# Su conjunto de herramientas para préstamos hipotecarios

## Guía paso a paso



Oficina para la Protección Financiera del Consumidor

# ¿Cómo puede este conjunto de herramientas ayudarle?

Comprar una vivienda es emocionante y, seamos sinceros, complicado. Este folleto es un conjunto de herramientas que puede ayudarle a tomar mejores decisiones a lo largo de su camino de ser propietario de una vivienda.

## Al terminar este conjunto de herramientas:


- Usted sabrá los pasos más importantes que debe tomar para **conseguir la mejor hipoteca** para su situación ..... Sección 1: Página 1
- **Entenderá mejor sus costos de cierre** y lo que se necesita para adquirir una vivienda ..... Sección 2: Página 15
- Verá algunas maneras de **ser un exitoso propietario de vividenda** ..... Sección 3: Página 24


## Cómo usar el conjunto de herramientas:



El símbolo de ubicación lo orienta sobre dónde se encuentra usted en el proceso de adquisición.



El lápiz le indica de sacar su lápiz o bolígrafo para encerrar, marcar or rellenar con números.



La lupa destaca consejos para ayudarle a investigar más para encontrar información importante.



La burbuja de diálogo muestra temas de conversación para hablar con otras personas y recopilar más datos.

### Acerca del CFPB

La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor es un organismo federal que ayuda a que los mercados financieros del consumidor funcionen, al hacer normas más eficaces, al hacer cumplir las normas de manera más coherente y justa.

¿Tiene preguntas acerca de un problema o producto financiero del consumidor común? Puede encontrar respuestas visitando consumerfinance.gov (en inglés). Tiene problemas con una hipoteca, préstamo estudiantil u otro producto o servicio financiero? Usted puede presentar una queja ante el CFPB. Remitiremos su queja a la empresa y trabajaremos para obtener una respuesta de ella. Consulte la contraportada para obtener más información sobre cómo presentar una queja o llámenos al (855) 411-2372.

**Este folleto se creó para cumplir con la ley federal de conformidad con 12 U.S.C. 2604, 12 CFR 1024.6, and 12 CFR 1026.19(g).**

# Eligiendo la mejor hipoteca para usted

Está empezando a buscar una hipoteca o desea confirmar que tomó una buena decisión.

Para sacar el máximo provecho de su hipoteca, necesita decidir lo que funciona para usted y luego averiguar y comparar para encontrarla. En esta sección, encontrará ocho pasos para hacer las cosas bien.

**EN ESTA SECCIÓN**


1. Defina qué significa asequible para usted
2. Entienda su crédito
3. Escoja el tipo de hipoteca que funciona para usted
4. Elija el pago inicial adecuado para usted
5. Entienda la correspondencia entre puntos y tasa de interés
6. Averigüe y compare con varios prestamistas
7. Elija su hipoteca
8. Evite las trampas y maneje los problemas


## 1. Defina qué significa asequible para usted

Sólo usted puede decidir con qué cantidad de pago de su vivienda se siente cómodo. En la mayoría de los casos, su prestamista puede considerar sólo si usted es capaz de pagar su hipoteca, no si usted se siente cómodo pagando su préstamo. Con base en su situación financiera completa, piense en si quiere asumir el pago hipotecario más los demás costos de la propiedad de la vivienda como electrodomésticos, reparaciones y mantenimiento.

**LA CONVERSACIÓN**

Pregúntele a su cónyuge, un ser querido o amigo sobre lo que significa asequible para usted:

**"¿Qué es más importante: una vivienda más grande con una hipoteca más grande o más flexibilidad financiera?"**

**"¿Cuánto queremos presupuestar para todos los gastos mensuales de la vivienda, incluidas reparaciones, mobiliario y electrodomésticos nuevos?"**

**"¿Qué significará un pago hipotecario comparado con otras metas financieras?"**

## Asegúrese de incluir el seguro de vivienda en su presupuesto

El seguro de vivienda está diseñado para protegerle de gastos elevados de reparación o reconstrucción de su casa en caso de daños. Las inundaciones, los incendios, las sequías y otros riesgos relacionados con el clima representan una amenaza para los propietarios. La intensidad y frecuencia de estos riesgos han aumentado, lo que implicaría una mayor probabilidad de daños y un posible incremento en el costo de su seguro.

Por lo general, la entidad que le otorga la hipoteca exige que su propiedad esté asegurada. El contrato hipotecario que usted firma podría darle el derecho al prestamista de comprarle un seguro y cobrarle el costo correspondiente. Esta práctica se conoce como seguro impuesto por el prestamista (**force-placed insurance** o **lender-placed insurance**). Por lo regular, esta póliza solo protege al prestamista y no a usted, además su costo puede ser mucho más alto de lo que podría pagar habitualmente por un seguro.

Algunos de los principales sitios web inmobiliarios ya incluyen información sobre el riesgo de inundación y otros peligros en sus listados de propiedades. Sin embargo, los daños sufridos por inundaciones anteriores pueden pasar desapercibidos, resultar costosos de reparar y ser un indicio de riesgos futuros. Su estado puede que exija la divulgación de información acerca de inundaciones ocurridas en el pasado en la propiedad. Antes de elegir una vivienda, verifique los riesgos. Puede consultar información sobre comunidades específicas utilizando la herramienta “Resilience Analysis and Planning Tool” de FEMA (**fema.gov/emergency-managers/practitioners/resilience-analysis-and-planning-tool**, en inglés) and "Wildfire Risk to Communities" del USDA (**wildfirerisk.org**, en inglés).

## CONOZCA SUS NÚMEROS

*Calcule el pago hipotecario que puede asumir rellenando las hojas de cálculo siguientes:*

Piense en cómo es un préstamo hipotecario asequible para usted. Estas hojas de cálculo pueden ayudar. En primer lugar, calcule su pago hipotecario mensual total. En segundo lugar, mire el porcentaje de sus ingresos que se destinará a su pago hipotecario mensual. En tercer lugar, mire cuánto dinero tendrá disponible para gastar para el resto de sus gastos mensuales.

### Paso 1. Calcule el pago hipotecario mensual total sumando los siguientes elementos

Su **pago hipotecario mensual total** es algo más que solo su hipoteca. Ser dueño de una vivienda incluye otros gastos. Comience con los cálculos y haga ajustes sobre la marcha.

| | ESTIMACIÓN MENSUAL |
|---|---|
| **Capital e interés (P&I por sus siglas en inglés)**<br>El pago de su capital e intereses depende de la cantidad de su préstamo hipotecario, la tasa de interés y el número de años que se necesita para pagar el préstamo. **Capital** es la cantidad que paga cada mes para reducir el saldo del préstamo. **Interés** es la cantidad que paga cada mes por pedir dinero prestado. En Internet, están disponibles muchas calculadoras de capital e intereses. | $ _____ |
| **Seguro hipotecario**<br>A menudo se requiere un seguro hipotecario para los préstamos con menos de un pago inicial del 20%. | + $ _____ |
| **Impuestos a la propiedad**<br>El asesor local o la oficina de auditoría pueden ayudarle a calcular los impuestos a la propiedad en su zona. Si conoce la cantidad anual, divídala por 12 y escriba la cantidad mensual. | + $ _____ |
| **Seguro de propiedad de la vivienda**<br>Usted puede llamar a uno o más agentes de seguros para obtener una estimación de las viviendas en su zona. Pregunte si se requiere un seguro contra inundaciones. | + $ _____ |
| **Tarifas de la asociación de propietarios de vivienda o condominio, si se aplican**<br>Los condominios y otras comunidades planificadas a menudo exigen tarifas de la asociación de propietarios de vivienda (HOA, por sus siglas en inglés). | + $ _____ |
| **Mi pago hipotecario mensual total estimado** | = $ 0 _____ |

### Paso 2. Calcule el porcentaje de sus ingresos empleados en su pago hipotecario mensual

Calcule el porcentaje del total de sus ingresos mensuales que se destina a su pago hipotecario mensual total cada mes. Una regla de oro de los préstamos hipotecarios es que su pago hipotecario mensual total debe ser igual o inferior al 28% de sus ingresos mensuales totales antes de impuestos. Los prestamistas podrían aprobarle un monto mayor o menor, según su situación financiera general.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| $ 0 | ÷ | $ | × 100 | = | % | |
| Mi pago hipotecario mensual total estimado (del paso 1) | | Mi ingreso mensual total *antes* de impuestos | | | Porcentage de mis ingresos destinado al pago hipotecario cada mes | |

### Paso 3. Calcule lo que queda después de restar sus deudas mensuales

Para determinar si usted se siente cómodo con su pago hipotecario mensual total, calcule la cantidad de su ingreso que queda después de pagar su vivienda, más sus otras deudas mensuales.

| | |
|---|---|
| **El total de ingresos mensuales *después* de impuestos** | $ |
| Mi pago hipotecario mensual total estimado (del paso 1) | – $ 0 |
| Pago(s) mensual(es) de automóvil | – $ |
| Pago(s) mensual(es) de préstamos estudiantiles | – $ |
| Pago(s) mensual(es) de tarjeta de crédito | – $ |
| Otros pagos mensuales, como manutención infantil o pensión alimenticia | – $ |
| **Ingreso mensual total menos todos los pagos de deudas**<br>Este dinero debe cubrir los servicios públicos, alimentos, cuidado de niños, seguros de salud, reparaciones y todo lo demás. Si esto no es suficiente, considere opciones, como la compra de una vivienda menos costosa o el pago de las deudas. | = $ 0 |

### Paso 4. Su elección

Me siento cómodo con un pago hipotecario mensual total de: $ 0

## 2. Entienda su crédito

Su crédito, sus puntajes de crédito y qué tan sabiamente usted hace averiguaciones y comparaciones de un préstamo que mejor se adapten a sus necesidades tienen un impacto significativo en la tasa de interés de su hipoteca y los cargos que paga. Para mejorar su crédito y sus posibilidades de obtener una mejor hipoteca, póngase al día en sus pagos y continúe al día. Alrededor del 35% de sus puntajes de crédito se basan en si usted paga o no sus cuentas a tiempo. Alrededor del 30% de sus puntajes de crédito se basan en la cantidad de deudas que tiene. Por eso debería considerar el pago de algunas de sus deudas.

**CONSEJO**

Tenga cuidado de hacer compras grandes a crédito antes de cerrar la compra de su vivienda. Incluso la financiación de una nevera nueva podría hacer más difícil que usted pueda obtene una hipoteca.

**CONSEJO**

Corregir errores en su informe de crédito puede aumentar su puntaje en 30 días o menos. Es buena idea corregir errores antes de solicitar una hipoteca.

### INICIADOR DE INVESTIGACIONES

- ☐ Dé un vistazo a las tasas de interés y asegúrese de que está recibiendo el crédito que ha ganado.
- ☐ Obtenga su informe de crédito en annualcreditreport.com (página en inglés) y compruebe si hay errores. Si encuentra errores, envíe una solicitud para cada una de las compañías de crédito para pedirles que corrijan el error. Para obtener más información sobre cómo corregir errores en su informe de crédito, visite consumerfinance.gov/askcfpb (en inglés).
- ☐ Para más información sobre los préstamos hipotecarios y el crédito, visite consumerfinance.gov/buying-a-house (en inglés).

### AHORA

- Solicitar un crédito con un puntaje crediticio alto generalmente significa que se le ofrecerán tasas de interés más bajas y que, por lo general, habrán más prestamistas entre los cuales puede elegir.
- La mayoría de los modelos de calificación crediticia son diseñados para que pueda adquirir una hipoteca en un plazo determinado, generalmente entre 14 y 45 días, con un impacto nulo o leve en su calificación. Si usted compara hipotecas fuera de este período, cualquier cambio provocado por las comparaciones debería ser leve, lo que significa un precio pequeño a pagar por ahorra.

### EN EL FUTURO

- Si usted trabaja en mejorar su crédito y esperar para comprar una vivienda, es probable que ahorre dinero. Algunas personas que mejoran su crédito ahorran $50 o $100 en un pago mensual típico de hipoteca.
- Un consumidor medio que adopta hábitos saludables de crédito, tales como pagar facturas a tiempo y pagar tarjetas de crédito en su totalidad, podría mejorar el puntaje de crédito en tres meses o más.

### SU ELECCIÓN: *Marque uno*

☐ Voy a seguir adelante con el crédito que tengo.

**O**

☐ Voy a esperar unos meses más y trabajar para mejorar mi crédito.

## 3. Escoja el tipo de hipoteca—fija o ajustable—que funcione para usted

Con una **hipoteca de tasa fija**, el pago de capital e interés permanece igual durante el tiempo que usted tenga su préstamo.

- Considere una hipoteca de tasa fija si desea un pago predecible.
- Usted puede refinanciar más tarde si las tasas de interés bajan o su crédito o situación financiera mejora.

Una **hipoteca de tasa ajustable** (ARM, por sus siglas en inglés) es una tasa de interés que cambia, o se "ajusta", a lo largo del préstamo. Con un ARM, el pago inicial suele ser más bajo que el de un préstamo de tasa fija, pero la tasa y el pago pueden cambiar y aumentar rápidamente. Es importante comprender las ventajas y desventajas si se decide por una hipoteca de tasa ajustable.

**CONSEJO**

Muchos prestatarios con ARM subestiman qué tanto sus tasas de interés pueden subir.

- Su pago podría aumentar mucho, a menudo en cientos de dólares al mes.
- Asegúrese de que sabe cuál podría ser su pago máximo y que lo puede hacer.

¿Está planeando vender su casa dentro de un corto período de tiempo? Esa es una de las razones por que las algunas personas consideran una hipoteca de tasa ajustable. Pero, probablemente usted no debería contar con poder vender o refinanciar. Su situación financiera podría cambiar. El valor de las viviendas puede bajar o las tasas de interés subir.

Puede aprender más acerca de las ARM en el Manual del Consumidor sobre Hipotecas de Tasa Ajustable (consumerfinance.gov/learnmore)(en inglés) o visitando consumerfinance.gov/buying-a-house (en inglés).

**SU ELECCIÓN:** *Marque uno*

☐ Prefiero una hipoteca de tasa fija. **O** ☐ Prefiero una hipoteca de tasa ajustable.

### Compruebe las características de préstamos riesgosos

Es buena idea asegurarse de que está cómodo con los riesgos que está tomando con la compra de su vivienda. Puede averiguar si usted tiene ciertos tipos de características de préstamos riesgosos en la sección de Términos del préstamo en la primera página de su Estimado de Préstamo.

Un **pago global** es un pago grande que debe hacer, por lo general al final del período de amortización de su préstamo. Según los términos de su préstamo, el pago global podría ser tan grande como todo el saldo de su hipoteca.

El pago anticipado consiste en realizar pagos adicionales para reducir el saldo de su hipoteca antes de tiempo. Esto disminuye el costo total del préstamo y podría permitirle cancelar anticipadamente el seguro hipotecario privado y dejar de pagar la prima. Especialmente si

su pago inicial fue inferior al 20%, podría resultar conveniente realizar pagos adicionales para liquidar el préstamo más rápido. Sin embargo, algunos préstamos tienen una **multa por pago anticipado**, lo que significa que deberá pagar un cargo extra si refinancia o liquida el préstamo antes de lo previsto. La multa por pago anticipado podría aplicarse incluso si vende su vivienda.

**CONSEJO**

El pago anticipado es su decisión y puede realizarlo por su cuenta; no es necesario inscribirse en ningún programa ni pagar comisiones para implementarlo.

## 4. Elija el pago inicial adecuado para usted

El pago inicial es la cantidad que usted paga por la vivienda usted mismo. Usted paga un porcentaje del valor de la vivienda y pide prestado el resto a través de su préstamo hipotecario.

**SU ELECCIÓN:** *Marque uno*

| SU PAGO INICIAL | LO QUE ESO SIGNIFICA PARA USTED |
|---|---|
| ☐ Pagaré un 20% o más de inicial. | Un pago inicial del 20% o más probablemente ofrece las mejores tasas y la mayoría de las opciones. Sin embargo, piense dos veces si el pago inicial drena todos sus ahorros. |
| ☐ Pagaré entre 5% y 19% de inicial. | Es probable que tenga que pagar mayores tasas de interés o cargos. Muy probablemente los prestamistas exigen **un seguro hipotecario privado** (PMI, por sus siglas en inglés). El seguro hipotecario privado es una póliza de seguro que le permite realizar un pago inicial más bajo asegurando al prestamista contra pérdidas si usted no puede pagar su hipoteca.<br><br>Cuando escuche hablar de ofertas "sin seguro hipotecario privado o sin PMI" o "PMI pagado por el prestamista", eso no significa que no tengan costo. A menudo, estas ofertas de préstamo tienen tasas de interés más altas y algunas podrían requerir también que obtenga una segunda hipoteca. Asegúrese de entender los detalles. |
| ☐ No haré ningún pago inicial ni uno pequeño de menos del 5%. | Los programas de pagos iniciales bajos suelen ser más caros porque requieren un seguro hipotecario o una tasa de interés más alta. Al comparar las opciones, mire de cerca sus cargos totales, tasa de interés y pago mensual.<br><br>Pregunte acerca de los programas de préstamos como:<br>▪ Préstamos convencionales que pueden ofrecer opciones de pago inicial bajo.<br>▪ La FHA, que ofrece un programa de pago inicial del 3.5%.<br>▪ El VA, que ofrece una opción de cero pago inicial para los veteranos que cumplen los requisitos.<br>▪ El USDA, que ofrece un programa de cero pago inicial similar para los prestatarios elegibles en las zonas rurales. |

## 5. Entienda la correspondencia entre puntos y tasa de interés

**CONSEJO**

Un funcionario de préstamos no necesariamente averigua y hace comparaciones en su nombre o le proporcionará la mejor opción o el préstamo con menor costo.

Los **puntos** son un porcentaje de una cantidad de préstamo. Por ejemplo, cuando un funcionario de préstamos habla de un punto sobre un préstamo de $100,000, el funcionario de préstamos está hablando del uno por ciento del préstamo, lo que equivale a $1,000. Los prestamistas ofrecen diferentes tasas de interés sobre los préstamos con diferentes puntos. Hay tres opciones principales que usted puede tomar sobre los puntos. Puede decidir que no quiere pagar o recibir puntos en absoluto. Esto se llama un **préstamo de cero puntos**. Puede pagar puntos al cierre para recibir una tasa de interés más baja. O bien puede optar por hacer que le paguen puntos (también llamado **créditos de prestamista**) y utilizarlos para cubrir algunos de los costos de cierre.

El siguiente ejemplo muestra la correspondencia entre puntos como parte de los costos de cierre y las tasas de interés. En el ejemplo, usted recibe un préstamo de $180,000 y cumple los requisitos para un préstamo de tasa fija a 30 años a una tasa de interés del 5.0% con cero puntos. Las tasas disponibles actualmente pueden ser diferentes a las que se muestran en este ejemplo.

**COMPARE TRES SITUACIONES DE CÓMO LOS PUNTOS AFFECTAN LA TASA DE INTERÉS**

| **TASA** | **4.875%** | **5.0%** | **5.125%** |
|---|---|---|---|
| **PUNTOS** | **+0.375** | **0** | **-0.375** |
| **SU SITUACIÓN** | Usted planea mantener su hipoteca por un largo tiempo. Usted puede pagar más dinero en efectivo al cierre. | Usted está satisfecho con la tasa del mercado sin puntos en cualquier dirección. | Usted no quiere pagar mucho dinero por adelantado y puede pagar una hipoteca más grande. |
| **USTED PUEDE ELEGIR** | Pague puntos ahora y obtenga una tasa de interés más baja. Esto le ahorrará dinero a largo plazo. | Cero puntos. | Pague una tasa de interés más alta y obtenga un crédito de prestamista para parte o todos los costos de cierre. |
| **LO QUÉ ESO SIGNIFICA** | Usted puede estar de acuerdo en pagar $675 más en los costos de cierre, a cambio de una menor tasa de 4.875%.<br><br>**Ahora:** Usted **paga** $675<br><br>**Durante la vida del préstamo:** Paga $14 **menos** cada mes | Sin ajustes en una u otra dirección, es más fácil entender lo que está pagando y comparar precios. | Usted puede estar de acuerdo con una mayor tasa del 5.125%, a cambio de $675 para los costos de cierre.<br><br>**Ahora:** Usted **recibe** $675<br><br>**Durante la vida del préstamo:** Paga $14 **más** cada mes |

## 6. Averigüe y compare con varios prestamistas

Usted ha descubierto lo que "asequible" significa para usted. Ha revisado su crédito y el tipo de hipoteca y el pago inicial que mejor se adapte a su situación. Ahora es el momento de comenzar a hacer averiguaciones y comparaciones en serio sobre un préstamo. El trabajo que hace aquí podría ahorrarle miles de dólares durante la vida de su hipoteca.

**CONSEJO**

Es ilegal que un prestamista pague más a un funcionario de préstamos para dirigirlo a usted hacia un préstamo de costo más elevado.

### RECOPILE DATOS Y COMPARE COSTOS

☐ **Haga una lista de varios prestamistas con los cuales comenzar**
Hipotecas suelen ser ofrecidas por bancos comunitarios, cooperativas de crédito, corredores hipotecarios, prestamistas en línea y grandes bancos. Estos prestamistas tienen funcionarios de crédito con los cuales puede hablar sobre su situación.

☐ **Obtenga datos de los prestamistas de su lista**
Pregúntele a los prestamistas qué opciones de préstamo le recomiendan, y los costos y beneficios de cada una. Por ejemplo, es posible encontrar que se ofrece un descuento para los prestatarios que han completado un programa de educación para compradores de vivienda.

☐ **Obtenga al menos tres ofertas—por escrito—para que pueda compararlas**
Revise las decisiones que tomó en las **páginas 3 a 7** para determinar el tipo de préstamo, el pago inicial, el pago hipotecario mensual total y otras características que hay que averiguar y comparar. Ahora pídales a por menos tres prestamistas diferentes que le den un **Estimado de Préstamo**, que es un formulario estándar que muestra datos importantes sobre el préstamo. Deben enviárselo en un plazo de tres días, y no debe ser costoso. Los prestamistas pueden cobrarle sólo un pequeño cargo por obtener su informe de crédito, y algunos prestamistas proporcionan el estimado del préstamo sin cobrar un cargo.

☐ **Compare los costos iniciales para obtener su préstamo**
Una vez que tenga al menos tres Estimaciones de Préstamo, podrá comparar lo que los prestamistas le cobran por el préstamo. Los costos totales del préstamo aparecen en la Sección D, en la parte inferior izquierda de la segunda página de la Estimación de Préstamo. Los **costos totales** incluyen lo que el prestamista cobra por otorgar el préstamo, así como los costos de servicios tales como la tasación y la verificación del título de propiedad. Concéntrese en los costos de las Secciones A y B, ya que usted puede buscar y elegir proveedores para los servicios de la Sección C, independientemente del prestamista que seleccione. La Sección J muestra los créditos del prestamista. Estos créditos pueden reducir sus costos iniciales y también podrían afectar su tasa de interés (consulte los ejemplos en la **página 8**).

☐ **Compare los costos a lo largo de la vigencia del préstamo**
Puede utilizar la tercera página de las Estimaciones de Préstamo para comparar la **Tasa Porcentual Anual** (APR, por sus siglas en inglés), que representa los costos durante el plazo del préstamo expresada como una tasa. En la tercera página también se muestra el **Total de intereses pagados** a lo largo del plazo del préstamo (TIP, por sus siglas en inglés), expresada como un porcentaje del monto del préstamo. Puede utilizar la APR y el TIP para comparar los términos de los préstamos. La APR y el TIP también reflejan los costos a lo largo de todo el plazo del préstamo. Un préstamo con una APR o un TIP bajos podría tener costos iniciales elevados. Por ello, consulte también la tabla comparativa de costos correspondientes a los primeros cinco años.

## INICIADOR DE INVESTIGACIONES

Los costos de los préstamos pueden variar mucho de un prestamista a otro, por lo que este es un lugar donde un poco de investigación puede ayudarle a ahorrar mucho dinero. Vea cómo:

- ☐ Pregúnteles a profesionales en bienes raíces y títulos sobre los costos promedio en su zona.
- ☐ Vea más información sobre los costos de préstamos y obtenga ayuda para comparar opciones en consumerfinance.gov/buying-a-house (en inglés).

## HAGA SEGUIMIENTO A SUS OFERTAS DE PRÉSTAMOS

*Llene los espacios en blanco para estos importantes factores:*

| | OFERTA 1 | OFERTA 2 | OFERTA 3 |
|---|---|---|---|
| Nombre del prestamista | | | |
| Cantidad del préstamo | $ _____ | $ _____ | $ _____ |
| Tasa de interés | _____ % | _____ % | _____ % |
| | ☐ Fija<br>☐ Ajustable | ☐ Fija<br>☐ Ajustable | ☐ Fija<br>☐ Ajustable |
| Capital e intereses mensuales | $ _____ | $ _____ | $ _____ |
| Seguro hipotecario mensual | $ _____ | $ _____ | $ _____ |
| Costos totales del préstamo, menos creditos<br>*(Vea la sección D y la sección J en la segunda página de su Estimado del Préstamo)* | $ _____ | $ _____ | $ _____ |

Mi mejor oferta de préstamo es: _____

**LA CONVERSACIÓN**

Hablar con diferentes prestamistas le ayuda a saber qué opciones están disponibles y a sentirse con mayor control. Esta es una manera de empezar la conversación:

**"Esta hipoteca es una gran decisión y quiero hacerlo bien. Otro prestamista me está ofreciendo un préstamo diferente que parece costar menos. Hablemos de cuáles son las diferencias y si usted me puede ofrecer una mejor oferta".**

## 7. Elija su hipoteca

¡Usted ha trabajado duro para llegar hasta aquí! Ahora es el momento de hacer su llamada.

**CONFIRME SU DECISIÓN**
*Marque la casilla si está de acuerdo con la afirmación:*

- ☐ Yo puedo pagar este préstamo.
- ☐ Me siento cómodo con mi pago mensual.
- ☐ Comparé lo suficiente como para saber que esto es un buen negocio para mí.
- ☐ No hay características de riesgo como una multa por pago anticipado o pago global que no pueda manejar por el camino.
- ☐ Sé si el pago de capital e intereses aumentará en el futuro.

¿Todavía necesita asesoría? El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) patrocina agencias de asesoría de vivienda en todo el país para proporcionar asesoramiento gratuito o de bajo costo. Para encontrar a un asesor de vivienda aprobado por el HUD, visite consumerfinance.gov/find-a-housing-counselor (página en inglés) o llame al sistema de voz interactivo del HUD al (800) 569-4287.

### Intención de proceder

Cuando recibe un estimado del préstamo, el prestamista aún no ha aprobado ni negado su préstamo. Hasta este punto, le están mostrando lo que esperan ofrecer si usted decide seguir adelante con su solicitud. Usted no se ha comprometido con este prestamista. De hecho, usted no se ha comprometido con ningún prestamista antes de haber firmado los documentos de cierre final.

Una vez que haya encontrado la mejor hipoteca, el siguiente paso es decirle al funcionario de préstamos que desea continuar con la solicitud de la hipoteca. Esto se llama expresar su **intención de proceder**. Los prestamistas tienen que esperar hasta que usted expresa su intención de proceder antes de que le exijan pagar un cargo de solicitud, un cargo de tasación o la mayoría de otros cargos.

## Fijación de la tasa

Su Estimación de Préstamo puede mostrar una tasa que se ha sido "fijada" o una tasa que es "flotante", lo que significa que puede subir o bajar. Las tasas de interés hipotecarias cambian a diario, a veces cada hora. La **fijación de la tasa** establece la tasa de interés por un período de tiempo. Las fijaciones de tasas suelen estar disponibles para 30, 45 o 60 días, y a veces más.

La tasa de interés de su Estimación de Préstamo no es una garantía. Si su tasa es flotante y más tarde se fija, la tasa de interés se establecerá en ese tiempo posterior. Además, si hay cambios en su solicitud, incluida la cantidad de su préstamo, puntaje de crédito o ingresos verificados, su tasa y los términos pueden cambiar tambien. En esas situaciones, el prestamista le da una estimación del préstamo revisada.

Puede haber un lado negativo en una fijación de la tasa. Ampliar el plazo podría resultar costoso si su transacción requiere más tiempo. Y, la fijación de la tasa puede dejarlo fuera de un mejor precio de mercado si las tasas bajan.

### LA CONVERSACIÓN

Las políticas de la fijación de tasas varían según el prestamista. La elección de una tasa fija o flotante puede marcar una diferencia importante en su pago mensual. Para evitar sorpresas, pregunte:

**"¿Qué significa si fijo mi tasa hoy?"**

**"¿Qué marco de tiempo de fijación de la tasa proporciona esta Estimación de Préstamo?"**

**“¿Está disponible una fijación de tasa más corta o más larga, y a qué costo?"**

**"¿Qué pasa si mi cierre se retrasa y la fijación de mi tasa expira?"**

**"Si fijo mi tasa, ¿existen condiciones en que mi tasa aún podría cambiar?"**

## 8. Evite las trampas

| QUÉ NO HACER | ¿POR QUÉ? |
|---|---|
| No firme documentos en los que los detalles importantes se dejan en blanco o documentos que no entienda. | Usted está de acuerdo en pagar una cantidad sustancial de dinero durante un período prolongado de tiempo. Asegúrese de que usted sabe lo que recibe y protéjase del fraude. |
| No dé por sentado que va por su cuenta. | Los asesores de vivienda aprobados por el HUD pueden ayudarle a navegar por el proceso y a encontrar programas disponibles para ayudar a los compradores de vivienda por primera vez.<br><br>Puede encontrar a un asesor de vivienda aprobado por el HUD en su zona en consumerfinance.gov/find-a-housing-counselor (página en inglés) o llamando al sistema de voz interactivo del HUD al (800) 569-4287. |
| No tome más de hipotecas de las que quiere o puede pagar. | Asegúrese de desear el préstamo que está solicitando y de estar en condiciones de cumplir con su parte del trato.<br><br>El hecho que un prestamista le apruebe un determinado monto de pago del préstamo no significa que este se ajuste a su presupuesto. |
| No cuente con la refinanciación, y no tome un préstamo si ya sabe que tendrá que cambiarlo más adelante. | Si usted no se siente cómodo con el préstamo ofrecido, pregúntele a su prestamista si no hay otra opción que funcione para usted. Siga buscando hasta que encuentre el préstamo adecuado para su situación. |
| No falsifique números o documentos. | Usted es responsable de una solicitud precisa y veraz. Sea franco acerca de su situación. El fraude hipotecario es un delito grave. |
| No oculte información financiera importante. | Ocultar información negativa podría retrasar o descarrilar su solicitud de préstamo. |

## Maneje los problemas

| QUÉ PASÓ | QUÉ HACER AL RESPECTO |
|---|---|
| He tenido un problema con mi solicitud de préstamo o con la manera como mi funcionario de préstamos me está tratando. | Pida hablar con un supervisor. Puede ser buena idea hablar con el funcionario de préstamos en primer lugar, y si usted no está satisfecho, pida hablar con un supervisor.<br><br>Puede consultar más información sobre su agente de préstamos en **nmlsconsumeraccess.org** (en inglés). |
| Creo que fui ilegalmente discriminado cuando solicité un préstamo o cuando traté de adquirir una vivienda. | La Ley de Vivienda Justa y la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito prohíben la discriminación de vivienda y de crédito. Si cree que ha sido víctima de discriminación en cualquier parte del proceso de la hipoteca, puede presentar una queja y describir lo que sucedió. Para ello, puede llamar a la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor al (855) 411-2372 o visitar **consumerfinance.gov/askcfpb** (en inglés). Presente una queja ante el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU. (HUD) llamando al (800) 669-9777, TTY (800) 927- 9275. O presente una queja en línea en **HUD.gov/reporthousingdiscrimination** (en inglés). |
| Tengo una queja. | Presente una queja ante la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor si tiene problemas en cualquier etapa del proceso de solicitud de hipoteca o de cierre, o posteriormente si tiene problemas para hacer los pagos o no puede pagar. Usted puede llamar al (855) 411-2372 o visitar **consumerfinance.gov/complaint** (en inglés). |
| Creo que pude haber sido víctima de un prestamista usurero o de un fraude de préstamos. | No crea en nadie que le diga que es su "única oportunidad de obtener un préstamo" o que debe "actuar rápidamente". Conozca los signos de advertencia de los prestatarios abusivos y protéjase. Encuentre más información en **hud.gov/sites/documents/2003-01h.pdf** (en inglés). |

# Su cierre

## Usted ha elegido una hipoteca. Ahora es el momento de seleccionar y trabajar con su agente de cierre.

Una vez que haya solicitado una hipoteca, podría sentir como que ya terminó. Pero las hipotecas son complicadas y todavía tiene elecciones por hacer.

**EN ESTA SECCIÓN**


1. Haga comparaciones de los servicios de cierre hipotecario
2. Revise su Estimación del Préstamo actualizada
3. Comprenda y utilice su información de cierre


## 1. Haga comparaciones de los servicios de cierre hipotecario

Una vez que haya decidido seguir adelante con un prestamista con base en la estimación del préstamo, esté preparado para hacer la adquisición con el **agente de cierre** que reúne todos los documentos legales, cierra el préstamo y maneja el dinero involucrado en su compra. Después que solicita un préstamo, su prestamista le da una lista de las empresas que prestan servicios de cierre. Podría utilizar una de las empresas de la lista, pero no está obligado a hacerlo. Puede elegir un agente de cierre que no figure en la lista si su prestamista acepta trabajar con la opción que usted elija. El vendedor no puede exigirle que compre una póliza de seguro de título a una compañía de títulos particular.

**CONSEJOS**

Los servicios de liquidación pueden considerarse como una gota en el océano en comparación con el costo de la vivienda. Pero en algunos estados los prestatarios que hacen comparaciones pueden ahorrar cientos de dólares.

### Agente de cierre

En la mayor parte del país, un agente de liquidación hace su cierre. En otros estados, en particular varios estados del oeste, a la persona se le conoce como agente de depósito (escrow agent), o depositario. Y en algunos estados, especialmente en el noreste y el sur, podría ser necesario un abogado.

### INICIADOR DE INVESTIGACIONES

Al comparar los agentes de cierre, mire tanto el costo como el servicio al cliente.

- ☐ Pregúnteles a su profesional de bienes raíces y a sus amigos. Es posible que estas personas conozcan empresas que recomendarían. Asegúrese de preguntar cómo esa compañía maneja los problemas y si tienen una buena reputación.
- ☐ Revise la lista de empresas que su prestamista le dio. Seleccione algunas empresas de la lista y pida referencias de personas que recientemente compraron una vivienda. Pregúnteles a las personas cómo la compañía manejó los problemas que surgieron durante la transacción.

## Seguro de título

Cuando usted compra su vivienda, recibe un documento más a menudo llamado escritura, que demuestra que el vendedor transfirió su propiedad legal, o "título", de la vivienda a usted. El **seguro de título** puede proporcionar protección si alguien más adelante demanda y dice que tiene una demanda en contra de la vivienda. Las reclamaciones comunes provienen de la falta de pago de impuestos de un dueño anterior o de contratistas que dicen que no les pagaron trabajos realizados en la vivienda antes de que usted la adquiriera.

La mayoría de los prestamistas exigen una póliza de **Seguro de Título del Prestamista**, que protege la cantidad que prestaron. Es posible que desee comprar una póliza de **Seguro de Título del Propietario**, que protege su inversión financiera en la vivienda. La estimación del préstamo que usted recibe enlista la póliza de seguro de título de propietario como opcional si su prestamista no exige la póliza como una condición del préstamo.

Según el estado donde usted adquiere su vivienda, su compañía de seguros de título puede darle una lista detallada de las tarifas al cierre. Esta lista detallada puede ser exigida por la ley estatal y puede ser diferente de lo que ve en su estimación del préstamo o información de cierre. Eso no quiere decir que le estén cobrando más. Si suma todos los costos relacionados con el título que su compañía de seguros de títulos le da a conocer, este resultado debe coincidir con los totales de todos los costos relacionados con el título que ve en su estimación del préstamo o información de cierre. Al comparar los costos de seguro de título, asegúrese de comparar el total final.

## Inspector de vivienda y tasador de vivienda

Cuando usted está considerando la compra de una vivienda, es inteligente revisarla cuidadosamente para ver si está en buenas condiciones. La persona que hace esto por usted se llama un **inspector de vivienda**. El inspector trabaja para usted y debe decirle si la vivienda que desea comprar está en buenas condiciones y si usted está comprando un "pozo sin fondo" de reparaciones costosas. Obtenga su inspección antes de comprometerse finalmente a comprar la vivienda.

Un inspector de viviendas es diferente de un **tasador de vivienda**. El tasador es un profesional independiente cuyo trabajo consiste en dar al prestamista una estimación del valor de mercado de la vivienda. Usted tiene derecho a una copia de la tasación antes de su cierre. Esto le permite ver cómo el precio que usted acordó pagar se compara con ventas de propiedades similares y recientes en su zona.

## 2. Revise su Estimación de Préstamo actualizada

Cuando información importante cambia, se le exige a su prestamista que le dé una nueva Estimación de Préstamo que indique su nueva oferta de préstamo.

Es ilegal que un prestamista lo cotice con cargos y costos bajos por sus servicios en su Estimación de Préstamo y luego lo sorprenda con costos mucho más altos en una Estimación de Préstamo actualizada o en una Declaración de Cierre. Sin embargo, un prestamista puede cambiar los honorarios que le cotiza por sus servicios si los datos de su solicitud eran incorrectos o cambiaron, usted pidió un cambio, su prestamista encontró que usted no califica para la oferta de préstamo original o su Estimación de Préstamo expiró.

Estas son las razones más comunes por las que su estimación del préstamo podría cambiar:

- Usted decidió cambiar los programas de préstamos o la cantidad de su pago inicial
- La tasación de la vivienda que desea comprar fue mayor o menor de lo esperado
- Usted tomó un nuevo préstamo o no hizo un pago y eso ha cambiado su crédito
- Su prestamista no pudo documentar sus ingresos por horas extraordinarias, bonos u otros ingresos

**LA CONVERSACIÓN**

Si su Estimación de Préstamo es revisada debe examinarla para ver lo que ha cambiado. Pregúntele a su prestamista:

**"¿Puede explicar por qué he recibido una nueva Estimación de Préstamo?"**

**"¿En qué se diferencia mi transacción de préstamo de lo que yo esperaba originalmente?"**

**"¿Cómo cambia esto la cantidad de mi préstamo, la tasa de interés, el pago mensual, el dinero para cerrar y otras características del préstamo?"**

## 3. Comprenda y utilice su Declaración de Cierre

Ha elegido una vivienda que usted desea comprar y su oferta ha sido aceptada. También ha solicitado y le han aprobado una hipoteca. Ahora ya está listo para tomar posesión legal de la vivienda y promete pagar su préstamo.

Por lo menos tres días antes de su cierre, debe obtener la **Declaración de Cierre** (Closing Disclosure) oficial, que es un documento de cinco páginas que le da más detalles acerca de su préstamo, sus términos clave, y la cantidad que paga en honorarios y otros costos para obtener su hipoteca y comprar su vivienda.

Muchos de los costos que paga en el cierre son establecidos por las decisiones que tomó cuando estaba haciendo comparaciones para una hipoteca. Los cargos que aparecen bajo "servicios que usted puede averiguar y comparar" podrían aumentar al cierre, pero por lo general no más del 10% de los gastos que figuran en su estimación del préstamo final.

La Declaración de Cierre rompe los costos de cierre en dos grandes categorías:

### COSTOS DE SU PRÉSTAMO

- Los Costos de Originación del prestamista para hacer "originar" el préstamo, junto con los cargos de solicitud para garantizar su préstamo. **Aseguramiento (Underwriting)** es el término que el prestamista usa para asegurarse de que su información crediticia y financiera es exacta y que usted cumple con los requisitos del prestamista para un préstamo.
- Puntos de descuento—es decir, el dinero adicional que usted paga por adelantado para reducir la tasa de interés.
- Servicios que usted averiguó y comparó, como su agente de cierre o liquidación y costos de títulos relacionados.
- Servicios que su prestamista requiere para su préstamo. Estos incluyen tasaciones e informes de crédito.

### OTROS COSTOS

- Impuestos de propiedad.
- Primas de seguro del propietario de vivienda. Puede averiguar y comparar el seguro del propietario de vivienda con su actual compañía de seguros, o muchas otras, hasta que encuentre la combinación de prima, cobertura y servicio al cliente que se adapte a su situación. Tu prestamista te pedirá un comprobante de que tienes una póliza de seguro para tu nueva vivienda.
- Cualquier parte de su pago total de hipoteca que usted debe hacer antes de su primer pago completo.
- Seguro contra inundaciones, si es requerido.

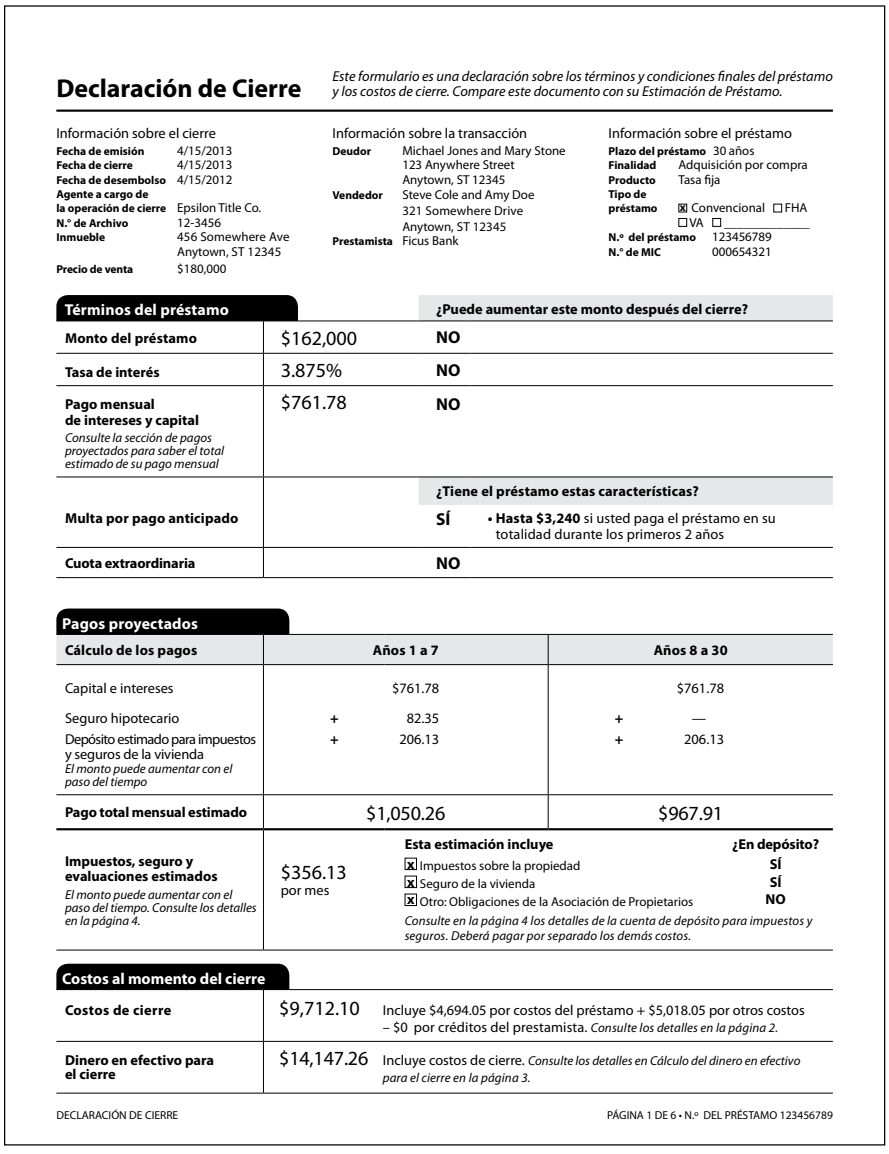
### INICIADOR DE INVESTIGACIONES

Reciba consejos, una lista de control paso a paso y ayuda con el resto de los documentos que usted verá en el cierre en consumerfinance.gov/buying-a-house (en inglés).

# ¿Qué es su Declaración de Cierre?

La Declaración de Cierre de seis páginas resume los términos de su préstamo y lo que se paga al momento del cierre. Usted puede comparar fácilmente los números con la Estimación de Préstamo que recibió anteriormente. No debe haber cambios significativos distintos de los que ya haya acordado.

Saque su propia Declaración de Cierre o revise este ejemplo. Asegúrese de entender lo que se espera que pague, tanto a lo largo de la vigencia del préstamo como al momento del cierre.



## 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** *Consulte la sección de pagos proyectados para saber el total estimado de su pago mensual* | $761.78 | **NO** |
| | | **¿Tiene el préstamo estas características?** |
| **Multa por pago anticipado** | | **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 *El monto puede aumentar con el paso del tiempo* | + 206.13 | + 206.13 |
| **Pago total mensual estimado** | $1,050.26 | $967.91 |

| | | Esta estimación incluye | ¿En depósito? |
|---|---|---|---|
| **Impuestos, seguro y evaluaciones estimados** *El monto puede aumentar con el paso del tiempo. Consulte los detalles en la página 4.* | $356.13 por mes | ☒ Impuestos sobre la propiedad | **SÍ** |
| | | ☒ Seguro de la vivienda | **SÍ** |
| | | ☒ Otro: Obligaciones de la Asociación de Propietarios | **NO** |
| | | *Consulte en la página 4 los detalles de la cuenta de depósito para impuestos y seguros. Deberá pagar por separado los demás costos.* | |

**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. *Consulte los detalles en la página 2.* |
| **Dinero en efectivo para el cierre** | $14,147.26 | Incluye costos de cierre. *Consulte los detalles en Cálculo del dinero en efectivo para el cierre en la página 3.* |

DECLARACIÓN DE CIERRE PÁGINA 1 DE 6 • N.º DEL PRÉSTAMO 123456789

Declaración de Cierre, página 1. Los datos importantes sobre su préstamo están en la primera página.

### EN LA PÁGINA 1 DE 6

**Términos del préstamo**
Revise su pago mensual. Parte de éste va hacia el pago de lo que pidió prestado (y puede construir valor neto en su nueva vivienda) y parte se destina al pago de intereses (que no construyen valor neto). Valor neto es el valor actual de mercado de su vivienda, menos la cantidad que todavía debe por su hipoteca.

**Costos al Cierre**
Esté preparado para llevar la cantidad de "efectivo para cerrar" completa a su cierre.
Esta cantidad incluye el pago inicial y los costos de cierre. Los costos de cierre se detallan en las siguientes páginas.

## EN LA PÁGINA 2 DE 6

### Costos Totales del Préstamo

Los cargos de originación son honorarios que su prestamista cobra por hacer su préstamo. Algunos costos de cierre son honorarios pagados a los proveedores seleccionados por su prestamista. Algunos son cargos que usted paga a los proveedores que usted eligió por su cuenta.

### Prepagos

El seguro del propietario de vivienda a menudo se paga por adelantado para el primer año completo. Además, algunos impuestos y otros cargos deben ser pagados por adelantado.

### Depósito

Una cuenta de **depósito** en garantía es una cuenta especial donde se retienen pagos de seguros e impuestos mensuales hasta que se pagan cada año. Usted recibe un estado de cuenta que muestra la cantidad de dinero que su prestamista o administrador hipotecario planea requerir para su depósito en garantía.

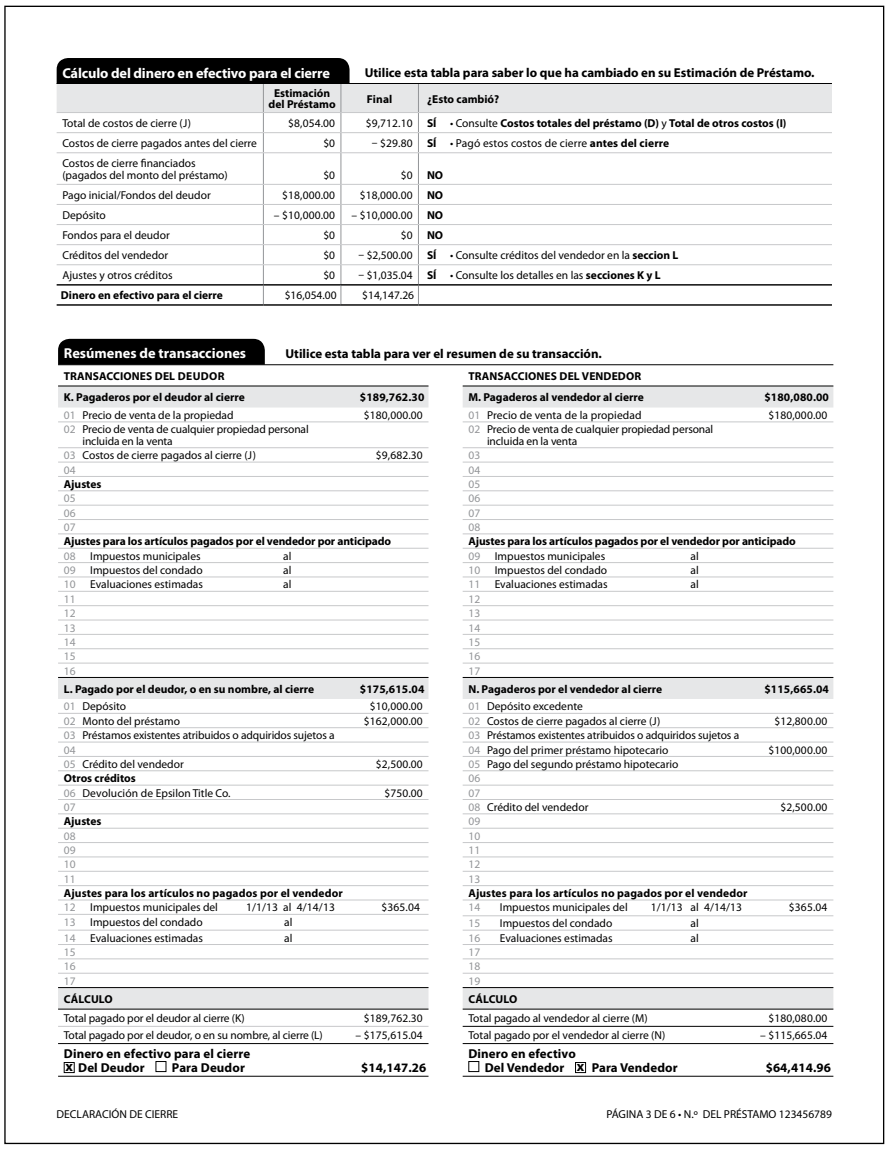
También recibe un análisis anual que indica lo que pasó con el dinero en su cuenta. Su prestamista debe seguir las reglas federales para asegurarse de que no terminan con un gran superávit o déficit en su depósito en garantía.

**Detalles de los costos de cierre**

| Costos del préstamo | | Pagados por el deudor Al cierre | Pagados por el deudor Antes del cierre | Pagados por el vendedor Al cierre | Pagados por el vendedor Antes del cierre | Pagados por otros |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **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 | | | | | | |

DECLARACIÓN DE CIERRE PÁGINA 2 DE 6 • N.º DEL PRÉSTAMO 123456789

Los detalles de los costos de cierre están en la página 2 de la Declaración de Cierre.



**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 **seccion 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 | | |
| **Ajustes para los artículos pagados por el vendedor por anticipado** | | |
| 09 | Impuestos municipales al | |
| 10 | Impuestos del condado al | |
| 11 | Evaluaciones estimadas al | |
| 12 | | |
| 13 | | |
| 14 | | |
| 15 | | |
| 16 | | |
| 17 | | |
| **N. Pagaderos por el vendedor al cierre** | | **$115,665.04** |
| 01 | Depósito excedente | |
| 02 | Costos de cierre pagados al cierre (J) | $12,800.00 |
| 03 | Préstamos existentes atribuidos o adquiridos sujetos a | |
| 04 | Pago del primer préstamo hipotecario | $100,000.00 |
| 05 | Pago del segundo préstamo hipotecario | |
| 06 | | |
| 07 | | |
| 08 | Crédito del vendedor | $2,500.00 |
| 09 | | |
| 10 | | |
| 11 | | |
| 12 | | |
| 13 | | |
| **Ajustes para los artículos no pagados por el vendedor** | | |
| 14 | Impuestos municipales del 1/1/13 al 4/14/13 | $365.04 |
| 15 | Impuestos del condado al | |
| 16 | Evaluaciones estimadas al | |
| 17 | | |
| 18 | | |
| 19 | | |
| **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** |

DECLARACIÓN DE CIERRE — PÁGINA 3 DE 6 • N.º DEL PRÉSTAMO 123456789

## EN LA PÁGINA 3 DE 6

### Cálculo del Efectivo para el Cierre

Los costos de cierre son sólo una parte del total de efectivo que necesita llevar para el cierre.

### Resúmenes de las Transacciones

La sección en la parte inferior de la página resume cómo fluye el dinero entre usted, el prestamista y el vendedor.

Un resumen de información financiera importante está en la página 3 de la Declaración de Cierre.

## USE SU DECLARACIÓN DE CIERRE PARA CONFIRMAR LOS DETALLES DE SU PRÉSTAMO

*Encierre una opción en un círculo. Si su respuesta es no, vaya a la página indicada para obtener más información:*

| | | |
|---|---|---|
| La tasa de interés es la que yo esperaba con base en mi Estimación del Préstamo. | **SI / NO** | (ver página 10) |
| Sé si tengo una sanción por pago anticipado o pago global. | **SI / NO** | (ver página 6 y 7) |
| Sé si mi pago cambia o no en los próximos años. | **SI / NO** | (ver página 6) |
| Veo si estoy pagando puntos o recibiendo puntos al cierre. | **SI / NO** | (ver página 8) |
| Sé si tengo una cuenta de depósito en garantía. | **SI / NO** | (ver página 20) |

## EN LA PÁGINA 4 DE 6

### Declaraciones de Préstamo

En la página 4 se desglosa lo que se incluye y no se incluye en su depósito en garantía. Asegúrese de entender lo que se paga de su cuenta de depósito en garantía y lo que usted es responsable de pagar.

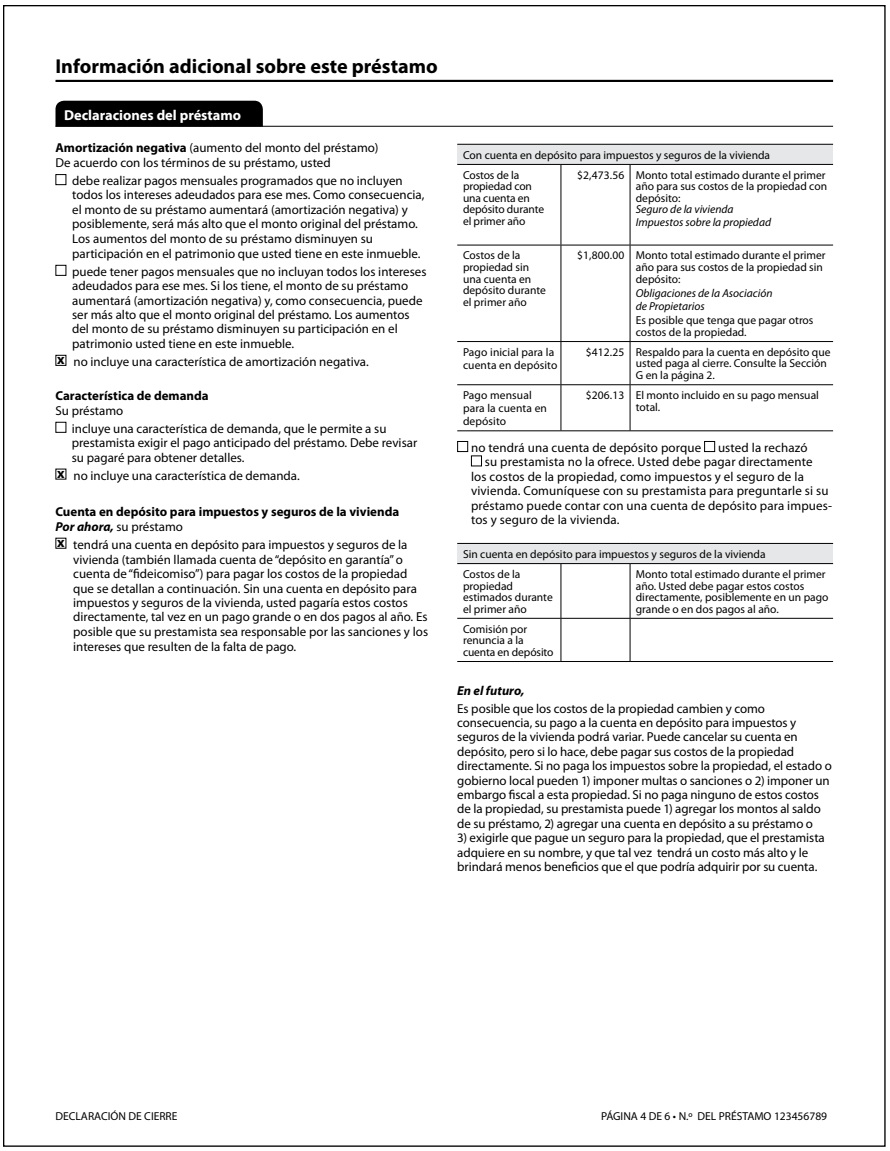
## EN LA PÁGINA 5 DE 6

### Cargos Financieros

Además de pagar la cantidad que pide prestado, usted paga muchos intereses durante la vida del préstamo. Es por esto que vale la pena averiguar y comparar cuidadosamente para elegir el mejor préstamo para su situación.

### Tasa Porcentual Anual (APR)

Su APR es el costo total del crédito declarado como tasa. Su APR es generalmente más alta que la tasa de interés, porque la APR toma en consideración todos los costos de su préstamo, durante el plazo total del préstamo.



**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 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:<br>*Seguro de la vivienda*<br>*Impuestos sobre la propiedad* |
| 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:<br>*Obligaciones de la Asociación de Propietarios*<br>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.

DECLARACIÓN DE CIERRE PÁGINA 4 DE 6 • N.º DEL PRÉSTAMO 123456789

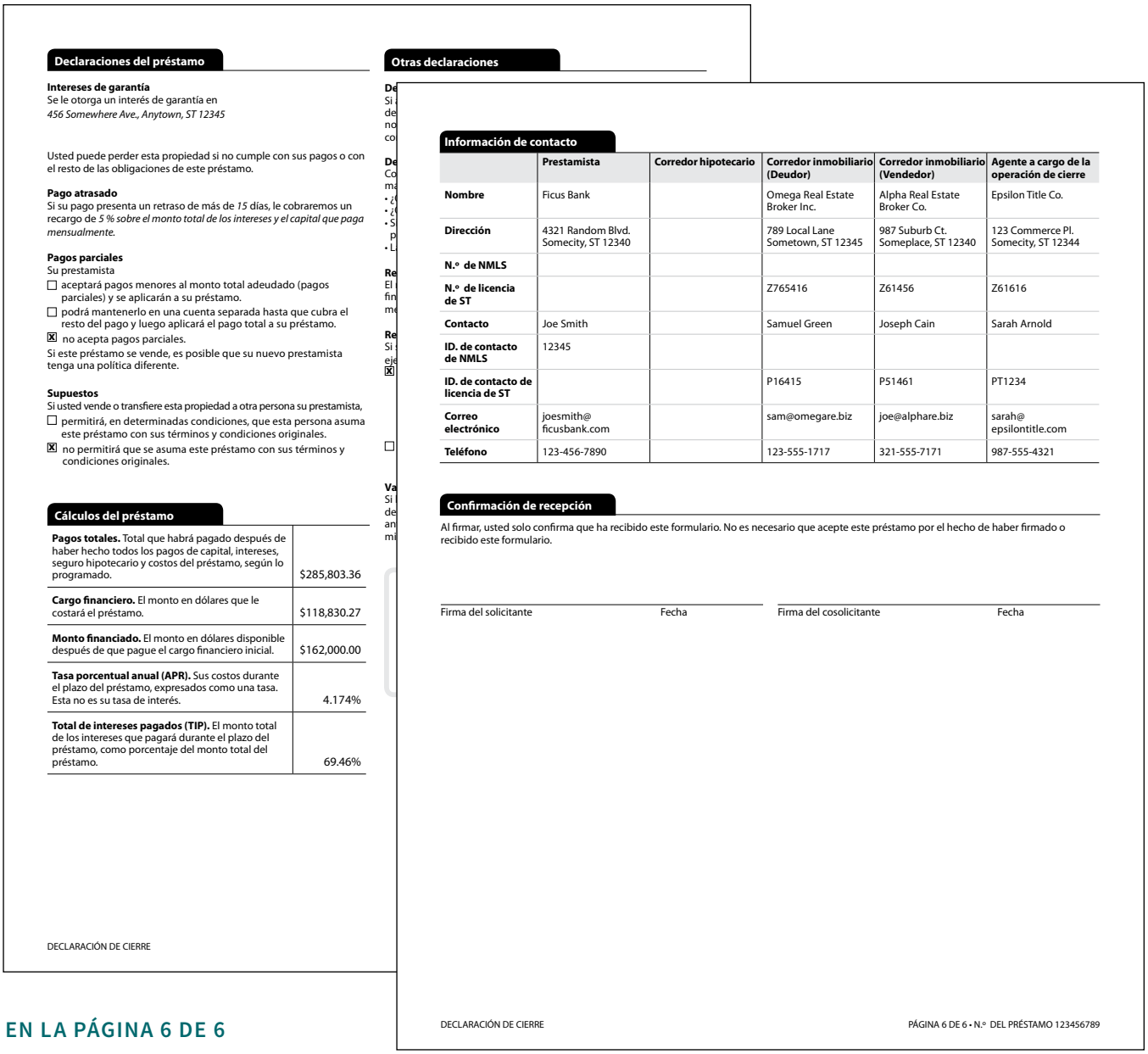
Más detalles sobre su préstamo están en la página 4 de su Declaración de Cierre.

### LA CONVERSACIÓN

Si no entiende algo, pregúntele a su prestamista o agente de liquidación:

**"¿Qué significa esto?"**

**"¿Ha cambiado algo? ¿Por qué, y qué significa para mí?"**



**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% |

DECLARACIÓN DE CIERRE

**Otras declaraciones**

**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

DECLARACIÓN DE CIERRE PÁGINA 6 DE 6 • N.º DEL PRÉSTAMO 123456789

Los cálculos del préstamo, las divulgaciones y la información de contacto están en las páginas 5 y 6 de la Declaración de Cierre.

## EN LA PÁGINA 6 DE 6

### Información de Contacto

Durante el proceso de cierre, muchas personas y empresas desempeñan un papel importante. El nombre y la información de contacto de los participantes clave están en la página 5. Mantenga la información de contacto en sus archivos para referencia.

## AHORA

- Ahora ha pasado tiempo entendiendo lo que necesita hacer y lo que tiene que pagar, como nuevo propietario de vivienda.
- Ahora es el momento de dar un paso atrás y sentirse seguro de que desea continuar con el préstamo.

## EN EL FUTURO

- Si usted no se siente cómodo con su hipoteca y su responsabilidad de hacer los pagos, es posible que no sea capaz de mantener su vivienda.
- Si usted ha tomado una decisión cuidadosa sobre lo que puede pagar y la hipoteca que quería, podrá equilibrar ser dueño de su vivienda y cumplir sus otras metas financieras.

# Posesión de su vivienda

## Ahora ha cerrado su hipoteca y la vivienda es suya.

Ser propietario de una vivienda es emocionante. Y su vivienda es también una gran inversión. He aquí cómo proteger esa inversión.

**EN ESTA SECCIÓN**


1. Actúe rápido si se atrasa en sus pagos
2. Manténgase al día con los costos corrientes
3. Determine si necesita un seguro contra inundaciones
4. Comprenda las Líneas de Crédito Hipotecario (HELOC) y la refinanciación


## 1. Actúe rápido si se atrasa en sus pagos

Si se atrasa en su hipoteca, la compañía que acepta los pagos de su hipoteca se comunica con usted. Esta compañía es su **administrador hipotecario**. Se le exige a su administrador hipotecario que le informe a usted qué opciones están disponibles para evitar una ejecución hipotecaria. Hable con su administrador hipotecario si se mete en problemas y llame a un asesor de vivienda (ver página 11 para información de contacto). Los asesores aprobados por el HUD son profesionales que pueden ayudarle, a menudo con poco o ningún costo para usted.

Los propietarios de viviendas con dificultades para pagar una hipoteca deben tener cuidado con los estafadores que prometen reducir los pagos hipotecarios. Sólo su administrador hipotecario puede evaluarle una para la modificación de un préstamo. Si sospecha de una estafa puede llamar al (855) 411-2372 o visite consumerfinance.gov/complaint (en inglés).

## 2. Manténgase al día con los costos corrientes

Su pago hipotecario es sólo una parte de lo que cuesta vivir en su nueva vivienda. Su cuenta de depósito en garantía mantiene sus impuestos mensuales y pagos de seguro de propietario de vivienda, pero si usted no tiene una cuenta de depósito en garantía, es necesario ponerse al día por su cuenta. Su vivienda necesita mantenimiento y reparaciones, por lo que debe presupuestar y ahorrar para éstos también.

## 3. Determine si necesita un seguro contra inundaciones

Las inundaciones causan más de $45 mil millones en daños en Estados Unidos en un año promedio. Usted puede proteger su vivienda y su contenido de daños por inundaciones. Según la ubicación de su propiedad, su vivienda se considera ya sea de alto riesgo o en situación de riesgo moderado a bajo para una inundación. Su prima de seguro varía en consecuencia. Puede encontrar más información sobre el seguro contra inundaciones en FloodSmart.gov (página en inglés). Un seguro contra inundaciones privado también podría estar disponible.

Si bien usted puede no estar obligado a mantener un seguro contra inundaciones en todas las estructuras, es posible que desee hacerlo, y su prestamista hipotecario podría solicitar que lo haga para proteger la garantía que respalda la hipoteca. Si decide no mantener seguro contra inundaciones sobre una estructura, y ésta se inunda, usted es responsable de todas las pérdidas por inundaciones relacionadas con esa estructura. Es posible que también se le exija que compre un seguro contra inundaciones en el futuro si cambia su zona de riesgo de inundación.

## 4. Comprenda las Líneas de Crédito Hipotecario (HELOC) y la refinanciación

Los propietarios de viviendas a veces deciden que quieren pedir prestado contra el valor de su vivienda para ayudar a remodelar o pagar otros gastos grandes. Una forma de hacerlo es con una **Línea de Crédito Hipotecario** (HELOC, por sus siglas en inglés). Vea más información sobre las HELOCs en consumerfinance.gov/learnmore (en inglés).

Los asesores financieros advierten a los propietarios de vivienda contra el uso de las HELOCs para acabar con deudas de tarjetas de crédito. Si utiliza una HELOC como una solución rápida para un problema de gastos grave, podría terminar en deuda y perder su vivienda.

Si decide tomar una HELOC o refinanciar su hipoteca, la Ley de Veracidad en los Préstamos (Truth in Lending Act, TILA) le da el **derecho de rescindir**, lo que significa que puede cambiar de opinión y cancelar el préstamo. Pero sólo se puede rescindir un refinanciamiento o HELOC dentro de los tres días siguiente de haber recibido una notificación adecuada del derecho de rescindir de su prestamista. No puede rescindir si está utilizando su HELOC para comprar una vivienda.

En el caso de una refinanciación, considere cuánto tiempo tomará para que los ahorros mensuales paguen el costo de la refinanciación. Revise los costos de cierre que pagó por su préstamo original para comprar la vivienda. Los costos de refinanciación pueden ser aproximadamente la misma cantidad. Además, revise los documentos de su préstamo o consulte con su administrador del préstamo para saber si se aplica una multa por pago anticipado. Una regla común es proceder sólo si la nueva tasa de interés le ahorra esa cantidad durante unos dos años (en otras palabras, si se pone en equilibrio en unos dos años).

### ¡Felicitaciones!

Usted ha logrado mucho. No es fácil: usted debe sentirse orgulloso del trabajo que ha realizado.

## Herramientas en línea

**Sitio web del CFPB**
consumerfinance.gov (en inglés)

**Respuestas a preguntas comunes**
consumerfinance.gov/askcfpb (en inglés)

**Herramientas y recursos para los compradores de vivienda**
consumerfinance.gov/buying-a-house (en inglés)

**Hable con un asesor de vivienda**
consumerfinance.gov/find-a-housing-counselor (en inglés)

## Consultas generales

Consumer Financial Protection Bureau
445 12th St SW
Washington DC 20554

## Presente una queja

**Por Internet**
consumerfinance.gov/complaint (en inglés)

**Por teléfono**
855-411-CFPB (2372)
TTY/TDD 855-729-CFPB (2372)
De 9 a. m. a 6 p. m., hora del Este, de lunes a viernes

**Por correo**
P.O. Box 27172
Washington, DC 20038