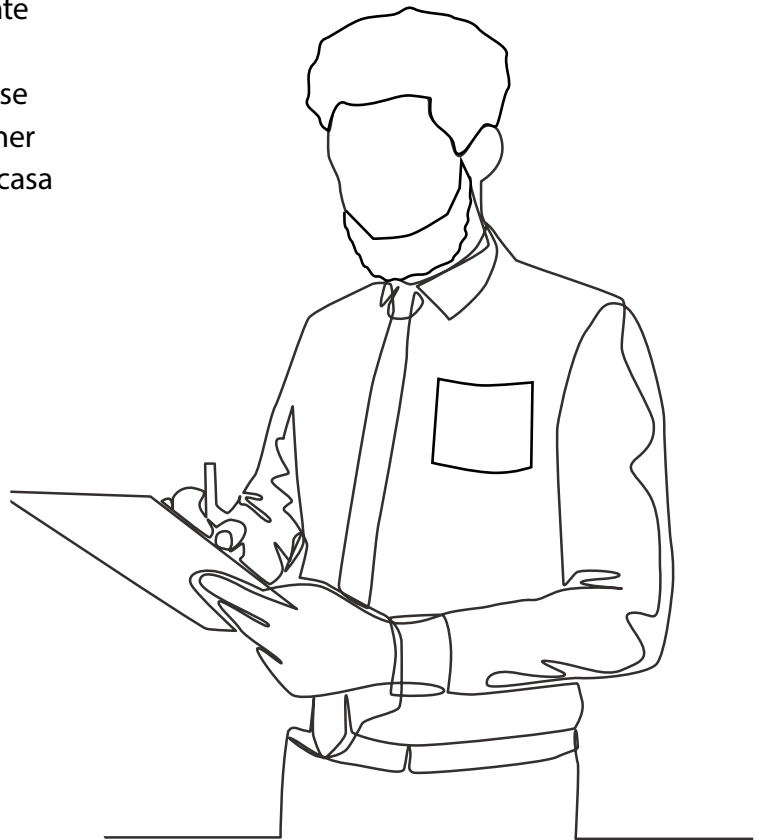
Antes es mejor que después.

Cuando usted haga una oferta de compra que esté supeditada a una inspección de vivienda, su agente le hará firmar una **PICA (Adenda de contingencia de inspección de la propiedad)**. Usted tendrá cierto periodo en el cual programar la inspección y solicitar cualquier reparación o cambio contingente. La fecha límite se establece en la PICA.

Debe tratar de programarla en cuanto sea aceptada su oferta para que tenga tiempo de revisar el informe del inspector. Considere programar la inspección durante el día. Aun si eso es menos conveniente para usted que una inspección nocturna, se beneficiará de que el inspector pueda tener una mejor vista de la parte externa de la casa cuando haya luz de día.

CONSEJO EXPERTO

No considere la divulgación del vendedor como una protección del 100 % con respecto a problemas de la vivienda no divulgados. Obtenga una inspección de vivienda.



Por qué usted debe estar presente en la inspección

El agente de bienes raíces del comprador estará presente en la inspección de la vivienda. Algunas veces el agente del vendedor puede asistir, pero ese no siempre es el caso. Como comprador potencial de una vivienda, usted también debe estar presente en la inspección de la vivienda, para aprovechar una valiosa oportunidad educativa.

Si usted está presente en la inspección:

- Estará en una mejor posición para entender el informe.
- Verá los diferentes sistemas en la casa (como los sistemas de calefacción y aire), y aprenderá acerca de su ubicación, antigüedad y manera de funcionamiento.
- Verá específicamente qué se debe reparar y cualquier daño actual o potencial.

Nota: el inspector necesitará llevar a cabo una inspección exhaustiva de la propiedad por medio de inspeccionar el techo, el entrepiso, los electrodomésticos, abrir todos los grifos, revisar el aislamiento, abrir y cerrar todas las ventanas y puertas y demás.

CONSEJO EXPERTO

Una inspección de vivienda exhaustiva tomará un tiempo. Planifique invertir al menos dos horas en una inspección de vivienda.



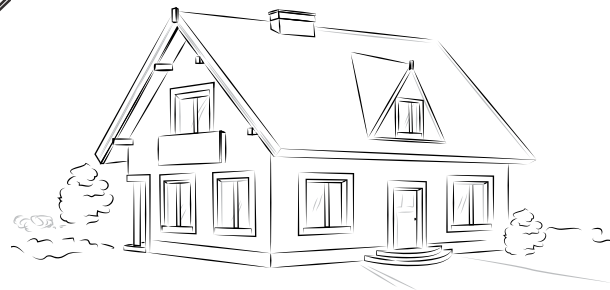
¿Quién es el inspector de vivienda?

Ahora que usted entiende más acerca de la inspección de vivienda, hablemos sobre el profesional que debe llevar a cabo estas inspecciones.

Un inspector de vivienda es alguien que es experimentado y licenciado para examinar visualmente la condición de las propiedades residenciales para determinar si existen deficiencias mecánicas mayores que se puedan descubrir. Es típico que se pague una tarifa por este servicio en el momento de la inspección y se basa en el número de pies cuadrados y pisos de la casa, la antigüedad de esta y otros factores.

CONSEJO EXPERTO

Usted puede tener que pagar tarifas adicionales si quiere que se hagan pruebas adicionales como análisis de agua y/o de gas radón y certificación sobre termitas. Estas pruebas deben ser realizadas por otro profesional.



Elegir un inspector de vivienda

CONSEJO EXPERTO

Las inspecciones de vivienda de estructuras residenciales nuevas (NRS, por sus siglas en inglés) deben ser realizadas únicamente por inspectores licenciados con la designación de la especialidad en NRS.

Cuando usted elige un inspector de vivienda, querrá considerar cuidadosamente sus cualificaciones. **Virginia exige que TODOS los inspectores de vivienda sean licenciados.**

Los inspectores licenciados deben completar los requisitos del programa de licenciamiento estatal a través del Departamento de Regulación Profesional y Ocupacional (DPOR).

Los inspectores con licencia que se identifican como "Inspector de vivienda certificado" también son miembros de una organización nacional como la Sociedad Estadounidense de Inspectores de Vivienda (ASHI, por sus siglas en inglés) o la

Asociación Internacional de Inspectores de Vivienda Certificados (InterNACHI).

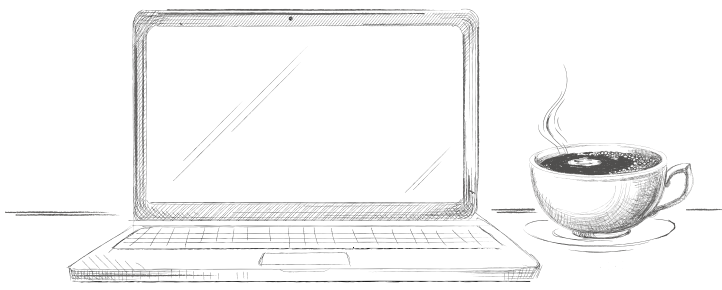
Los miembros de estas organizaciones deben llevar a cabo inspecciones hasta un determinado estándar, seguir un código de ética, cumplir requisitos de experiencia y, en algunos casos, pasar un examen y proporcionar evidencia de educación continuada anual.

Para conocer más acerca de estas organizaciones o para localizar un inspector de vivienda profesional en su área que pertenezca a una de estas organizaciones, visite:

- **ashi.com:** Sociedad Estadounidense de Inspectores de Vivienda (ASHI).
- **nachi.org:** Asociación Internacional de Inspectores de Vivienda Certificados (InterNACHI).

CONSEJO EXPERTO

Antes de contratar un inspector, pida ver un informe de ejemplo. De esa forma puede saber qué revisa el inspector y qué tan exhaustivamente inspeccionará la casa. Para verificar la licencia de un inspector de vivienda, visite dpor.virginia.gov/LicenseLookup.



Diez preguntas importantes para su inspector de vivienda

1. ¿Qué incluye la inspección?

El inspector debe garantizar que su inspección y el informe de inspección satisfarán todos los requisitos que se aplican en su estado, si corresponde, y que cumplirán con la norma reconocida de procedimiento y el código de ética. Usted debe poder solicitar y ver una copia de estos elementos con anticipación y hacer todas las preguntas que tenga. Si hay áreas que quiere asegurarse de que se inspeccionen, identifíquelas por adelantado.

2. ¿Cuánto tiempo hace que Ud. ejerce la profesión de inspector de viviendas y cuántas inspecciones ha realizado?

El inspector debe poder facilitar sus antecedentes en la profesión y, quizás, hasta algunos nombres como referencia. Los inspectores más nuevos pueden ser muy calificados y muchos trabajan con un socio o tienen acceso a inspectores con más experiencia para que les ayuden con la inspección.

3. ¿Tiene Ud. experiencia especialmente en inspecciones residenciales?

La experiencia relacionada con la construcción o la ingeniería es útil, pero no reemplaza la capacitación y la experiencia en la disciplina única de inspección de viviendas. Si la inspección es para una propiedad comercial, esto también debe preguntarse.

4. ¿Ofrece Ud. realizar reparaciones o mejoras basadas en la inspección?

Algunas asociaciones de inspectores y regulaciones estatales permiten que el inspector repare problemas que se descubren en la inspección. Otras asociaciones y regulaciones lo prohíben terminantemente por considerarlo un conflicto de intereses.

5. ¿Cuánto tardará la inspección?

El tiempo promedio de una inspección de una casa típica de una única familia, llevada a cabo en el lugar con un solo inspector es de dos a tres horas. Un plazo significativamente menor puede no ser suficiente para efectuar una inspección a fondo. Se pueden incluir inspectores adicionales para propiedades y edificios muy grandes.

6. ¿Cuánto costará?

Los costos varían mucho según la región, el tamaño y la antigüedad de la casa, el alcance de los servicios y otros factores. En general, puede costar entre \$300 y \$500, pero considere el valor de la inspección de la vivienda en función de la inversión que se está haciendo. Costo no necesariamente refleja calidad. El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano no regula los honorarios de la inspección de viviendas.

7. ¿Qué clase de informe de inspección proporciona Ud. y cuánto se demora la entrega del informe?

Solicite ver ejemplos y decida si puede o no entender el estilo del informe del inspector y si los plazos satisfacen sus necesidades. La mayoría de los inspectores entregan el informe completo dentro de las 24 horas posteriores a la inspección.

8. ¿Puedo estar presente durante la inspección?

Esta es una valiosa oportunidad para aprender y que el inspector se niegue a permitirlo debería ser una señal de alerta. Nunca desaproveche esta oportunidad de ver su futura vivienda a través de los ojos de un especialista.

9. ¿Es Ud. miembro de alguna asociación profesional de inspectores de viviendas?

Existen muchas asociaciones estatales y nacionales de inspectores de viviendas. Solicite ver la tarjeta de membresía y haga todos los trámites que crea apropiados.

10. ¿Participa Ud. en programas de educación continua para mantenerse actualizado en su profesión?

Uno nunca puede saberlo todo y el compromiso del inspector con la educación continua es una buena medida de su profesionalismo y del servicio al consumidor. Esto es especialmente importante en casos en que la vivienda sea muy antigua o incluya elementos únicos que requieren de capacitación adicional o actualizada.

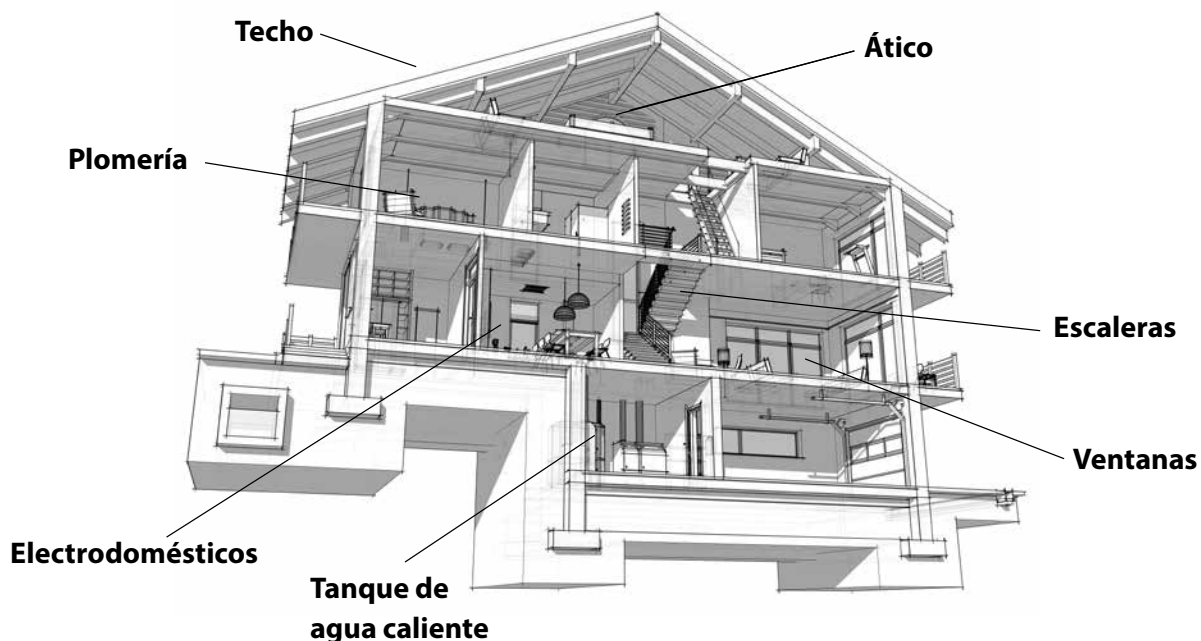
Nota: usted puede buscar en una base de datos de inspectores de vivienda (como <http://www.inspectordatabase.com>) para encontrar inspectores de vivienda, comparar inspectores, revisar las credenciales, contactar a los inspectores y programar inspecciones en Virginia.

Entender su informe de inspección

Una vez que se complete la inspección, el inspector de vivienda debe proporcionarle un informe detallado de los hallazgos.

La inspección y el informe deben cubrir:

- Los cimientos
- Las escaleras.
- El tanque de agua caliente.
- Los sistemas de calefacción y aire acondicionado.
- El aislamiento.
- El lote y los terrenos.
- El techo y los áticos.
- Los sistemas de plomería y electricidad.
- Los electrodomésticos.
- Puertas, cerraduras y ventanas.
- La ventilación.
- Plagas (termitas, ratones, etc.).



El informe también señalará problemas y/o síntomas de problemas potenciales que deben recibir atención, reparación o una mayor inspección. Algunos inspectores de vivienda proporcionarán sus hallazgos en un informe escrito para que usted lo conserve, mientras que otros pueden incluir fotografías o un video.

Los problemas que el inspector puede identificar podrían incluir daño por humedad a las estructuras de soporte dentro de la casa o el entrepiso, daño por termitas y otras plagas, sistemas eléctricos mal cableados, plomería con fugas, aislamiento insuficiente y daño en los techos.

Pedir las reparaciones antes de la compra

Después de revisar el informe con su agente, usted podrá decidir que quiere que se atiendan unas reparaciones o deficiencias antes de continuar con el contrato.

En ese punto, su agente le hará firmar una **PICRA (Adenda de remoción de contingencia de inspección de la propiedad)**. La adenda PICRA enumera una descripción detallada de las reparaciones o cambios contingentes que el comprador solicita que se lleven a cabo para que se pueda retirar la Adenda de contingencias (PICA) del contrato.

En su contrato inicial, **un límite de reparaciones**, también conocido como “tope de reparaciones” fue implementado para determinar qué tanto está dispuesto a reparar el vendedor. El tope de reparaciones es un monto en dólares en reparaciones que el vendedor ha acordado reparar y que protege tanto al comprador como al vendedor. El comprador puede establecer cierto monto, de lo contrario por defecto podría ser \$1,000.

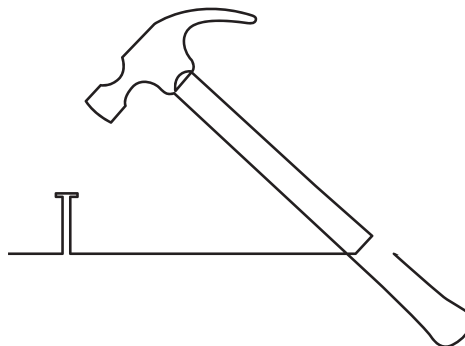
Si el informe del inspector indica que el vendedor o el agente del vendedor claramente han tergiversado el estado de la casa, usted debe considerar retirar la oferta de compra.

CONSEJO EXPERTO

El vendedor puede rechazar ciertas reparaciones, especialmente si los costos de reparación superan el tope de reparaciones. Si el comprador y el vendedor no se ponen de acuerdo, el contrato se vuelve nulo y pierde su validez. Si cada parte puede llegar a un acuerdo, entonces el contrato continúa de manera normal.

ES BUENO SABER

Es importante recordar que el inspector de vivienda no revisa las características estéticas de la casa, como el alfombrado, ni garantiza que la casa esté libre de problemas. Sin embargo, si la alfombra está rota ahora, eso podría ser una preocupación de seguridad y no solo una característica estética.



¿Cuánto dura el informe de inspección?

Cuando usted contrata un inspector de vivienda, la inspección que proporcionará solo es válida (garantizada) por el día en que la casa fue inspeccionada. La evidencia de problemas potenciales no siempre es detectable, aún para un experto entrenado. Sería difícil echarle la culpa al inspector de vivienda de no haber visto un problema que no era aparente en el momento de la inspección.

Si un inspector de vivienda encuentra una deficiencia mecánica mayor, tal vez le recomiende que consulte a un especialista.



CONSEJO EXPERTO

Durante la inspección, el inspector no debe decirle cuánto vale la casa, darle consejos sobre comprar o no la casa, ofrecerle reparaciones a la casa ni remitirlo a alguien que haga las reparaciones.

¿Cuál es la diferencia entre un avalúo y una inspección?

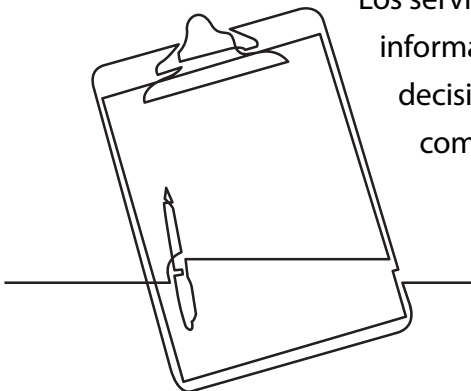
Algunos compradores potenciales elijen no llevar a cabo una inspección de vivienda debido a que ya pagaron por un avalúo. **Si bien tanto el avalúo como la inspección de la vivienda son vitales, son completamente diferentes y ninguno puede sustituir al otro.**

¿Qué es la inspección de la vivienda?

- Una evaluación de la condición de la casa.
- Examina una vivienda en términos de su estructura, sistemas y seguridad, sin consideración de su valor estimado.
- Las inspecciones de la vivienda son llevadas a cabo por parte de inspectores con licencia que trabajan para el comprador de vivienda, de quien reciben su pago.
- Un servicio que el comprador paga en el momento de la inspección.

¿Qué es un avalúo?

- Un análisis escrito del valor estimado de la vivienda.
- Compara la casa con otras casas en la vecindad cercana que tienen estructuras, mejoras, superficie en pies cuadrados, etc., similares.
- Un proceso ordenado por el prestamista. Su prestamista recibe un análisis escrito y el comprador tiene derecho a una copia.
- Un servicio que el comprador paga al momento del cierre.



Los servicios de inspección de vivienda proporcionan información práctica que se puede utilizar para tomar decisiones sobre el precio, o incluso para decidir si comprar o no una casa específica.

Si se requieren reparaciones, usted puede pedirle al vendedor:

- Que arregle el problema.
- Que le proporcione dinero para que usted haga reparaciones después de la compra.
- Que reduzca el precio de venta de la vivienda para cubrir el costo.

Esencialmente, una inspección de la vivienda es otra herramienta de negociación que algunas veces se traduce en cambios significativos en su oferta.

CONSEJO EXPERTO

Si usted hace una oferta de compra, asegúrese de incluir una contingencia con relación a la inspección de la vivienda, estableciendo en la oferta que la inspección debe satisfacerle.



¡Usted tiene mucha información valiosa!

En este capítulo compartimos:

- Datos acerca de las inspecciones de vivienda.
- Qué preguntar cuando busca un inspector.
- Cómo revisar un informe de inspección.

Los documentos incluidos en este capítulo:

- HUD: Diez preguntas importantes para su inspector de vivienda.
- Para su protección: obtenga una inspección de vivienda.

Examen del Capítulo 6

1. Un ejemplo de un problema que un inspector de vivienda puede encontrar durante la inspección de la propiedad es:

- A. Daño por humedad.
- B. Plomería con fugas.
- C. Daño por termitas o plagas.
- D. Todas estas.

2. El inspector de vivienda representa los intereses de:

- A. El agente de bienes raíces.
- B. El comprador.
- C. El originador del préstamo.
- D. El vendedor.

3. Durante la inspección de la casa, el inspector examina:

- A. El techo.
- B. Los cimientos.
- C. Los sistemas de plomería y electricidad.
- D. Todas estas.

4. La garantía de inspección de vivienda es válida por:

- A. Solo el día en que la casa fue inspeccionada.
- B. 24 meses.
- C. 12 meses.
- D. 18 meses.

5. Usted debe asistir a la inspección de vivienda para:

- A. Ver específicamente qué se debe reparar.
- B. Aprender acerca de la ubicación, antigüedad y funcionamiento de los diversos sistemas.
- C. Estar en una mejor posición para entender el informe.
- D. Todas estas.

6. La inspección de vivienda es una evaluación de la condición de una casa por parte de un profesional licenciado.

Verdadero Falso

7. No es necesario llevar a cabo una inspección de vivienda en una construcción nueva, ya que el constructor proporciona este servicio.

Verdadero Falso

8. En Virginia los inspectores de vivienda deben tener licencia.

Verdadero Falso

9. Dado que las inspecciones de vivienda no son requeridas por los prestamistas hipotecarios, el inspector no proporciona un informe por escrito.

Verdadero Falso

10. Un comprador no está presente en el momento de la inspección de la vivienda.

Verdadero Falso

11. Un valuador asigna un valor a la propiedad y un inspector de vivienda examina la casa en términos de estructuras y sistemas.

Verdadero Falso

12. Una inspección de vivienda puede afectar las negociaciones al proporcionar información práctica en que basar el precio para la compra real de una vivienda.

Verdadero Falso

13. El prestamista solicita la inspección de la casa.

Verdadero Falso

14. La inspección de la vivienda por lo general no es requisito para el préstamo.

Verdadero Falso

15. Las tarifas del inspector de vivienda por lo general se pagan en el momento del servicio.

Verdadero Falso

16. No se requiere una inspección de vivienda si se tiene una divulgación firmada por el vendedor.

Verdadero Falso

17. Los compradores de una vivienda firman una Adenda de contingencia de inspección de la propiedad (PICA) cuando la oferta de compra es contingente a una inspección de la casa.

Verdadero Falso

18. Los inspectores licenciados que se identifican como “inspector de vivienda certificado” también son miembros de una organización nacional.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. D	5. D	9. Falso	13. Falso	17. Verdadero
2. B	6. Verdadero	10. Falso	14. Verdadero	18. Verdadero
3. D	7. Falso	11. Verdadero	15. Verdadero	
4. A	8. Verdadero	12. Verdadero	16. Falso	

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



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

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

¿Por qué un comprador necesita una inspección de la casa

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

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

Usted debe solicitar una inspección de la casa

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

Tasaciones/ Valoración son diferentes de las Inspecciones de viviendas

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

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

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

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

La Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos y el Cirujano General de los Estados Unidos han recomendado que todas las casas deben someterse a la prueba de radón. Para obtener más información sobre las pruebas de radón, llame gratis a la Línea de Información Nacional sobre el radón en el 1-800-SOS-Radon o llamando al 1-800-767-7236.

Pregúntele a su inspector de viviendas acerca de salud adicionales y pruebas de seguridad que podrían ser pertinentes para su casa.

Sea un comprador informado

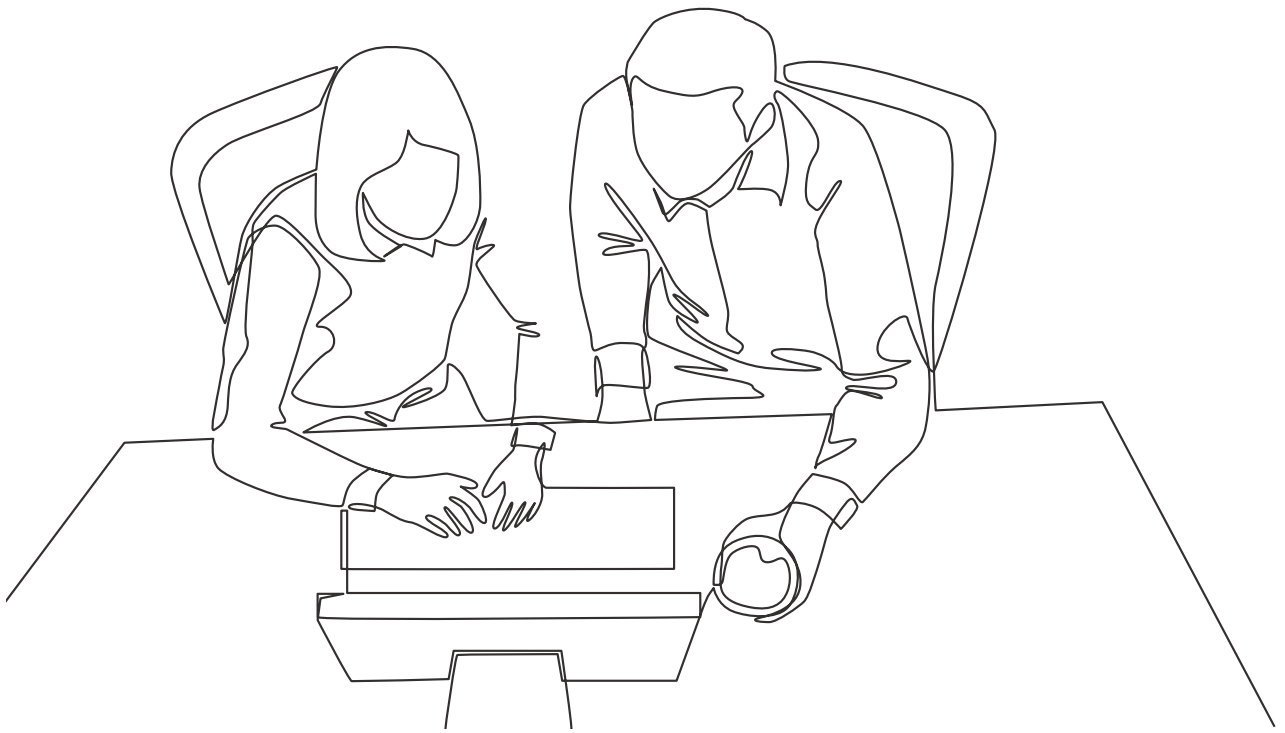
Es su responsabilidad de ser un comprador informado. Usted tiene el derecho de examinar cuidadosamente su nuevo hogar potencial con un inspector calificado. Pregúntele a sus amigos, vecinos, y a otros compradores para que le den referencias a un inspector calificado. También pregúntele a agentes inmobiliarios,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



HUD-92564-CN (6/14)



PRECAUCION



El paso final para ser propietario de una vivienda:

Cierre del préstamo

Capítulo 7

El último paso en la compra de una vivienda es el cierre. Al momento del cierre, usted revisará y firmará documentos, proveerá los fondos requeridos y obtendrá las llaves de su nueva casa.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- El título de su casa.
- El seguro de titulación.
- Quién debe estar en el cierre.

Dependiendo de dónde viva, su cierre se puede denominar día del **cierre** o día de la **liquidación**. Usted, como comprador de la vivienda, debe asistir al cierre. Otros que pueden estar presentes, con base en las circunstancias específicas, incluyen a su agente, el prestamista, el abogado de cierre, el agente de liquidación, el o los vendedores y el agente del vendedor.

Después de recibir una carta compromiso de su préstamo, o una notificación de aprobación (que puede ser una llamada telefónica), usted puede fijar la fecha del cierre. El cierre puede tener lugar en la oficina del prestamista, del abogado, de la compañía de titulación, de la compañía de garantías o en un juzgado del condado, dependiendo de la práctica local.

CONSEJO EXPERTO

Si usted ha garantizado su tasa, planifique cerrar antes de que expire su garantía, ¡especialmente si las tasas han subido! Alargar el cierre (por parte de usted, del prestamista o del vendedor), podría ser costoso.

¿Qué es exactamente el seguro de titulación?

La casa que está a punto de comprar puede ser nueva para usted, pero toda propiedad tiene una historia. **Antes de que su cierre pueda tener lugar, su prestamista exigirá que la propiedad muestre un título limpio.** Un título limpio es aquel en el que el propietario es dueño de la propiedad sin restricciones como gravámenes o impuestos. Esto se puede hacer examinando la escritura, registros de impuestos y juzgados para verificar la historia de la titularidad.

El seguro de titulación es pagado por el prestatario (usted). Protege al prestatario y al prestamista contra pérdida o daño de la propiedad que puede experimentarse por gravámenes, impedimentos o defectos en el título de la propiedad.

El seguro de titulación protege contra:

1. Gravámenes (tales como impuestos y mecánicos).
2. Impuestos no pagados.
3. Errores en el registro de documentos legales.
4. Afirmaciones falsas de propiedad.

Entender el seguro de titulación

Hay dos tipos de seguro de titulación, el **seguro de titulación del prestamista** (póliza de préstamo), que protege al prestamista, y el **seguro de titulación del propietario** (póliza del comprador), que protege al comprador.

Seguro de titulación del prestamista

Toda vez que el prestamista está poniendo un gravamen contra la propiedad como garantía del préstamo, el prestamista quiere estar seguro de que tiene un título libre de obligaciones. El prestamista exige que usted adquiera un seguro de titulación que salvaguarda el préstamo en el caso de que hubiese errores. Esta póliza solo protege la inversión financiera del prestamista.

Antes del cierre, su abogado o su agente de liquidación hará que una compañía de seguros de titulación haga una búsqueda del título de la propiedad que usted está planeando comprar. La información recogida durante la búsqueda se vuelve un informe escrito utilizado por la compañía de titulación para emitir la póliza de titulación. La tarifa de una sola vez o prima del seguro de titulación será pagada como parte de los costos de cierre de usted.

CONSEJO EXPERTO

Usted tiene el derecho a escoger su propia compañía de seguros de titulación, o puede permitir que su abogado o su agente de liquidación gestione esa decisión por usted.

Seguro de titulación del propietario

El seguro de titulación del propietario proporciona protección al comprador en el caso de que alguien demande y diga que tiene un derecho sobre la vivienda desde antes de que el comprador la hubiese adquirido.

El seguro de titulación del propietario no es un requisito para el cierre del préstamo, pero a usted le conviene considerarlo para proteger su inversión. La tarifa o prima de una sola vez será pagada al cierre.

Elegir su opción

Hay dos opciones para la póliza del propietario: la póliza estándar y la póliza mejorada. La póliza mejorada ofrece la misma cobertura que la póliza estándar contra cualquier defecto en el título que haya ocurrido antes de que usted adquiriera la propiedad. De manera adicional, ofrece cobertura limitada por defectos que ocurran **después** de que usted ha comprado la propiedad.

¿Cuánto cuesta una póliza?

Las compañías de seguros normalmente ofrecen una tasa reducida por comprar ambas pólizas, la del propietario y la del prestamista, a la misma compañía. También se puede comprar una póliza del propietario simultáneamente con el cierre.

Usted debe tomar su decisión acerca de comprar un seguro de titulación del propietario antes del cierre. De esta manera su abogado o agente de liquidación puede revisar el informe escrito del título para estar seguro de que cualquier dificultad no descubierta durante la búsqueda haya sido resuelta. Si no, asegúrese de que esté cubierta en su póliza de seguro de titulación del propietario.

ES BUENO SABER

Espere pagar de \$180 a \$500 por la búsqueda o extracción del título y el seguro de titulación.



Obtener el “todo listo”

Aunque usted puede haber programado una fecha de cierre, su cierre no ocurre hasta que haya recibido la autorización de cierre (CTC, por sus siglas en inglés) de parte del prestamista. Este es el paso final antes de que el prestamista financie el préstamo. La autorización CTC significa que usted ha satisfecho todas las condiciones de su prestamista y la suscripción ha aprobado todos los documentos exigidos.

Dependiendo de su prestamista, la CTC se puede emitir por escrito o mediante llamada telefónica. Una vez que se emite, se fijará la hora exacta y fecha de cierre. Puede ser antes o en la misma fecha programada. Sin embargo, en algunos casos puede ocurrir después si usted encontró algunos problemas en la suscripción que causaron que la fecha se atrasara.

Para asegurarse de que todo vaya bien:

- Responda a su prestamista oportunamente.
- Entregue exactamente lo que pide. Demasiada o insuficiente información retrasará el proceso.

Divulgación de cierre

La autorización CTC desencadena la emisión de la **Divulgación de cierre (CD, por sus siglas en inglés)**. La divulgación CD detalla todos los costos relacionados con la transacción. Indica qué parte (comprador o vendedor) es responsable del pago de cada elemento y resume el monto que usted debe y el monto que se le debe al vendedor al cierre.

Cosas importantes que debe saber acerca de la divulgación CD:

1. El prestamista debe proporcionarle al prestatario una copia de la CD al menos tres días hábiles antes del cierre.
2. Usted debe revisar y comparar su estimación de préstamo (LE) con la CD. Si hay una diferencia, informe al originador de su préstamo y a su abogado o agente de cierre.
3. Hay algunos cambios permitidos que el prestamista puede hacer a la CD hasta el día de cierre.

CONSEJO EXPERTO

Cambios como descubrimientos inesperados en el recorrido final, la comisión de bienes raíces y la prorrata de impuestos no alteran los términos básicos de la transacción de compra y no requerirán tres días adicionales para la revisión de la divulgación. Sin embargo, un incremento en el porcentaje de la tasa anual (APR), una sanción por prepago o un cambio en el producto del préstamo, como una modificación de una tasa de interés fija a ajustable, **requerirá tres días adicionales** para revisar la Divulgación de cierre modificada.

¿Quién debe cerrar su préstamo?

Usted tiene el derecho de escoger quién lo representa, como un abogado de cierre o un agente de liquidación, al cierre del préstamo. También tiene el derecho de decidir si ese individuo representará tanto al vendedor como al comprador o solo a usted como comprador.

Aun si el vendedor está pagando los costos de cierre de usted y espera que usted utilice el abogado o agente de liquidación del vendedor, usted aún tiene el derecho de tomar su propia decisión. Sin embargo, puede que tenga que pagar las tarifas de quien escoja.

Las diferencias entre un abogado de cierre y un agente de liquidación:

Abogado de cierre

- Representa a quien paga por su servicio.
- El asistente legal prepara toda la documentación necesaria.
- El abogado revisa la documentación y hace las correcciones necesarias.
- Se reúne con usted personalmente para cerrar el préstamo.

Agente de liquidación

- No representa al comprador ni al vendedor.
- Prepara toda la documentación necesaria.
- Los abogados del bufete revisan la documentación y hacen las correcciones necesarias.
- Se reúne con usted para cerrar el préstamo.

CONSEJO EXPERTO

Si está pensando acerca de enviar una transferencia electrónica para financiar el cierre, revise con su banco y el prestamista antes del día de cierre. Tal vez tenga que depositar los fondos con quien cierra el día antes del cierre.

Qué debe llevar al cierre:

- Una copia de la divulgación de cierre (CD) que le fue proporcionada antes del cierre.
- Cheque de caja o cheque certificado o comprobante de la transferencia electrónica del saldo pagadero al cierre. (No se aceptan cheques personales).
- Identificación emitida por el gobierno (como una licencia de conducir, un pasaporte, etc.)
- Cualquier otra documentación que requiera el prestamista.

ES BUENO SABER

Busque seguros de propiedad desde temprano. Los prestamistas exigirán comprobante del seguro antes de la fecha de cierre. Esto incluirá una póliza de propietario de vivienda o de condominio y una póliza contra inundaciones (si es aplicable).

Conozca sus documentos legales

Hay numerosos documentos legales que requerirán de su firma. Al final de este capítulo puede encontrar documentos de ejemplo, que incluyen una divulgación de cierre (CD), escritura, nota o pagaré, escritura de fideicomiso y anexos sobre condominios y desarrollo planificado de unidades. Echemos un vistazo a algunos de los más importantes.

Escritura:

Este es el documento legal utilizado para transferir la titularidad de una propiedad inmobiliaria.

Específicamente, la escritura:

- Traspasa el título del vendedor al comprador.
- Se registra en la oficina del secretario del circuito local.
- Es elaborada por el abogado o agente de liquidación del vendedor.

Antes de que la escritura sea elaborada, usted, como prestatario, debe decidir cómo desea tomar la titularidad de la propiedad en la escritura.

CONSEJO EXPERTO

Asegúrese de que su paquete de cierre del préstamo incluye:

- Divulgación de cierre.
- Escritura.
- Nota o pagaré.
- Escritura de fideicomiso.

Hay cuatro formas de tener el título:

- **Único propietario** indica que usted es el único propietario de la propiedad.
- La **tenencia por la totalidad** con el derecho de supervivencia solo está disponible para las parejas casadas. Con este tipo de título, cuando uno de los esposos muere, la propiedad automáticamente pasa al cónyuge superviviente. Solo los acreedores de ambos cónyuges pueden agregar gravámenes a la propiedad por vía de un fallo judicial.
- La **tenencia conjunta** con derecho de supervivencia reconoce que la propiedad es conjunta. El título se encuentra a nombre de dos o más personas. Con este tipo de título, cuando uno de los propietarios muere, el(los) propietario(s) sobreviviente(s) automáticamente obtiene(n) la parte de la propiedad que corresponde al difunto.
- La **tenencia en común** reconoce que la propiedad es conjunta, pero establece que, si uno de los propietarios muere, la parte del difunto va a sus herederos en lugar del propietario superviviente.

Además de la escritura, usted estará revisando otros documentos importantes que incluyen:

Nota o pagaré: esta es su promesa de pago. La nota también establece los términos bajo los cuales usted toma prestado el dinero para adquirir la casa, incluyendo:

- El monto del préstamo.
- La fecha de vencimiento de pago.
- La tasa de interés.
- El plazo.
- Las sanciones por pagos tardíos.
- Prepago.
- Procedimientos por incumplimiento.

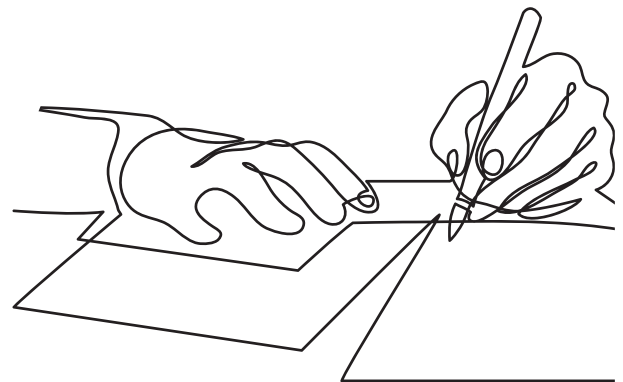
Escritura de fideicomiso o hipoteca: esta es un gravamen contra su casa a nombre del prestamista. La hipoteca asegura el pago de la nota y establece qué ocurre si los términos de la nota no se cumplen. Específicamente, le permite al prestamista acelerar la deuda y proceder a la ejecución hipotecaria de la propiedad en caso de incumplimiento.

Acuerdo de cumplimiento: establece que usted acuerda volver a firmar los documentos si se cometió un error.

Declaraciones juradas: estas pueden ser exigidas por la ley estatal o por el prestamista. Por ejemplo, tal vez tenga que firmar una declaración jurada de que usted utilizará la propiedad como su residencia principal.

Formularios del IRS: incluyen cualquier formulario exigido por el IRS para comprar una casa.

Otros documentos: estos pueden establecer que usted no ha sido declarado mentalmente incompetente; que es mayor de 18 años; que aún está empleado en el mismo lugar, etc.



Hacer su recorrido final

Su contrato debe tener una cláusula que le permita examinar la propiedad antes del cierre. El recorrido final le permite a usted inspeccionar la casa para asegurarse de que el vendedor ha desocupado la propiedad y revisar si hay alguna deficiencia o daño.

Por lo general, su agente de bienes raíces lo acompañará en esta inspección. Disponga de al menos 30 minutos a una hora para el recorrido final.

Traiga los siguientes elementos para su recorrido:

- **Un cuaderno y un teléfono inteligente o una cámara:** tome notas y fotografías de cualquier detalle o problema. Busque cualquier daño o defecto que previamente pudo haber estado cubierto por los muebles, alfombras o decoración de pared del vendedor.
- **Copia de su contrato:** asegúrese de que el vendedor no se haya llevado cosas que se debían haber dejado en la casa de acuerdo con el contrato de venta (tratamientos de ventanas, electrodomésticos, etc.). Asegúrese de verificar cosas que sean importantes para usted, como el ventilador en el techo del cuarto de estar u otras instalaciones eléctricas montadas. Verifique cada elemento a medida que lo ve.
- **Copia de la PICRA (Adenda de remoción de contingencia de inspección de la propiedad):** revise el estado de las reparaciones que el vendedor acordó hacer.
- **Cinta azul del pintor:** en construcciones nuevas, utilice cinta para marcar cualquier área no terminada o dañada para que el constructor las atienda.

Atención a los problemas

Si hay un problema menor, puede decidir ignorarlo para evitar demorar el cierre. Si un problema es mayor, su respuesta puede depender de si fue divulgado en el momento de la venta.

Si el problema fue divulgado, pero no será corregido antes de la liquidación, entonces el abogado o agente de liquidación puede retener los fondos del vendedor para cubrir los costos de las reparaciones acordadas.

Si el problema no fue divulgado, entonces hable con su abogado o agente de bienes raíces. Tal vez tenga un recurso legal.

Independiente de si el problema es mayor o menor, asegúrese de discutir la situación con su agente de bienes raíces. Él o ella le podrá ayudar, así como su abogado si es necesario.

CONSEJO EXPERTO

Nunca compre una casa sin un recorrido final. Si es necesario, retrase el cierre hasta que lo haya hecho.

Feliz día de cierre

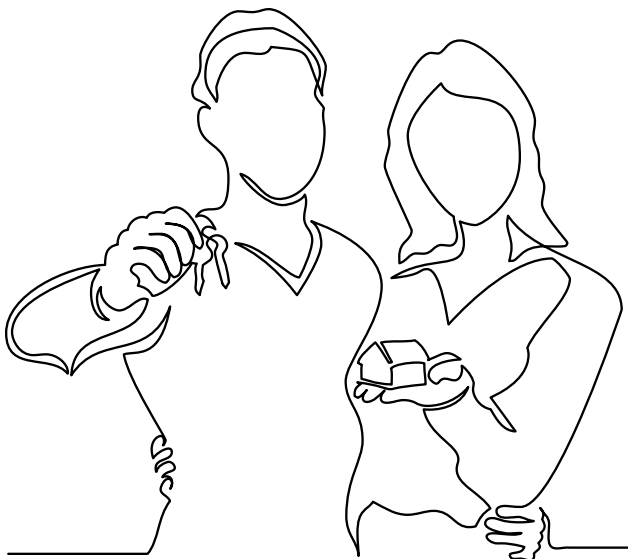
Finalmente llegó el día con el que había estado soñando. Si puede, tómese todo el día libre en el trabajo para que no tenga que estar preocupado acerca de volver a este. Aun sin problemas, el proceso de cierre puede tardar más de lo anticipado.

Su abogado o agente liquidador debe haberle hecho saber por adelantado la cantidad de dinero que usted necesitará para el cierre. Usted debe asegurarse de que su dinero esté disponible por anticipado al cierre y que sean **fondos recolectados**. Fondos recolectados significa que el instrumento financiero (como un giro postal, un cheque de cajero o una transferencia electrónica) que se ofreció en el momento de la liquidación es tan bueno como el efectivo.

Se le darán copias de todos los documentos que firme. Estos son documentos importantes y usted debe mantenerlos juntos en un lugar seguro. Cuando venda la casa, usted va a querer tener esta información disponible para revisarla.

Después de que todos los papeles hayan sido firmados, el abogado o el agente liquidador le dará las llaves de su nueva casa.

¡Felicidades!
¡Ahora es propietario de una vivienda!



CONSEJO EXPERTO

- Trate de no programar su mudanza para el mismo día del cierre. Mudarse unos días después le da tiempo de asear el interior de su casa.
- Asegúrese de obtener las llaves de los buzones de correo, los controles del garaje y otras llaves especiales que van con la propiedad. El vendedor puede olvidar estos, pero usted se sentirá feliz de haberse acordado cuando llegue el momento de recoger su correo o guardar su auto en el garaje.

En este capítulo, hablamos de:

- Seguro de titulación.
- Lo que debe llevar al cierre.
- Su recorrido final.

Documentos incluidos al final de este capítulo:

- *Deed* / Escritura
- *Note* / Nota o pagaré
- *Deed of Trust* / Escritura de fideicomiso
- *Condominium Rider* / Cláusula adicional de condominio
- *Planned Unit Development Rider* / Cláusula adicional de desarrollo planificado de unidades
- Divulgación de cierre.

Prepared by Law Office 282
Westgate Mall Circle, Ste 123
Pennington Gap, VA 24277 VA
State Bar #

Tax Map ID# 223
Assessed Value: \$103,300.00

THIS DEED, made and entered into this 5th day of April, 2019, by and between,
The Sellers, party of the first part, and The Borrowers, whose address is: _____
_____, party of the second part;

WITNESSETH:

NOW for and in consideration of the sum of ONE HUNDRED TWENTY-THREE THOUSAND (\$123,000.00) DOLLARS, cash in hand paid, the receipt of all of which is hereby acknowledged by the party of the first part, the said party of the first part does hereby grant, bargain, sell and convey with GENERAL WARRANTY and ENGLISH COVENANTS OF TITLE unto the said party of the second part, the following described real estate, to-wit:

All that certain tract or parcel of land situate in the City of Bristol, Virginia, identified as 123 Main Road, Bristol, Virginia, and being more particularly described as follows:

BEING Lot No. 13, Block 3, Section 6 of Valley Addition Subdivision as shown by the plat of Valley Addition of record in Plat Book 3, page 19, in the Clerk's Office of the Circuit Court of Bristol, Virginia,

Being the same tract or parcel of property The Sellers acquired by Deed dated April 13, 2000, from Previous owner, and recorded in the Circuit Court Clerk's Office for the City of Bristol, Virginia in Deed Book 82, page 5.

Tax ID: 223

This conveyance is made expressly subject to and beneficiary of any and all the restrictions, conditions, Rights-of-way, and easements, if any, contained in the instruments constituting the chain of title to the property conveyed herein, and to matters visible upon Inspection.

WITNESS the following signature and seal:

_____(SEAL)
Your Seller

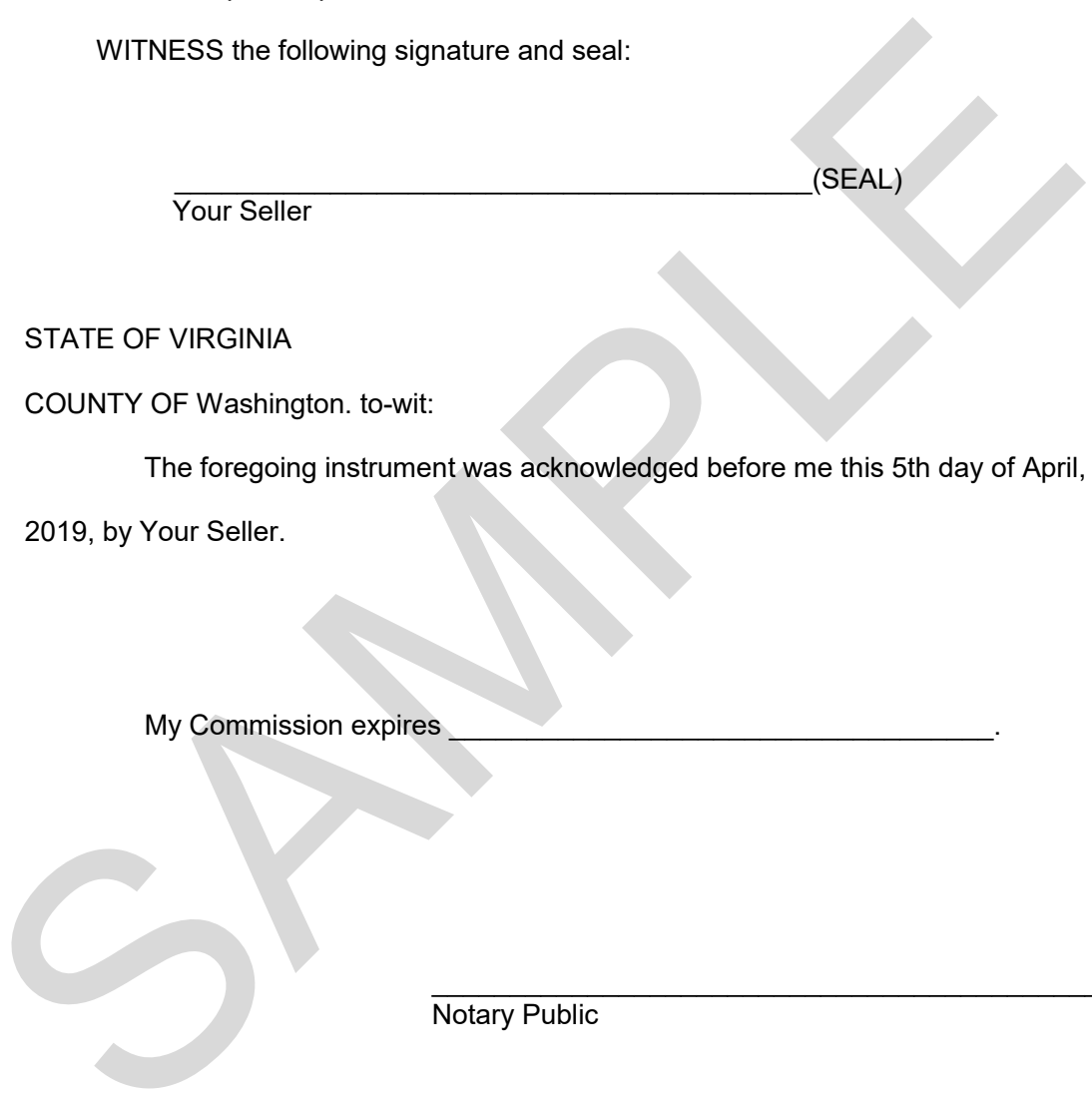
STATE OF VIRGINIA

COUNTY OF Washington. to-wit:

The foregoing instrument was acknowledged before me this 5th day of April, 2019, by Your Seller.

My Commission expires _____.

Notary Public



La versión en español de este formulario es con fines educativos únicamente. La versión en inglés (Deed, páginas 196-197 anteriores) es la que se firmará.

Elaborado por la Oficina legal 282
Westgate Mall Circle, Ste 123
Pennington Gap, VA 24277 VA
Colegio de Abogados #

Identificación del mapa de impuestos # 223

Valor catastral: \$103,300.00

ESTA ESCRITURA, hecha y celebrada este día 5 de abril de 2019, por y entre,
Los vendedores, partes de la primera parte, y Los prestatarios, cuya dirección es: _____
_____, partes de la segunda
parte;

ATESTIGUAN:

AHORA para y en consideración de la suma de CIENTO VEINTITRÉS MIL (\$123,000.00) DÓLARES, pagada en efectivo, el recibo de todo lo cual es reconocido por las partes de la primera parte, dichas partes de la primera parte por la presente otorgan, negocian, venden y transmiten con GARANTÍA GENERAL y CONVENIOS DEL TÍTULO EN INGLÉS a las partes de la segunda parte, los siguientes bienes inmuebles descritos, a saber:

Toda esa zona o parcela de terreno ubicados en la ciudad de Bristol, Virginia, identificada como 123 Main Road, Bristol, Virginia, y que se describe más particularmente de la siguiente manera:

ES EL Lote No. 13, Bloque 3, Sección 6 de la Subdivisión Valley Addition como se muestra en el registro de Valley Addition en el Libro de Registro de Parcelas 3, página 19, en la Oficina del Secretario del Tribunal de Circuito de Bristol, Virginia,

Siendo la misma parcela de propiedad que los Vendedores adquirieron por Escritura con fecha 13 de abril de 2000, del Propietario anterior, y que quedó registrada en la Oficina del Secretario del Tribunal de Circuito para la Ciudad de Bristol, Virginia, en el Libro de Escrituras 82, página 5.

Este traspaso está expresamente sujeto a y es beneficiario de todas y cada una de las restricciones, condiciones, derechos de paso y servidumbres, si las hubiere, contenidas en los instrumentos que constituyen la cadena de título de la propiedad transmitida en este documento y a los asuntos visibles en la Inspección.

COMO LO ATESTIGUAN la siguiente firma y sello:

Su vendedor (SELLO)

ESTADO DE VIRGINIA

CONDADO de Washington. A saber:

Lo anterior escrito fue reconocido ante mí por parte de su vendedor este 5 de abril de 2019.

Mi comisión vence: _____.

Notario público

FHA Case No: 0123456789

Loan #: 000000000

NOTE

RICHMOND
[City]

Virginia
[State]

[Property Address]

1. BORROWER'S PROMISE TO PAY

In return for a loan that I have received, I promise to pay U.S.\$_____ (this amount is called "Principal"), plus interest, to the order of the Lender. The Lender is VIRGINIA HOUSING DEVELOPMENT AUTHORITY. I will make all payments under this Note in the form of cash, check or money order.

I understand that the Lender may transfer this Note. The Lender or anyone who takes this Note by transfer and who is entitled to receive payments under this Note is called the "Note Holder."

2. INTEREST

Interest will be charged on unpaid principal until the full amount of Principal has been paid. I will pay interest at a yearly rate of ____%.

The interest rate required by this Section 2 is the rate I will pay both before and after any default described in Section 6(8) of this Note.

3. PAYMENTS

(A) Time and Place of Payments

I will pay principal and interest by making a payment every month.

I will make my monthly payment on the 1st day of each month beginning on _____ I will make these payments every month until I have paid all of the principal and interest and any other charges described below that I may owe under this Note. Each monthly payment will be applied as of its scheduled due date and will be applied to interest and other items in the order described in the Security Instrument before Principal. If, on _____, I still owe amounts under this Note, I will pay those amounts in full on that date, which is called the "Maturity Date."

(B) Amount of Monthly Payment

My monthly payment will be in the amount of U.S. \$.

4. BORROWERS RIGHT TO PREPAY

I have the right to make payments of Principal at any time before they are due. A payment of Principal only is known as a "Prepayment." When I make a Prepayment, I will tell the Note Holder in writing that I am doing so. I may not designate a payment as a Prepayment if I have not made all the monthly payments due under the Note.

I may make a full Prepayment or partial Prepayments without paying a Prepayment charge. The Note Holder will use my Prepayments to reduce the amount of Principal that I owe under this Note. However, the Note Holder may apply my Prepayment to the accrued and unpaid interest on the Prepayment amount, before applying my Prepayment to reduce the Principal amount of the Note. If I make a partial Prepayment, there will be no changes in the due date or in the amount of my monthly payment unless the Note Holder agrees in writing to those changes.

5. LOAN CHARGES

If a law, which applies to this loan and which sets maximum loan charges, is finally interpreted so that the interest or other loan charges collected or to be collected in connection with this loan exceed the permitted limits, then: (a) any such loan charge shall be reduced by the amount necessary to reduce the charge to the permitted limit; and (b) any sums already collected from me which exceeded permitted

Initials: _____

FHA Case No: **01234567898**
 Loan #: **000000000**

limits will be refunded to me. The Note Holder may choose to make this refund by reducing the Principal I owe under this Note or by making a direct payment to me. If a refund reduces Principal the reduction will be treated as a partial Prepayment.

6. BORROWER'S FAILURE TO PAY AS REQUIRED

(A) Late Charge for Overdue Payments

If the Note Holder has not received the full amount of any monthly payment by the end of 15 calendar days after the date it is due, I will pay a late charge to the Note Holder. The amount of the charge will be **4.000%** of my overdue payment of principal and interest. I will pay this late charge promptly but only once on each late payment.

(B) Default

If I do not pay the full amount of each monthly payment on the date it is due, I will be in default.

(C) Notice of Default

If I am in default, the Note Holder may send me a written notice telling me that if I do not pay the overdue amount by a certain date, the Note Holder may require me to pay immediately the full amount of Principal which has not been paid and all the interest that I owe on that amount. That date must be at least 30 days after the date on which the notice is mailed to me or delivered by other means.

(D) No Waiver By Note Holder

Even if, at a time when I am in default, the Note Holder does not require me to pay immediately in full as described above, the Note Holder will still have the right to do so if I am in default at a later time.

(E) Payment of Note Holder's Costs and Expenses

If the Note Holder has required me to pay immediately in full as described above, the Note Holder will have the right to be paid back by me for all of its costs and expenses in enforcing this Note to the extent not prohibited by applicable law. Those expenses include, for example, reasonable attorney's fees.

7. GIVING OF NOTICES

Unless applicable law requires a different method, any notice that must be given to me under this Note will be given by delivering it or by mailing it by first class mail to me at the Property Address above or at a different address if I give the Note Holder a notice of my different address.

Any notice that must be given to the Note Holder under this Note will be given by delivering it or by mailing it by first class mail to the Note Holder at the address stated in Section 3(A) above or at a different address if I am given a notice of that different address.

8. OBLIGATIONS OF PERSONS UNDER THIS NOTE

If more than one person signs this Note, each person is fully and personally obligated to keep all of the promises made in this Note, including the promise to pay the full amount owed. Any person who is a guarantor, surety or endorser of this Note is also obligated to do these things. Any person who takes over these obligations, including the obligations of a guarantor, surety or endorser of this Note, is also obligated to keep all of the promises made in this Note. The Note Holder may enforce its rights under this Note against each person individually or against all of us together. This means that any one of us may be required to pay all of the amounts owed under this Note.

9. WAIVERS

I and any other person who has obligations under this Note waive the rights of Presentment and Notice of Dishonor and waive the benefit of the homestead exemption as to the Property described in the Security Instrument (as defined below). "Presentment" means the right to require the Note Holder to demand payment of amounts due. "Notice of Dishonor" means the right to require the Note Holder to give notice to other persons that amounts due have not been paid.

10. UNIFORM SECURED NOTE

This Note is a uniform instrument with limited variations in some jurisdictions. In addition to the

Initials: _____

• M C N O T E •

FHA Case No: **0123456789**
Loan#: **000000000**

protections given to the Note Holder under this Note, a Mortgage, Deed of Trust, or Security Deed (the "security instrument"), dated the same date as this Note, protects the Note Holder from possible losses which might result if I do not keep the promises which I make in this Note. That Security Instrument describes how and under what conditions I may be required to make immediate payment in full of all amounts I owe under this Note. Some of those conditions are described as follows:

If all or any part of the Property or any Interest in the Property is sold or transferred (or if Borrower is not a natural person and a beneficial interest in Borrower is sold or transferred) without Lender's prior written consent, Lender may require immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument. However, this option shall not be exercised by Lender if such exercise is prohibited by Applicable Law.

If Lender exercises this option, Lender shall give Borrower notice of acceleration. The notice shall provide a period of not less than 30 days from the date the notice is given in accordance with Section 14 within which Borrower must pay all sums secured by this Security Instrument. If Borrower fails to pay these sums prior to the expiration of this period, Lender may invoke any remedies permitted by this Security Instrument without further notice or demand on Borrower.

WITNESS THE HANO(S) ANO SEAL(S) OF THE UNDERSIGNED

(Seal)
Borrower – **Leah V Homebound**

[Sign Original Only]

This is to certify that this is the Note described in and secured by a Deed of Trust dated _____ on the property located in _____, Virginia.

My Commission **expires:** _____
Notary Public

Notary Registration Number:

Date of Notarization:

Place of Notarization

Origination Company:

NMLSR ID: _____

Originator:

NMLSR ID:

Lender:

NMLSR ID: _____

Initials: _____

La versión en español de este formulario es con fines educativos únicamente. La versión en inglés (Note, páginas 200-202 anteriores) es la que se firmará.

Caso FHA No.: 0123456789
Préstamo #: 000000000

NOTA O PAGARÉ

RICHMOND
[Ciudad]

Virginia
[Estado]

[Dirección de la propiedad]

1. PAGARÉ POR PARTE DEL PRESTATARIO

A cambio de un préstamo que he recibido, prometo pagar US\$_____ (este monto es llamado "Capital"), más intereses, a la orden del Prestamista. El Prestamista es VIRGINIA HOUSING. Efectuaré mis pagos según este pagaré en efectivo, en cheque o como giro postal.

Comprendo que el Prestamista puede transferir esta Nota o Pagaré. El Prestamista o quien reciba este pagaré por transferencia y que tenga el derecho de recibir los pagos según el mismo se denomina "Titular del pagaré".

2. INTERÉS

Se cobrarán intereses por el capital pendiente de pagar hasta que se pague la suma total del mismo. Yo pagaré intereses a una tasa anual de ____%.

La tasa de interés requerida por esta Sección 2 es la tasa que pagaré antes y después de cualquier incumplimiento descrito en la Sección 6 (8) de esta Nota o Pagaré.

3. PAGOS

(A) Hora y lugar de los pagos

Yo pagaré el capital e intereses por medio de un pago mensual.

Yo haré mi pago mensual en el primer día de cada mes a partir del _____.

Haré estos pagos todos los meses hasta que ya haya pagado todo el capital e intereses y cualquier otro cargo que se describe a continuación que pueda deber según este Pagaré. Cada pago mensual se aplicará a partir de su fecha de vencimiento programada y se aplicará a los intereses y otros elementos en el orden descrito en el Instrumento de Seguridad antes del Capital. Si, el _____, aún debo montos bajo este Pagaré, yo pagaré esos montos completamente en esa fecha, la cual se denomina la "Fecha de vencimiento".

(B) Monto del pago mensual

Mi pago mensual será de U.S. \$.

4. DERECHO DEL PRESTATARIO A HACER PREPAGOS

Yo tengo el derecho de hacer pagos al Capital en cualquier momento antes de que se venzan. Un pago al Capital se conoce como "Prepago". Al hacer un Prepago, le diré al Titular del pagaré, por escrito, que lo estoy haciendo. No podré designar un pago como un prepago si no he realizado todos los pagos mensuales adeudados según el Pagaré.

Podré hacer un prepago completo o prepagos parciales sin pagar un Cargo por prepago. El Titular del pagaré utilizará mis Prepagos para reducir el monto de Capital que debo bajo este Pagaré. Sin embargo, el Titular del pagaré puede aplicar mi prepago al interés acumulado y no pagado sobre el monto del prepago, antes de aplicar mi prepago para reducir el monto del Capital del Pagaré. Si hago un prepago parcial, no habrá cambios en la fecha de vencimiento o en el monto de mi pago mensual, a menos que el Titular del pagaré acuerde por escrito dichos cambios.

5. CARGOS DEL PRÉSTAMO

Si una ley, que aplica a este préstamo y que establece los cargos máximos del préstamo, finalmente se interpreta de forma tal que los intereses u otros cargos del préstamo cobrados o que se cobrarán en relación con este préstamo exceden los límites permitidos, entonces: (a) dicho cargo del préstamo se reducirá en la cantidad necesaria para reducir el cargo al límite permitido; y (b) cualquier suma, que ya haya recaudado de mí que exceda el límite permitido,

Iniciales: _____

Caso FHA No.: 01234567898
Préstamo #: 000000000

me serán reembolsados. El Titular del pagaré puede optar por hacer este reembolso reduciendo el Capital que debo según este Pagaré o haciéndome un pago directo. Si un reembolso reduce el capital, la reducción se tratará como un prepago parcial.

6. EL PRESTATARIO FALLA EN HACER LOS PAGOS SEGÚN LO REQUERIDO

(A) Cargo por mora en pagos vencidos

Si el Titular del pagaré no ha recibido el monto completo de cualquier pago mensual al final de los 15 días calendario de la fecha de vencimiento, yo pagaré un cargo por mora al Titular del pagaré. El monto del cargo será **4.000 %** de mi pago vencido de capital e intereses. Pagaré este recargo con prontitud, pero solo una vez por cada pago tardío.

(B) Incumplimiento

Si no pago la suma total de cada pago mensual en la fecha de vencimiento, estaré en incumplimiento.

(C) Notificación de incumplimiento

Si estoy en incumplimiento (en mora) el Titular del pagaré puede enviarme una notificación por escrito en la que indique que, si no pago el monto atrasado para una fecha determinada, el Titular del pagaré podrá exigirme el pago inmediato de la suma total del capital que no ha sido pagado y todos los intereses que debo por esa suma. Esa fecha deberá ser al menos 30 días posterior a la fecha en la que se envía la notificación por correo o se me hace entrega de esta por otros medios.

(D) Sin exención por parte del titular del pagaré

Aun si, al momento de encontrarme en mora, el Titular del pagaré no exige la totalidad del pago de inmediato como se describió anteriormente, el Titular del pagaré mantendrá el derecho de hacerlo si me encuentro en mora posteriormente.

(E) Pago de los costos y los gastos del titular del pagaré

Si el Titular de la nota o pagaré me ha exigido la totalidad del pago de inmediato como se describió anteriormente, el titular del pagaré tendrá el derecho a que yo reembolse sus costos y gastos por hacer cumplir este pagaré hasta donde no lo prohíban las leyes aplicables. Esos gastos incluyen, por ejemplo, honorarios razonables de abogados.

7. ENTREGA DE NOTIFICACIONES

A menos que las leyes aplicables requieran un método diferente, cualquier notificación que se me deba entregar según este Pagaré se me proporcionará por entrega o por correo de primera clase al Domicilio de la propiedad que se menciona arriba o a un domicilio diferente en caso de que yo así se lo notifique al Titular del pagaré.

Cualquier notificación que se le deba entregar al Titular del pagaré, según este Pagaré, se proporcionará por entrega o por correo de primera clase al Titular del pagaré en la dirección mencionada en la Sección 3(A) anterior o en un domicilio diferente en caso de que así se me notifique.

8. OBLIGACIONES DE LAS PARTES SEGÚN ESTE PAGARÉ

Si más de una persona firma este Pagaré, cada persona está completa y personalmente obligada a cumplir con todas las promesas hechas en este Pagaré, incluida la promesa de pagar el monto total adeudado. Cualquier persona que actúe como garante, fiador o avalista de este Pagaré también está obligado a cumplir estas promesas. Cualquier persona que asuma estas obligaciones, incluyendo las obligaciones de un garante, fiador o avalista de este Pagaré, también está obligada a mantener todas estas promesas hechas en el Pagaré. El Titular del pagaré puede hacer cumplir sus derechos bajo el Pagaré contra cada persona en forma individual o contra todos a la vez. Esto significa que a cualquiera de nosotros se nos puede requerir pagar todos los montos adeudados bajo este Pagaré.

9. EXENCIONES

Yo y cualquier otra persona que tenga obligaciones en virtud de este Pagaré renunciamos a los derechos de Presentación para el cobro y notificación de falta de pago y renunciamos al beneficio de la exención de vivienda en cuanto a la Propiedad descrita en el Instrumento de Seguridad (como se define a continuación). "Presentación para el cobro" significa el derecho de requerir que el Titular del pagaré demande el pago de los montos atrasados. "Notificación de falta de pago" significa el derecho a requerir al Titular del pagaré que notifique a otras personas que los montos en mora no han sido pagados.

10. PAGARÉ UNIFORME GARANTIZADO

Este Pagaré es un instrumento uniforme con variaciones limitadas en algunas jurisdicciones.

Iniciales: _____

• M C N O T E •

Caso FHA No.: 0123456789
Préstamo #: 00000000

Además de las protecciones otorgadas al Titular del pagaré en virtud de este Pagaré, una Hipoteca, Escritura de fideicomiso o Escritura de garantía (el "Instrumento de seguridad"), fechada en la misma fecha que este Pagaré, protege al Titular del pagaré de posibles pérdidas que puedan resultar si yo no cumpla mis promesas en este Pagaré. Dicho instrumento de seguridad describe la manera y las condiciones en las cuales se me puede exigir efectuar el pago inmediato de la totalidad de todas las cantidades que adeudo según este Pagaré. Algunas de esas condiciones se describen de la siguiente manera:

Si la totalidad o una parte de la Propiedad o de cualquier interés en la Propiedad se vende o se transfiere (o si el Prestatario no es una persona física y se vende o se transfiere un interés beneficioso en el Prestatario) sin el consentimiento previo por escrito del Prestamista, este último podrá exigir el pago inmediato de la totalidad de las sumas aseguradas por este instrumento de seguridad. Sin embargo, el Prestamista no deberá ejercer esta opción si dicho ejercicio está prohibido por la Ley aplicable.

Si el Prestamista ejerce esta opción, el Prestamista deberá notificar al Prestatario de la aceleración. La notificación debe proporcionar un período de no menos de 30 días desde la fecha en que se da la notificación de acuerdo con la Sección 14, dentro del cual el Prestatario debe pagar todas las sumas aseguradas por este Instrumento de seguridad. Si el Prestatario falla en pagar estas sumas antes del vencimiento de este período, el Prestamista puede invocar cualquiera de los recursos permitidos por este Instrumento de seguridad sin aviso o exigencia adicional al Prestatario.

COMO LO ATESTIGUA(N) LA(S) FIRMA(S) Y SELLO(S) DEL SUSCRITO

(Sello)
Prestatario: **Leah V Homebound**

[Firme únicamente el original]

Por este conducto certifico que este es el Pagaré descrito y garantizado en la Escritura de Fideicomiso fechada _____ sobre la propiedad ubicada en _____, Virginia.

Mi comisión **vence el:**

Notario público

Número de registro notarial:

Fecha de notarización:

Lugar de notarización:

Compañía originadora:

NMLSR ID: _____

Originador:

NMLSR ID:
Prestamista:

NMLSR ID: _

Iniciales: _____

After Recording Return To:

Prepared By:

Amount of Consideration: \$
Property Value: \$

[Space Above This Line For Recording Data]

DEED OF TRUST

State of Virginia

FHA Case#: **0123456789**
Loan #: **0000000000**

The following information, as further defined below, is provided in accordance with Virginia law:

This Deed of Trust is given by LEAH V HOMEBOUND, as Borrower (trustor), to _____ as Trustee, for the benefit of VIRGINIA HOUSING DEVELOPMENT AUTHORITY, as beneficiary.

DEFINITIONS

Words used in multiple sections of this document are defined below and other words are defined in Sections 3, 10, 12, 17, 19 and 21. Certain rules regarding the usage of words used in this document are also provided in Section 15.

- (A) **"Security Instrument"** means this document, which is dated _____, together with all Riders to this document.
- (B) **"Borrower"** is LEAH V HOMEBOUND. Borrower is the trustor under this Security Instrument.
- (C) **"Lender"** is. Lender is a organized and existing under the laws of. Lender's address is. **Lender Is the beneficiary under this Security Instrument**
- (D) **"Trustee"** is _____. Trustee (whether one or more persons) is a Virginia resident and/or a United States- or Virginia-chartered corporation whose principal office is located in Virginia. Trustee's address is,
- (E) **"Note"** means the promissory note signed by Borrower and dated. The Note states that Borrower owes Lender Dollars (U.S.\$_____) plus interest. Borrower has promised to pay this debt in regular

Initials: _____

Periodic Payments and to pay the debt in full not later than _____. The interest rate stated in the Note is percent (____%). If this Security Instrument is an adjustable rate mortgage loan, this initial rate is subject to change in accordance with the attached Adjustable Rate Rider.

(F) "Property" means the property that is described below under the heading "Transfer of Rights in the Property."

(G) "Loan" means the debt evidenced by the Note, plus interest, late charges due under the Note, and all sums due under this Security Instrument, plus interest.

(H) "Riders" means all Riders to this Security Instrument that are executed by Borrower. The following Riders are to be executed by Borrower [check box as applicable]:

Adjustable Rate Rider
 Condominium Rider

Planned Unit Development Rider
 Other(s) [specify]

(I) "Applicable Law" means all controlling applicable federal, state and local statutes, regulations, ordinances and administrative rules and orders (that have the effect of law) as well as all applicable final, non-appealable judicial opinions.

(J) "Community Association Dues, Fees, and Assessments" means all dues, fees, assessments and other charges that are imposed on Borrower or the Property by a condominium association, homeowners association or similar organization.

(K) "Electronic Funds Transfer" means any transfer of funds, other than a transaction originated by check, draft, or similar paper instrument, which is initiated through an electronic terminal, telephonic instrument, computer, or magnetic tape so as to order, instruct, or authorize a financial institution to debit or credit an account. Such term includes, but is not limited to, point-of-sale transfers, automated teller machine transactions, transfers initiated by telephone, wire transfers, and automated clearinghouse transfers.

(L) "Escrow Items" means those items that are described in Section 3.

(M) "Miscellaneous Proceeds" means any compensation, settlement, award of damages, or proceeds paid by any third party (other than insurance proceeds paid under the coverages described in Section 5) for: (i) damage to, or destruction of, the Property; (ii) condemnation or other taking of all or any part of the Property; (iii) conveyance in lieu of condemnation; or (iv) misrepresentations of, or omissions as to, the value and/or condition of the Property.

(N) "Mortgage Insurance" means insurance protecting Lender against the nonpayment of, or default on, the Loan.

(O) "Periodic Payment" means the regularly scheduled amount due for (i) principal and interest under the Note, plus (ii) any amounts under Section 3 of this Security Instrument.

(P) "RESPA" means the Real Estate Settlement Procedures Act (12 U.S.C. §2601 et seq.) and its implementing regulation, Regulation X (12 C.F.R. Part 1024), as they might be amended from time to time, or any additional or successor legislation or regulation that governs the same subject matter. As used in this Security Instrument, "RESPA" refers to all requirements and restrictions that are imposed in regard to a "federally related mortgage loan" even if the Loan does not qualify as a "federally related mortgage loan" under RESPA.

(Q) "Secretary" means the Secretary of the United States Department of Housing and Urban Development or his designee.

(R) "Successor in Interest of Borrower" means any party that has taken title to the Property, whether or not that party has assumed Borrower's obligations under the Note and/or this Security Instrument.

Initials: _____

TRANSFER OF RIGHTS IN THE PROPERTY

This Security Instrument secures to Lender: (i) the repayment of the Loan, and all renewals, extensions and modifications of the Note; and (ii) the performance of Borrower's covenants and agreements under this Security Instrument and the Note. For this purpose, Borrower irrevocably grants and conveys to Trustee, in trust, with power of sale, the following described property located in the **COUNTY** of

SEE LEGAL DESCRIPTION ATTACHED HERETO AND MADE A PART HEREOF.

which currently has the address of _____ **Richmond, Virginia**, ("Property Address"):

TOGETHER WITH all the improvements now or hereafter erected on the property, and all easements, appurtenances, and fixtures now or hereafter a part of the property. All replacements and additions shall also be covered by this Security Instrument. All of the foregoing is referred to in this Security Instrument as the "Property."

BORROWER COVENANTS that Borrower is lawfully seized of the estate hereby conveyed and has the right to grant and convey the Property and that the Property is unencumbered, except for encumbrances of record. Borrower warrants and will defend generally the title to the Property against all claims and demands, subject to any encumbrances of record.

THIS SECURITY INSTRUMENT combines uniform covenants for national use and non-uniform covenants with limited variations by jurisdiction to constitute a uniform security instrument covering real property.

UNIFORM COVENANTS. Borrower and Lender covenant and agree as follows:

1. Payment of Principal, Interest, Escrow Items, and Late Charges. Borrower shall pay when due the principal of, and interest on, the debt evidenced by the Note and late charges due under the Note. Borrower shall also pay funds for Escrow Items pursuant to Section 3. Payments due under the Note and this Security Instrument shall be made in U.S. currency. However, if any check or other instrument received by Lender as payment under the Note or this Security Instrument is returned to Lender unpaid, Lender may require that any or all subsequent payments due under the Note and this Security Instrument be made in one or more of the following forms, as selected by Lender: (a) cash; (b) money order; (c) certified check, bank check, treasurer's check or cashier's check, provided any such check is drawn upon an institution whose deposits are insured by a federal agency, instrumentality, or entity; or (d) Electronic Funds Transfer.

Payments are deemed received by Lender when received at the location designated in the Note or at such other location as may be designated by Lender in accordance with the notice provisions in Section 14. Lender may return any payment or partial payment if the payment or partial payments are insufficient to bring the Loan current. Lender may accept any payment or partial payment insufficient to bring the Loan current, without waiver of any rights hereunder or prejudice to its rights to refuse such payment or partial payments in the future, but Lender is not obligated to apply such payments at the time such payments are accepted. If each Periodic Payment is applied as of its scheduled due date, then Lender need not pay interest on unapplied funds. Lender may hold such unapplied funds until Borrower makes payment to bring the Loan current. If Borrower does not do so within a reasonable period of time, Lender shall either apply such funds or return them to Borrower. If not applied earlier, such funds will be

Initials: _____

applied to the outstanding principal balance under the Note immediately prior to foreclosure. No offset or claim which Borrower might have now or in the future against Lender shall relieve Borrower from making payments due under the Note and this Security Instrument or performing the covenants and agreements secured by this Security Instrument.

2. Application of Payments or Proceeds. Except as otherwise described in this Section 2, all payments accepted and applied by Lender shall be applied in the following order of priority:

First, to the Mortgage Insurance premiums to be paid by Lender to the Secretary or the monthly charge by the Secretary instead of the monthly mortgage insurance premiums;

Second, to any taxes, special assessments, leasehold payments or ground rents, and fire, flood and other hazard insurance premiums, as required;

Third, to interest due under the Note;

Fourth, to amortization of the principal of the Note; and,

Fifth, to late charges due under the Note.

Any application of payments, insurance proceeds, or Miscellaneous Proceeds to principal due under the Note shall not extend or postpone the due date, or change the amount of the Periodic Payments.

3. Funds for Escrow Items. Borrower shall pay to Lender on the day Periodic Payments are due under the Note, until the Note is paid in full, a sum (the "Funds") to provide for payment of amounts due for: (a) taxes and assessments and other items which can attain priority over this Security Instrument as a lien or encumbrance on the Property; (b) leasehold payments or ground rents on the Property, if any; (c) premiums for any and all insurance required by Lender under Section 5; and (d) Mortgage Insurance premiums to be paid by Lender to the Secretary or the monthly charge by the Secretary instead of the monthly Mortgage Insurance premiums. These items are called "Escrow Items." At origination or at any time during the term of the Loan, Lender may require that Community Association Dues, Fees, and Assessments, if any, be escrowed by Borrower, and such dues, fees and assessments shall be an Escrow Item. Borrower shall promptly furnish to Lender all notices of amounts to be paid under this Section. Borrower shall pay Lender the Funds for Escrow Items unless Lender waives Borrower's obligation to pay the Funds for any or all Escrow Items. Lender may waive Borrower's obligation to pay to Lender Funds for any or all Escrow Items at any time. Any such waiver may only be in writing. In the event of such waiver, Borrower shall pay directly, when and where payable, the amounts due for any Escrow Items for which payment of Funds has been waived by Lender and, if Lender requires, shall furnish to Lender receipts evidencing such payment within such time period as Lender may require. Borrower's obligation to make such payments and to provide receipts shall for all purposes be deemed to be a covenant and agreement contained in this Security Instrument, as the phrase "covenant and agreement" is used in Section 9. If Borrower is obligated to pay Escrow Items directly, pursuant to a waiver, and Borrower fails to pay the amount due for an Escrow Item, Lender may exercise its rights under Section 9 and pay such amount and Borrower shall then be obligated under Section 9 to repay to Lender any such amount. Lender may revoke the waiver as to any or all Escrow Items at any time by a notice given in accordance with Section 14 and, upon such revocation, Borrower shall pay to Lender all Funds, and in such amounts, that are then required under this Section 3.

Lender may, at any time, collect and hold Funds in an amount (a) sufficient to permit Lender to apply the Funds at the time specified under RESPA, and (b) not to exceed the maximum amount a lender can require under RESPA. Lender shall estimate the amount of Funds due on the basis of current data and reasonable estimates of expenditures of future Escrow Items or otherwise in accordance with Applicable Law.

The Funds shall be held in an institution whose deposits are insured by a federal agency, instrumentality, or entity (including Lender, if Lender is an institution whose deposits are so insured) or in any Federal Home Loan Bank. Lender shall apply the Funds to pay the Escrow Items no later than the time specified under RESPA. Lender shall not charge Borrower for holding and applying the Funds,

Initials: _____

annually analyzing the escrow account, or verifying the Escrow Items, unless Lender pays Borrower interest on the Funds and Applicable Law permits Lender to make such a charge. Unless an agreement is made in writing or Applicable Law requires interest to be paid on the Funds, Lender shall not be required to pay Borrower any interest or earnings on the Funds. Borrower and Lender can agree in writing, however, that interest shall be paid on the Funds. Lender shall give to Borrower, without charge, an annual accounting of the Funds as required by RESPA.

If there is a surplus of Funds held in escrow, as defined under RESPA, Lender shall account to Borrower for the excess funds in accordance with RESPA. If there is a shortage of Funds held in escrow, as defined under RESPA, Lender shall notify Borrower as required by RESPA, and Borrower shall pay to Lender the amount necessary to make up the shortage in accordance with RESPA, but in no more than 12 monthly payments. If there is a deficiency of Funds held in escrow, as defined under RESPA, Lender shall notify Borrower as required by RESPA, and Borrower shall pay to Lender the amount necessary to make up the deficiency in accordance with RESPA, but in no more than 12 monthly payments.

Upon payment in full of all sums secured by this Security Instrument, Lender shall promptly refund to Borrower any Funds held by Lender.

4. Charges; Liens. Borrower shall pay all taxes, assessments, charges, fines, and impositions attributable to the Property which can attain priority over this Security Instrument, leasehold payments or ground rents on the Property, if any, and Community Association Dues, Fees, and Assessments, if any. To the extent that these items are Escrow Items, Borrower shall pay them in the manner provided in Section 3.

Borrower shall promptly discharge any lien which has priority over this Security Instrument unless Borrower: (a) agrees in writing to the payment of the obligation secured by the lien in a manner acceptable to Lender, but only so long as Borrower is performing such agreement; (b) contests the lien in good faith by, or defends against enforcement of the lien in, legal proceedings which in Lender's opinion operate to prevent the enforcement of the lien while those proceedings are pending, but only until such proceedings are concluded; or (c) secures from the holder of the lien an agreement satisfactory to Lender subordinating the lien to this Security Instrument. If Lender determines that any part of the Property is subject to a lien which can attain priority over this Security Instrument, Lender may give Borrower a notice identifying the lien. Within 10 days of the date on which that notice is given, Borrower shall satisfy the lien or take one or more of the actions set forth above in this Section 4.

5. Property Insurance. Borrower shall keep the improvements now existing or hereafter erected on the Property insured against loss by fire, hazards included within the term "extended coverage," and any other hazards including, but not limited to, earthquakes and floods, for which Lender requires insurance. This insurance shall be maintained in the amounts (including deductible levels) and for the periods that Lender requires. What Lender requires pursuant to the preceding sentences can change during the term of the Loan. The insurance carrier providing the insurance shall be chosen by Borrower subject to Lender's right to disapprove Borrower's choice, which right shall not be exercised unreasonably. Lender may require Borrower to pay, in connection with this Loan, either: (a) a one-time charge for flood zone determination, certification and tracking services; or (b) a one-time charge for flood zone determination and certification services and subsequent charges each time remappings or similar changes occur which reasonably might affect such determination or certification. Borrower shall also be responsible for the payment of any fees imposed by the Federal Emergency Management Agency in connection with the review of any flood zone determination resulting from an objection by Borrower.

If Borrower fails to maintain any of the coverages described above, Lender may obtain insurance coverage, at Lender's option and Borrower's expense. Lender is under no obligation to purchase any particular type or amount of coverage. Therefore, such coverage shall cover Lender, but might or might not protect Borrower, Borrower's equity in the Property, or the contents of the Property, against any risk, hazard or liability and might provide greater or lesser coverage than was previously in effect. Borrower acknowledges that the cost of the insurance coverage so obtained might significantly exceed the cost of

Initials: _____

insurance that Borrower could have obtained. Any amounts disbursed by Lender under this Section 5 shall become additional debt of Borrower secured by this Security Instrument. These amounts shall bear interest at the Note rate from the date of disbursement and shall be payable, with such interest, upon notice from Lender to Borrower requesting payment.

All insurance policies required by Lender and renewals of such policies shall be subject to Lender's right to disapprove such policies, shall include a standard mortgage clause, and shall name Lender as mortgagee and/or as an additional loss payee. Lender shall have the right to hold the policies and renewal certificates. If Lender requires, Borrower shall promptly give to Lender all receipts of paid premiums and renewal notices. If Borrower obtains any form of insurance coverage, not otherwise required by Lender, for damage to, or destruction of, the Property, such policy shall include a standard mortgage clause and shall name Lender as mortgagee and/or as an additional loss payee.

In the event of loss, Borrower shall give prompt notice to the insurance carrier and Lender. Lender may make proof of loss if not made promptly by Borrower. Unless Lender and Borrower otherwise agree in writing, any insurance proceeds, whether or not the underlying insurance was required by Lender, shall be applied to restoration or repair of the Property, if the restoration or repair is economically feasible and Lender's security is not lessened. During such repair and restoration period, Lender shall have the right to hold such insurance proceeds until Lender has had an opportunity to inspect such Property to ensure the work has been completed to Lender's satisfaction, provided that such inspection shall be undertaken promptly. Lender may disburse proceeds for the repairs and restoration in a single payment or in a series of progress payments as the work is completed. Unless an agreement is made in writing or Applicable Law requires interest to be paid on such insurance proceeds, Lender shall not be required to pay Borrower any interest or earnings on such proceeds. Fees for public adjusters, or other third parties, retained by Borrower shall not be paid out of the insurance proceeds and shall be the sole obligation of Borrower. If the restoration or repair is not economically feasible or Lender's security would be lessened, the Insurance proceeds shall be applied to the sums secured by this Security Instrument, whether or not then due, with the excess, if any, paid to Borrower. Such insurance proceeds shall be applied in the order provided for in Section 2.

If Borrower abandons the Property, Lender may file, negotiate and settle any available insurance claim and related matters. If Borrower does not respond within 30 days to a notice from Lender that the insurance carrier has offered to settle a claim, then Lender may negotiate and settle the claim. The 30-day period will begin when the notice is given. In either event, or if Lender acquires the Property under Section 22 or otherwise, Borrower hereby assigns to Lender (a) Borrower's rights to any insurance proceeds in an amount not to exceed the amounts unpaid under the Note or this Security Instrument, and (b) any other of Borrower's rights (other than the right to any refund of unearned premiums paid by Borrower) under all insurance policies covering the Property, insofar as such rights are applicable to the coverage of the Property. Lender may use the insurance proceeds either to repair or restore the Property or to pay amounts unpaid under the Note or this Security Instrument, whether or not then due.

6. Occupancy. Borrower shall occupy, establish, and use the Property as Borrower's principal residence within 60 days after the execution of this Security Instrument and shall continue to occupy the Property as Borrower's principal residence for at least one year after the date of occupancy, unless Lender determines that this requirement shall cause undue hardship for the Borrower or unless extenuating circumstances exist which are beyond Borrower's control.

7. Preservation, Maintenance and Protection of the Property; Inspections. Borrower shall not destroy, damage or impair the Property, allow the Property to deteriorate or commit waste on the Property. Borrower shall maintain the Property in order to prevent the Property from deteriorating or decreasing in value due to its condition. Unless it is determined pursuant to Section 5 that repair or restoration is not economically feasible, Borrower shall promptly repair the Property if damaged to avoid further deterioration or damage. If insurance or condemnation proceeds are paid in connection with damage to, or the taking of, the Property, Borrower shall be responsible for repairing or restoring the

Initials: _____

Property only if Lender has released proceeds for such purposes. Lender may disburse proceeds for the repairs and restoration in a single payment or in a series of progress payments as the work is completed. If the insurance or condemnation proceeds are not sufficient to repair or restore the Property, Borrower is not relieved of Borrower's obligation for the completion of such repair or restoration.

If condemnation proceeds are paid in connection with the taking of the property, Lender shall apply such proceeds to the reduction of the indebtedness under the Note and this Security Instrument, first to any delinquent amounts, and then to payment of principal. Any application of the proceeds to the principal shall not extend or postpone the due date of the monthly payments or change the amount of such payments.

Lender or its agent may make reasonable entries upon and inspections of the Property. If it has reasonable cause, Lender may inspect the interior of the improvements on the Property. Lender shall give Borrower notice at the time of or prior to such an interior inspection specifying such reasonable cause.

8. Borrower's loan Application. Borrower shall be in default if, during the Loan application process, Borrower or any persons or entities acting at the direction of Borrower or with Borrower's knowledge or consent gave materially false, misleading, or inaccurate information or statements to Lender (or failed to provide Lender with material information) in connection with the Loan. Material representations include, but are not limited to, representations concerning Borrower's occupancy of the Property as Borrower's principal residence.

9. Protection of Lender's Interest in the Property and Rights Under this Security Instrument. If (a) Borrower fails to perform the covenants and agreements contained in this Security Instrument, (b) there is a legal proceeding that might significantly affect Lender's interest in the Property and/or rights under this Security Instrument (such as a proceeding in bankruptcy, probate, for condemnation or forfeiture, for enforcement of a lien which may attain priority over this Security Instrument or to enforce laws or regulations), or (c) Borrower has abandoned the Property, then Lender may do and pay for whatever is reasonable or appropriate to protect Lender's interest in the Property and rights under this Security Instrument, including protecting and/or assessing the value of the Property, and securing and/or repairing the Property. Lender's actions can include, but are not limited to: (a) paying any sums secured by a lien which has priority over this Security Instrument; (b) appearing in court; and (c) paying reasonable attorneys' fees to protect its interest in the Property and/or rights under this Security Instrument, including its secured position in a bankruptcy proceeding. Securing the Property includes, but is not limited to, entering the Property to make repairs, change locks, replace or board up doors and windows, drain water from pipes, eliminate building or other code violations or dangerous conditions, and have utilities turned on or off. Although Lender may take action under this Section 9, Lender does not have to do so and is not under any duty or obligation to do so. It is agreed that Lender incurs no liability for not taking any or all actions authorized under this Section 9.

Any amounts disbursed by Lender under this Section 9 shall become additional debt of Borrower secured by this Security Instrument. These amounts shall bear interest at the Note rate from the date of disbursement and shall be payable, with such interest, upon notice from Lender to Borrower requesting payment.

If this Security Instrument is on a leasehold, Borrower shall comply with all the provisions of the lease. If Borrower acquires fee title to the Property, the leasehold and the fee title shall not merge unless Lender agrees to the merger in writing.

10. Assignment of Miscellaneous Proceeds; Forfeiture. All Miscellaneous Proceeds are hereby assigned to and shall be paid to Lender.

If the Property is damaged, such Miscellaneous Proceeds shall be applied to restoration or repair of the Property, if the restoration or repair is economically feasible and Lender's security is not lessened. During such repair and restoration period, Lender shall have the right to hold such Miscellaneous Proceeds until Lender has had an opportunity to inspect such Property to ensure the work has been

Initials: _____

completed to Lender's satisfaction, provided that such inspection shall be undertaken promptly. Lender may pay for the repairs and restoration in a single disbursement or in a series of progress payments as the work is completed. Unless an agreement is made in writing or Applicable Law requires interest to be paid on such Miscellaneous Proceeds, Lender shall not be required to pay Borrower any interest or earnings on such Miscellaneous Proceeds. If the restoration or repair is not economically feasible or Lender's security would be lessened, the Miscellaneous Proceeds shall be applied to the sums secured by this Security Instrument, whether or not then due, with the excess, if any, paid to Borrower. Such Miscellaneous Proceeds shall be applied in the order provided for in Section 2.

In the event of a total taking, destruction, or loss in value of the Property, the Miscellaneous Proceeds shall be applied to the sums secured by this Security Instrument, whether or not then due, with the excess, if any, paid to Borrower.

In the event of a partial taking, destruction, or loss in value of the Property in which the fair market value of the Property immediately before the partial taking, destruction, or loss in value is equal to or greater than the amount of the sums secured by this Security Instrument immediately before the partial taking, destruction, or loss in value, unless Borrower and Lender otherwise agree in writing, the sums secured by this Security Instrument shall be reduced by the amount of the Miscellaneous Proceeds multiplied by the following fraction: (a) the total amount of the sums secured immediately before the partial taking, destruction, or loss in value divided by (b) the fair market value of the Property immediately before the partial taking, destruction, or loss in value. Any balance shall be paid to Borrower.

In the event of a partial taking, destruction, or loss in value of the Property in which the fair market value of the Property immediately before the partial taking, destruction, or loss in value is less than the amount of the sums secured immediately before the partial taking, destruction, or loss in value, unless Borrower and Lender otherwise agree in writing, the Miscellaneous Proceeds shall be applied to the sums secured by this Security Instrument whether or not the sums are then due.

If the Property is abandoned by Borrower, or if, after notice by Lender to Borrower that the Opposing Party (as defined in the next sentence) offers to make an award to settle a claim for damages, Borrower fails to respond to Lender within 30 days after the date the notice is given, Lender is authorized to collect and apply the Miscellaneous Proceeds either to restoration or repair of the Property or to the sums secured by this Security Instrument, whether or not then due. "Opposing Party" means the third party that owes Borrower Miscellaneous Proceeds or the party against whom Borrower has a right of action in regard to Miscellaneous Proceeds.

Borrower shall be in default if any action or proceeding, whether civil or criminal, is begun that, in Lender's judgment, could result in forfeiture of the Property or other material impairment of Lender's interest in the Property or rights under this Security Instrument. Borrower can cure such a default and, if acceleration has occurred, reinstate as provided in Section 18, by causing the action or proceeding to be dismissed with a ruling that, in Lender's judgment, precludes forfeiture of the Property or other material impairment of Lender's interest in the Property or rights under this Security Instrument. The proceeds of any award or claim for damages that are attributable to the impairment of Lender's interest in the Property are hereby assigned and shall be paid to Lender.

All Miscellaneous Proceeds that are not applied to restoration or repair of the Property shall be applied in the order provided for in Section 2.

11. Borrower Not Released; Forbearance By Lender Not a Waiver. Extension of the time for payment or modification of amortization of the sums secured by this Security Instrument granted by Lender to Borrower or any Successor in Interest of Borrower shall not operate to release the liability of Borrower or any Successors in Interest of Borrower. Lender shall not be required to commence proceedings against any Successor in Interest of Borrower or to refuse to extend time for payment or otherwise modify amortization of the sums secured by this Security Instrument by reason of any demand made by the original Borrower or any Successors in Interest of Borrower. Any forbearance by Lender in exercising any right or remedy including, without limitation, Lender's acceptance of payments from third

Initials: _____

persons, entities or Successors in Interest of Borrower or in amounts less than the amount then due, shall not be a waiver of or preclude the exercise of any right or remedy.

12. Joint and Several Liability; Co-signers; Successors and Assigns Bound. Borrower covenants and agrees that Borrower's obligations and liability shall be joint and several. However, any Borrower who co-signs this Security Instrument but does not execute the Note (a "co-signer"): (a) is co-signing this Security Instrument only to mortgage, grant and convey the co-signer's interest in the Property under the terms of this Security Instrument; (b) is not personally obligated to pay the sums secured by this Security Instrument; and (c) agrees that Lender and any other Borrower can agree to extend, modify, forbear or make any accommodations with regard to the terms of this Security Instrument or the Note without the co-signer's consent.

Subject to the provisions of Section 17, any Successor in Interest of Borrower who assumes Borrower's obligations under this Security Instrument in writing, and is approved by Lender, shall obtain all of Borrower's rights and benefits under this Security Instrument. Borrower shall not be released from Borrower's obligations and liability under this Security Instrument unless Lender agrees to such release in writing. The covenants and agreements of this Security Instrument shall bind (except as provided in Section 19) and benefit the successors and assigns of Lender.

13. Loan Charges. Lender may charge Borrower fees for services performed in connection with Borrower's default, for the purpose of protecting Lender's interest in the Property and rights under this Security Instrument, including, but not limited to, attorneys' fees, property inspection and valuation fees. Lender may collect fees and charges authorized by the Secretary. Lender may not charge fees that are expressly prohibited by this Security Instrument or by Applicable Law.

If the Loan is subject to a law which sets maximum loan charges, and that law is finally interpreted so that the interest or other loan charges collected or to be collected in connection with the Loan exceed the permitted limits, then: (a) any such loan charge shall be reduced by the amount necessary to reduce the charge to the permitted limit; and (b) any sums already collected from Borrower which exceeded permitted limits will be refunded to Borrower. Lender may choose to make this refund by reducing the principal owed under the Note or by making a direct payment to Borrower. If a refund reduces principal, the reduction will be treated as a partial prepayment with no changes in the due date or in the monthly payment amount unless the Note holder agrees in writing to those changes. Borrower's acceptance of any such refund made by direct payment to Borrower will constitute a waiver of any right of action Borrower might have arising out of such overcharge.

14. Notices. All notices given by Borrower or Lender in connection with this Security Instrument must be in writing. Any notice to Borrower in connection with this Security Instrument shall be deemed to have been given to Borrower when mailed by first class mail or when actually delivered to Borrower's notice address if sent by other means. Notice to any one Borrower shall constitute notice to all Borrowers unless Applicable Law expressly requires otherwise. The notice address shall be the Property Address unless Borrower has designated a substitute notice address by notice to Lender. Borrower shall promptly notify Lender of Borrower's change of address. If Lender specifies a procedure for reporting Borrower's change of address, then Borrower shall only report a change of address through that specified procedure. There may be only one designated notice address under this Security Instrument at any one time. Any notice to Lender shall be given by delivering it or by mailing it by first class mail to Lender's address stated herein unless Lender has designated another address by notice to Borrower. Any notice in connection with this Security Instrument shall not be deemed to have been given to Lender until actually received by Lender. If any notice required by this Security Instrument is also required under Applicable Law, the Applicable Law requirement will satisfy the corresponding requirement under this Security Instrument.

15. Governing Law; Severability; Rules of Construction. This Security Instrument shall be governed by federal law and the law of the jurisdiction in which the Property is located. All rights and obligations contained in this Security Instrument are subject to any requirements and limitations of

Initials: _____

Applicable Law. Applicable Law might explicitly or implicitly allow the parties to agree by contract or it might be silent, but such silence shall not be construed as a prohibition against agreement by contract. In the event that any provision or clause of this Security Instrument or the Note conflicts with Applicable Law, such conflict shall not affect other provisions of this Security Instrument or the Note which can be given effect without the conflicting provision.

As used in this Security Instrument: (a) words of the masculine gender shall mean and include corresponding neuter words or words of the feminine gender; (b) words in the singular shall mean and include the plural and vice versa; and (c) the word "may" gives sole discretion without any obligation to take any action.

16. Borrower's Copy. Borrower shall be given one copy of the Note and of this Security Instrument.

17. Transfer of the Property or a Beneficial Interest in Borrower. As used in this Section 17, "Interest in the Property" means any legal or beneficial interest in the Property, including, but not limited to, those beneficial interests transferred in a bond for deed, contract for deed, installment sales contract or escrow agreement, the intent of which is the transfer of title by Borrower at a future date to a purchaser.

If all or any part of the Property or any Interest in the Property is sold or transferred (or if Borrower is not a natural person and a beneficial interest in Borrower is sold or transferred) without Lender's prior written consent, Lender may require immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument. However, this option shall not be exercised by Lender if such exercise is prohibited by Applicable Law.

If Lender exercises this option, Lender shall give Borrower notice of acceleration. The notice shall provide a period of not less than 30 days from the date the notice is given in accordance with Section 14 within which Borrower must pay all sums secured by this Security Instrument. If Borrower fails to pay these sums prior to the expiration of this period, Lender may invoke any remedies permitted by this Security Instrument without further notice or demand on Borrower.

18. Borrower's Right to Reinstate After Acceleration. If Borrower meets certain conditions, Borrower shall have the right to reinstatement of this Security Instrument. Those conditions are that Borrower: (a) pays Lender all sums which then would be due under this Security Instrument and the Note as if no acceleration had occurred; (b) cures any default of any other covenants or agreements; (c) pays all expenses incurred in enforcing this Security Instrument, including, but not limited to, reasonable attorneys' fees, property inspection and valuation fees, and other fees incurred for the purpose of protecting Lender's interest in the Property and rights under this Security Instrument; and (d) takes such action as Lender may reasonably require to assure that Lender's interest in the Property and rights under this Security Instrument, and Borrower's obligation to pay the sums secured by this Security Instrument, shall continue unchanged. However, Lender is not required to reinstate if: (i) Lender has accepted reinstatement after the commencement of foreclosure proceedings within two years immediately preceding the commencement of a current foreclosure proceedings; (ii) reinstatement will preclude foreclosure on different grounds in the future, or (iii) reinstatement will adversely affect the priority of the lien created by this Security Instrument. Lender may require that Borrower pay such reinstatement sums and expenses in one or more of the following forms, as selected by Lender. (a) cash; (b) money order; (c) certified check, bank check, treasurer's check or cashier's check, provided any such check is drawn upon an institution whose deposits are insured by a federal agency, instrumentality or entity; or (d) Electronic Funds Transfer. Upon reinstatement by Borrower, this Security Instrument and obligations secured hereby shall remain fully effective as if no acceleration had occurred. However, this right to reinstate shall not apply in the case of acceleration under Section 17.

19. Sale of Note; Change of Loan Servicer; Notice of Grievance. The Note or a partial interest in the Note (together with this Security Instrument) can be sold one or more times without prior notice to Borrower. A sale might result in a change in the entity (known as the "Loan Servicer") that

Initials: _____

collects Periodic Payments due under the Note and this Security Instrument and performs other mortgage loan servicing obligations under the Note, this Security Instrument, and Applicable Law. There also might be one or more changes of the Loan Servicer unrelated to a sale of the Note. If there is a change of the Loan Servicer, Borrower will be given written notice of the change which will state the name and address of the new Loan Servicer, the address to which payments should be made and any other information RESPA requires in connection with a notice of transfer of servicing. If the Note is sold and thereafter the Loan is serviced by a Loan Servicer other than the purchaser of the Note, the mortgage loan servicing obligations to Borrower will remain with the Loan Servicer or be transferred to a successor Loan Servicer and are not assumed by the Note purchaser unless otherwise provided by the Note purchaser.

20. Borrower Not Third-Party Beneficiary to Contract of Insurance. Mortgage Insurance reimburses Lender (or any entity that purchases the Note) for certain losses it may incur if Borrower does not repay the Loan as agreed. Borrower acknowledges and agrees that the Borrower is not a third party beneficiary to the contract of insurance between the Secretary and Lender, nor is Borrower entitled to enforce any agreement between Lender and the Secretary, unless explicitly authorized to do so by Applicable Law.

21. Hazardous Substances. As used in this Section 21: (a) "Hazardous Substances" are those substances defined as toxic or hazardous substances, pollutants, or wastes by Environmental Law and the following substances: gasoline, kerosene, other flammable or toxic petroleum products, toxic pesticides and herbicides, volatile solvents, materials containing asbestos or formaldehyde, and radioactive materials; (b) "Environmental Law" means federal laws and laws of the jurisdiction where the Property is located that relate to health, safety or environmental protection; (c) "Environmental Cleanup" includes any response action, remedial action, or removal action, as defined in Environmental Law; and (d) an "Environmental Condition" means a condition that can cause, contribute to, or otherwise trigger an Environmental Cleanup.

Borrower shall not cause or permit the presence, use, disposal, storage, or release of any Hazardous Substances, or threaten to release any Hazardous Substances, on or in the Property. Borrower shall not do, nor allow anyone else to do, anything affecting the Property (a) that is in violation of any Environmental Law, (b) which creates an Environmental Condition, or (c) which, due to the presence, use, or release of a Hazardous Substance, creates a condition that adversely affects the value of the Property. The preceding two sentences shall not apply to the presence, use, or storage on the Property of small quantities of Hazardous Substances that are generally recognized to be appropriate to normal residential uses and to maintenance of the Property (including, but not limited to, hazardous substances in consumer products).

Borrower shall promptly give Lender written notice of (a) any investigation, claim, demand, lawsuit or other action by any governmental or regulatory agency or private party involving the Property and any Hazardous Substance or Environmental Law of which Borrower has actual knowledge, (b) any Environmental Condition, including but not limited to, any spilling, leaking, discharge, release or threat of release of any Hazardous Substance, and (c) any condition caused by the presence, use or release of a Hazardous Substance which adversely affects the value of the Property. If Borrower learns, or is notified by any governmental or regulatory authority, or any private party, that any removal or other remediation of any Hazardous Substance affecting the Property is necessary, Borrower shall promptly take all necessary remedial actions in accordance with Environmental Law. Nothing herein shall create any obligation on Lender for an Environmental Cleanup.

NON-UNIFORM COVENANTS. Borrower and Lender further covenant and agree as follows:

22. Acceleration; Remedies. Lender shall give notice to Borrower prior to acceleration following Borrower's breach of any covenant or agreement in this Security Instrument (but not prior to acceleration under Section 17 unless Applicable Law provides otherwise). The notice shall specify: (a) the default; (b) the action required to cure the default; (c) a date, not less than 30

Initials: _____

days from the date the notice is given to Borrower, by which the default must be cured; and (d) that failure to cure the default on or before the date specified in the notice may result in acceleration of the sums secured by this Security Instrument and sale of the Property. The notice shall further inform Borrower of the right to reinstate after acceleration and the right to bring a court action to assert the non-existence of a default or any other defense of Borrower to acceleration and sale. If the default is not cured on or before the date specified in the notice, Lender at its option may require Immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument without further demand and may invoke the power of sale and any other remedies permitted by Applicable Law. Lender shall be entitled to collect all expenses incurred in pursuing the remedies provided in this Section 22, Including, but not limited to, reasonable attorneys' fees and costs of title evidence.

If Lender invokes the power of sale, Lender or Trustee shall give to Borrower, the owner of the Property, and all other persons, notice of sale as required by Applicable Law. Trustee shall give public notice of sale by advertising, in accordance with Applicable Law, once a week for two successive weeks in a newspaper having general circulation in the county or city in which any part of the Property is located, and by such additional or any different form of advertisement the Trustee deems advisable. Trustee may sell the Property on the eighth day after the first advertisement or any day thereafter, but not later than 30 days following the last advertisement. Trustee, without demand on Borrower, shall sell the Property at public auction to the highest bidder at the time and place and under the terms designated in the notice of sale in one or more parcels and in any order Trustee determines. Trustee may postpone sale of all or any parcel of the Property by advertising in accordance with Applicable Law. Lender or its designee may purchase the Property at any sale.

Trustee shall deliver to the purchaser Trustee's deed conveying the Property with special warranty of title. The recitals in the Trustee's deed shall be prima facie evidence of the truth of the statements made therein. Trustee shall apply the proceeds of the sale in the following order: (a) to discharge the expenses of executing the trust, including a reasonable commission to Trustee; (b) to discharge all taxes, levies, and assessment, with costs and interest if these costs have priority over the lien of this Security Instrument, including the due pro rata thereof for the current year; (c) to discharge in the order of their priority, if any, the remaining debts and obligations secured by this Security Instrument, and any liens of record inferior to this Security Instrument under which sale is made, with lawful interest; and, (d) the residue of the proceeds shall be paid to Borrower or Borrower's assigns. Trustee shall not be required to take possession of the Property prior to the sale thereof or to deliver possession of the Property to the purchaser at the sale.

23. Release. Upon payment of all sums secured by this Security Instrument, Lender shall request Trustee to release this Security Instrument and shall surrender all notes evidencing debt secured by this Security Instrument to Trustee. Trustee shall release this Security Instrument. Borrower shall pay any recordation costs. Lender may charge Borrower a fee for releasing this Security Instrument, but only if the fee is paid to a third party for services rendered and the charging of the fee is permitted under Applicable Law.

24. Substitute Trustee. Lender, at its option, may from time to time remove Trustee and appoint a successor trustee to any Trustee appointed hereunder. Without conveyance of the Property, the successor trustee shall succeed to all the title, power and duties conferred upon Trustee herein and by Applicable Law.

NOTICE: THE DEBT SECURED HEREBY IS SUBJECT TO CALL IN FULL OR THE TERMS THEREOF BEING MODIFIED IN THE EVENT OF SALE OR CONVEYANCE OF THE PROPERTY CONVEYED.

Initials: _____

BY SIGNING BELOW, Borrower accepts and agrees to the terms and covenants contained in this Security Instrument and in any Rider executed by Borrower and recorded with it.

(Seal)

Borrower – **Leah V Homebound**

[Space Below This Line For Acknowledgment]

State of Virginia

County of _____

The foregoing instrument was acknowledged before me on this (Date) _____

by _____

(Signature of person taking acknowledgment)

(Title or rank)

(Serial number, if any)

My commission expires the ____ day of _____.

Origination Company:
NMLSR ID: _____

Originator:
NMLSR ID: _____
Lender:
NMLSR ID: _____

Initials: _____

EXHIBIT A

SAMPLE

La versión en español de este formulario es con fines educativos únicamente. La versión en inglés (*Deed of Trust*, páginas 206-219 anteriores) es la que se firmará.

Después de su registro, devolver a:

Elaborado por:

Monto de la contraprestación: \$
Valor de la propiedad: \$

[El espacio sobre esta línea es para registrar datos]

Estado de Virginia

ESCRITURA DE FIDEICOMISO

Caso FHA #: **0123456789**
Préstamo #: **0000000000**

La siguiente información, tal y como se define a continuación, es proporcionada de acuerdo con las leyes de Virginia:

Esta Escritura de Fideicomiso es otorgada por LEAH V HOMEBOUND, como Prestatario (fideicomitente), a _____, como Fideicomisario, a favor de VIRGINIA HOUSING DEVELOPMENT AUTHORITY, como beneficiario.

DEFINICIONES

A continuación, se definen las palabras usadas en múltiples secciones de este documento, y otras palabras se definen en las secciones 3, 10, 12, 17, 19 y 21. Ciertas normas relacionadas con el uso de las expresiones utilizadas en este documento también se proporcionan en la Sección 15.

- (A) **“Instrumento de Seguridad”** se refiere a este documento, que está fechado _____, al igual con todas las cláusulas adicionales incluidas en este documento.
- (B) **El “Prestatario” es LEAH V HOMEBOUND;** es el fideicomitente bajo este Instrumento de Seguridad.
- (C) **El “Prestamista”** es _____. El Prestamista está organizado y en existencia bajo las leyes de _____. El domicilio del Prestamista es _____.
El Prestamista es el beneficiario de este Instrumento de Seguridad.
- (D) **El “Fideicomisario”** es _____. El Fideicomisario (ya sea una o más personas) es un residente de Virginia y/o una Corporación autorizada en los Estados Unidos o Virginia, cuya oficina principal se encuentra localizada en Virginia. La dirección del Fideicomisario es _____.
- (E) **“Pagaré” o “Nota”** se refiere al pagaré firmado por el Prestatario y fechado. La Nota establece que el Prestatario le debe al Prestamista (US \$ _____) dólares más intereses. El Prestatario ha prometido pagar esta deuda en pagos periódicos y pagar la deuda completa a más tardar el _____.

Iniciales: _____

La tasa de interés establecida en el Pagaré es (____%) por ciento. Si este Instrumento de seguridad es un préstamo hipotecario de tasa ajustable, esta tasa inicial está sujeta a cambios de acuerdo con la Cláusula adicional de Tasa Ajustable adjunta.

(F) “**Propiedad**” se refiere a la propiedad que se describe a continuación bajo el título “Transferencia de derechos sobre la propiedad”.

(G) “**Préstamo**” se refiere a la deuda evidenciada en el Pagaré, más intereses y recargos moratorios adeudados según el Pagaré, así como todas las sumas adeudadas según este Instrumento de Seguridad, más intereses.

(H) “**Cláusulas adicionales**” se refiere a todas las Cláusulas adicionales dentro de este Instrumento de Seguridad ejecutadas por el Prestatario. El prestatario debe ejecutar las siguientes Cláusulas adicionales [marque las casillas según corresponda]:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Cláusula adicional de tasa ajustable | <input type="checkbox"/> Cláusula adicional de desarrollo planificado de unidades |
| <input type="checkbox"/> Cláusula adicional de condominio | <input type="checkbox"/> Otra(s) [especifique] |

(I) “**Ley aplicable**” se refiere a todos los estatutos, normas, ordenanzas y reglas y órdenes administrativas aplicables que rigen, ya sean federales, estatales y locales (que tienen el efecto de ley), así como todas las opiniones judiciales finales y no apelables aplicables.

(J) Las “tarifas, cuotas y evaluaciones de asociaciones comunitarias” se refiere a todas las cuotas, tarifas, evaluaciones y otros cargos que se impongan al Prestatario o a la Propiedad por parte de una asociación de condominios, asociación de propietarios u alguna otra organización similar.

(K) “**Transferencia electrónica de fondos**” significa cualquier transferencia de fondos, diferente a la transacción originada por cheque, letra o instrumento de papel similar, que se inicia a través de una terminal electrónica, instrumento telefónico, computadora o cinta magnética con el fin de ordenar, instruir o autorizar a una institución financiera a cargar o acreditar a una cuenta. Tal término incluye, pero no se limita a, transferencia en el punto de venta, transacciones en cajero automático, transferencias iniciadas por teléfono, transferencias bancarias electrónicas y transferencias ACH automatizadas.

(L) “**Artículos de depósito en garantía**” se refiere a aquellos elementos que se describen en la Sección 3.

(M) “**Ingresos misceláneos**” se refiere a cualquier compensación, acuerdo, otorgamiento de daños o ingresos pagados por cualquier tercero (diferente a los ingresos de seguro pagados bajo las coberturas descritas en la sección 5) por: (i) daño a, o destrucción de, la Propiedad; (ii) expropiación o apropiación de la totalidad o parte de la Propiedad; (iii) transferencia en lugar de expropiación; o (iv) tergiversaciones u omisiones relacionadas con el valor y condición de la Propiedad.

(N) “**Seguro hipotecario**” se refiere al seguro de protección al Prestamista contra la falta de pago o incumplimiento del préstamo.

(O) “**Pago periódico**” se refiere al monto adeudado programado a pagar periódicamente por (i) capital e intereses de acuerdo con el Pagaré, más (ii) cualquier monto bajo la Sección 3 de este Instrumento de seguridad.

(P) “**RESPA**” son las siglas en inglés de la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Inmuebles (12 U.S.C. §2601 y subsiguientes) y su reglamento de aplicación, Reglamento X (12 C.F.R. Parte 1024), ya que podrían modificarse ocasionalmente, o cualquier legislación o regulación adicional o sucesora que rija esta materia. Como se aplica dentro de este Instrumento de Seguridad, “RESPA” se refiere a todos los requisitos y restricciones que se imponen con respecto a un “préstamo hipotecario relacionado con el gobierno federal”, incluso si el Préstamo no califica como “préstamo hipotecario relacionado con el gobierno federal” en el marco de RESPA.

(Q) “**Secretario**” se refiere al Secretario del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos o su representante.

(R) “**Sucesor en interés del Prestatario**” se refiere a cualquier parte que haya tomado el título de la propiedad, ya sea que esa parte haya asumido o no las obligaciones del Prestatario de acuerdo con el Pagaré y/o este Instrumento de seguridad.

Iniciales: _____

TRANSFERENCIA DE DERECHOS EN LA PROPIEDAD

Este Instrumento de Seguridad le garantiza al Prestamista: (i) el reembolso del Préstamo, y todas las renovaciones, extensiones y modificaciones del Pagaré; y (ii) el cumplimiento de los convenios y acuerdos del Prestatario en virtud de este Instrumento de Seguridad y el Pagaré. Con este fin, el Prestatario otorga y transmite de forma irrevocable al Fideicomisario en fideicomiso, con poder de venta, la propiedad que se describe a continuación ubicada en el **CONDADO** de _____.

VEA LA DESCRIPCIÓN LEGAL ADJUNTA AL PRESENTE, MISMA QUE SE TIENE POR REPRODUCIDA EN EL MISMO.

que actualmente tiene la dirección de _____ en **Richmond, Virginia**, (“Dirección de la Propiedad”):

JUNTO CON todas las mejoras efectuadas en la propiedad, ahora y en lo sucesivo, y todas las servidumbres, pertenencias e instalaciones ahora y en lo sucesivo, como parte de la propiedad. Todos los reemplazos y adiciones también estarán cubiertos por este Instrumento de Seguridad. Todo lo antes mencionado dentro de este Instrumento de Seguridad, se conoce como la “Propiedad”.

EL PRESTATARIO GARANTIZA que el Prestatario tiene legítima posesión de la propiedad transmitida y tiene derecho a otorgar y transmitir la Propiedad y que la Propiedad no esté gravada, a excepción de gravámenes de registro. El Prestatario garantiza y defenderá en general el título de la Propiedad contra todas las reclamaciones y demandas, sujeto a cualquier gravamen de registro.

ESTE INSTRUMENTO DE SEGURIDAD combina convenios uniformes de uso nacional y convenios no uniformes con variantes limitadas por jurisdicción, para constituir un Instrumento de Seguridad uniforme que cubra bienes inmuebles.

CONVENIOS UNIFORMES. El Prestatario y el Prestamista acuerdan y se comprometen a lo siguiente:

1. Pago de capital, intereses, artículos en depósito en garantía y recargos por mora. El prestatario deberá hacer el pago oportuno del adeudo principal, e intereses sobre el mismo, evidenciado por el Pagaré y los cargos moratorios adeudados en virtud del Pagaré. El Prestatario también debe pagar los fondos por artículos de depósito en garantía conforme a la Sección 3. Los pagos adeudados bajo el Pagaré y este Instrumento de Seguridad deben ser entregados en moneda de los EE. UU. Sin embargo, si cualquier cheque u otro instrumento recibido por el Prestamista como pago bajo el Pagaré o este Instrumento de Seguridad se devuelve al Prestamista sin pagar, el Prestamista puede exigir que alguno o todos los pagos posteriores adeudados en virtud del Pagaré y este Instrumento de Seguridad se realicen en una o más de las siguientes formas, según lo seleccionado por el Prestamista: (a) efectivo; (b) giro postal; (c) cheque certificado, cheque bancario, cheque de tesorería o cheque de caja, siempre y cuando dicho cheque se deposite en una institución cuyos depósitos estén asegurados por una agencia, dependencia o entidad federal; o (d) transferencia electrónica de fondos.

Se considera que el Prestamista recibió los pagos, al recibirlos en el lugar designado en el Pagaré, o en otra ubicación que haya sido designada por el Prestamista de acuerdo con lo previsto en la Sección 14. El Prestamista puede devolver cualquier pago, o pago parcial, si el pago o pagos parciales son insuficientes para poner el préstamo al corriente. El Prestamista puede aceptar cualquier pago o pago parcial insuficiente para actualizar el adeudo, sin renunciar a cualquier derecho aquí contenido o en perjuicio de sus derechos de rehusar tal pago o pagos parciales en el futuro, pero el Prestamista no está obligado a aplicar tales pagos al momento en que se aceptan tales pagos. Si cada pago periódico es aplicado a partir de su fecha programada, entonces el Prestamista no necesita pagar los intereses de los fondos no aplicados. El Prestamista puede retener los fondos no aplicados hasta que el Prestatario haga el pago para poner su préstamo al día. Si el prestatario no lo hace dentro de un periodo razonable, el Prestamista deberá aplicar tales fondos o devolverlos al Prestatario. Si no se aplicaron anteriormente, tales fondos serán aplicados al saldo pendiente bajo el Pagaré, inmediatamente antes de

Iniciales: _____

la ejecución hipotecaria. Ninguna compensación o reclamo que el Prestatario pueda tener ahora o en el futuro contra el Prestamista, puede liberar al Prestatario de efectuar los pagos adeudados según el Pagaré y este Instrumento de Seguridad o de llevar a cabo los convenios y acuerdos asegurados por este Instrumento de Seguridad.

2. Aplicación de los pagos o ingresos. Salvo que se describa lo contrario en esta Sección 2, todos los pagos aceptados y aplicados por el Prestamista se aplicarán en el siguiente orden de prioridad:

Primero, a las primas del Seguro hipotecario que el Prestamista paga al Secretario o al cargo mensual que paga el Secretario, en lugar de las primas mensuales del seguro hipotecario;

Segundo, a los impuestos, evaluaciones especiales, pagos de arrendamiento o alquileres por terrenos, y primas de seguro contra incendios, inundaciones y otros riesgos, según se requiera;

Tercero, a los intereses adeudados bajo el Pagaré;

Cuarto, a la amortización del capital del Pagaré y,

Quinto, a los cargos por mora adeudados en virtud del Pagaré.

Cualquier aplicación de los pagos, ingresos de seguro, o ingresos varios al capital adeudado conforme al Pagaré no deben extender o posponer la fecha de vencimiento, ni modificar el monto de los Pagos periódicos.

3. Fondos para artículos de depósito en garantía. El Prestatario pagará al Prestamista, el día en que los Pagos periódicos vencen según el Pagaré, hasta que el Pagaré se pague en su totalidad, una suma (los "Fondos") para proporcionar el pago de las cantidades adeudadas por: (a) impuestos, evaluaciones y otros elementos que pueden tener prioridad sobre este Instrumento de Seguridad como gravamen o derecho de retención sobre la Propiedad; (b) pagos de arrendamiento o alquileres de terreno en la Propiedad, si los hubiere; (c) primas para todos y cada uno de los seguros requeridos por el Prestamista bajo la Sección 5; y (d) las primas del Seguro Hipotecario que paga el Prestamista al Secretario, o el cargo mensual que paga el Secretario en lugar de las primas mensuales del Seguro Hipotecario. Estos elementos se denominan "Artículos de depósito en garantía". Al comienzo, o en cualquier momento durante el plazo del Préstamo, el Prestamista puede requerir que el Prestatario reserve las cuotas de la Asociación Comunitaria, las tarifas y evaluaciones, si las hay, y tales cuotas, tarifas y evaluaciones se considerarán un Artículo de depósito en garantía. El Prestatario deberá remitir al Prestamista con prontitud, todas las notificaciones de montos a pagar según esta Sección. El Prestatario pagará al Prestamista los Fondos por los Artículos de depósito en garantía, a menos que el Prestamista libere al Prestatario de la obligación de pagar los fondos de alguno o todos los Artículos de depósito en garantía. El Prestamista puede liberar al Prestatario de la obligación de pagar al Prestamista los Fondos por alguno o todos los Artículos de depósito en garantía en cualquier momento. Dicha liberación se hará únicamente por escrito. En caso de darse tal liberación, el Prestatario pagará directamente en el momento y el lugar que deban pagarse, los importes adeudados por cualquier Artículo de depósito en garantía, y si el Prestamista lo requiere, debe remitir al Prestamista los recibos que evidencian tal pago dentro del período que el Prestamista lo requiera. La obligación del Prestatario para efectuar tales pagos y de brindar recibos, deberá considerarse a todos los fines, como un convenio y acuerdo incluido en este Instrumento de Seguridad, dado que la frase "convenio y acuerdo" se utiliza en la Sección 9. Si el Prestatario se ve obligado a pagar los Artículos de depósito en garantía directamente, conforme a una liberación, y el Prestatario no paga el monto adeudado por un Artículo de depósito en garantía, el Prestamista puede ejercer sus derechos según la Sección 9 y pagar dicho monto, y el Prestatario entonces estaría obligado según la Sección 9 a reembolsar dicho monto al Prestamista. El Prestamista puede anular la liberación de alguno o todos los Artículos de depósito en garantía en cualquier momento, por medio de una notificación proporcionada de acuerdo con la Sección 14, y ante tal anulación, el Prestatario deberá pagar al Prestamista todos los Fondos, y en las cantidades requeridas según esta Sección 3.

El Prestamista puede, en cualquier momento, recaudar y retener fondos por un monto (a) suficiente para permitirle al Prestamista aplicar los Fondos en el momento especificado en RESPA, y (b) que no exceda la cantidad máxima que un prestamista puede requerir en el marco de RESPA. El Prestamista estimará el monto de los Fondos adeudados con base en los datos actuales y cálculos razonables de desembolsos de Artículos de depósito en garantía futuros, o de otra manera conforme a las Leyes aplicables.

Los Fondos se retendrán en una institución cuyos depósitos estén asegurados por una entidad, organismo u agencia federal (incluido el Prestamista, si el Prestamista es una institución cuyos depósitos estén asegurados de esta manera) o en cualquiera de los bancos de Federal Home Loan Bank. El Prestamista aplicará los Fondos para pagar los Artículos de depósito en garantía a más tardar en el tiempo especificado bajo RESPA. El Prestamista no le cobrará al Prestatario por mantener y aplicar los fondos, analizando anualmente la cuenta de depósito en garantía, o

Iniciales: _____

verificando los Artículos de depósito en garantía, a menos que el Prestamista le pague al Prestatario intereses sobre los Fondos y la Ley Aplicable permita al Prestamista hacer tal cargo. A menos que el acuerdo se efectúe por escrito, o que las leyes aplicables exijan el pago de intereses sobre los Fondos, no se requerirá que el Prestamista pague al Prestatario interés o ganancia alguna por los Fondos. El Prestatario y el Prestamista pueden acordar por escrito, no obstante, que se deberá pagar intereses sobre los Fondos. El Prestamista le entregará al Prestatario, sin cargo adicional, un informe contable anual de los fondos según lo requerido por la ley RESPA.

Si hubiera un sobrante de los Fondos retenidos en el depósito en garantía, según se define en el marco de RESPA, el Prestamista deberá dar cuenta al Prestatario sobre los fondos sobrantes, de acuerdo con RESPA. Si hay una escasez de fondos retenidos en garantía, según lo definido bajo RESPA, el Prestamista deberá notificarle al Prestatario según lo exige RESPA, y el Prestatario deberá pagarle al Prestamista el monto necesario para compensar la deficiencia de acuerdo con RESPA, pero en no más de 12 pagos mensuales. Si hay una deficiencia de fondos retenidos en el depósito en garantía, según lo definido bajo RESPA, el Prestamista deberá notificarle al Prestatario de acuerdo con RESPA y el Prestatario deberá pagarle al Prestamista el monto necesario para cubrir la deficiencia de acuerdo con RESPA, pero en no más de 12 pagos mensuales.

Al pagarse completamente las sumas aseguradas por este Instrumento de seguridad, el Prestamista deberá devolver oportunamente al Prestatario cualquier fondo retenido por el Prestamista.

4. Cargos; gravámenes. El Prestatario deberá pagar todos los impuestos, evaluaciones, cargos, multas e imposiciones atribuibles a la Propiedad que puedan ganar prioridad sobre este Instrumento de Seguridad, pagos de arrendamiento o rentas de terreno en la Propiedad, si los hubiere, y cuotas, tarifas y evaluaciones, en su caso, de asociaciones comunitarias.

En la medida en que estos sean Artículos de depósito en garantía, el Prestatario deberá pagarlos de la manera indicada en la Sección 3.

El Prestatario deberá liberar con prontitud, cualquier derecho de retención que tenga prioridad por encima de este Instrumento de Seguridad, a menos que el Prestatario: (a) manifieste por escrito que está de acuerdo con el pago de la obligación asegurada por el derecho de retención de una manera aceptable para el Prestamista, pero solamente si el Prestatario está realizando tal acuerdo; (b) impugne el derecho de retención en buena fe, o se defienda del cumplimiento del derecho de retención por medio de procedimientos jurídicos los cuales en la opinión del Prestamista, intervienen para evitar el cumplimiento del derecho de retención mientras esos procedimientos están pendientes, pero solamente hasta que se concluyan tales procedimientos; o (c) obtenga del titular del derecho de retención un acuerdo que resulte satisfactorio para el Prestamista y que subordine el derecho de retención a este Instrumento de Seguridad. Si el Prestamista determina que cualquier parte de la Propiedad está sujeta a un derecho de retención que podría alcanzar prioridad por encima de este Instrumento de Seguridad, el Prestamista puede proporcionar una notificación al Prestatario que identifique el derecho de retención. Dentro de los 10 días a partir de la fecha en que se entrega la notificación, el Prestatario deberá pagar el derecho de retención, o tomar una o más de las acciones establecidas anteriormente en esta Sección 4.

5. Seguro de propiedad. El Prestatario mantendrá aseguradas las mejoras ahora existentes o construidas posteriormente dentro de la Propiedad, contra pérdida por incendios, riesgos incluidos dentro del término "cobertura extendida", y cualquier otro peligro, incluidos entre otros, terremotos e inundaciones, para los cuales el Prestamista requiere seguro. Este seguro será mantenido en las cantidades (incluidos los niveles de deducible) y períodos tal como el Prestamista lo requiera. Lo que el Prestamista requiera conforme a las declaraciones anteriores puede cambiar durante el plazo del Préstamo. El corredor de seguros que proporciona el seguro debe ser seleccionado por el Prestatario, sujeto al derecho del Prestamista de desaprobación la elección del Prestatario, derecho que debe ser ejercido razonablemente. El Prestamista podría requerir que el Prestatario pague, en conexión con este Préstamo, ya sea: (a) un cargo por una sola vez, por determinación de zona de inundaciones, servicios de monitoreo y certificación; o (b) un solo cargo por determinación de zona de inundaciones y servicios de certificación, así como cargos subsiguientes cada vez que se vuelvan a trazar o se den cambios similares que puedan afectar razonablemente tal determinación o certificación. El Prestatario también será responsable del pago de cualquier tarifa impuesta por la Agencia Federal para la Gestión de Emergencias relacionada con la revisión de cualquier determinación de zona de inundaciones que resulte de una objeción por parte del Prestatario.

Si el Prestatario no mantiene alguna de las coberturas descritas anteriormente, el Prestamista puede obtener cobertura de un seguro, como opción del Prestamista y a cargo del Prestatario. El Prestamista no tiene la obligación de comprar un tipo particular o cantidad de cobertura. Por lo tanto, dicha cobertura cubrirá al Prestamista, pero podría

Iniciales: _____

o no proteger al Prestatario, el patrimonio del Prestatario en la Propiedad o el contenido de la Propiedad, contra cualquier riesgo, peligro o responsabilidad y podría proporcionar una cobertura mayor o menor de la que estaba en vigor anteriormente. El Prestatario reconoce que el costo de la cobertura de seguro así obtenida podría exceder significativamente el costo de seguro que el Prestatario podría haber obtenido. Cualquiera de los montos desembolsados por el Prestamista según esta Sección 5 se convertirá en deuda adicional del Prestatario asegurada con este Instrumento de Seguridad. Estos montos devengarán intereses a la tasa del Pagaré desde la fecha de desembolso, y serán pagaderos, con tales intereses, cuando el Prestamista solicite el pago del Prestatario.

Todas las pólizas de seguro requeridas por el Prestamista, y las renovaciones de tales pólizas, deben estar sujetas al derecho del Prestamista de desaprobadas, deben incluir una cláusula hipotecaria estándar y deben nombrar al Prestamista como acreedor hipotecario y/o como beneficiario adicional por pérdidas. El Prestamista tendrá el derecho de conservar las pólizas y los certificados de renovación. Si el Prestamista lo requiere, el Prestatario deberá proporcionarle oportunamente todos los recibos de las primas pagadas y notificaciones por renovación. Si el Prestatario obtiene cualquier forma de cobertura de seguro, no requerida por el Prestamista, por daños o destrucción de la Propiedad, esa póliza debe incluir una cláusula hipotecaria estándar y debe nombrar al Prestamista como acreedor hipotecario o como un beneficiario adicional por pérdidas.

En el caso de una pérdida, el Prestatario debe dar aviso oportuno al corredor de seguros y al Prestamista. El Prestamista puede hacer un comprobante de pérdidas si el Prestatario no lo hace con prontitud. A menos que el Prestamista y el Prestatario acuerden por escrito algo diferente, cualquier ingreso del seguro, ya sea que el seguro subyacente haya sido requerido por el Prestamista o no, debe aplicarse a la restauración o reparación de la Propiedad, si la restauración o reparación es factible desde el punto de vista económico y si no disminuye la seguridad del Prestamista. Durante el período de tal reparación y restauración, el Prestamista tendrá el derecho de conservar esos ingresos de seguro hasta que el Prestamista haya tenido oportunidad de inspeccionar la Propiedad, para asegurarse de que se ha completado el trabajo a satisfacción del Prestamista, siempre y cuando dicha inspección se realice con prontitud. El Prestamista puede pagar los ingresos para las reparaciones y la restauración en un solo pago, o en una serie de pagos progresivos a medida que se completa el trabajo. A menos que se efectúe un acuerdo por escrito, o que las leyes aplicables exijan el pago de intereses por tales ingresos del seguro, no se requerirá que el Prestamista pague al Prestatario interés o ganancia alguna por dichos ingresos. Las tarifas de los tasadores públicos, u otros terceros, contratados por el Prestatario, no se pagarán de los ingresos del seguro y serán obligación exclusiva del Prestatario. Si la restauración o reparación no es económicamente viable, o si la seguridad del Prestamista se vería disminuida, los ingresos del seguro deben ser aplicados a las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, se deban o no, con el excedente, si lo hay, pagado al Prestatario. Dichos ingresos del seguro se aplicarán en el orden previsto en la Sección 2.

Si el Prestatario abandona la propiedad, el Prestamista puede presentar, negociar y liquidar cualquier reclamación de seguro y asuntos relacionados. Si el Prestatario no contesta dentro de los 30 días a una notificación del Prestamista, de que la compañía aseguradora ha ofrecido llegar a un acuerdo respecto al reclamo, entonces el Prestamista puede negociar y resolver la reclamación. El período de 30 días comenzará al momento en que se entregue la notificación. En cualquier caso, si el Prestamista adquiere la propiedad bajo la Sección 22, o de otra forma, el Prestatario cede al Prestamista (a) los derechos del Prestatario sobre cualquier ingreso procedente del seguro en una cantidad que no exceda las cantidades adeudadas en el Pagaré o este Instrumento de Seguridad, y (b) cualquier otro derecho del Prestatario (que no sea el derecho a un reembolso de las primas no devengadas pagadas por el Prestatario) en virtud de todas las pólizas de seguro que cubren la Propiedad, en la medida en que dichos derechos sean aplicables a la cobertura de la Propiedad. El Prestamista puede utilizar los beneficios del seguro ya sea para reparar o restaurar la Propiedad o para pagar los montos sin pagar según el Pagaré o este Instrumento de Seguridad, ya sea que estén vencidos o no.

6. Ocupación El Prestatario deberá ocupar, establecer y usar la Propiedad como residencia principal del Prestatario dentro de los 60 días posteriores a la ejecución de este Instrumento de Seguridad, y deberá continuar ocupando la Propiedad como residencia principal del Prestatario durante al menos un año después de la fecha de ocupación, a menos que el Prestamista determine que este requisito causará dificultades extremas para el Prestatario o a menos que haya circunstancias atenuantes que están fuera del control del Prestatario.

7. Preservación, mantenimiento y protección de la propiedad; Inspecciones. El Prestatario no deberá destruir, dañar o perjudicar la Propiedad, ni permitir que la Propiedad se deteriore o se desperdicie. El prestatario deberá mantener la propiedad para evitar que la propiedad se deteriore o disminuya en valor debido a su condición. A menos que se determine, de conformidad con la Sección 5, que la reparación o la restauración

Iniciales: _____

no es económicamente factible, el Prestatario deberá reparar de inmediato la Propiedad si está dañada para evitar mayor deterioro o daño. Si se pagan beneficios del seguro o de la expropiación en relación con el daño o la toma de la Propiedad, el Prestatario será responsable de reparar o restaurar la propiedad únicamente si el Prestamista ha liberado los ingresos para tales fines. El Prestamista puede desembolsar los pagos por las reparaciones y restauración en un solo pago o una serie de pagos progresivos, a medida que se complete el trabajo. Si los beneficios del seguro o la expropiación no son suficientes para reparar o restaurar la propiedad, el Prestatario no queda exonerado de su obligación como Prestatario con respecto a la terminación de tal reparación o restauración.

Si se pagan ingresos de expropiación en relación con la toma de la propiedad, el Prestamista aplicará dichos ingresos a la reducción del endeudamiento bajo el Pagaré y este Instrumento de Seguridad, primero a los montos morosos y luego al pago del capital. Cualquier aplicación de los ingresos al capital no deberá extender ni posponer la fecha de vencimiento de los pagos mensuales, ni cambiará el monto de dichos pagos.

El Prestamista o su agente pueden realizar ingresos razonables e inspeccionar la propiedad. Si tiene una causa razonable, el Prestamista puede inspeccionar el interior de la propiedad para ver las mejoras sobre la misma. El Prestamista deberá dar aviso al Prestatario en el momento, o antes de dicha inspección interior, especificando dicha causa razonable.

8. Solicitud de préstamo del Prestatario. El Prestatario estará en incumplimiento si, durante el proceso de solicitud del préstamo, el Prestatario o cualquier persona o entidad, actuando bajo la dirección del Prestatario, o con el conocimiento de este, o con su consentimiento, proporciona información materialmente falsa, engañosa o imprecisa, o afirma al Prestamista (u omite proporcionar al Prestamista información material) relacionada con el préstamo. Las representaciones o declaraciones materiales incluyen, pero no se limitan a declaraciones relacionadas con la ocupación de la Propiedad por parte del Prestatario como residencia principal del Prestatario.

9. Protección del interés del Prestamista en la propiedad y sus derechos en virtud de este Instrumento de seguridad. Si (a) el Prestatario no cumple con los convenios y acuerdos contenidos en este Instrumento de Seguridad, (b) hay un procedimiento legal que podría afectar significativamente el interés del Prestamista sobre la Propiedad y derechos bajo este Instrumento de Seguridad (como un procedimiento de quiebra, legalización, para expropiación o confiscación, para la ejecución de un derecho de retención que puede tener prioridad sobre este Instrumento de Seguridad o para hacer cumplir las leyes o reglamentos), o (c) el Prestatario ha abandonado la Propiedad, entonces el Prestamista puede hacer y pagar lo que sea razonable o apropiado para proteger el interés del Prestamista sobre la Propiedad y sus derechos bajo este Instrumento de Seguridad, incluida la protección o evaluación del valor de la Propiedad y el aseguramiento o reparación de la misma. Las acciones del Prestamista pueden incluir, pero no están limitadas a: (a) pagar cualquier suma asegurada por un derecho de retención que tenga prioridad sobre este Instrumento de Seguridad; (b) comparecer ante el tribunal; y (c) pagar honorarios razonables de abogados para proteger su interés sobre la Propiedad o sus derechos bajo este Instrumento de Seguridad, incluyendo su posición asegurada en un procedimiento de bancarrota. Asegurar la Propiedad incluye, entre otras cosas, entrar a la Propiedad para efectuar reparaciones, cambiar cerraduras, reemplazar o sellar puertas y ventanas, drenar agua de las tuberías, eliminar violaciones al Código de Construcción u otros códigos, o eliminar condiciones peligrosas y encender o apagar los servicios públicos. Aunque el Prestamista puede tomar medidas bajo esta Sección 9, el Prestamista no tiene ningún deber ni obligación de hacerlo. Se acuerda que el Prestamista no incurre en responsabilidad por no tomar ninguna, o todas las acciones autorizadas bajo esta Sección 9.

Todo monto desembolsado por el Prestamista según esta Sección 9, se convertirá en deuda adicional del Prestatario, asegurada por este Instrumento de Seguridad. Estos montos deberán devengar intereses a la tasa de interés del Pagaré, desde la fecha de desembolso y serán pagaderos, con tales intereses, cuando el Prestamista le solicite el pago al Prestatario.

Si este Instrumento de Seguridad se efectúa sobre un alquiler, el Prestatario deberá cumplir con todas las disposiciones del contrato de arrendamiento. Si el Prestatario adquiere el título de tarifa sobre la Propiedad, el arrendamiento y el título de tarifa no se fusionarán, a menos que el Prestamista acepte la fusión por escrito.

10. Asignación de Ingresos diversos; confiscación. Todos los ingresos diversos quedan asignados al Prestamista y deberán pagarse al Prestamista.

Si se daña la propiedad, tales ingresos diversos serán aplicados a la restauración o reparación de la propiedad, si la restauración o reparación es económicamente factible y no se disminuye la seguridad del Prestamista. Durante tal periodo de reparación y restauración, el Prestamista tendrá el derecho de retener tales

Iniciales: _____

ingresos diversos hasta que el Prestamista haya tenido la oportunidad de inspeccionar tal propiedad, para asegurarse de que el trabajo se haya completado a satisfacción del Prestamista, siempre y cuando tal inspección se haya realizado oportunamente. El Prestamista puede desembolsar los pagos por las reparaciones y restauración en un solo pago o una serie de pagos progresivos a medida que se complete el trabajo. A menos que se efectúe un acuerdo por escrito o que las leyes aplicables exijan el pago de intereses por tales ingresos diversos, no se requerirá que el Prestamista pague al Prestatario interés o ganancia alguna por dichos ingresos diversos. Si la restauración o reparación no es económicamente viable, o si la seguridad del Prestamista se vería disminuida, los ingresos diversos deben ser aplicados a las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, se deban o no, con el excedente, si lo hay, pagado al Prestatario. Tales ingresos diversos deberán ser aplicados en el orden proporcionado en la Sección 2.

En el caso de una toma, destrucción o pérdida total en valor de la propiedad, los ingresos diversos deben ser aplicados a las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, se deban o no, con el excedente, si lo hay, pagado al Prestatario.

En el caso de una toma, destrucción o pérdida de valor parcial de la Propiedad, en la cual el valor justo en el mercado de la propiedad inmediatamente antes de la toma, destrucción o pérdida de valor parcial, es igual o mayor que la cantidad de las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad inmediatamente antes de la toma, destrucción o pérdida de valor parcial, a menos que el Prestatario y el Prestamista acuerden lo contrario por escrito, las sumas garantizadas por este Instrumento de seguridad deberán reducirse por la cantidad de los ingresos diversos multiplicada por la siguiente fracción: (a) la cantidad total de las sumas aseguradas inmediatamente antes de la toma, destrucción o pérdida de valor parcial dividida por (b) el valor justo de mercado de la Propiedad, inmediatamente antes de la toma, destrucción o pérdida de valor parcial. Cualquier saldo deberá ser pagado al Prestatario.

En el caso de una toma, destrucción o pérdida de valor parcial de la Propiedad, en la cual el valor justo de mercado de la Propiedad inmediatamente antes de la toma, destrucción o pérdida de valor parcial, es menor que el monto de las sumas aseguradas inmediatamente antes de la toma, destrucción, o pérdida de valor parcial, a no ser que el Prestatario y el Prestamista acuerden lo contrario por escrito, los ingresos diversos se deberán aplicar a las sumas aseguradas mediante este Instrumento de Seguridad, independientemente de si las sumas se adeuden o no.

Si la Propiedad es abandonada por el Prestatario, o si, después de la notificación del Prestamista al Prestatario de que la Parte contraria (según se define en la siguiente oración) ofrece hacer un laudo para resolver un reclamo por daños, y el Prestatario no responde al Prestamista dentro de los 30 días posteriores a la fecha en que se entrega el aviso, el Prestamista está autorizado a recolectar y aplicar los ingresos varios, ya sea para la restauración o reparación de la propiedad, o para las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, se deban o no. "Parte contraria" se refiere a terceros que adeuden al Prestatario ingresos diversos, o la parte contra la cual el Prestatario tiene derecho de acción en relación con ingresos diversos.

El Prestatario estará en incumplimiento si se inicia cualquier medida o procedimiento, sea civil o penal, que, a juicio del Prestamista, podría resultar en la confiscación de la Propiedad o en otro perjuicio material del interés del Prestamista en la Propiedad o sus derechos según este Instrumento de Seguridad. El Prestatario puede remediar dicho incumplimiento o mora, y si se ha dado la aceleración, reintegrar según se indica en la Sección 18, al hacer que se desestime la medida o procedimiento con un fallo que, a juicio del Prestamista, descarte la confiscación de la Propiedad u otro perjuicio material del interés del Prestamista en la Propiedad o sus derechos según este Instrumento de Seguridad. Las ganancias de cualquier adjudicación o reclamo por daños que sean atribuibles a la degradación del interés del Prestamista en la propiedad, por medio de la presente, son asignadas y se pagarán al Prestamista.

Todos los ingresos diversos que no se apliquen a la restauración o reparación de la Propiedad se aplicarán en el orden establecido en la Sección 2.

11. Prestatario no liberado; indulgencia por parte del Prestamista no es una renuncia. Una extensión del plazo de tiempo para el pago o la modificación de la amortización de las sumas garantizadas por este Instrumento de Seguridad otorgada por el Prestamista al Prestatario, o a cualquier sucesor en interés del Prestatario, no operará para liberar la responsabilidad del Prestatario o de cualquier sucesor en interés del Prestatario. El Prestamista no estará obligado a iniciar procedimientos contra ningún sucesor en interés del Prestatario, ni a negarse a extender el tiempo de pago ni a modificar la amortización de las sumas garantizadas por este Instrumento de Seguridad, debido a cualquier exigencia expresada por el Prestatario original, o cualquier sucesor en interés del Prestatario. Toda indulgencia o tolerancia por parte del Prestamista en el ejercicio de cualquier derecho o recurso, incluida, entre otras, la aceptación del Prestamista de pagos de terceras personas,

Iniciales: _____

entidades o sucesores en interés del Prestatario, o en cantidades inferiores a la cantidad adeudada en ese momento, no serán consideradas una renuncia ni impedirán el ejercicio de cualquier derecho o recurso.

12. Responsabilidad conjunta y solidaria; cofirmantes; sucesores y beneficiarios obligados legalmente. El Prestatario conviene y está de acuerdo con que su responsabilidad y sus obligaciones serán conjuntas y solidarias. Sin embargo, cualquier Prestatario que cofirme este Instrumento de Seguridad, pero no ejecute el Pagaré (un "co-firmante"): (a) es cofirmante de este Instrumento de Seguridad solamente para hipotecar, conceder y transmitir el interés del cofirmante en la Propiedad, según los términos de este Instrumento de Seguridad; (b) no está obligado personalmente a pagar las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad; y (c) está de acuerdo con que el Prestamista y cualquier otro Prestatario pueden acordar extender, modificar, tolerar incumplimiento, o realizar cualquier ajuste en relación con los términos de este Instrumento de Seguridad, o el Pagaré, sin el consentimiento del cofirmante.

Sujeto a las disposiciones de la Sección 17, cualquier sucesor en el interés del Prestatario que asuma por escrito las obligaciones del Prestatario, según este Instrumento de Seguridad, y que sea aprobado por el Prestamista, obtendrá todos los derechos y beneficios del Prestatario, según este Instrumento de Seguridad. El Prestatario no será exonerado de las obligaciones y responsabilidades del Prestatario bajo este Instrumento de Seguridad, a menos que el Prestamista esté de acuerdo de tal exoneración por escrito. Los convenios y acuerdos de este Instrumento de Seguridad serán vinculantes (excepto lo dispuesto en la Sección 19) y beneficiarán a los sucesores y cesionarios o beneficiarios del Prestamista.

13. Cargos del préstamo. El Prestamista puede cobrarle al Prestatario tarifas por servicios realizados en relación con el incumplimiento del Prestatario, con el propósito de proteger los intereses y derechos del Prestamista sobre la propiedad citada en este Instrumento de Seguridad, que incluyen, pero no se limitan a honorarios, inspección de la propiedad y honorarios por tasación. El Prestamista puede cobrar las tarifas y cargos autorizados por el Secretario. El Prestamista no debe cobrar tarifas que estén expresamente prohibidas en este Instrumento de Seguridad o en las leyes aplicables.

Si el préstamo está sujeto a una ley que fija los cargos máximos de préstamo, y la ley es finalmente interpretada en el sentido de que los intereses u otros cargos del préstamo cobrados o a ser cobrados con relación a este préstamo, exceden los límites permitidos, entonces: (a) dicho cargo del préstamo se reducirá en la cantidad necesaria para reducir el cargo al límite permitido; y (b) cualquier suma que ya se haya recaudado del Prestatario que exceda lo límites permitidos, será reembolsada al Prestatario. El Prestamista puede elegir hacer este reembolso reduciendo el capital adeudado bajo el Pagaré, o haciendo un pago directo al Prestatario. Si un reembolso reduce el capital, la reducción se tratará como un prepago parcial, sin cambios en la fecha de vencimiento o en el monto del pago mensual, a menos que el titular del Pagaré acuerde, por escrito, dichos cambios. La aceptación del Prestatario sobre cualquiera de dichos reintegros efectuados por pago directo al Prestatario, constituirán una renuncia a cualquier derecho de acción que el Prestatario pueda tener a raíz de tal cobro en exceso.

14. Notificaciones. Todas las notificaciones hechas por el Prestatario o el Prestamista en relación a este Instrumento de Seguridad deben ser hechas por escrito. Toda notificación al Prestatario relacionada con este Instrumento de Seguridad se considerará como si hubiese sido entregada al Prestatario cuando es enviada por correo de primera clase, o cuando se le entrega realmente a la dirección postal para notificaciones al Prestatario, si se envía por otros medios. La notificación a cualquiera de los Prestatarios constituye una notificación a todos los Prestatarios, a menos que las leyes aplicables lo requieran expresamente de otra forma. La dirección para notificaciones será el domicilio de la Propiedad, a menos que el Prestatario haya designado un domicilio para notificaciones sustituto por medio de un aviso al Prestamista. El Prestatario debe notificar con prontitud al Prestamista sobre los cambios de domicilio del Prestatario. Si el Prestatario especifica un procedimiento para que el Prestatario informe el cambio de domicilio, entonces el Prestatario solamente deberá informar un cambio de domicilio a través de ese procedimiento específico. Únicamente puede haber un domicilio para notificaciones designado a la vez, según este Instrumento de Seguridad. Cualquier notificación al Prestamista debe entregarse o enviarse por correo de primera clase al domicilio del Prestamista declarado en este documento, a menos que el Prestamista haya designado otro domicilio por medio de un aviso al Prestatario. Cualquier notificación relacionada con este Instrumento de Seguridad, no se considerará como realmente entregada al Prestamista, hasta que en efecto el Prestamista la reciba. Si cualquier aviso requerido por este Instrumento de Seguridad también es requerido por la Ley Aplicable, el requisito de la Ley Aplicable satisfará el requisito correspondiente según este Instrumento de Seguridad.

15. Ley que rige; Divisibilidad; Normas de construcción. Este Instrumento de seguridad se regirá por la Ley Federal y la ley de la jurisdicción del lugar de la Propiedad. Todos los derechos y obligaciones incluidos en este

Iniciales: _____

Instrumento de Seguridad están sujetos a los requisitos y limitaciones de las leyes aplicables. Las leyes aplicables pueden permitir, de forma implícita o explícita, que las partes acuerden por medio de contrato, o puede ser de manera silenciosa, pero este silencio no debe considerarse como una prohibición de llegar a un acuerdo por medio de un contrato. En el caso de que una disposición o cláusula de este Instrumento de Seguridad o del Pagaré se encuentre en conflicto con alguna de las leyes aplicables, tal conflicto no afectará a las demás disposiciones de este Instrumento de Seguridad o del Pagaré, las cuales podrán tener efecto sin la disposición en conflicto.

Según se utiliza en este Instrumento de Seguridad: (a) las palabras de género masculino se refieren a e incluyen las palabras neutras o palabras de género femenino correspondientes; (b) las palabras en singular se refieren al plural y lo incluyen, y viceversa; y (c) la palabra “puede” es indicio de criterio exclusivo sin ninguna obligación de actuar.

16. Copia del Prestatario. Se le entregará al Prestatario una copia del Instrumento de Seguridad y del Pagaré.

17. Transferencia de la propiedad o un interés de beneficio en el Prestatario. Como se utiliza en esta Sección 17, “Interés en la Propiedad” significa cualquier interés legal o de beneficio sobre la propiedad, incluyendo, pero no limitado a, aquellos intereses de beneficio, o derecho de usufructo, transferidos en una vinculación por escritura, contrato por escritura, contrato de venta a cuotas o acuerdo de depósito en garantía, cuya finalidad sea transferir, en una fecha futura, el título por parte del Prestatario a un comprador.

Si la totalidad o una parte de la propiedad, o de cualquier interés en la propiedad, se vende o se transfiere (o si el Prestatario no es una persona física y se vende o se transfiere un interés beneficioso en el Prestatario) sin el consentimiento previo por escrito del Prestamista, este último podrá exigir el pago inmediato de la totalidad de las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad. Sin embargo, el Prestamista no deberá ejercer esta opción si dicho ejercicio esta prohibido por la ley aplicable.

Si el Prestamista ejerce esta opción, el Prestamista deberá dar aviso al Prestatario sobre la aceleración. El aviso deberá proporcionar un período de no menos de 30 días a partir de la fecha en que se entrega la notificación, de acuerdo con la Sección 14, dentro del cual el Prestatario debe pagar todas las sumas garantizadas por este Instrumento de Seguridad. Si el Prestatario no paga estas sumas antes del periodo de vencimiento, el Prestamista puede invocar cualquiera de los recursos permitidos por este Instrumento de Seguridad sin aviso o exigencia adicional al Prestatario.

18. Derecho del Prestatario a reintegrar luego de la aceleración. Si el Prestatario cumple con ciertas condiciones, el Prestatario tendrá derecho a la reintegración o pago total de este Instrumento de Seguridad. Esas condiciones son que el Prestatario: (a) le pague al Prestamista todas las sumas que se deberían pagar según este Instrumento de Seguridad y el Pagaré como si no hubiera ocurrido una aceleración; (b) remedie cualquier incumplimiento de cualquiera de sus convenios o acuerdos; (c) pague todos los gastos incurridos para hacer cumplir este Instrumento de Seguridad, incluidos, entre otros, honorarios razonables de abogados, honorarios de inspección y valoración de la propiedad, y otros honorarios incurridos con el propósito de proteger el interés del Prestamista sobre la Propiedad y sus derechos bajo este Instrumento de Seguridad; y (d) tome las medidas que el Prestamista razonablemente requiera para asegurar que el interés del Prestamista sobre la Propiedad y sus derechos bajo este Instrumento de Seguridad, así como la obligación del Prestatario de pagar las sumas garantizadas por este Instrumento de Seguridad, continúen sin cambios. Sin embargo, el Prestamista no está obligado a aceptar la reintegración si: (i) el Prestamista ha aceptado la reintegración después del inicio de un proceso de ejecución hipotecaria dentro de los dos años inmediatamente anteriores al comienzo de un procedimiento de ejecución hipotecaria vigente; (ii) la reintegración impedirá la ejecución hipotecaria por diferentes motivos en el futuro, o (iii) la reintegración afectará negativamente la prioridad del derecho de retención creado por este Instrumento de Seguridad. El Prestamista puede requerir que el Prestatario pague tales sumas y gastos de reintegración en una o más de las siguientes formas, según lo seleccionado por el Prestamista: (a) efectivo; (b) giro postal; (c) cheque certificado, cheque bancario, cheque de tesorería o cheque de caja, siempre que dicho cheque sea emitido por una institución cuyos depósitos estén asegurados por una agencia, dependencia o entidad federal; o (d) transferencia electrónica de fondos. Una vez que el Prestatario haya realizado la reintegración, este Instrumento de seguridad y los obligaciones aseguradas por la presente permanecen completamente vigentes, como si no hubiera ocurrido ninguna aceleración. Sin embargo, este derecho a reintegrar no procederá en el caso de aceleración mencionado en la Sección 17.

19. Venta del Pagaré; cambio de administrador del préstamo; aviso de agravio. El Pagaré, o un interés parcial en el Pagaré (junto con este Instrumento de Seguridad) puede venderse una o más veces sin aviso previo al Prestatario. Una venta puede resultar en un cambio en la entidad (conocida como el “Administrador del

Iniciales: _____

préstamo”) que cobra pagos periódicos adeudados según el Pagaré y este Instrumento de Seguridad, y realiza otras obligaciones de administración de préstamos hipotecarios según el Pagaré, este Instrumento de Seguridad, y la Ley aplicable. También puede haber uno o más cambios del Administrador de préstamos no relacionados con la venta del Pagaré. Si hay un cambio de administrador del préstamo, el Prestatario recibirá un aviso por escrito del cambio que indicará el nombre y la dirección del nuevo administrador del préstamo, la dirección a la que deben realizarse los pagos, y cualquier otra información que RESPA requiera en relación con un aviso de transferencia de servicio. Si el Pagaré se vende y posteriormente el préstamo es atendido por un administrador del préstamo que no sea el comprador del Pagaré, las obligaciones de servicio del préstamo hipotecario para el Prestatario permanecerán con el administrador del préstamo, o serán transferidas a un sucesor, y no serán asumidas por el comprador del Pagaré, a menos que el comprador del Pagaré indique lo contrario.

20. Prestatario, no tercero beneficiario del contrato de seguro. El Seguro hipotecario reembolsa al Prestamista (o a cualquier entidad que adquiera el Pagaré) por determinadas pérdidas que pudiera sufrir si el Prestatario no paga el préstamo según lo acordado. El Prestatario reconoce y acepta que el Prestatario no es un tercero beneficiario del contrato de seguro entre el Prestatario y el Prestamista, y que tampoco el Prestatario tiene derecho a hacer cumplir cualquier acuerdo entre el Prestamista y el Prestatario, a menos que la Ley Aplicable lo autorice expresamente para hacerlo.

21. Sustancias peligrosas. Según se usa en esta Sección 21: (a) “Sustancias peligrosas” son aquellas sustancias definidas por la Ley Ambiental como sustancias, contaminantes o desechos tóxicos o peligrosos, así como las siguientes sustancias: gasolina, keroseno, otros productos derivados del petróleo inflamables o tóxicos, pesticidas y herbicidas tóxicos, solventes volátiles, materiales que contienen asbesto o formaldehído, y materiales radioactivos; (b) “Ley Ambiental” se refiere a las leyes federales y las leyes de la jurisdicción donde se encuentra la Propiedad que se relacionan con la salud, la seguridad o la protección del medio ambiente; (c) “Limpieza Ambiental” incluye cualquier acción de respuesta, acción correctiva o acción de remoción, como lo define la Ley Ambiental; y (d) una “Condición Ambiental” se refiere a una condición que puede causar, contribuir o de otra forma originar una Limpieza Ambiental.

El Prestatario no causará ni permitirá la presencia, uso, desecho, almacenamiento o liberación de cualquier sustancia peligrosa, ni amenazará con liberar cualquier sustancia peligrosa en o dentro de la propiedad. El Prestatario no debe hacer, ni permitir que otra persona haga, nada que afecte a la Propiedad (a) que viole alguna Ley Ambiental, (b) que provoque una Condición Ambiental, o (c) que, debido a la presencia, uso, o liberación de una sustancia peligrosa, genere un problema que afecte desfavorablemente al valor de la propiedad. Los dos enunciados anteriores no se aplicarán a la presencia, uso o almacenamiento en la propiedad de cantidades pequeñas de sustancias peligrosas que generalmente se consideren adecuadas para uso doméstico normal y para el mantenimiento de la propiedad (incluidas, entre otras, las sustancias peligrosas contenidas en productos de consumo).

El Prestatario deberá notificar de inmediato al Prestamista de (a) cualquier investigación, reclamo, exigencia, demanda legal u otra acción por parte de cualquier agencia gubernamental o reguladora, o parte privada, que involucre la propiedad y cualquier ley sobre sustancias peligrosas o ley ambiental de las cuales el prestatario tiene conocimiento real, (b) cualquier Condición Ambiental, que incluya, entre otros, cualquier derrame, fuga, descarga, liberación o amenaza de liberación de cualquier sustancia peligrosa, y (c) cualquier condición causada por la presencia, uso o liberación de una sustancia peligrosa que afecte negativamente el valor de la propiedad. Si el Prestatario se entera, o recibe la notificación de una autoridad gubernamental o reguladora, o de un particular, de que es necesaria alguna eliminación u otra descontaminación de alguna sustancia peligrosa que afecte la propiedad, el Prestatario debe tomar con prontitud todas las medidas correctivas necesarias con la Ley Ambiental. Nada en este documento creará ninguna obligación sobre el Prestamista para una Limpieza Ambiental.

CONVENIOS NO UNIFORMES. El Prestatario y el Prestamista además convienen y acuerdan lo siguiente:

22. Aceleración; Recursos. El Prestamista deberá notificar al Prestatario antes de la aceleración luego del incumplimiento por parte del Prestatario de cualquier pacto o acuerdo en este Instrumento de Seguridad (pero no de manera previa a la aceleración según la Sección 17, a menos que la Ley aplicable disponga lo contrario). El aviso deberá especificar (a) el incumplimiento; (b) la acción requerida para resolver el incumplimiento; (c) una fecha, no menor a 30 días desde la fecha de la notificación al Prestatario, para la cual se debe remediar el incumplimiento; y (d) que, si no se resuelve el incumplimiento a más tardar en la fecha especificada en el aviso, ello puede resultar en la aceleración de las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad y la venta de la Propiedad. El aviso informará además al Prestatario sobre el derecho de reintegración después de la aceleración

Iniciales: _____

y el derecho de entablar una acción judicial para afirmar la inexistencia de un incumplimiento, o cualquier otra defensa del Prestatario a la aceleración y venta. Si el incumplimiento no se resuelve a más tardar en la fecha especificada en el aviso, el Prestamista, a su elección, puede exigir el pago inmediato en su totalidad de todas las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, sin mayor exigencia, y puede invocar el poder de venta y cualquier otro recurso permitido por la Ley aplicable. El Prestamista tiene derecho a recaudar todos los gastos incurridos en la búsqueda de las soluciones según lo estipulado en esta Sección 22, incluidas, entre otras, honorarios razonables de abogados y los costos de la evidencia de titularidad.

Si el Prestamista invoca el poder de venta, el Prestamista o el Fideicomisario deberán entregar al Prestatario, al propietario de la Propiedad, y a todas las demás personas, un aviso de venta según lo exige la Ley Aplicable. El Fideicomisario notificará públicamente la venta mediante publicidad, de conformidad con la Ley Aplicable, una vez por semana durante dos semanas sucesivas, en un periódico que tenga circulación general en el condado o ciudad en el que se encuentre cualquier parte de la Propiedad, y por cualquier medio adicional, o cualquier otra forma de publicidad que el Fideicomisario considere aconsejable. El Fideicomisario puede vender la propiedad el octavo día después del primer aviso, o cualquier día después, pero a más tardar 30 días después del último aviso. El Fideicomisario, sin exigencia sobre el Prestatario, deberá vender la Propiedad en una subasta pública al mejor postor en el momento y lugar, y bajo los términos designados en el aviso de venta en una o más parcelas y en cualquier orden que determine el Fideicomisario. El Fideicomisario puede posponer la venta de la totalidad o cualquier parcela de la propiedad, mediante publicidad de acuerdo con la Ley Aplicable. El Prestamista o su designado pueden comprar la propiedad en cualquier venta.

El Fideicomisario deberá entregar al comprador la escritura del Fideicomisario que transmite la propiedad con una garantía especial de título. Las declaraciones en la **escritura** del Fideicomisario serán evidencia *prima facie* de la verdad de las declaraciones hechas allí. El Fideicomisario aplicará el producto de la venta en el siguiente orden: (a) para cancelar los gastos de ejecución del fideicomiso, incluyendo una comisión razonable para el Fideicomisario; (b) para cancelar todos los impuestos, gravámenes, y evaluaciones, con costos e intereses, si estos costos tienen prioridad sobre el gravamen de este Instrumento de Seguridad, incluyendo el debido prorrateo del mismo para el año en curso; (c) para cancelar en el orden de su prioridad, si corresponde, las deudas y obligaciones restantes garantizadas por este Instrumento de seguridad, y cualquier gravamen de registro inferior a este Instrumento de Seguridad bajo el cual se realiza la venta, con interés legal; y, (d) el resto de los ingresos se pagará al Prestatario o los cesionarios del Prestatario. No se exigirá al Fideicomisario que tome posesión de la propiedad antes de la venta de esta, ni que entregue la posesión de la propiedad al comprador en la venta.

23. Liberación. Tras el pago de todas las sumas garantizadas por este Instrumento de Seguridad, el Prestamista solicitará al Fideicomisario que libere este Instrumento de Seguridad, y entregará al Fideicomisario todos los pagarés que demuestren el pago de la deuda garantizada por este Instrumento de Seguridad. El Fideicomisario deberá liberar este Instrumento de Seguridad. El Prestatario deberá pagar los costos de registro. El Prestamista puede cobrar al Prestatario una tarifa por liberar este Instrumento de Seguridad, pero solamente si la tarifa se paga a un tercero por servicios prestados y si el cobro de la tarifa está permitido por las leyes aplicables.

24. Fideicomisario sustituto. El Prestamista, a su elección, puede ocasionalmente remover al Fideicomisario y nombrar un Fideicomisario sucesor para cualquier Fideicomisario designado en este documento. Sin el traspaso de la Propiedad, el Fideicomisario sucesor heredará todos los títulos, poderes y deberes conferidos al Fideicomisario en este documento y por la Ley Aplicable.

NOTIFICACION: LA DEUDA ASEGURADA EN ESTE INSTRUMENTO ESTÁ SUJETA A RECLAMO TOTAL, O A QUE LOS TÉRMINOS AQUÍ CONTENIDOS SEAN MODIFICADOS EN CASO DE VENTA O TRASPASO DE LA PROPIEDAD TRANSFERIDA.

Iniciales: _____

AL FIRMAR ABAJO, el Prestatario acepta y está de acuerdo con los términos y convenios contenidos en este Instrumento de Seguridad y en cualquier cláusula adicional ejecutada por el Prestatario y registrada con el presente.

(Sello)

Prestatario: **Leah V Homebound**

[El espacio bajo esta línea es para reconocimiento]

Estado de Virginia

Condado _____

El instrumento anterior fue reconocido ante mí el (fecha) _____

por

(Firma de la persona que hace el reconocimiento)

(Título o rango)

(Número de serie, en su caso)

Mi comisión expira el _____ día de _____ de _____

Compañía originadora:

NMLSR ID: _____

Originador:

NMLSR ID: _____

Prestamista

NMLSR ID: _____

Iniciales: _____

ANEXO A

MUESTRA

CONDOMINIUM RIDER

THIS CONDOMINIUM RIDER is made this _____ day of _____, 20____, and is incorporated into and shall be deemed to amend and supplement the Mortgage, Deed of Trust or Security Deed ("Security Instrument") of the same date given by the undersigned ("Borrower") to secure Borrower's Note ("Note") to _____ ("Lender") of the same date and covering the Property described in the Security Instrument and located at:

[Property Address]

The Property includes a unit in, together with an undivided interest in the common elements of, a condominium project known as:

[Name of Condominium Project]

("Condominium Project"). If the owners association or other entity which acts for the Condominium Project ("Owners Association") holds title to property for the benefit or use of its members or shareholders, the Property also includes Borrower's interest in the Owners association and the uses, proceeds and benefits of Borrower's interest.

CONDOMINIUM COVENANTS. In addition to the covenants and agreements made in the Security Instrument, Borrower and Lender further covenant and agree as follows:

- A. So long as the Owners Association maintains, with a generally accepted insurance carrier, a "master" or "blanket" policy insuring all property subject to the condominium documents, including all improvements now existing or hereafter erected on the Property, and such policy is satisfactory to Lender and provides insurance coverage in the amounts, for the periods, and against the hazards lender requires, including fire and other hazards included within the term "extended coverage," and loss by flood, to the extent required by the Secretary, then: (i) Lender waives the provision in Paragraph 3 of this Security Instrument for the monthly payment to Lender of one-twelfth of the yearly premium installments for hazard insurance on the Property, and (ii) Borrower's obligation under Paragraph 5 of this Security Instrument to maintain hazard insurance coverage on the Property is deemed satisfied to the extent that the required coverage is provided by the Owners Association policy. Borrower shall give Lender prompt notice of any lapse in required hazard insurance coverage and of any loss occurring from a hazard. In the event of a distribution of hazard insurance proceeds in lieu of restoration or repair following a loss to the Property, whether to the condominium unit or to the common elements, any proceeds payable to Borrower are hereby assigned and shall be paid to Lender for application to the sums secured by this Security Instrument, with any excess paid to the entity legally entitled thereto.
- B. Borrower promises to pay all dues and assessments imposed pursuant to the legal instruments creating and governing the Condominium Project.

C. If Borrower does not pay condominium dues and assessments when due, then Lender may pay them. Any amounts disbursed by Lender under this paragraph C shall become additional debt of Borrower secured by the Security Instrument. Unless Borrower and Lender agree to other terms of payment, these amounts shall bear interest from the date of disbursement at the Note rate and shall be payable, with interest, upon notice from Lender to Borrower requesting payment.

BY SIGNING BELOW, Borrower accepts and agrees to the terms and provisions contained in this Condominium Rider.

_____(SEAL)
Borrower

_____(SEAL)
Borrower

[ADD ANY NECESSARY ACKNOWLEDGEMENT PROVISIONS.]

SAMPLE

La versión en español de este formulario es con fines educativos únicamente. La versión en inglés (*Condominium Rider*, páginas 234-235 anteriores) es la que se firmará.

CLÁUSULA ADICIONAL DE CONDOMINIO

ESTA CLÁUSULA ADICIONAL DE CONDOMINIO se realiza este día ____ de _____, 20 __, y se incorpora y se considerará que modifica y complementa la Hipoteca, Escritura de Fideicomiso o Escritura de Seguridad (“Instrumento de Seguridad”) de la misma fecha dada por el abajo firmante (“Prestatario”) para asegurar la Nota o Pagaré del Prestatario (“Nota”) a _____ (el “Prestamista”) de la misma fecha y que abarca la Propiedad descrita en el Instrumento de seguridad y ubicada en:

[Dirección de la propiedad]

La propiedad incluye una unidad en, junto con un interés indiviso en los elementos comunes de, un proyecto de condominio conocido como:

[Nombre del proyecto de condominio]

(“Proyecto de condominio”). La Propiedad también incluye el interés del Prestatario en la Asociación de propietarios y los usos, ganancias y beneficios del interés del Prestatario cuando la Asociación de propietarios u otra entidad que actúa para el Proyecto de condominio (“Asociación de Propietarios”) posee el título de propiedad para el beneficio o uso de sus miembros o accionistas.

CONVENIOS DE CONDOMINIO. Además de los convenios y acuerdos realizados en el Instrumento de seguridad, el prestatario y el prestamista acuerdan y se comprometen a lo siguiente:

- A. Siempre y cuando la Asociación de Propietarios mantenga, con una compañía de seguros generalmente aceptada, una póliza “maestra” o “general” que asegure todas las propiedades sujetas a los documentos del condominio, incluyendo todas las mejoras ahora existentes o en el futuro erigidas en la Propiedad, y dicha política sea satisfactoria para el prestamista y brinde cobertura de seguro en los montos, por los períodos y contra los riesgos que requiere el prestamista, incluyendo incendios y otros riesgos incluidos dentro del término “cobertura extendida” y pérdida por inundación, en la medida requerida por el Secretario, luego: (i) el prestamista renuncia a la disposición en el apartado del Párrafo 3 de este Instrumento de seguridad para el pago mensual al prestamista de una duodécima parte de las cuotas anuales para el seguro contra riesgos en la propiedad, y (ii) la obligación del prestatario según el párrafo 5 de este instrumento de seguridad de mantener la cobertura del seguro contra riesgos en la propiedad se considera satisfecha en la medida en que la cobertura requerida sea proporcionada por la póliza de la Asociación de Propietarios. El Prestatario deberá notificar de inmediato al Prestamista sobre cualquier lapso en la cobertura de seguro contra riesgos requerida y sobre cualquier pérdida que ocurra por un peligro. En el caso de una distribución de los ingresos del seguro contra riesgos en lugar de la restauración o reparación después de una pérdida para la Propiedad, ya sea para la unidad de condominio o para los elementos comunes, los ingresos pagaderos al Prestatario se asignan y se pagarán al Prestamista para que sean aplicados a las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, con cualquier excedente pagado a la entidad legalmente autorizada para ello.
- B. El prestatario promete pagar todas las cuotas y evaluaciones impuestas de conformidad con los instrumentos legales que crean y rigen el Proyecto de condominio.

- C. Si el Prestatario no paga cuotas ni evaluaciones de condominio cuando venzan, entonces el Prestamista puede pagarlas. Cualquier monto desembolsado por el Prestamista según esta Sección 9 se convertirán en una deuda adicional del Prestatario asegurada por este Instrumento de seguridad. A menos que el Prestatario y el Prestamista acuerden otros términos de pago, estos montos devengarán intereses a partir de la fecha de desembolso a la tasa de interés de la Nota y serán pagaderos, con intereses, previa notificación del Prestamista al Prestatario solicitando el pago.

AL FIRMAR A CONTINUACIÓN, el Prestatario acepta y está de acuerdo con los términos y disposiciones contenidos en esta Cláusula adicional de condominio

_____(SELLO)
Prestatario

_____(SELLO)
Prestatario

[AGREGUE CUALQUIER DISPOSICIÓN DE RECONOCIMIENTO NECESARIA]

MUESTRA

PLANNED UNIT DEVELOPMENT RIDER

THIS PLANNED UNIT DEVELOPMENT RIDER is made this _____ day of _____, _____, and is incorporated into and shall be deemed to amend and supplement the Mortgage, Deed of Trust or Security Deed ("Security Instrument") of the same date given by the undersigned ("Borrower") to secure Borrower's Note ("Note") to _____ "Lender" of the same date and covering the Property described in the Security Instrument and located at:

[Property Address]

The Property Address is a part of a planned unit development ("PUD") known as

[Name of Planned Unit Development]

PUD COVENANTS. In addition to the covenants and agreements made in the Security Instrument, Borrower and Lender further covenant and agree as follows:

- A. So long as the Owners Association (or equivalent entity holding title to common areas and facilities), acting as trustee for the homeowners, maintains, with a generally accepted insurance carrier, a "master" or "blanket" policy insuring the property located in the PUD, including all improvements now existing or hereafter erected on the mortgaged premises, and such policy is satisfactory to Lender and provides insurance coverage in the amounts, for the periods, and against the hazards Lender requires, including fire and other hazards included within the term "extended coverage," and loss by flood, to the extent required by the Secretary, then:
- (i) Lender waives the provision in Paragraph 3 of this Security Instrument for the monthly payment to Lender of one-twelfth of the yearly premium installments for hazard insurance on the Property, and
 - (ii) Borrower's obligation under Paragraph 5 of this Security Instrument to maintain hazard insurance coverage on the Property is deemed satisfied to the extent that the required coverage is provided by the Owners Association policy.

Borrower shall give Lender prompt notice of any lapse in required hazard insurance coverage and of any loss occurring from a hazard. In the event of a distribution of hazard insurance proceeds in lieu of restoration or repair following a loss to the Property or to common areas and facilities of the PUD, any proceeds payable to Borrower are hereby assigned and shall be paid to Lender for application to the sums secured by this Security Instrument, with any excess paid to the entity legally entitled thereto.

8. Borrower promises to pay all dues and assessments imposed pursuant to the legal instruments creating and governing the PUD.

- C. If Borrower does not pay PUD dues and assessments when due, then Lender may pay them. Any amounts disbursed by Lender under this paragraph C shall become additional debt of

Publication September 2014

Borrower secured by the Security Instrument. Unless Borrower and Lender agree to other terms of payment, these amounts shall bear interest from the date of disbursement at the Note rate and shall be payable, with interest, upon notice from Lender to Borrower requesting payment.

BY SIGNING BELOW, Borrower accepts and agrees to the terms and provisions contained in this PUD Rider.

_____(SEAL)
Borrower

_____(SEAL)
Borrower

[ADD ANY NECESSARY ACKNOWLEDGEMENT PROVISIONS.]

SAMPLE

La versión en español de este formulario es con fines educativos únicamente. La versión en inglés (*Planned Unit Development Rider*, páginas 238-239 anteriores) es la que se firmará.

CLÁUSULA ADICIONAL DE DESARROLLO PLANIFICADO DE UNIDADES

ESTA CLÁUSULA ADICIONAL DE DESARROLLO PLANIFICADO DE UNIDADES se celebra este día _____ de _____, y se incorpora y se considerará que modifica y complementa la Hipoteca, Escritura de Fideicomiso o Escritura de Seguridad (“Instrumento de Seguridad”) de la misma fecha dada por el abajo firmante (“Prestatario”) para garantizar la Nota o Pagaré del Prestatario (“Nota”) a _____ el “Prestamista” de la misma fecha y que abarca la Propiedad descrita en el Instrumento de seguridad y ubicada en:

[Dirección de la propiedad]

La dirección de la propiedad es parte de un desarrollo planificado de unidades (“PUD”) conocido como

[Nombre del desarrollo planificado de unidades]

CONVENIOS DE PUD. Además de los convenios y acuerdos realizados en el Instrumento de seguridad, el Prestatario y el Prestamista asimismo convienen y acuerdan lo siguiente:

- A. Siempre que la Asociación de propietarios (o entidad equivalente que posea el título de las áreas e instalaciones comunes), actuando como fideicomisario de los propietarios de viviendas, mantenga, con una compañía de seguros generalmente aceptada, una póliza “maestra” o “general” que asegure la propiedad ubicada en el PUD, incluidas todas las mejoras ahora existentes o en adelante erigidas en los locales hipotecados, y dicha póliza sea satisfactoria para el Prestamista y proporcione cobertura de seguro en las cantidades, por los períodos y contra los riesgos que el prestamista requiere, incluidos incendios y otros riesgos incluidos dentro del término “cobertura extendida” y pérdida por inundación, en la medida requerida por el Secretario, entonces:
- (i) El Prestamista renuncia a la disposición en el Párrafo 3 de este Instrumento de seguridad para el pago mensual al Prestamista de una doceava parte de las cuotas anuales de prima para el seguro contra riesgos en la Propiedad, y
 - (ii) La obligación del Prestatario¹ bajo el Párrafo 5 de este Instrumento de seguridad de mantener la cobertura de seguro contra riesgos en la Propiedad se considera satisfecha en la medida en que la póliza de la Asociación de Propietarios brinde la cobertura requerida.

El Prestatario deberá notificar de inmediato al Prestamista sobre cualquier lapso en la cobertura de seguro contra riesgos requerida y sobre cualquier pérdida que ocurra por un daño potencial. En el caso de una distribución de los ingresos del seguro contra riesgos en lugar de la restauración o reparación después de una pérdida para la Propiedad o las áreas comunes e instalaciones del desarrollo PUD, los ingresos pagaderos al Prestatario se asignan y se pagarán al Prestamista para que sean aplicados a las sumas aseguradas por este Instrumento de Seguridad, con cualquier excedente pagado a la entidad legalmente autorizada para ello.

- B. El Prestatario se compromete a pagar todas las cuotas y evaluaciones impuestas de conformidad con los instrumentos legales que crean y rigen el PUD.
- C. Si el Prestatario no paga cuotas del PUD y los avalúos cuando venzan, entonces el Prestamista puede pagarlas. Cualquier monto desembolsado por el Prestamista bajo este párrafo C se convertirá en deuda adicional del

Prestatario asegurado por el Instrumento de seguridad. A menos que el Prestatario y el Prestamista acuerden otros términos de pago, estos montos devengarán intereses a partir de la fecha de desembolso a la tasa de la Nota o Pagaré y serán pagaderos, con intereses, previa notificación del Prestamista al Prestatario solicitando el pago.

AL FIRMAR A CONTINUACIÓN, el Prestatario acepta y está de acuerdo con los términos y disposiciones contenidos en esta Cláusula adicional de PUD.

_____(SELLO)
Prestatario

_____(SELLO)
Prestatario

[AGREGUE CUALQUIER DISPOSICIÓN DE RECONOCIMIENTO NECESARIA.]

MUESTRA

Declaración de Cierre

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

Información sobre el cierre

Fecha de emisión 4/15/2013
Fecha de cierre 4/15/2013
Fecha de desembolso 4/15/2012
Agente a cargo de la operación de cierre Epsilon Title Co.
N.º de Archivo 12-3456
Inmueble 456 Somewhere Ave
 Anytown, ST 12345
Precio de venta \$180,000

Información sobre la transacción

Deudor Michael Jones and Mary Stone
 123 Anywhere Street
 Anytown, ST 12345
Vendedor Steve Cole and Amy Doe
 321 Somewhere Drive
 Anytown, ST 12345
Prestamista Ficus Bank

Información sobre el préstamo

Plazo del préstamo 30 años
Finalidad Adquisición por compra
Producto Tasa fija
Tipo de préstamo Convencional FHA
 VA
N.º del préstamo 123456789
N.º de MIC 000654321

Términos del préstamo		¿Puede aumentar este monto después del cierre?
Monto del préstamo	\$162,000	NO
Tasa de interés	3.875%	NO
Pago mensual de intereses y capital <i>Consulte la sección de pagos proyectados para saber el total estimado de su pago mensual</i>	\$761.78	NO
Multa por pago anticipado	¿Tiene el préstamo estas características? SÍ • Hasta \$3,240 si usted paga el préstamo en su totalidad durante los primeros 2 años	
Cuota extraordinaria	NO	

Pagos proyectados		
Cálculo de los pagos	Años 1 a 7	Años 8 a 30
Capital e intereses	\$761.78	\$761.78
Seguro hipotecario	+ 82.35	+ —
Depósito estimado para impuestos y seguros de la vivienda <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo</i>	+ 206.13	+ 206.13
Pago total mensual estimado	\$1,050.26	\$967.91
Impuestos, seguro y evaluaciones estimados <i>El monto puede aumentar con el paso del tiempo. Consulte los detalles en la página 4.</i>	\$356.13 por mes	Esta estimación incluye <input checked="" type="checkbox"/> Impuestos sobre la propiedad <input checked="" type="checkbox"/> Seguro de la vivienda <input checked="" type="checkbox"/> Otro: Obligaciones de la Asociación de Propietarios <i>Consulte en la página 4 los detalles de la cuenta de depósito para impuestos y seguros. Deberá pagar por separado los demás costos.</i>
		¿En depósito? SÍ SÍ NO

Costos al momento del cierre	
Costos de cierre	\$9,712.10 Incluye \$4,694.05 por costos del préstamo + \$5,018.05 por otros costos – \$0 por créditos del prestamista. <i>Consulte los detalles en la página 2.</i>
Dinero en efectivo para el cierre	\$14,147.26 Incluye costos de cierre. <i>Consulte los detalles en Cálculo del dinero en efectivo para el cierre en la página 3.</i>

Detalles de los costos de cierre

Costos del préstamo	Pagados por el deudor		Pagados por el vendedor		Pagados por otros
	Al cierre	Antes del cierre	Al cierre	Antes del cierre	
A. Gastos por tramitación	\$1,802.00				
01 0.25 % del monto del préstamo (Puntos)	\$405.00				
02 Cargo por el estudio del crédito	\$1,097.00				
03 Cargo por la solicitud del préstamo	\$300.00				
04					
05					
06					
07					
08					
B. Servicios que el deudor no contrato	\$236.55				
01 Cargo por control de zonas de inundación para Info Co.	\$31.75				
02 Cargo por determinación de zonas de inundación para Info Co.	\$20.00				
03 Cargo por fiscalización tributaria para Info Co.	\$75.00				
04 Cargo por informe de crédito para Information Inc		\$29.80			
05 Cargo por investigación sobre situación tributaria para Info Co.	\$45.00				
06 Cargo por valoración de la vivienda para John Smith Appraisers Inc.					\$405.00
07					
08					
09					
C. Servicios que el deudor contrato	\$2,655.50				
01 Cargo por inspección de plagas para Pests Co.	\$120.50				
02 Cargo por peritaje (suelos) para Surveys Co.	\$85.00				
03 Título – Estudio de títulos de propiedad para Epsilon Title Co.	\$800.00				
04 Título – Garantía provisional de seguro del título de propiedad para Epsilon Title Co.	\$650.00				
05 Título – Honorarios del agente a cargo de la operación del título de inmueble para Epsilon Title Co.	\$500.00				
06 Título – Póliza del prestamista para Epsilon Title Co.	\$500.00				
07					
D. COSTOS TOTALES DEL PRÉSTAMO (pagados por el deudor)	\$4,694.05				
Subtotales de los costos del préstamo (A + B + C)	\$4,664.25	\$29.80			

Otros costos					
E. Impuestos y otros cargos gubernamentales	\$85.00				
01 Costos de registro y otros impuestos por registro del título de Inmueble: \$40.00 Hipoteca: \$45.00	\$85.00				
02 Impuesto a las transferencias estatales para Any State			\$950.00		
F. Pagos anticipados	\$2,120.80				
01 Impuestos sobre la propiedad (6 meses) para Any County USA	\$631.80				
02 Pago anticipado de intereses (\$17.44 por día del 4/15/13 al 5/1/13)	\$279.04				
03 Prima del seguro de hipoteca (meses)					
04 Prima del seguro de la vivienda (12 meses) para Info Co.	\$1,209.96				
05					
G. Pago inicial de la cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda	\$412.25				
01 Impuestos sobre la propiedad de \$105.30 por mes, durante 2 meses	\$201.66				
02 Seguro de hipoteca de por mes, durante meses					
03 Seguro de la vivienda de \$100.83 por mes, durante 2 meses	\$210.60				
04					
05					
06					
07 Ajuste acumulado	- 0.01				
H. Otros	\$2,400.00				
01 Aporte de capital de la HOA para HOA Acre Inc.	\$500.00				
02 Comisión de Bienes Raíces para Alpha Real Estate Broker			\$5,700.00		
03 Comisión de Bienes Raíces para Omega Real Estate Broker			\$5,700.00		
04 Tarifa de garantía de la vivienda para XYZ Warranty Inc.			\$450.00		
05 Tarifa de inspección de la vivienda para Engineers Inc.	\$750.00			\$750.00	
06 Tarifa de procesamiento de HOA para HOA Acre Inc.	\$150.00				
07 Título – Póliza del título de propiedad del propietario (opcional) para Epsilon Title Co.	\$1,000.00				
08					
I. TOTAL DE OTROS COSTOS (pagados por el deudor)	\$5,018.05				
Subtotales de otros costos (E + F + G + H)	\$5,018.05				

J. TOTAL DE COSTOS DE CIERRE (pagados por el deudor)	\$9,712.10				
Subtotales de costos de cierre (D + I)	\$9,682.30	\$29.80	\$12,800.00	\$750.00	\$405.00
Créditos del prestamista					

Cálculo del dinero en efectivo para el cierre

Utilice esta tabla para saber lo que ha cambiado en su Estimación de Préstamo.

	Estimación del Préstamo	Final	¿Esto cambió?
Total de costos de cierre (J)	\$8,054.00	\$9,712.10	SÍ • Consulte Costos totales del préstamo (D) y Total de otros costos (I)
Costos de cierre pagados antes del cierre	\$0	– \$29.80	SÍ • Pagó estos costos de cierre antes del cierre
Costos de cierre financiados (pagados del monto del préstamo)	\$0	\$0	NO
Pago inicial/Fondos del deudor	\$18,000.00	\$18,000.00	NO
Depósito	– \$10,000.00	– \$10,000.00	NO
Fondos para el deudor	\$0	\$0	NO
Créditos del vendedor	\$0	– \$2,500.00	SÍ • Consulte créditos del vendedor en la sección L
Ajustes y otros créditos	\$0	– \$1,035.04	SÍ • Consulte los detalles en las secciones K y L
Dinero en efectivo para el cierre	\$16,054.00	\$14,147.26	

Resúmenes de transacciones

Utilice esta tabla para ver el resumen de su transacción.

TRANSACCIONES DEL DEUDOR**K. Pagaderos por el deudor 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		

Ajustes para los artículos pagados por el vendedor por anticipado

08	Impuestos municipales	al
09	Impuestos del condado	al
10	Evaluaciones estimadas	al
11		
12		
13		
14		
15		
16		

L. Pagado por el deudor, o en su nombre, al cierre \$175,615.04

01	Depósito	\$10,000.00
02	Monto del préstamo	\$162,000.00
03	Préstamos existentes atribuidos o adquiridos sujetos a	
04		
05	Crédito del vendedor	\$2,500.00

Otros créditos

06	Devolución de Epsilon Title Co.	\$750.00
07		

Ajustes

08		
09		
10		
11		

Ajustes para los artículos no pagados por el vendedor

12	Impuestos municipales del	1/1/13 al 4/14/13	\$365.04
13	Impuestos del condado	al	
14	Evaluaciones estimadas	al	
15			
16			
17			

CÁLCULO

Total pagado por el deudor al cierre (K)	\$189,762.30
Total pagado por el deudor, o en su nombre, al cierre (L)	– \$175,615.04

Dinero en efectivo para el cierre Del Deudor Para Deudor **\$14,147.26****TRANSACCIONES DEL VENDEDOR****M. Pagaderos al vendedor al cierre \$180,080.00**

01	Precio de venta de la propiedad	\$180,000.00
02	Precio de venta de cualquier propiedad personal incluida en la venta	
03		
04		
05		
06		
07		
08		

CÁLCULO

Total pagado al vendedor al cierre (M)	\$180,080.00
Total pagado por el vendedor al cierre (N)	– \$115,665.04

Dinero en efectivo Del Vendedor Para Vendedor **\$64,414.96**

Información adicional sobre este préstamo

Declaraciones del préstamo

Amortización negativa (aumento del monto del préstamo)

De acuerdo con los términos de su préstamo, usted

- debe realizar pagos mensuales programados que no incluyen todos los intereses adeudados para ese mes. Como consecuencia, el monto de su préstamo aumentará (amortización negativa) y posiblemente, será más alto que el monto original del préstamo. Los aumentos del monto de su préstamo disminuyen su participación en el patrimonio que usted tiene en este inmueble.
- puede tener pagos mensuales que no incluyan todos los intereses adeudados para ese mes. Si los tiene, el monto de su préstamo aumentará (amortización negativa) y, como consecuencia, puede ser más alto que el monto original del préstamo. Los aumentos del monto de su préstamo disminuyen su participación en el patrimonio que usted tiene en este inmueble.
- no incluye una característica de amortización negativa.

Característica de demanda

Su préstamo

- incluye una característica de demanda, que le permite a su prestamista exigir el pago anticipado del préstamo. Debe revisar su pagaré para obtener detalles.
- no incluye una característica de demanda.

Cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda

Por ahora, su préstamo

- tendrá una cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda (también llamada cuenta de "depósito en garantía" o cuenta de "fideicomiso") para pagar los costos de la propiedad que se detallan a continuación. Sin una cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda, usted pagaría estos costos directamente, tal vez en un pago grande o en dos pagos al año. Es posible que su prestamista sea responsable por las sanciones y los intereses que resulten de la falta de pago.

Con cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda		
Costos de la propiedad con una cuenta en depósito durante el primer año	\$2,473.56	Monto total estimado durante el primer año para sus costos de la propiedad con depósito: <i>Seguro de la vivienda</i> <i>Impuestos sobre la propiedad</i>
Costos de la propiedad sin una cuenta en depósito durante el primer año	\$1,800.00	Monto total estimado durante el primer año para sus costos de la propiedad sin depósito: <i>Obligaciones de la Asociación de Propietarios</i> Es posible que tenga que pagar otros costos de la propiedad.
Pago inicial para la cuenta en depósito	\$412.25	Respaldo para la cuenta en depósito que usted paga al cierre. Consulte la Sección G en la página 2.
Pago mensual para la cuenta en depósito	\$206.13	El monto incluido en su pago mensual total.

- no tendrá una cuenta de depósito porque usted la rechazó su prestamista no la ofrece. Usted debe pagar directamente los costos de la propiedad, como impuestos y el seguro de la vivienda. Comuníquese con su prestamista para preguntarle si su préstamo puede contar con una cuenta de depósito para impuestos y seguro de la vivienda.

Sin cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda		
Costos de la propiedad estimados durante el primer año		Monto total estimado durante el primer año. Usted debe pagar estos costos directamente, posiblemente en un pago grande o en dos pagos al año.
Comisión por renuncia a la cuenta en depósito		

En el futuro,

Es posible que los costos de la propiedad cambien y como consecuencia, su pago a la cuenta en depósito para impuestos y seguros de la vivienda podrá variar. Puede cancelar su cuenta en depósito, pero si lo hace, debe pagar sus costos de la propiedad directamente. Si no paga los impuestos sobre la propiedad, el estado o gobierno local pueden 1) imponer multas o sanciones o 2) imponer un embargo fiscal a esta propiedad. Si no paga ninguno de estos costos de la propiedad, su prestamista puede 1) agregar los montos al saldo de su préstamo, 2) agregar una cuenta en depósito a su préstamo o 3) exigirle que pague un seguro para la propiedad, que el prestamista adquiere en su nombre, y que tal vez tendrá un costo más alto y le brindará menos beneficios que el que podría adquirir por su cuenta.

Declaraciones del préstamo

Intereses de garantía

Se le otorga un interés de garantía en
456 Somewhere Ave., Anytown, ST 12345

Usted puede perder esta propiedad si no cumple con sus pagos o con el resto de las obligaciones de este préstamo.

Pago atrasado

Si su pago presenta un retraso de más de 15 días, le cobraremos un recargo de 5% sobre el monto total de los intereses y el capital que paga mensualmente.

Pagos parciales

Su prestamista

- aceptará pagos menores al monto total adeudado (pagos parciales) y se aplicarán a su préstamo.
- podrá mantenerlo en una cuenta separada hasta que cubra el resto del pago y luego aplicará el pago total a su préstamo.
- no acepta pagos parciales.

Si este préstamo se vende, es posible que su nuevo prestamista tenga una política diferente.

Supuestos

Si usted vende o transfiere esta propiedad a otra persona su prestamista,

- permitirá, en determinadas condiciones, que esta persona asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales.
- no permitirá que se asuma este préstamo con sus términos y condiciones originales.

Cálculos del préstamo

Pagos totales. Total que habrá pagado después de haber hecho todos los pagos de capital, intereses, seguro hipotecario y costos del préstamo, según lo programado.	\$285,803.36
Cargo financiero. El monto en dólares que le costará el préstamo.	\$118,830.27
Monto financiado. El monto en dólares disponible después de que pague el cargo financiero inicial.	\$162,000.00
Tasa porcentual anual (APR). Sus costos durante el plazo del préstamo, expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.	4.174%
Total de intereses pagados (TIP). El monto total de los intereses que pagará durante el plazo del préstamo, como porcentaje del monto total del préstamo.	69.46%

Otras declaraciones

Deducciones tributarias

Si adquiere una deuda mayor al valor de este inmueble, los intereses del monto del préstamo que sean superiores al valor real de mercado no se deducirán de sus impuestos federales sobre la renta. Debería consultar con un asesor fiscal para obtener más información.

Detalles del contrato

Consulte su pagaré y su instrumento de garantía para obtener información sobre lo siguiente:

- ¿Qué sucede si no hace sus pagos?
- ¿Qué es un incumplimiento de pago del préstamo?
- Situaciones en que su prestamista puede exigirle que pague el préstamo por anticipado.
- Las reglas para realizar pagos antes de la fecha estipulada.

Refinanciamiento

El refinanciamiento de este préstamo dependerá de su situación financiera futura, del valor de propiedad y de las condiciones del mercado. Es posible que no se le pueda refinar este préstamo.

Responsabilidad luego de la ejecución de la hipoteca

Si su prestamista ejecuta la hipoteca sobre este inmueble y dicha ejecución no cubre el monto de saldo pendiente de este préstamo:

- la ley estatal puede protegerlo contra la responsabilidad de pagar el saldo pendiente. Si vuelve a financiar o adquiere otra deuda sobre este inmueble, puede perder esta protección y tendrá que pagar la deuda restante después de la ejecución de la hipoteca. Le recomendamos que consulte con un abogado para obtener más información.
- la ley estatal no lo protege contra la responsabilidad de pagar el saldo pendiente.

Valoración de la vivienda

Si la propiedad tuvo una valoración para su préstamo, su prestamista debe proporcionarle una copia sin costo adicional, al menos tres días antes del cierre. Si aún no la ha recibido, comuníquese con su prestamista utilizando la información que se le brinda en la página 6.



¿Tiene preguntas? Si tiene preguntas sobre los términos y costos del préstamo que se establecen en este formulario, utilice la información a continuación. Para obtener más información o para presentar un reclamo, comuníquese con la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor en www.consumerfinance.gov/mortgage-closing.

Información de contacto

	Prestamista	Corredor hipotecario	Corredor inmobiliario (Deudor)	Corredor inmobiliario (Vendedor)	Agente a cargo de la operación de cierre
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
N.º de NMLS					
N.º de licencia de ST			Z765416	Z61456	Z61616
Contacto	Joe Smith		Samuel Green	Joseph Cain	Sarah Arnold
ID. de contacto de NMLS	12345				
ID. de contacto de licencia de ST			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

Confirmación de recepción

Al firmar, usted solo confirma que ha recibido este formulario. No es necesario que acepte este préstamo por el hecho de haber firmado o recibido este formulario.

Firma del solicitante

Fecha

Firma del cosolicitante

Fecha

Examen del Capítulo 7

1. Elija el tipo de seguro que protege al prestamista y asegura un título libre para la propiedad.

- A. Seguro del propietario de vivienda.
- B. Seguro de titulación del propietario.
- C. Seguro de titulación.

2. Seleccione cómo se paga el seguro de titulación al cierre.

- A. El seguro de titulación es pagado por adelantado por el prestamista y no afecta al comprador.
- B. Una prima de una sola vez es pagada por el comprador en el momento del cierre.
- C. Los costos de las primas se renuevan anualmente y se agregan al pago del comprador.

3. Elija la mejor descripción del seguro de titulación del propietario.

- A. Póliza de seguro opcional que protege la inversión del comprador sobre la propiedad.
- B. Seguro opcional que el comprador puede adquirir dentro de los cinco años posteriores al cierre.
- C. Seguro requerido adicional al seguro de titulación que protege al prestamista.

4. Elija el propósito del recorrido de inspección.

- A. Una oportunidad para conocer a los vecinos e inspeccionar el exterior de la casa.
- B. Una oportunidad para asegurarse de que la propiedad ha sido desocupada sin daño e identificar cualquier deficiencia remanente.
- C. Una oportunidad para confirmar que las llaves de las puertas funcionan correctamente y que los ocupantes actuales están preparados para desocupar la propiedad.

5. Elija cómo un comprador debe prepararse para el día del cierre.

- A. Hablar con el agente de liquidación por adelantado para obtener una declaración final de la cantidad adeudada al cierre en fondos recaudados.
- B. Llegar 15 minutos antes de la liquidación con un cheque personal a nombre del agente de liquidación.
- C. Notificar al banco antes de la liquidación que podría necesitar una transferencia bancaria en el momento del cierre.

6. Un comprador puede elegir su propio abogado o agente de liquidación para cerrar su préstamo hipotecario.

- Verdadero Falso

7. Si un vendedor paga los costos del comprador, el vendedor no puede elegir al abogado de cierre.

Verdadero Falso

8. La escritura transfiere el título de la propiedad al comprador por parte del vendedor.

Verdadero Falso

9. La tenencia conjunta con derecho a la supervivencia solo está disponible para parejas casadas.

Verdadero Falso

10. La escritura de fideicomiso detalla los términos para asegurar la deuda y permite la ejecución hipotecaria en caso de incumplimiento.

Verdadero Falso

11. La nota refleja los términos del préstamo y es una promesa de pago.

Verdadero Falso

12. Se realiza una búsqueda del título para asegurarse de que esté libre.

Verdadero Falso

13. Los compradores tienen que utilizar el agente de cierre del vendedor.

Verdadero Falso

14. La escritura es registrada en la oficina del secretario del circuito local.

Verdadero Falso

15. La divulgación de cierre detalla todos los costos relacionados con la transacción de préstamo hipotecario.

Verdadero Falso

16. El prestamista hipotecario requiere que el comprador compre un seguro de titulación contra incumplimiento.

Verdadero Falso

17. Usted podría obtener una tarifa reducida del seguro de titulación del propietario si lo compra en forma simultánea al cierre.

Verdadero Falso

18. El cierre ocurre en la fecha programada incluso si usted no recibe la autorización de cierre (CTC) de su prestamista.

Verdadero Falso

19. El prestamista debe proporcionarle al prestatario una copia de la divulgación de cierre (CD) al menos tres días hábiles antes del cierre.

Verdadero Falso

20. Los costos de cierre se pueden pagar con un cheque personal.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. C	5. A	9. Falso	13. Falso	17. Verdadero
2. B	6. Verdadero	10. Verdadero	14. Verdadero	18. Falso
3. A	7. Falso	11. Verdadero	15. Verdadero	19. Verdadero
4. B	8. Verdadero	12. Verdadero	16. Verdadero	20. Falso

¡Usted es propietario de una casa!

¿Ahora qué?

———— Capítulo 8 ————

Finalmente, usted es el propietario de una casa. Ha firmado todos los papeles, cerrado su préstamo y se ha mudado a su nueva casa.

Ahora tiene un lugar que puede llamar suyo y un activo que potencialmente puede crecer en valor. Pero junto con los beneficios de ser propietario de una casa vienen nuevas responsabilidades y obligaciones.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- La importancia de la estabilidad financiera y manejo sólido del dinero.
- Cómo evitar los problemas que pueden llevar a una ejecución hipotecaria.
- Mantenimiento de su nuevo hogar.

Mantener buenos hábitos financieros

A medida que se preparó para ser propietario de una vivienda, usted desarrolló un Plan de gastos y ahorros y gestionó su crédito. Ahora que es el propietario de una vivienda, esas disciplinas son aún más importantes. Mantenerse financieramente en forma le permitirá hacer sus pagos hipotecarios mensuales a tiempo y continuar cumpliendo con sus otras obligaciones financieras.

Preste especial atención a:

Mantenimiento de registros

Si no lo ha hecho aún, organice un sistema de archivo solo para sus obligaciones financieras. Utilícelo para hacer seguimiento de los documentos de préstamo originales, sus obligaciones financieras mensuales y las mejoras de la vivienda. Este proceso le ayudará a mantenerse organizado a través del año y será especialmente útil cuando se esté preparando para declarar sus impuestos.



Plan de gastos

¿Recuerda el Plan de gastos y ahorros que preparó antes de comprar su casa? Es hora de actualizarlo. Asegúrese de que su nuevo Plan de gastos y ahorros incluya los gastos adicionales que tiene como propietario de una vivienda, incluyendo su pago hipotecario, los servicios públicos y los costos de mantenimiento de la casa. Siga actualizando su plan de gastos cada mes. Usted encontrará que los gastos varían de un mes a otro y puede ser necesario que haga ajustes a sus hábitos de gasto. Cada compra que haga debe ser una decisión pensada. Recuerde, cada decisión financiera que tome impacta su plan general de gastos.



Plan de ahorros

Como propietario de una vivienda, es especialmente importante tener un plan de ahorros para los gastos a largo plazo y las emergencias. Empiece por considerar todos los elementos para los que necesita ahorrar durante el año. No deje que lo atrapen fuera de guardia. Por ejemplo, todos podemos enfrentar reparaciones y mantenimiento de vehículo cada año. Usted querrá sentarse con su familia y planificar por anticipado sus gastos anuales. Trabajar juntos determinará cuánto aparta cada mes. Una buena regla general es ahorrar el 1 % cada año para el mantenimiento de la casa. Por ejemplo, si usted compró una casa de \$200,000, debe ahorrar \$2,000 anualmente, o \$167 por mes, para el mantenimiento de la casa.



Mantener su crédito

Para poder calificar para su préstamo de vivienda, puede que haya tenido que pagar deudas para establecer un buen registro crediticio. ¡Ahora mantenga un buen crédito! No permita que sus deudas se vuelvan a trepar. Es muy fácil acumular más deuda de la que puede pagar. Si necesita obtener dinero prestado u obtener crédito, busque los mejores términos de préstamo o crédito y evite cargar compras mayores que llevan una tasa de interés elevada. Mejor aún, ahorre para las compras mayores tales como muebles o electrodomésticos y páguelos en efectivo. Recuerde, casi todo lo que compra a crédito debe ser reembolsado con intereses.

CONSEJO EXPERTO

Una de las cosas para las cuales puede requerir dinero es para trabajar en su casa. Recuerde siempre que el mantenimiento de la casa y sus mejoras no son lo mismo. Hablaremos de la diferencia más adelante en este capítulo.



Cómo prevenir la ejecución hipotecaria

Mantener sus buenos hábitos de gasto le debe ayudar a mantener sus obligaciones financieras mensuales, incluyendo hacer sus pagos hipotecarios mensuales a tiempo. Recuerde que todos los pagos hipotecarios son pagaderos el primer día del mes, y que hacer su pago a tiempo cada mes es crucial para su estabilidad financiera.

ES BUENO SABER

Aun si hay un periodo de gracia antes de que le cobren una tarifa por pago tardío, se considera que su hipoteca está retrasada si la paga después del día primero del mes.

Si su familia enfrenta una dificultad o penuria financiera más allá de su control que impida que usted haga sus pagos hipotecarios, no evite la situación. ¡Actúe rápidamente! En el estado de Virginia, el proceso de ejecución hipotecaria avanza muy rápidamente.



El proceso de incumplimiento en un préstamo hipotecario	
1. Incumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo convencional: 60 a 90 días después de su vencimiento. • FHA: 31 días después de su vencimiento
2. Contacto del administrador	<ul style="list-style-type: none"> • El administrador debe hacer todos los esfuerzos para comunicarse con el prestatario después de 36 días de incumplimiento.
3. Aviso al contacto	<ul style="list-style-type: none"> • El administrador debe enviar una notificación escrita al prestatario para que se comunique con el administrador antes de los 45 días de incumplimiento. • El administrador proporciona información acerca de los asesores de vivienda.
4. Personal asignado	<ul style="list-style-type: none"> • El administrador asigna personal para que esté disponible para ayudar a los prestatarios incumplidos.
5. Mitigación de la pérdida	<ul style="list-style-type: none"> • El personal asignado le proporciona al prestatario información acerca de la mitigación de la pérdida o explica opciones y cómo hacer la solicitud. • El administrador comunica el estado de la solicitud de mitigación de la pérdida.
6. Recomendación de ejecución hipotecaria	<ul style="list-style-type: none"> • El administrador le explica al prestatario las circunstancias de remisión a ejecución hipotecaria.
7. Evitar la ejecución hipotecaria	<ul style="list-style-type: none"> • El administrador evalúa al prestatario para establecer opciones para evitar la ejecución hipotecaria. • El administrador no está obligado a ofrecer opciones de mitigación de la pérdida específicas.

ES BUENO SABER

La mitigación de pérdidas es un proceso utilizado por los prestamistas hipotecarios para trabajar con los prestatarios que incumplen sus pagos de préstamo de vivienda y les ayudan a evitar la ejecución hipotecaria. A través del proceso de mitigación de pérdida, un prestamista puede modificar los términos de un préstamo de vivienda. Las opciones de mitigación de pérdida pueden incluir escritura en lugar de ejecución hipotecaria, indulgencia por mora, plan de pagos, venta en corto (por un valor menor al de la hipoteca) o una modificación del préstamo.

Por qué es importante la ejecución hipotecaria

La ejecución hipotecaria es un proceso legal por medio del cual la propiedad es vendida para satisfacer una deuda. El proceso de ejecución hipotecaria puede ser iniciado cuando un propietario de vivienda deja de hacer sus pagos hipotecarios, pago de impuestos, cuotas de la asociación de propietarios de vivienda o los pagos de otros gravámenes sobre la propiedad.

La ejecución hipotecaria puede ser financieramente, así como emocionalmente, devastadora. **Si se lleva a cabo una ejecución hipotecaria contra usted, se le exigirá que se mude.** Para empeorar las cosas, si su propiedad vale menos que el valor total que debe sobre la hipoteca, entonces el prestamista, el asegurador de la hipoteca o el aval puede pedir un fallo de deficiencia en su contra.

No solo perdería su casa, sino que habría una deuda adicional que usted adeudaría. La ejecución hipotecaria o un juicio de deficiencia también puede afectar seriamente su capacidad de calificar para un crédito en el futuro.

Qué hacer si está enfrentando dificultades financieras:

- 1. Llame a su prestamista inmediatamente.** Si no es capaz de hacer los pagos, llame y explique con claridad su situación. Esté preparado para proporcionar información financiera y discutir sus circunstancias. Esta información es necesaria para que su prestamista considere cualquier alternativa a la ejecución hipotecaria y determine la mejor solución para usted.
- 2. Hable con un asesor de vivienda aprobado por HUD (Vivienda y Desarrollo Urbano).** Si está enfrentando dificultades financieras más allá de su control que hacen que sea difícil pagar su hipoteca, como haber sido despedido, reducción en los ingresos, muerte o enfermedad en la familia o divorcio, debe considerar buscar asesoría financiera.
- 3. No ignore las cartas y las llamadas telefónicas.** Si no ha hecho su pago hipotecario, su prestamista se comunicará con usted por teléfono o por correo. Es extremadamente importante que coopere y responda a sus esfuerzos por comunicarse con usted. Recuerde, su administrador hipotecario no le puede decir cuáles son las opciones disponibles si usted no le habla o no le responde.
- 4. Permanezca en su casa.** Si usted abandona su propiedad, tal vez no califique para asistencia. Sin embargo, si su salud, seguridad o bienestar se ve amenazada, su prestamista entenderá que quedarse en su casa puede no ser posible.

ES BUENO SABER

Si usted elige no comunicarse con su prestamista y no responde sus llamadas o cartas, este no tendrá otra alternativa que ejecutar la hipoteca sobre su casa.

Trabajar con un asesor de vivienda

Un asesor de vivienda aprobado por HUD le puede ayudar a tomar las decisiones financieras correctas y evitar un costoso error! Las agencias son recursos valiosos y frecuentemente tienen información sobre los servicios y los programas ofrecidos por las agencias gubernamentales, así como por las organizaciones privadas y comunitarias. La agencia de asesoría de vivienda puede ofrecer asesoría crediticia.

Un asesor de vivienda le puede ayudar a:

- Evitar la ejecución hipotecaria o determinar otras opciones si está atrasado en los pagos hipotecarios.
- Evitar quedarse sin vivienda si está en riesgo de perder su casa.
- Poner sus finanzas bajo control con un Plan de gastos y ahorros.

¿Cuánto cuesta la asesoría de vivienda?

Si la asesoría es para ayudarle a evitar la ejecución hipotecaria o quedarse sin vivienda, el servicio es gratuito a través del Programa de Asesoría de Vivienda de HUD.

Para los otros tipos de asesoría, podría haber una tarifa razonable; sin embargo, las tarifas pueden suprimirse para los clientes que no tienen capacidad de pago.

Usted puede buscar un asesor de vivienda en el sitio web de HUD en HUD.gov, o llamar al teléfono gratuito 800-569-4287 o TDD 800-877-8339.



¿Hay alternativas a la ejecución hipotecaria?

Si, hay varias alternativas posibles si usted quiere evitar la ejecución hipotecaria. Para calificar para cualquiera de estas opciones, debe reunir ciertos criterios de elegibilidad que serán determinados por su prestamista.

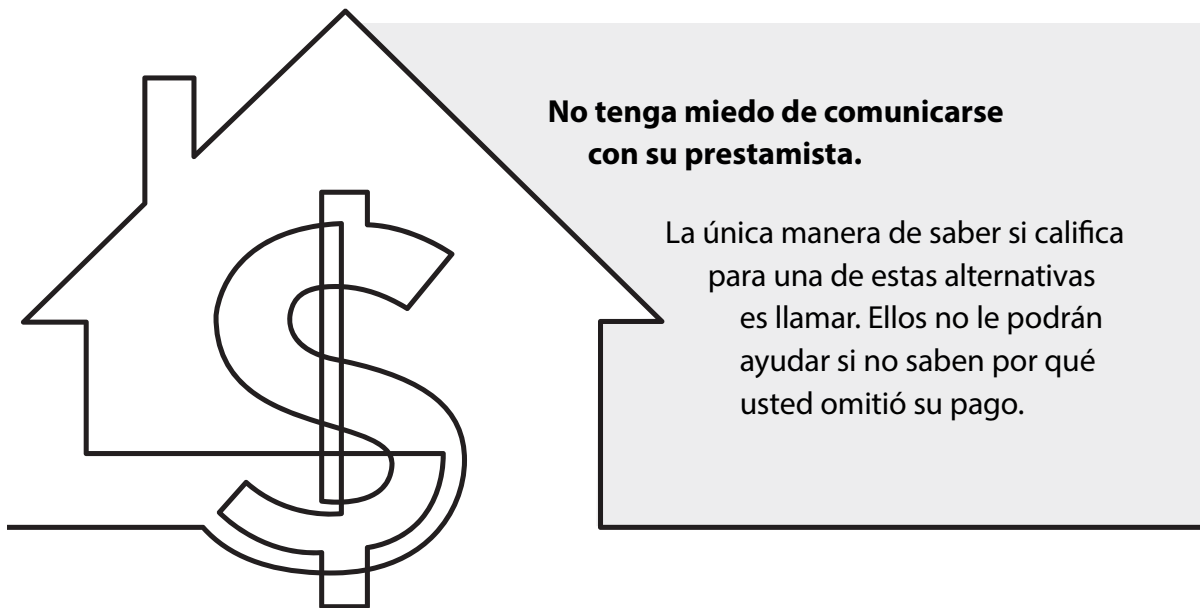
- **Restablecimiento (remediar).** La forma más fácil de remediar un incumplimiento es pagar todo lo que se debe. Esto incluiría los pagos omitidos, cualquier tarifa morosa y otras tarifas en las cuales su prestamista ha incurrido como resultado del incumplimiento por parte de usted.
- **Plan de pago (indulgencia especial por mora).** Su prestamista tal vez pueda organizar un plan de pago con base en su situación financiera, el cual hasta podría proporcionar una reducción temporal o una suspensión de sus pagos. Usted puede calificar para esta opción si ha sufrido una reducción involuntaria en sus ingresos recientemente o un aumento en los gastos de vida. Si es así, se le pediría que proporcione información de cómo podría cumplir con los requerimientos de un nuevo plan de pagos.

ES BUENO SABER

En una indulgencia por mora, su prestamista puede reservarse el derecho de reanudar la ejecución hipotecaria una vez que expire el periodo de indulgencia si el préstamo no ha sido traído a cumplimiento o si ciertas condiciones acordadas no son cumplidas.

- **Modificación de la hipoteca.** Es posible que su prestamista pueda modificar su préstamo hipotecario. Una modificación incluye cambios a la tasa de interés y los términos del préstamo. Usted puede calificar si se ha recuperado de una dificultad financiera, pero su ingreso neto es menor de lo que era antes del incumplimiento.
- **Reclamo parcial.** Esta opción solo está disponible para los propietarios de vivienda con una hipoteca de FHA. Su prestamista puede trabajar con usted para obtener un préstamo libre de intereses de HUD para poner sus pagos hipotecarios al día.

- **Venta en corto.** Esto permitirá que usted venda su propiedad, por un valor menor a la deuda, para pagar por completo su hipoteca y evitar la ejecución hipotecaria.
- **Escritura en lugar de una ejecución hipotecaria.** Como último recurso, usted podrá “devolver” voluntariamente su propiedad al prestamista. Esto no salvará su casa, pero le ayudará en cuanto a sus oportunidades de obtener otro préstamo hipotecario en el futuro.



ES BUENO SABER

Las alternativas disponibles para usted y las estipulaciones dependerían de su tipo de préstamo y lo que permita su prestamista.

Tenga cuidado con los estafadores

Después de que su préstamo hipotecario ha sido cerrado, probablemente recibirá muchos ofrecimientos por correo, llamadas telefónicas, mensajes de texto o correo electrónico de servicios de consolidación de la deuda, tarjetas de crédito y segundas hipotecas para mejoras de su casa u otros proyectos. Tenga mucho cuidado con estos ofrecimientos.

Para cada oferta de línea de crédito o préstamo para mejora del hogar que usted considere, mida el costo total de la financiación por medio de evaluar los intereses y los términos. Si el préstamo está asegurado por su propiedad, significa que el prestamista o acreedor puede ejecutar la hipoteca sobre su casa si no hace sus pagos.

Es buena idea consultar a un asesor de vivienda aprobado por HUD para discutir sus opciones antes de aceptar cualquiera de estas ofertas. Para encontrar un asesor en su área, visite hud.gov o llame sin costo al 800-569-4287 o TDD 800-877-8339.

El préstamo predatorio viene de muchas formas

Las personas pueden ser víctimas del préstamo predatorio o abusivo cuando un prestamista le presta dinero a alguien con ingresos insuficientes para pagarlo o financia la mayor cantidad posible sin tener en cuenta la capacidad de pago del prestatario.

El préstamo predatorio ocurre cuando los prestamistas esconden o explican inadecuadamente las tarifas, costos o tasas o cuando cobran tarifas excesivas o empaquetan elementos adicionales en los préstamos tales como seguros de crédito, de vida o seguro de discapacidad. Algunos prestamistas predatorios recurren a la falsificación de información de la solicitud del préstamo o a inflar los avalúos de bienes raíces solo para conseguir que se apruebe el préstamo.

CONSEJO EXPERTO

Para obtener más información sobre los prestamistas predatorios y cómo protegerse, consulte el Capítulo 5, "Ley de Equidad de Vivienda de Virginia".



Cuidar de su casa

Ahora que es propietario de vivienda, usted es responsable de todas aquellas cosas que anteriormente eran resueltas por su arrendador o personal de mantenimiento.

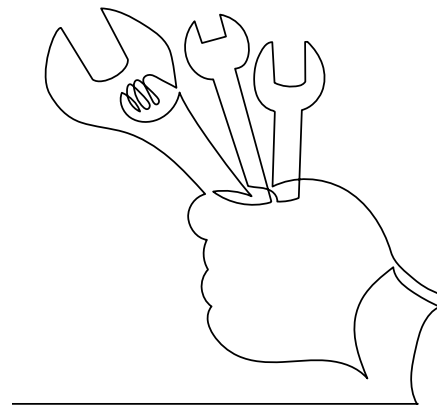
Recuerde, mantener una casa en buen estado la hará más valiosa si decide venderla en el futuro. El mantenimiento rutinario y las reparaciones también ayudarán a ahorrar en costos de reparaciones mayores en el futuro.

La diferencia entre mantenimiento y mejora

Es importante entender la diferencia entre mantenimiento de la casa y mejoras de la casa.

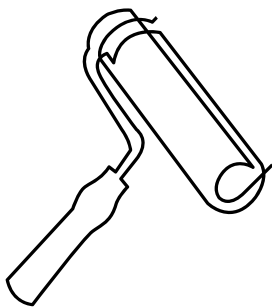
Mantenimiento de la casa

Este es el trabajo de rutina o de temporada necesario para mantener su casa en buen estado de funcionamiento. Puede incluir pequeños proyectos, como enmasillar las ventanas para reducir las pérdidas de aire o cambiar los filtros de aire. También puede incluir elementos más costosos, como reemplazar el techo o su unidad de HVAC (siglas en inglés para calefacción, ventilación y aire acondicionado). El mantenimiento de la casa no es opcional; es necesario y usted debe planificar para ello en su plan de ahorros, como se discutió anteriormente en este capítulo.



Mejoras de la casa

Estas son las mejoras que pueden no ser necesarias, pero que harían que usted disfrute o valore más su casa. Las mejoras de la casa pueden incluir adiciones a su casa o cambio a las estructuras de una habitación. Al pensar acerca de mejoras de la casa, usted debería tener en cuenta los códigos de construcción, los costos totales de la mejora y cómo puede impactar el valor de reventa de su casa. A diferencia del mantenimiento, las mejoras por lo general son opcionales.



Lista de verificación de mantenimiento de rutina:

Seguridad de la vivienda	<ul style="list-style-type: none"> • Pruebe las baterías de los detectores de humo; cambie las baterías periódicamente. • Revise los extintores de incendio. • Limpie y revise los ventiladores de extracción.
HVAC	<ul style="list-style-type: none"> • Reemplace los filtros del calentador. • Limpie los ductos de ventilación. • Lubrique el motor del abanico.
Plomería	<ul style="list-style-type: none"> • Revise debajo de los lavabos en busca de fugas. • Repare los grifos que tengan escapes. • Inspeccione el calafateo alrededor de las tinas, duchas y lavabos. • Revise los sótanos: pruebe la bomba de sumideros para verificar la operación correcta. • Revise los electrodomésticos como la lavadora, el lavavajillas, el refrigerador, etc. en busca de fugas.
Calentador de agua	<ul style="list-style-type: none"> • Inspeccione en busca de fugas. • Retire los residuos atrapados en los tanques.
Ventanas y puertas	<ul style="list-style-type: none"> • Limpie las ventanas. • Parche o reemplace las mallas dañadas. • Vuelva a calafatear alrededor de las ventanas si es necesario.
HVAC exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Limpie la tierra y el polvo del compresor del aire acondicionado. • Retire los residuos de la unidad de HVAC.
Estructura exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Inspeccione el revestimiento en busca de daño. • Limpie los desagües y las cunetas. • Inspeccione y limpie la ventilación de los cimientos. • Revise el techo en busca de daños y tejas faltantes. • Revise la chimenea en busca de grietas y escapes. • Busque daño causado por plagas.
Terrazas y porches	<ul style="list-style-type: none"> • Limpie y aplique tratamiento para el moho. • Revise las escaleras en busca de rieles, tablas o escalones sueltos.

CONSEJO EXPERTO

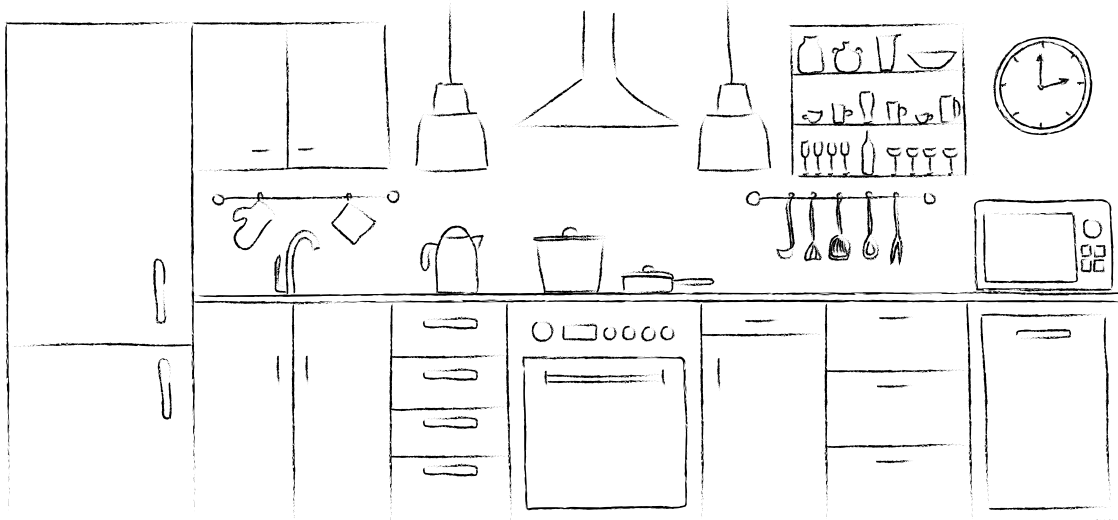
Si está pensando en un proyecto de mantenimiento o de mejora del hogar, siempre obtenga tres cotizaciones por escrito antes de autorizar el trabajo. Si tiene problemas con la mano de obra o siente que se han aprovechado de usted, comuníquese con la Oficina de Mejores Negocios para obtener ayuda en bbb.org.

Conozca su casa

Para poder cuidar de su casa correctamente, usted debe saber tanto como pueda de sus sistemas. Si hizo que se realizara una inspección de toda la casa antes de comprarla, el inspector probablemente señaló muchos de los elementos potenciales de mantenimiento.

Asegúrese de saber dónde encontrar lo siguiente:

- Caja de fusibles o de interruptores de circuito y los interruptores eléctricos principales.
- Las válvulas de cierre principal del agua y del gas.
- El termostato del calentador de agua.
- Garantías y manuales del propietario de los electrodomésticos.
- Instrucciones de uso de todos los electrodomésticos y sistemas. (No utilice ningún electrodoméstico si no sabe cómo operarlo; puede perder la garantía si lo utiliza incorrectamente).
- Información de contacto de los contratistas o subcontratistas que pueden haber instalado los sistemas o haber proporcionado reparaciones recientes (electricistas, plomeros, etc.).

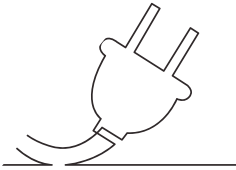


Sea proactivo con el mantenimiento preventivo

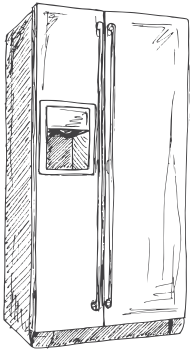
El mantenimiento preventivo se podría describir como tomar acciones para minimizar los riesgos de salud y seguridad, limitar los problemas excesivos de mantenimiento y asegurar una reparación apropiada o un reemplazo de los sistemas operativos de su casa y sus electrodomésticos.

A continuación presentamos una lista de tareas de mantenimiento preventivo que se deben llevar a cabo periódicamente.

Electricidad



- Instalar interruptores de falla en el circuito de polo a tierra (GFCI).
- Probar los tomacorrientes anualmente.
- Reemplazar el alambrado defectuoso.
- Limitar el uso de extensiones eléctricas.
- No reparar con cinta.
- No mezclar el agua y la electricidad.
- Instalar dispositivos de protección para los niños.
- Cubrir y apretar las tomas eléctricas.



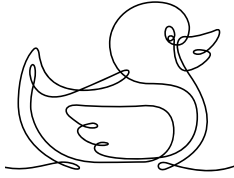
Electrodomésticos

- Mantener la zona alrededor de los electrodomésticos limpia y libre de aglomeración.
- Revisar periódicamente en busca de partes rotas.
- Inspeccionar los cables de corriente en busca de alambres deshilachados o corroídos.
- Desenchufar los elementos pequeños como tostadores y cafeteras cuando no estén en uso.



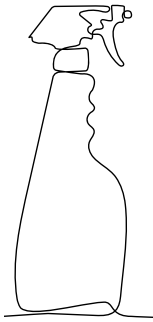
Calefacción, ventilación y aire acondicionado

- Inspeccionar los filtros rutinariamente para su limpieza o reemplazo.
- Limpiar la tierra, hojas y desechos de las unidades externas (casas unifamiliares).

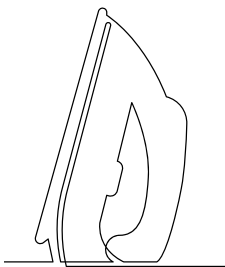


Plomería

- Las obstrucciones son un problema prevenible. Nunca coloque ni descargue estos elementos por los drenajes:
 - Juguetes pequeños.
 - Pañales desechables.
 - Productos de higiene femenina.
 - Pasta de dientes o jabón.
 - Cabello.
 - Cera caliente.
 - Grasa o aceite de cocina.
 - Partículas de alimentos.
 - Café molido.
 - Tierra.



- Los contaminantes peligrosos o ambientales que nunca deben ir a sus desagües incluyen:
 - Gasolina.
 - Aceite de motor.
 - Anticongelante.
 - Pesticidas.
 - Fertilizantes.
 - Pintura.



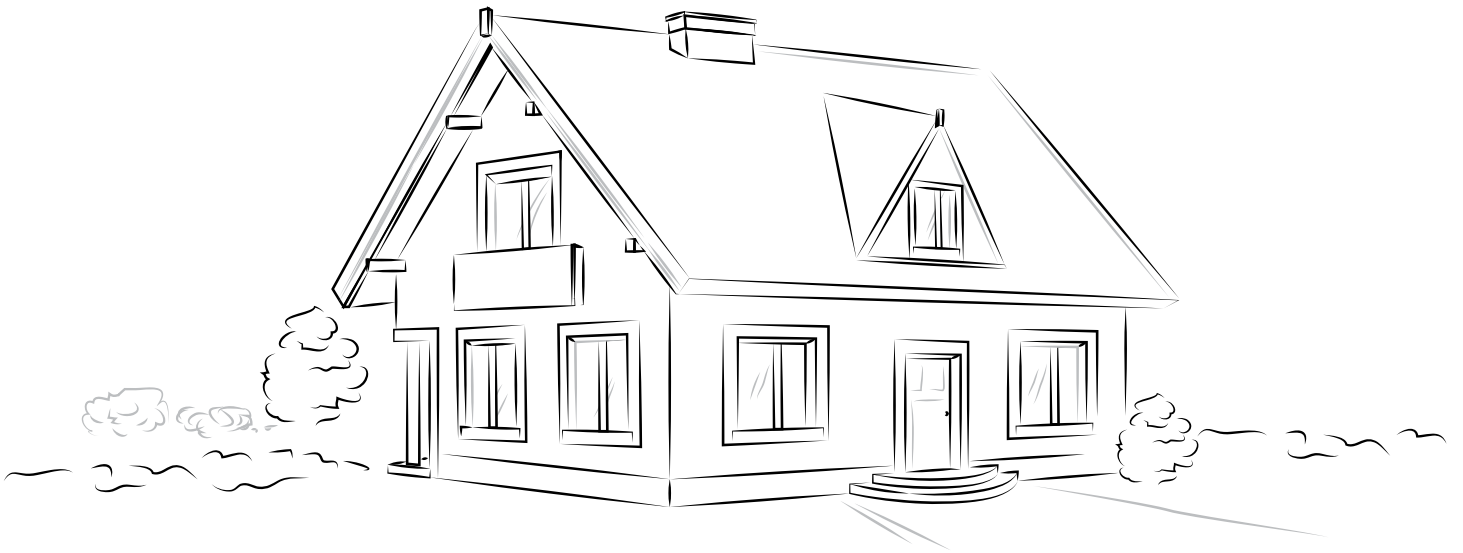
Consejos generales

- Practique la seguridad en la cocina; nunca deje nada cocinando sin supervisión.
- Nunca ponga los cables eléctricos debajo de las alfombras.
- Nunca deje los artículos enchufados desatendidos como las planchas y los calentadores de aire.
- Apague los calentadores de aire antes de acostarse; lea las instrucciones cuidadosamente y ponga los calentadores a una distancia segura de las cortinas, las camas y otros muebles.
- Nunca deje artículos encendidos, como cigarrillos o velas, sin supervisión.
- Siempre utilice el asador en áreas abiertas bien ventiladas.

Proteja su casa de las termitas

Es importante mantenerse al día con sus inspecciones de termitas. Muchas compañías de control de plagas ofrecen planes de protección anuales por \$150 a \$400, dependiendo del tamaño y la construcción de la casa, que garantizará que su casa esté libre de termitas.

Si usted tiene esta cobertura, cualquier problema que surja puede ser manejado bajo los términos de la póliza, y cuando usted venda su casa no tendrá sorpresas debido a daño extenso por termitas.

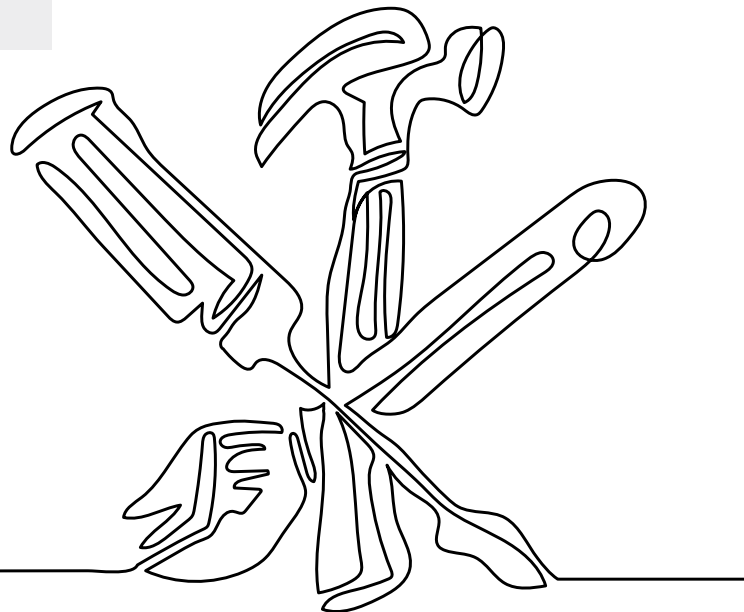


Tareas rutinarias de mantenimiento del hogar

Anteriormente en este capítulo, hablamos de la importancia de mantener un buen registro para ayudarle a organizar sus garantías, manuales, nombres de contratistas y acuerdos de mantenimiento. También debe estar preparado para manejar algunas tareas de mantenimiento básicas usted mismo.

Asegúrese de mantener los siguientes artículos a la mano:

- Extintor de incendios.
- Linterna.
- Martillo.
- Alicates.
- Llave ajustable.
- SERRUCHO.
- Tornillos.
- Clavos.
- Destornilladores (de cabeza plana y Phillips).
- Destapador de inodoros.
- Libro de mantenimiento básico del hogar.



Asegúrese de estar listo para emergencias

Una situación de emergencia es aquella que amenaza la salud y seguridad de su familia, su casa, sus vecinos y sus propiedades. Es importante asegurarse de que las necesidades básicas de su familia se estén cubriendo y que todos se mantengan seguros.

Estos son algunos consejos para estar preparado ante las emergencias:

- Siempre tenga una lista de números de emergencia fácilmente disponible.
- Invierta en uno o más extintores de incendio.
- Tenga un botiquín de primeros auxilios (ungüentos, vendajes secos estériles, etc.).
- Sepa la ubicación de las válvulas de cierre de emergencia y los interruptores (eléctricos, de agua, de gas, etc.).
- Familiarícese con el termostato de su tanque de agua caliente.
- Compre algunas linternas y baterías adicionales.

CONSEJO EXPERTO

La Cruz Roja local le puede proporcionar más información en redcross.org/prepare/location/home-family/get-kit.

A continuación, algunos problemas comunes y la causa más frecuente de cada uno.

Problema:	a menudo un signo de:
Luces parpadeantes	→ Mala conexión del circuito.
Fusibles que se queman frecuentemente	→ Circuitos sobrecargados.
Tomacorrientes que se ajustan mal	→ Instalación defectuosa o deterioro.
Grifos que gotean	→ Empaques gastados.
Drenajes de lavabos y tinas lentos	→ Acumulación de pelo o mugre.
Inodoros que siguen fluyendo	→ Válvula de rebose, cadena de chapaleta o sello sueltos.
Inodoros con escape	→ Sellos.
Inodoros que se desbordan	→ Obstrucción menor o mayor.
Baja presión del agua	→ Aireador bloqueado (acumulación de calcio).
Triturador de residuos atascado	→ Alimentos atrapados en la descarga de basuras.
Tanques de agua caliente con escapes	→ Fondo oxidado (reemplazo únicamente).
Sin agua caliente	→ Piloto que no prende o ajuste de temperatura bajo.
La casa no se enfría	→ Filtro tapado, poco refrigerante en aire acondicionado.
Aire acondicionado (central) con fugas	→ Manguera de drenaje o bomba de condensación defectuosa.

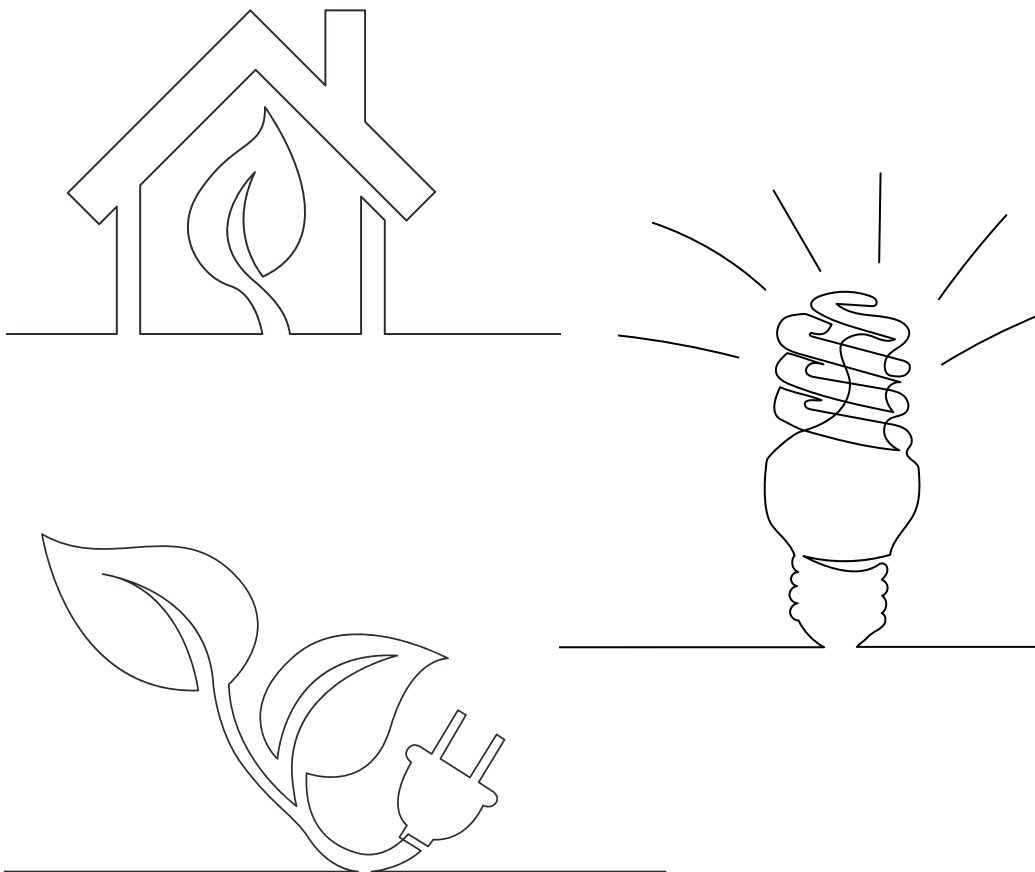
NOTA: no intente reparaciones a menos que esté calificado y, si aún está arrendando, pida autorización a su casero.

Haga que su casa sea eficiente energéticamente

El mantenimiento de su casa también incluye hacer que su casa sea eficiente energéticamente. La Extensión Cooperativa de Virginia proporciona una variedad de consejos de ahorro de energía a través de su "Serie de energía".

Hay información disponible sobre calafateo, burletes, aislamiento, control de humedad, aire acondicionado y otros temas que pueden ahorrar energía, así como dinero. Visite su sitio web en ext.vt.edu.

Para obtener más ideas sobre ahorro de energía, consulte el Capítulo 3 de este libro.



Conozca su comunidad

Como propietario de una vivienda, ahora usted tiene un genuino interés en su comunidad.

Familiarícese con los recursos y servicios proporcionados en su área. Es importante para la salud y seguridad de su familia y para ayudarlo a mantener la inversión de su vivienda.

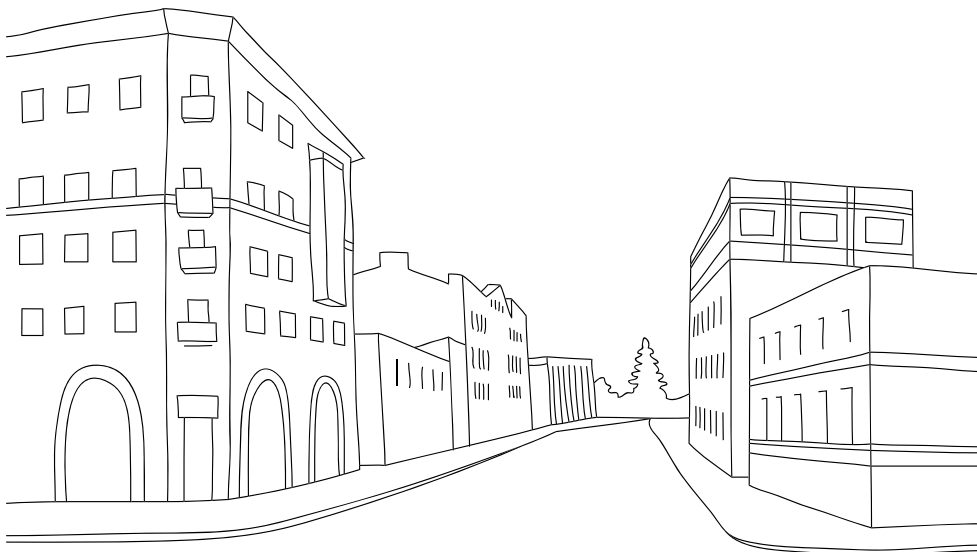
Asegúrese de conocer la disponibilidad de servicios en su ciudad y condado, entre ellos:

- Policía.
- Estación de bomberos.
- Centro médico, hospitales, médicos locales.
- Instalaciones de emergencia.
- Recolección de basura.
- Sitio de registro de votantes.
- Sucursal del DMV (Departamento de Vehículos Motorizados).

También debe asegurarse de entender los códigos de su ciudad y condado y cualquier regulación relacionada con la ocupación, cuidado del césped y estacionamiento.

CONSEJO EXPERTO

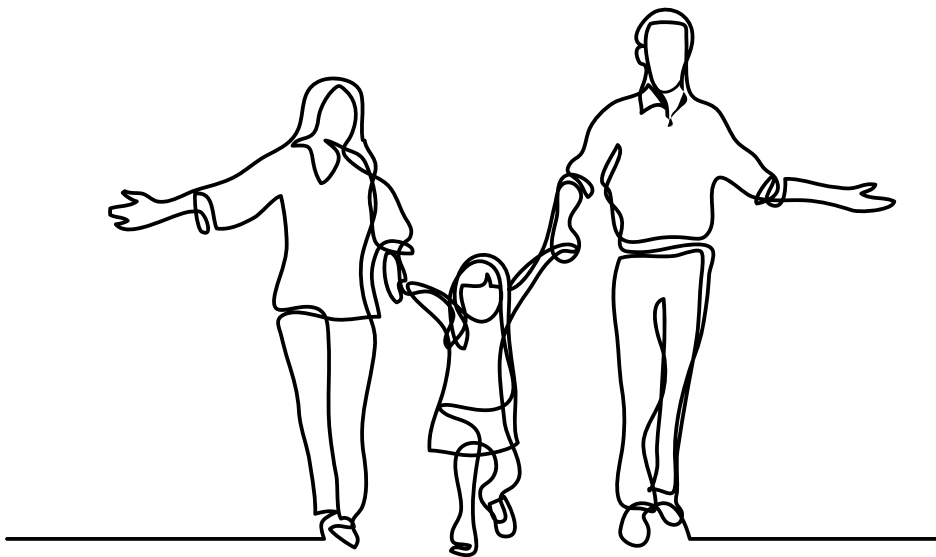
Si usted vive en un desarrollo planificado de unidades o paga cuotas de la asociación de propietarios de vivienda, asegúrese de entender completamente sus responsabilidades, como requisitos específicos acerca de la apariencia exterior de su casa o las restricciones sobre actividades ruidosas.



Disfrute y cuide de su gran inversión

Como puede ver, ser propietario de una vivienda viene con una multitud de nuevas responsabilidades. Como propietario de vivienda, usted deberá controlar continuamente su Plan de gastos y ahorros y manejar su crédito con prudencia. También necesitará un plan para gestionar y pagar el mantenimiento de los sistemas, estructura y apariencia de su casa.

Una casa puede ser la compra más grande que hará en toda su vida, por lo que cuidar de su inversión es esencial. Al tomar esta clase y avanzar a través de este manual, usted ha dado un paso importante en prepararse para las múltiples responsabilidades así como las múltiples satisfacciones de ser propietario de una vivienda.



En este capítulo, usted aprendió:

- Por qué necesita mantenerse encarrilado en sus finanzas.
- Cómo mantener la eficiencia energética de su casa.
- Qué tan importante es el mantenimiento de su nueva casa.

Examen del Capítulo 8

- 1. Seleccione las razones por las que puede ocurrir una ejecución hipotecaria.**
 - A. El propietario está atrasado 15 días en un pago de la hipoteca.
 - B. El prestamista hipotecario desea vender la propiedad para obtener una ganancia.
 - C. El propietario de una vivienda deja de hacer sus pagos hipotecarios, pago de impuestos, las deudas de la asociación de propietarios de vivienda o los pagos de otros gravámenes sobre la propiedad.

- 2. Elija los pasos a seguir si usted no puede pagar su hipoteca.**
 - A. Desocupar su propiedad y permitir que el prestamista maneje cualquier problema.
 - B. Comunicarse con su prestamista, hablar con un asesor de vivienda de buena reputación, responder las cartas y las llamadas y permanecer en la casa.
 - C. Colocar un letrero de "Prohibido el paso" en la propiedad para evitar cualquier inspección del prestamista.

- 3. Seleccione alternativas a la ejecución hipotecaria para las cuales un prestatario puede calificar.**
 - A. Restablecimiento, indulgencia especial por mora, modificación de hipoteca o venta previa a la ejecución hipotecaria.
 - B. Omisión de pagos hasta que otras deudas hayan sido pagadas.
 - C. Acordar realizar un pago cuando usted (el prestatario) reciba su próximo cheque de pago.

- 4. Elija las acciones a tomar cuando reciba ofrecimientos por teléfono y correo relacionados con deudas.**
 - A. Comunicarse con un asesor de vivienda de buena reputación para discutir ofertas y siempre leer la letra pequeña.
 - B. Considerar ofertas como oportunidades para consolidar todas las deudas en un solo pago, a pesar de que la tasa puede ser mayor.
 - C. Proporcionar información falsa al prestamista para calificar para la oferta.

- 5. ¿Qué puede causar una ejecución hipotecaria?**
 - A. El propietario está atrasado 15 días en un pago de la hipoteca.
 - B. El prestamista hipotecario desea vender la propiedad para obtener una ganancia.
 - C. El propietario de una vivienda deja de hacer sus pagos hipotecarios, pago de impuestos, las deudas de la asociación de propietarios de vivienda o los pagos de otros gravámenes sobre la propiedad.

6. No es necesario que los propietarios de vivienda sigan manteniendo los planes de gastos y ahorros una vez que se hayan establecido en sus nuevos hogares.

Verdadero Falso

7. Un buen sistema de mantenimiento de registros ayudará con la gestión de las obligaciones financieras y cuando se prepare para declarar impuestos.

Verdadero Falso

8. Un plan de ahorro activo ayudará a pagar las futuras necesidades de mantenimiento de la vivienda y a evitar grandes compras a crédito.

Verdadero Falso

9. El mantenimiento de la vivienda es el trabajo de rutina necesario para mantener su hogar en buen estado de funcionamiento.

Verdadero Falso

10. Las mejoras en el hogar generalmente son trabajos opcionales que agregan valor a la casa.

Verdadero Falso

11. Dado que un propietario puede comunicarse con un contratista para el mantenimiento, no es necesario comprender los posibles elementos de mantenimiento en el hogar.

Verdadero Falso

12. Una inspección y contrato contra termitas son gastos innecesarios para un nuevo propietario de vivienda.

Verdadero Falso

13. Un propietario siempre debe tener un suministro de artículos a la mano para atender las necesidades básicas de mantenimiento.

Verdadero Falso

14. El mantenimiento de su casa incluye hacer que su casa sea eficiente energéticamente.

Verdadero Falso

15. Un propietario de vivienda siempre debe estar enterado de los servicios y recursos en su comunidad.

Verdadero Falso

Clave de respuestas:

1. C	5. C	9. Verdadero	13. Verdadero
2. B	6. Falso	10. Verdadero	14. Verdadero
3. A	7. Verdadero	11. Falso	15. Verdadero
4. A	8. Verdadero	12. Falso	

Glosario de términos hipotecarios

Capítulo 9

A

Acuerdo entre el comprador y el corredor

Un acuerdo exclusivo que establece los deberes y obligaciones tanto del agente como del comprador, incluyendo las relaciones con la agencia, las tarifas incluyendo las comisiones, la fecha de terminación y el alcance de los deberes.

Administración Federal de Vivienda (FHA)

Una agencia federal dentro del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) que proporciona seguro hipotecario para las hipotecas residenciales y establece estándares de construcción y suscripción.

Alerta de fraude

Se pone en su perfil de crédito por parte de las agencias de informe crediticio, a solicitud de usted, para que sea más difícil que otra persona obtenga crédito a su nombre. Alerta a los acreedores para que sigan ciertos procedimientos para protegerlo.

Amortización

Reembolso de la deuda hipotecaria con pagos periódicos iguales a capital e intereses, calculados para saldar la obligación al final de un plazo fijo.

Análisis comparativo del mercado

Un informe que proporciona datos sobre propiedades recientemente vendidas en el área circundante que son similares en tamaño, características, construcción, etc., a la propiedad que está considerando.

Asesor de vivienda certificado

Un profesional capacitado que educa a los consumidores acerca de la compra, financiación, mantenimiento y protección de su vivienda.

Asociación de condominio

Una asociación de propietarios de unidades en una edificación de condominios. Ellos eligen la junta de directores, quienes manejan el mantenimiento y reparación de las áreas comunes, las disputas entre propietarios de unidad, el cumplimiento de las reglas y regulaciones de la comunidad y las tarifas del condominio.

Asociación de propietarios de vivienda (HOA)

Una organización de propietarios de vivienda de una subdivisión particular que establece reglas y reglamentos para una comunidad y proporciona una base común para preservar, mantener y mejorar sus viviendas y su propiedad.

Avalúo

Una estimación formal escrita del valor actual de mercado de una vivienda. También se refiere al proceso por medio del cual se obtiene una estimación del valor.

B

Búsqueda del título

Un examen de los registros públicos, leyes y decisiones judiciales para asegurar que ninguna otra persona diferente al vendedor tiene un derecho válido sobre la propiedad, y para divulgar los hechos pasados y actuales con relación a la tenencia de la propiedad.

C

Capital

El saldo original de dinero prestado, excluyendo los intereses. También, el saldo remanente del préstamo, excluyendo los intereses.

Capital o patrimonio neto

La diferencia entre el valor de una casa y el monto aún adeudado sobre la hipoteca.

Certificado de crédito hipotecario (MCC)

Un crédito dólar por dólar contra una responsabilidad de impuestos federales sobre ingresos de un comprador de vivienda elegible. Es equivalente al 10 por ciento del interés hipotecario anual que se paga durante la vida de la hipoteca del comprador, siempre y cuando el comprador viva en la casa.

Certificado de titulación

Un documento que establece el nombre del propietario legal de una casa, el cual a menudo proporciona una descripción legal de la propiedad.

Cierre

La entrega de una escritura, ajustes financieros, la firma de notas y el desembolso de los fondos necesarios para consumar una venta o una transacción de préstamo.

Cláusula de aceleración

Una cláusula en la escritura de fideicomiso o hipoteca que acelera el tiempo del vencimiento de la deuda. Por ejemplo, la mayoría de las escrituras de fideicomiso o hipotecas contienen una disposición de que la nota o pagaré debe volverse exigible inmediatamente al momento de la venta o transferencia del título del terreno o en el momento del incumplimiento en un pago de capital o intereses.

Cláusula de cancelación

Una cláusula en el contrato o el arrendamiento por la que a cualquiera de las partes se le permite terminar el contrato o el arrendamiento cuando ocurran un conjunto específico de condiciones establecidas en la cláusula. Por ejemplo, si los compradores no están seguros de si pueden obtener la hipoteca, insistirían en esta cláusula para protegerse en caso de que no se les otorgue la hipoteca.

Comisión

El porcentaje del precio de venta de la casa que se le paga al corredor del vendedor al cierre del préstamo.

Contingencias

Eventos condicionales que deben ocurrir antes del cierre el préstamo.

Contrato de venta

Un acuerdo escrito entre el comprador y el vendedor que establece los términos y condiciones de una venta o intercambio de propiedad.

Contrato ratificado

Cuando una oferta de compra es firmada por el comprador y el vendedor y se convierte en un documento vinculante legalmente.

Contrato

Un acuerdo entre dos partes para hacer o no hacer ciertas cosas en virtud de una consideración legal. Para que se pueda exigir su cumplimiento, los contratos deben ser por escrito y deben incluir una consideración (precio y términos), una descripción válida, lugar y fecha de entrega y todos los términos y cláusulas que se acordaron.

Corredor

Es el dueño de la agencia de bienes raíces y el responsable final de todas las transacciones.

Costos de cierre

Tarifas pagadas para efectuar el cierre de una hipoteca, como la tarifa de origen, puntos de descuento, tarifas de seguro de titulación, tarifas de medición y honorarios de abogado.

Crédito asegurado

Un préstamo que está respaldado por un aval para garantizar el pago del préstamo.

Crédito no asegurado

Un préstamo que no está respaldado por aval o garantía.

Cuenta de depósito en garantía

Una cuenta fiduciaria que mantiene el prestamista o administrador a nombre del prestatario para pagar los impuestos prediales y el seguro del propietario y de riesgos.

D

Depósito de buena fe (EMD)

El dinero depositado que los compradores entregan a los vendedores para demostrar que son serios acerca de la compra de la casa. Este dinero es aplicado al pago inicial si el contrato es aceptado.

Desarrollo rural de la USDA

Esta agencia federal proporciona financiación a agricultores y otros prestatarios calificados que no pueden obtener préstamos en otro sitio.

Día hábil (para la estimación de préstamo)

Cualquier día en que las oficinas del acreedor estén abiertas al público.

Día hábil (para otros propósitos; no incluye la estimación de préstamo)

Todos los días calendario excepto el domingo y los días festivos públicos legales.

Divulgación de cierre

Una divulgación para ayudar a los consumidores a entender todos los costos de la transacción de compra. La divulgación se debe proporcionar al consumidor tres días hábiles antes del cierre del préstamo.

Divulgación del vendedor

Un formulario exigido legalmente en el cual el vendedor debe divulgar cualquier defecto conocido de la casa.

E

Ejecución hipotecaria

Un procedimiento legal en el cual una propiedad hipotecada se vende para pagar la deuda pendiente en caso de incumplimiento.

Escritura

Un documento legal que traspa el título de un vendedor a un comprador, es registrado en la oficina del secretario local del circuito y es elaborado por el abogado o agente de liquidación del vendedor.

Escritura de fideicomiso

Un tipo de instrumento de seguridad en el cual el prestatario transfiere el título de la propiedad inmobiliaria a un tercero (fideicomisario) para que lo retenga en fideicomiso como garantía de seguridad para el prestamista. Tiene la condición de que el fideicomisario debe devolver el título cuando se haya pagado la deuda y, de suceder lo contrario, venderá la propiedad y pagará la deuda en caso de incumplimiento por parte del prestatario.

Estado de cuenta hipotecario anual

Informe al deudor hipotecario de los impuestos e intereses pagados durante el año y el saldo remanente de capital.

Estimación de préstamo

Una divulgación para ayudar a los consumidores a entender las características clave, los costos y los riesgos de un préstamo hipotecario. La divulgación se debe proporcionar a los consumidores a más tardar tres días hábiles después de que la solicitud del préstamo haya sido presentada.

Extracción (o búsqueda) del título

Un breve historial de la tenencia legal de una pieza de propiedad.

F**Fecha de madurez**

La fecha en que el endeudamiento de la hipoteca se completa si se paga de acuerdo con los términos de la nota o pagaré.

Financiación convencional

Financiación de hipoteca que no es asegurada o garantizada por una agencia gubernamental como HUD/FHA, VA o RHS.

Fondos recolectados

Los instrumentos financieros, como un cheque o una transferencia bancaria, que se ofrecen en el momento de la liquidación y que son tan buenos como el efectivo.

G

Garantía de vivienda

Una garantía que puede incluir electrodomésticos, sistemas de calefacción y enfriamiento, sistemas eléctricos y de plomería, etc. y proporciona reparaciones o reemplazos de los artículos garantizados que funcionen mal durante el periodo de cobertura.

Garantía sobre la tasa de interés

También se conoce como “garantizar”. Garantiza una tasa de interés específica durante cierto periodo.

Gastos prepagados

El depósito inicial en el momento del cierre para efectos de impuestos y seguro de riesgos, y los depósitos mensuales subsiguientes hechos al prestamista con ese propósito.

H

Hipoteca

Un gravamen o derecho de retención sobre la casa del prestatario que mantiene el prestamista. Asegura el pago de la nota y establece qué ocurre si los términos de la nota no se cumplen. Específicamente, le permite al prestamista acelerar la deuda y ejecutar la hipoteca sobre la propiedad en caso de incumplimiento. (Consulte también: Escritura de fideicomiso).

Hipoteca de tasa ajustable (ARM, por sus siglas en inglés)

Una hipoteca con una tasa de interés que puede ser aumentada o disminuida por el prestamista en ciertos puntos durante el plazo del préstamo, dependiendo de varios factores. La tasa de interés aplicada sobre el saldo pendiente varía a lo largo de la vida del préstamo.

Hipoteca eficiente energéticamente (EEM)

Una hipoteca “verde” que le da al prestatario la oportunidad de financiar mejoras rentables, ahorradoras de energía, como parte de una única hipoteca y de estirar las relaciones deuda contra ingreso sobre el préstamo.

HUD

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, una agencia del gobierno federal.

I**Incumplimiento de pago**

Falta de pago oportuno por parte de un prestatario en el marco de un acuerdo de préstamo.

Índice final

Indica qué porción de los ingresos mensuales del prestatario se utilizan para pagar las deudas mensuales, como préstamo de automóvil, tarjetas de crédito, etc.

Índice inicial

Un índice que indica qué porción del ingreso del prestatario es asignado a los pagos de la hipoteca. Se calcula como gastos de vivienda: pagos de hipoteca, impuestos prediales, etc. También se le conoce como índice de vivienda.

Información no pública

El primer nombre de un individuo o su primera inicial y el apellido vinculados a varios elementos personales adicionales que incluyen, entre otros: (1) número de Seguro Social; (2) número de licencia de conducir o número de la tarjeta de identificación estatal; o (3) número de cuenta o número de tarjeta de crédito o débito, en combinación con cualquier código de acceso o contraseña que permitiría el acceso a la cuenta financiera de una persona.

Informe crediticio

Un informe a un prestamista prospectivo sobre la situación crediticia de un prestatario prospectivo, que se utiliza para ayudar en la determinación de la solvencia crediticia.

Ingreso mensual bruto

El monto total que el prestatario gana por mes antes de que se deduzcan los gastos.

Interés por día

Ajuste del interés diario calculado desde la fecha del cierre del préstamo hasta el final de ese mes.

J**Juicio de deficiencia**

Un gravamen o derecho de retención contra su vivienda por parte de un acreedor que puede convertirse en una ejecución hipotecaria.

L

Ley de la Verdad en el Préstamo

Una ley federal que exige la divulgación de las tasas porcentuales anuales a los compradores de vivienda poco después de que soliciten un préstamo.

Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA)

Un estatuto y reglamento federal, publicado por HUD, que rige las prácticas y divulgaciones de préstamo sobre bienes raíces. Sus características principales tienen que ver con la provisión de una estimación de buena fe de los costos de liquidación del préstamo y la provisión del folleto de liquidación del HUD dentro de los tres días siguientes a la presentación de una solicitud de préstamo.

Límite de reparación

Un monto en dólares en reparaciones, especificado en el contrato de compra, que el vendedor ha acordado reparar.

Liquidación

El cierre de un préstamo hipotecario.

Lista escrita de proveedores de servicio

Una divulgación que proporciona a los consumidores una lista de los proveedores de servicio que un prestatario puede buscar. Esta divulgación enumera por lo menos uno de los proveedores disponibles por servicio e incluye el tipo de servicio, el costo estimado y la información de contacto del proveedor. El documento también establece que el prestatario puede seleccionar cualquiera de los proveedores listados o elegir un proveedor diferente, aunque no esté incluido en la lista.

M

Medición

Una medición del terreno, preparada por un topógrafo registrado, que muestra la ubicación del terreno con referencia a puntos conocidos, sus dimensiones y la ubicación y dimensiones de cualquier mejora.

Monto de préstamo preaprobado

El monto de dinero que un prestamista ha aprobado prestar, con base en la verificación del ingreso.

N

Nota de escritura de fideicomiso

Un gravamen o limitación contra su casa que retiene el prestamista y que asegura el pago de la nota o pagaré, y establece qué ocurrirá si los términos de la nota no se cumplen.

Nota o pagaré

La promesa de pago del prestatario. La nota o pagaré establece los términos incluyendo el monto del préstamo, la fecha en que se deben hacer los pagos, la tasa de interés, el plazo, las sanciones por pago tardío, el prepagado y los procedimientos por incumplimiento.

O**Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB)**

El congreso estableció la oficina CFPB en 2011 para proteger a los consumidores al implementar las leyes financieras federales para el consumidor. CFPB escribe reglas, supervisa las compañías y hace cumplir las leyes federales de protección financiera para el consumidor; restringe acciones o prácticas injustas, engañosas o abusivas; recibe las quejas del consumidor; promueve la educación financiera; investiga el comportamiento de los consumidores; vigila los mercados financieros en busca de nuevos riesgos para los consumidores; hace cumplir las leyes que vuelven ilegal la discriminación y otro tratamiento injusto en la financiación al consumidor.

P**Pago inicial**

La diferencia entre el precio de venta del inmueble y el monto de la hipoteca.

Pago total de intereses (TIP)

El monto total de los intereses que un consumidor pagará durante el plazo del préstamo, expresado como porcentaje del monto del préstamo.

PICA (Adenda de contingencia de inspección de la propiedad)

Una contingencia de inspección que permite que el comprador de un inmueble opte por excluirse de un acuerdo de compra si llega a encontrar defectos materiales en la propiedad.

PICRA (Adenda de remoción de contingencia de inspección de la propiedad)

Contiene una lista de reparaciones o artículos que el comprador desea que el vendedor atienda para que la contingencia de inspección sea removida.

PITI

Siglas en inglés de capital, interés, impuestos y seguro. También se le llama gasto de vivienda mensual.

Preaprobación

Proviene de su prestamista y se determina después de la revisión de sus ingresos, empleo y otra información relevante. También es una excelente herramienta de negociación al presentar una oferta por una casa.

Precalificación

Una estimación de la capacidad de compra de un prestatario con base en su declaración verbal de ingreso y nivel de deuda.

Prepago

Se le puede permitir al comprador que pague por completo el saldo de la hipoteca antes de su madurez sin sanción. En ocasiones, el comprador puede decidir refinanciar a una tasa más baja o saldar completamente la hipoteca antes de que se venza.

Prestamista u originador del préstamo

La persona responsable de recolectar toda la información financiera de usted y asegurarse de que su solicitud de préstamo esté lista para ser revisada.

Préstamo de interés fijo

Un tipo de préstamo en el cual la tasa de interés permanece igual durante la vida del préstamo.

Préstamo de VA

Un préstamo a largo plazo, con un pago inicial bajo o sin pago inicial, garantizado por el Departamento de Asuntos de Veteranos (VA). Restringido a individuos calificados por servicio militar u otro derecho.

Préstamo predatorio o abusivo

Prácticas injustas o engañosas, tales como pagos globales finales y refinanciación reiterada del préstamo, que afectan negativamente al prestatario.

Préstamos de desarrollo rural

Préstamos hipotecarios que exigen una tarifa de garantía de 3.5 % del monto del préstamo. Esta tarifa puede ser financiada.

Préstamos jumbo

Un préstamo convencional que tiene límites de préstamo no conformes y en el que el precio de la vivienda excede los límites federales de préstamo. Los préstamos jumbo no son elegibles para ser adquiridos o garantizados por Fannie Mae o Freddie Mac.

Prestatario

Es quien recibe fondos en la forma de un préstamo con la obligación de reembolsar el préstamo en su totalidad con intereses.

Prima de seguro hipotecario (MIP)

Una prima inicial del 1 % del monto del préstamo, además de la prima mensual. La prima MIP puede ser financiada dentro del préstamo.

Procesador del préstamo

Maneja el procesamiento del préstamo y es el responsable de reunir toda la documentación necesaria para los archivos, incluso ordenar el avalúo, y asegurarse de que se sigan todos los pasos.

Puntaje crediticio

Un número entre 300 y 850 que representa el riesgo de prestarle dinero a un prestatario.

Puntos de descuento

Los intereses iniciales que se pagan como parte de los costos de cierre. Un punto es equivalente al 1 % del monto del préstamo.

Puntos de descuento de la hipoteca

Los puntos son un cargo de una sola vez realizado por una institución prestamista. Un punto equivale al 1 % del monto del préstamo.

R**REALTOR®**

Una persona licenciada para vender y/o alquilar propiedades inmobiliarias, actuando como agente de otras personas, y quien es miembro de una junta estatal de bienes raíces afiliada con la Asociación Nacional de Realtors (NAR). REALTOR® es una marca registrada de la NAR.

Relación deuda contra ingreso

La relación, expresada como porcentaje, que resulta cuando la obligación de pagos mensuales de un prestatario en deudas a largo plazo se divide entre su ingreso mensual bruto. También se le conoce como índice final.

S**Seguro del propietario de vivienda**

Una póliza que asegura contra peligros múltiples, comúnmente llamada póliza paquete, y que está disponible para los propietarios de viviendas privadas. Hay amplias variaciones en la cobertura de tales pólizas, las cuales por lo general aseguran la vivienda y su contenido.

Seguro de titulación

Una póliza, usualmente emitida por una compañía de seguros de titulación, que asegura al comprador de una vivienda contra errores en la búsqueda del título. El costo de la póliza por lo general va en función del valor de la propiedad y a menudo corre a cargo del comprador y/o el vendedor.

Seguro de titulación del propietario

Una póliza, usualmente emitida por una compañía de seguros de titulación, para proteger al propietario de vivienda al asegurar que la propiedad que se está comprando está libre de todo defecto, limitaciones y gravámenes.

Seguro hipotecario

Una póliza que le permite a los prestamistas hipotecarios recuperar parte de sus pérdidas financieras si el prestatario incumple con el préstamo.

Seguro hipotecario privado (PMI)

Seguro emitido por una compañía privada que protege al prestamista hipotecario contra pérdidas financieras ocasionadas por el incumplimiento del prestatario sobre la hipoteca.

Servicio de listado múltiple (MLS)

Una base de datos computarizada de las propiedades disponibles para la venta.

Solicitante

Persona que solicita un préstamo hipotecario (el deudor hipotecario potencial).

Solicitud

Formulario utilizado para registrar la información pertinente con relación a un deudor hipotecario prospectivo (el prestatario). Este formulario es utilizado para evaluar al solicitante en términos de situación e historial crediticios, potencial de ingresos, capacidad de pagar un préstamo de bienes raíces y descripción de la propiedad que va a ser entregada como garantía.

Suscripción

La decisión de si se hace un préstamo a un comprador de vivienda potencial con base en el crédito, empleo, activos y otros factores, y la asociación de este riesgo con una tasa y plazo apropiados o con el monto del préstamo.

Suscriptor

La persona que revisa toda la documentación en una solicitud de préstamo y da la aprobación final del préstamo.

T

Tarifa de origen

La tarifa que el prestamista cobra a un prestatario por preparar los documentos, realizar las verificaciones de crédito, inspeccionar y algunas veces avaluar la propiedad. Usualmente esta equivale al 1 % del monto del préstamo.

Tasa de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés)

El cargo financiero, expresado en tasa anual, que se paga sobre un préstamo.

Tenencia conjunta

La propiedad de un inmueble durante la vida de dos o más personas, cada una teniendo un interés indivisible. Si una de las partes muere, los sobrevivientes automáticamente reciben su interés en la propiedad.

TILA-RESPA Regla de divulgación integrada (TRID)

La regla de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) que integró las divulgaciones previas del consumidor. La regla proporciona detalles sobre cómo los nuevos formularios (estimación de préstamo y divulgación de cierre) deben ser llenados y utilizados.

Título

Evidencia escrita del derecho a una propiedad o de la titularidad de la misma. En el caso de los bienes raíces, la evidencia documental de propiedad es la escritura de titulación que especifica quién tiene el derecho sobre el patrimonio legal y el historial de propiedad y transferencias. El título puede ser adquirido a través de compra, herencia, regalo o ejecución de una hipoteca.

V**Valor del mercado**

El precio más alto que un comprador, y el precio más bajo que un vendedor, aceptará; ninguno se ve obligado a vender o comprar.

Verificación de depósito (VOD)


Un formulario que solicita y asegura las verificaciones de los montos depositados en instituciones financieras. Cuando una institución depositaria también es el acreedor del solicitante, el formulario VOD verifica la obligación.

Verificación de empleo

Un formulario que solicita y asegura documentación del historial laboral de un solicitante de hipoteca y/o su ocupación para ayudar en la investigación de crédito que realiza el prestamista.



601 South Belvidere Street
Richmond, VA 23220

Número de teléfono principal de Virginia Housing	877-843-2123
Oficina del Suroeste de Virginia	800-447-5145
Español	877-843-2123
 Virginia Relay Partner	711 (in Virginia) 800-828-1140
Sitio web	VirginiaHousing.com



Virginia Housing no discrimina con base en la raza, color, religión, sexo, edad, nacionalidad de origen, estatus familiar o discapacidad.

La información contenida en este documento (que incluye pero no se limita a una descripción de Virginia Housing y sus programas y productos de préstamo, criterios de elegibilidad, tasas de interés, tarifas y todos los demás términos de préstamo) está sujeta a cambios sin previo aviso.