New Jersey Housing and Mortgage Finance Agency se complace en presentarle

The Road Home New Jersey

Guía para el comprador de vivienda de Nueva Jersey

1-800-NJ-HOUSE • www.NJHousing.gov

HMFA

ÍNDICE

Ser propietario de una vivienda ¿es la opción adecuada para usted? 2

PASO 1: Los costos de tener vivienda propia ..3

PASO 2: Asesoramiento para compradores de vivienda 4

PASO 3: Obtener la calificación previa o la aprobación previa para una hipoteca 5

PASO 4: Iniciar la búsqueda de su vivienda 6

PASO 5: Antes de la presentación de una oferta...8

PASO 6: Cómo obtener una hipoteca.....10

PASO 7: Inspección de la vivienda 12

PASO 8: Preparación para el cierre 14

PASO 9: ¿Qué sucede durante el cierre?.....15

Herramientas y recursos importantes.....16

Preguntas frecuentes 17

Glosario.....18

Calculadora de gastos de vivienda 33

Preguntas y notas 34

Comuníquese con HMFA 36

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD: Esta guía informativa intenta brindar información general sobre el proceso de compra de una vivienda. No intenta brindar a los compradores asesoramiento legal y los compradores deben considerar contar con un asesor legal y/o una compañía de seguros de título de su preferencia que los pueda representar en el asunto desde la oferta hasta el cierre. Además, esta guía informativa no establece todos los criterios de calificación para obtener cualquiera de los préstamos descritos aquí; todos los interesados deben cumplir correctamente con los criterios de calificación y completar el proceso de solicitud para obtener dichos préstamos.

TENGA EN CUENTA ESTA PREGUNTA:
SER PROPIETARIO DE UNA VIVIENDA ¿ES LA OPCIÓN ADECUADA PARA USTED?

Comprar una vivienda es un paso importante; la decisión de dónde vivir es una de las decisiones más importantes de su vida. Ahora es el momento de prepararse y recabar la información necesaria que le permitirá tomar la decisión adecuada con respecto a la compra de una vivienda.

New Jersey Housing and Mortgage Finance Agency (HMFA) presenta The Road Home New Jersey: guía para el comprador de vivienda de Nueva Jersey, que le ayudará a transitar el camino para ser propietario de una vivienda asequible. Puede estar seguro de que la HMFA ha citado únicamente a las fuentes de mejor reputación en este folleto para brindarle las herramientas más fiables y accesibles.

Puesto que esta búsqueda de su nuevo hogar será una decisión tanto emocional como financiera, dedique algo de tiempo a revisar sus finanzas. Asegúrese de tener en cuenta los gastos que conlleva ser propietario de una vivienda cuando defina su presupuesto. ¿Puede permitirse comprar una vivienda? *Averigüémoslo.*

¿ESTOY LISTO?
Para ayudarle a comprender mejor su situación financiera, pruebe estas sencillas herramientas en Internet:

ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO: ¿QUÉ ES, QUÉ SABER, QUÉ HACER?
http://1.usa.gov/1VELX1C

CALCULADORAS
www.njrealtor.com/consumers/calculators

- **CALCULADORA DE SOLVENCIA**
- **CALCULADORA DE HIPOTECA QUINCENAL**
- **CALCULADORA DE HIPOTECA**
- **CALCULADORA DE COMPARACIÓN DE TASAS Y**
- **CALCULADORA DE LA TARIFA DE TRANSFERENCIA DE BIENES INMUEBLES**

LOS COSTOS DE TENER VIVIENDA PROPIA

PASO 1

La elaboración del presupuesto es importante al momento de considerar tener vivienda propia. Usted, en calidad de propietario, deberá ser capaz de cubrir cualquier gasto repentino relacionado con la vivienda que surja, además de sus gastos mensuales habituales. Al crear su nuevo presupuesto mensual, recuerde agregar los siguientes nuevos costos:

- Impuestos sobre la propiedad y estimaciones especiales
- Seguro de hogar y contra riesgos
- Mantenimiento de la propiedad
- Cargos por asociación o membresía (en el caso de condominios, viviendas en serie y otras construcciones residenciales)

Algunos de los gastos que se mencionan anteriormente se incluirán como parte de su pago hipotecario mensual, mientras que otros no. Asegúrese de consultar cómo deben pagarse estos gastos.

SOLVENCIA CREDITICIA E HISTORIAL CREDITICIO

No tiene mucho misterio. Su historial crediticio afectará su posibilidad de obtener una hipoteca para la compra de una vivienda. Los prestamistas quieren saber qué préstamos obtuvo en el pasado y cómo los pagó. Estos hábitos de administración del dinero se reflejan en su calificación FICO. Las calificaciones FICO varían de 300 a 850, y los prestamistas consideran que los prestatarios con calificaciones más altas cuentan con mejores posibilidades de pagar su préstamo.

Para obtener una copia de su informe crediticio, los compradores de vivienda deben contactarse con
www.annualcreditreport.com

Aprenda qué es un informe crediticio y cómo puede desarrollar o reparar su historial crediticio:
www.consumer.gov/articles/1009-your-credit-history

DEPÓSITOS INICIALES

Deberá realizar una inversión en su nueva vivienda, denominada depósito inicial, para obtener una hipoteca. Un depósito inicial es el monto de dinero que paga por adelantado para la compra de una vivienda y se cobra al momento del cierre. Este monto determinará el tipo y monto de la hipoteca para la que podría calificar y pagar. Cuando el banco combina el depósito inicial requerido y el monto que toma prestado (la hipoteca), esto debería equivaler al precio de venta total de la nueva vivienda que planea comprar.

SEGURO HIPOTECARIO

Si realiza un depósito inicial inferior al 20% del precio de la vivienda, su prestamista puede requerirle un seguro hipotecario. El seguro hipotecario es una póliza de seguro que protege al prestamista hipotecario en caso de que el prestatario no realice sus pagos hipotecarios y esto tenga como resultado un incumplimiento de pago. Este tipo de seguro no protege al prestatario. No obstante, esto podría ayudarle a convertirse en propietario de vivienda en lugar de ahorrar el depósito inicial del 20% en su totalidad.

¿TIENE PREGUNTAS ACERCA DE CUÁNTO PUEDE PERMITIRSE PAGAR?

Por lo general, cuando una institución financiera revisa una solicitud hipotecaria, se utilizan dos pautas básicas para determinar el tamaño de la hipoteca a otorgar:

1) el capital, interés, impuestos y seguros (PITI) no debe exceder el 25 al 28% del ingreso bruto; y
2) el PITI más otra deuda a largo plazo no debe exceder el 33 al 36% del ingreso bruto.

Consulte el enlace a continuación de la Calculadora de hipoteca para determinar el capital e interés. La deuda a largo plazo incluye préstamos de automóviles, pensión alimenticia, manutención de hijos, y saldos de las tarjetas de compra que tomarán más de 10 meses en pagarse. El tamaño del depósito inicial que realice determinará el monto de la hipoteca que será otorgado.

CALCULADORA DE HIPOTECA

www.njrealtor.com/consumers/calculatorsc

Si tiene preguntas acerca de los aspectos financieros de ser propietario de una vivienda, llame a la línea directa de HMFA al 1-800-NJ-HOUSE (1-800-654-6873) y asegúrese de consultar las preguntas frecuentes de HMFA en la página 17.

Existen varias agencias de asesoramiento en todo el estado que pueden ayudarle a tener sus finanzas en orden.

Revise en línea la lista de las agencias de asesoramiento aprobadas por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (Housing and Urban Development, HUD) de los EE. UU. en:
www.hudexchange.info/programs/housing-counseling

DETÉNGASE Y PIENSE:
¿NECESITO ASESORAMIENTO PARA COMPRADORES DE VIVIENDAS?

No tiene que ser un comprador de vivienda primerizo para aprovechar los cursos proporcionados por las agencias de asesoramiento sobre vivienda aprobadas por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano en todo el país que pueden brindar asesoramiento sobre la compra de una vivienda, alquileres, el incumplimiento de pago, ejecuciones hipotecarias y asuntos crediticios.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE ASISTIR A UN CURSO DE ASESORAMIENTO PARA COMPRADORES DE VIVIENDAS?

El curso de asesoramiento es una clase básica y fácil de comprender que explorará los distintos aspectos que debe considerar a la hora de comprar una vivienda, como la elaboración del presupuesto, la elección del vecindario, la búsqueda de la casa adecuada, y las definiciones de diversos tipos de hipotecas y términos del mercado inmobiliario.

Las agencias de asesoramiento sobre vivienda cuentan con asesores capacitados y aprobados para brindar herramientas a los compradores de vivienda e inquilinos actuales y potenciales, que les ayudarán a tomar decisiones responsables que combinen mejor sus requerimientos de vivienda con sus situaciones financieras.

LOS PROGRAMAS INCLUYEN DEBATES SOBRE LO SIGUIENTE:

- Solicitud de una hipoteca
- Requisitos de depósito inicial y costo de cierre
- Solvencia crediticia
- Presentación de una oferta
- Inspección de la vivienda
- Preparación para el cierre
- Cuestiones especiales a considerar al comprar condominios y propiedades con unidades para varias familias
- Cuestiones posteriores a la compra
- Presupuesto

¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR UN CURSO DE ASESORAMIENTO PARA COMPRADORES DE VIVIENDA?

El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano patrocina agencias de asesoramiento sobre vivienda aprobadas en todo el país que brindan asesoramiento gratuito o de bajo costo sobre la compra de una vivienda, alquileres, el incumplimiento de pago, cómo evitar ejecuciones hipotecarias, asuntos crediticios o hipotecas inversas:

Para encontrar una agencia en Nueva Jersey, visite
www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm?webListAction=search&searchstate=NJ

OBTENER LA CALIFICACIÓN PREVIA O LA APROBACIÓN PREVIA PARA UNA HIPOTECA

Antes de iniciar oficialmente su búsqueda de la casa adecuada, deberá saber cuánto puede gastar realmente. La mejor manera de asegurarse de que está mirando casas en el rango de precio adecuado a su presupuesto es obtener la calificación previa para una hipoteca.

HMFA trabaja con un grupo de prestamistas certificados que participan en nuestros programas para compradores de viviendas. Visite el enlace a continuación para entablar una conversación, consultar una lista de prestamistas y finalmente elegir al adecuado para usted.

VEA LA LISTA DE PRESTAMISTAS APROBADOS DE HMFA:
www.njhousing.gov/includes/lender.html

OBTENER LA CALIFICACIÓN PREVIA
Este es un proceso sencillo que puede hacerse por teléfono o en línea, normalmente sin ningún costo. Le suministra a un banco o prestamista su panorama financiero general, como sus deudas, ingresos y activos. Después de evaluar esta información, un prestamista puede discutir con usted el tipo y monto de la hipoteca para la que podría calificar. Recuerde: La calificación previa para un préstamo no incluye un análisis de su informe crediticio y no supone una mirada a fondo de su capacidad financiera para comprar una vivienda. La calificación previa es una revisión general de su elegibilidad mientras que una aprobación previa es el siguiente paso para averiguar exactamente cuánto puede gastar en una nueva vivienda.

OBTENER LA APROBACIÓN PREVIA
La finalización de esta etapa le permitirá mantener sus expectativas realistas mientras intenta comprar una casa. Sabrá exactamente cuánto puede gastar ya que un prestamista o banco ahora realizará una verificación exhaustiva de sus antecedentes financieros y calificación crediticia actual, luego de que haya proporcionado la documentación necesaria y llene una solicitud de hipoteca oficial por la cual pagará una tarifa. Posteriormente, el prestamista le informará el monto de la hipoteca específico para el cual ha sido aprobado y la tasa de interés que se le cobrará sobre el préstamo. En algunos casos, podría tener la posibilidad de garantizar una tasa específica.

Armado con esta información, puede demostrarle a un vendedor potencial su propósito firme, y cuando presente una oferta lo hará con la seguridad de que se lo puede permitir. Obtener la aprobación previa también podría evitar que otro comprador potencial, que ya haya concertado el financiamiento, se la quede. *Es importante que tenga en cuenta que el hecho de obtener una calificación previa o una aprobación previa por parte de un prestamista no le obliga a obtener el préstamo con ese prestamista.*

INICIAR LA BÚSQUEDA DE SU VIVIENDA

¡Esta es la parte divertida! Ahora que sabe cuánto puede permitirse pagar, es el momento de comenzar a buscar casa. Teniendo en cuenta que ninguna propiedad tendrá todas las características que desea, la vivienda que compre debe satisfacer las necesidades y los deseos de su familia tanto como sea posible. Podría iniciar su búsqueda creando una "lista de deseos" de las características y mobiliario que considera prioridades absolutas para su vida cotidiana.

POR DÓNDE EMPEZAR: UBICACIÓN, UBICACIÓN, UBICACIÓN

Ya lo ha escuchado. La ubicación de su vivienda es una de las características más importantes que debe considerar. Aquí hay algunas preguntas que puede hacerse a medida que evalúa las ventajas y desventajas de elegir una ubicación:

- ¿Qué distancia desea recorrer diariamente para ir al trabajo?
- ¿La vivienda cuenta con buen acceso a carreteras o al transporte público?
- ¿Qué distancia hay hasta centros de compras, religiosos, guarderías infantiles y áreas de esparcimiento?
- ¿Cuál es la reputación de las escuelas públicas y dónde se encuentran?

Debe percatarse de que siempre hay soluciones intermedias cuando se trata de tomar una decisión tan importante.

LA UBICACIÓN Y EL IMPACTO SOBRE SUS FINANZAS

Existen más aspectos para determinar si puede permitirse la casa que simplemente ser capaz de pagar el monto de la hipoteca. Aparte de una hipoteca, pueden ser significativos los costos de transporte y el viaje al trabajo o a la escuela. Considere seriamente la ubicación de su nueva vivienda y cómo los costos de transporte pueden afectar su presupuesto.

Visite el Portal de solvencia según la ubicación (Location Affordability Portal, LAP) en www.locationaffordability.info e ingrese la información de su ubicación. El portal LAP, desarrollado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de los EE. UU. y el Departamento de Transporte (Department of Transportation, DOT), puede ayudarle a tener una imagen más clara de los costos combinados de vivienda y transporte relacionados con el hecho de vivir en una región, calle o barrio en particular.

COMPRAR CON SUS OPCIONES

Cuando observe las viviendas potenciales, tenga en cuenta el barrio, la fachada de la casa, el diseño interior, la cantidad de dormitorios y baños, la distancia hasta el lugar de trabajo y la escuela, y la reputación de las escuelas y la comunidad en general.

Por ejemplo, ¿el comedor es lo suficientemente grande como para acoger a familiares y amigos durante las vacaciones? ¿Hay suficiente espacio en su guardarropa? Cuantas más coincidencias encuentre entre lo que ofrece la vivienda y lo que usted necesita y desea en su estilo de vida, más feliz será al vivir allí.

Primero, debe decidir qué tipo de hogar desea. Hay distintos tipos de viviendas para sus necesidades particulares, por ejemplo las siguientes:

- **UNIFAMILIAR**
  Las viviendas unifamiliares son las propiedades que más comúnmente buscan los posibles propietarios de vivienda. Hay dos opciones: una vivienda de construcción reciente o una vivienda más antigua en un barrio bien establecido. Las viviendas más antiguas pueden ser más espaciosas, menos costosas y estar ubicadas en un lugar más céntrico, cerca de las comodidades de la ciudad, pero pueden requerir remodelaciones y modernización. A nivel externo, tenga presente que cualquier árbol desarrollado y maduro, típico de los barrios más antiguos requerirá un mantenimiento que, con el tiempo, podría ser costoso. Es posible que una vivienda unifamiliar de construcción reciente cuente con un sistema más eficiente de calefacción, mejor aislamiento y costos más bajos de mantenimiento.

- **COMUNIDADES ADMINISTRADAS POR ASOCIACIONES DE PROPIETARIOS DE VIVIENDAS (HOA)**
  Muchas personas solteras, parejas, padres cuyos hijos han crecido y abandonado el hogar y jubilados que no quieren lidiar con la conservación y el mantenimiento de la fachada de su vivienda, además de los terrenos y las instalaciones, se muestran atraídos por las comunidades administradas por Asociaciones de propietarios de viviendas (Home Owner Associations, HOA). Las HOA pueden incluir comunidades de condominios, viviendas en serie o viviendas unifamiliares.

  Los residentes de una comunidad administrada por una HOA pagan una tarifa anual, trimestral o mensual por los servicios y la vigilancia, con el entendimiento de que cumplirán un conjunto de normas y reglamentaciones que buscan preservar la estética de la comunidad así como garantizar una calidad de vida aceptable para todos.

  Averigüe si la vivienda administrada por una HOA es la opción indicada para usted. Visite www.realtor.com/advice/buy/pros-and-cons-of-living-within-a-homeowners-association/

- **MULTIFAMILIAR**
  Esta es una propiedad de 2 a 4 unidades que le brinda una residencia personal además de otras unidades que sirven de propiedad de inversión. A las posibles ventajas impositivas y de ingresos que brindan las residencias multifamiliares, se suman las responsabilidades adicionales por ser arrendador, por ejemplo, las tareas de buscar y seleccionar arrendatarios, redactar contratos de arrendamiento, recaudar alquileres y depósitos en garantía, realizar reparaciones y posiblemente verse obligado a iniciar y administrar desalojos.

- **INMUEBLE PARA REMODELAR**
  Los inmuebles para remodelar generalmente son viviendas más antiguas que requieren de modernizaciones y reparaciones, que a menudo se hallan en barrios más antiguos y más establecidos, y muestran señales de abandono. Si decide que un inmueble para remodelar es la opción indicada para usted, debe estar listo para los cuantiosos gastos que implica el trabajo de rehabilitación. Una vez que comiencen los trabajos, puede descubrir otros asuntos que requieren atención. Los costos de rehabilitación pueden aumentar rápida y notablemente, como también el tiempo necesario para lograr que la casa esté en condiciones para ser habitada. Antes de decidir adquirir un inmueble para remodelar, primero busque a un inspector de viviendas o un contratista para que le detallen el alcance del trabajo de rehabilitación y la estimación de los costos. El costo de reparar la propiedad afectará el precio que pague por la vivienda.

OBTENER ASISTENCIA PROFESIONAL EN SU BÚSQUEDA

Después de identificar las ciudades que se ajusten a sus requerimientos y conocer su presupuesto, es posible que desee obtener ayuda profesional comunicándose con un agente inmobiliario (REALTOR®) que puede informarle sobre tendencias del mercado, condiciones de las viviendas y muchos otros aspectos relacionados con la compra de la vivienda. Para encontrar un agente inmobiliario (REALTOR®) autorizado en Nueva Jersey, visite www.njrealtor.com/find-a-realtor y realice una búsqueda en función de su ubicación actual, o mediante varios criterios. Para visitar viviendas con avisos de "vendida por el propio dueño", tratará directamente con el propietario/vendedor actual para hacer un recorrido de la vivienda y realizar preguntas.

Existen varios recursos que le resultarán de utilidad para encontrar la vivienda adecuada:

- Sitios web como www.realtor.com, www.njrealtor.com y www.njhrc.gov
- Periódicos
- Búsqueda de carteles que indiquen que hay casas "a la venta" en áreas objetivo
- Tableros de anuncios en el trabajo o en comunidades dentro o cerca de áreas objetivo
- Comentarios entre amigos, conocidos y compañeros de trabajo

COMPRADORES DE VIVIENDA CON EXPERIENCIA

Si ya es propietario de una vivienda e intenta comprar otra, ya sea para cambiar a una residencia más grande o más pequeña, revise este enlace para evitar los imprevistos que pueden surgir al intentar vender una vivienda existente mientras intenta comprar otra.

www.realtor.com/advice/buy/buying-a-house-while-selling-a-house

ASESORAMIENTO SOBRE CASAS ABIERTAS

No sea tímido a la hora de aprovechar la oportunidad de recorrer viviendas en venta durante eventos de casas abiertas que los agentes inmobiliarios celebran normalmente los fines de semana. Los avisos de casas abiertas se publican en bulevares o esquinas cerca de la calle para invitar a potenciales compradores de vivienda a detenerse y echarle un vistazo a una propiedad en particular. Estas propiedades normalmente se encuentran en línea a través de www.njrealtor.com y en secciones de bienes inmuebles de los periódicos para aumentar la publicidad de la propiedad. Recuerde que una casa abierta es una herramienta de venta. Aquí hay algunos consejos para que mantenga la organización:

- Lleve un bloc de notas y un mapa para marcar la ubicación de cada casa y anotar sus características especiales.
- Obtenga un listado de las características de la casa cuando esté a disposición. Después de un día de asistir a casas abiertas, notará que una casa le atrae más o menos de lo que pensó en un principio.
- Establezca un ritmo. Si visita demasiadas viviendas sin descansar, empezará a perderse los detalles.
- Lleve una cámara y tome fotografías de las casas que le llamaron la atención. Agarre cualquier guía informativa con fotografías a disposición.
- Recuerde que no hay preguntas tontas. ¡No dude en consultar!

Prepárese para averiguar todo lo que pueda acerca de cada propiedad. Una pregunta acerca de tuberías, sistemas de calefacción o aire acondicionado, impuestos o reparaciones recientes puede derivar en otras preguntas. Es posible que tenga inquietudes respecto de una propiedad en particular que parecía carecer de inconvenientes. Es mucho mejor conocer los problemas de la vivienda antes de comprar que descubrirlos una vez que ya es dueño de la propiedad.

Cuando esté seguro de que ha finalizado su búsqueda y ha encontrado la vivienda adecuada para usted, es momento de realizar una oferta.

Una oferta es un compromiso vinculante en el que declara que usted comprará la vivienda por un precio determinado siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones. Una vez que el vendedor acepte su oferta, deberá ser firmada por usted y el vendedor.

ANTES DE LA PRESENTACIÓN DE UNA OFERTA

PASO 5

REFLEXIONE SOBRE LO SIGUIENTE AL MOMENTO DE PREPARAR SU OFERTA:

- ¿Cuál es la antigüedad y la condición de la casa?
- ¿Es necesario realizar reparaciones? ¿Cuánto costarán?
- ¿Los vendedores están dispuestos a compartir algún gasto?
- ¿Cuánto tiempo ha estado la propiedad en el mercado?
- ¿Qué nivel de actividad tiene el mercado (es decir, el mercado está activo para los compradores o para los vendedores)?
- Los vendedores ¿se muestran ansiosos por vender?
- ¿Se encuentra la propiedad en una ubicación o en una zona de escuelas de particular interés?
- ¿Las características de la propiedad coinciden con muchos, la mayoría o todos los elementos de la lista que desea para su casa?

PREPARACIÓN DE LA OFERTA

Preste mucha atención a todos los detalles. Asegúrese de que la oferta detalle claramente todos los términos y las condiciones de la venta, entre ellos:

- Su nombre y el nombre del vendedor.
- El domicilio de la propiedad.
- Cualquier cláusula especial en relación con instalaciones, electrodomésticos, etc.
- El precio de compra que se ofrece (incluido el depósito efectuado para comprometer la oferta y el depósito que se pagará al momento de la celebración del acuerdo de compraventa).
- Cualquier cláusula adicional y fechas límite.
- Toda contingencia a la que quede sujeta la oferta (por ejemplo, inspección de plagas, garantía de financiamiento).

CLÁUSULAS Y CONTINGENCIAS

Su principal defensa antes de celebrar un contrato respecto de su vivienda es incluir las cláusulas y contingencias de su oferta. Esto garantiza que usted y su dinero están resguardados en el caso de que el préstamo no se apruebe y el trato quede cancelado. Es importante que el acuerdo de compraventa incluya una cláusula de contingencia sobre la hipoteca, en la cual se establezca que su decisión de comprar la casa queda sujeta a su posibilidad de obtener la hipoteca. Tal cláusula le permitirá conservar su depósito en caso de que no se apruebe la hipoteca.

Otras cláusulas de contingencia deben basarse en la condición de la casa e inspecciones por plagas, gas radón y pintura con plomo. Para obtener más información, visite www.realtor.com/advice/protect-yourself-with-creative-contingency-clauses

FECHAS Y PLAZOS

Agarre su calendario para averiguar cuánto tiempo llevará negociar la oferta con el vendedor, realizar una inspección, recibir el informe y lograr la aprobación de la hipoteca. Estos son plazos que deben cumplirse antes de establecer una fecha de cierre. Su trato podría frustrarse si no se cumplen los plazos pautados.

NEGOCIACIÓN DE LA OFERTA

Después de que usted realice la oferta, el vendedor puede aceptarla, rechazarla o presentar una contraoferta con un precio distinto. Si el vendedor realiza una contraoferta, entonces usted, a su vez, podrá aceptarla, rechazarla o presentar otra contraoferta. Mientras se lleve a cabo la negociación, la casa seguirá en el mercado. Consulte este sitio web para obtener más consejos sobre el proceso de compra de una vivienda: www.njrealtor.com/consumers/buyers

¿NECESITO UN ASESOR LEGAL?

Siempre es mejor contratar a un asesor legal para proteger sus intereses en el proceso de compra de una vivienda. El asesor legal también brindará asistencia para lo siguiente:

- Ayudarlo a preparar la oferta.
- Ayudar a negociar el precio y las condiciones de venta.
- Elaborar el diseño preliminar del acuerdo de compraventa o revisarlo para proteger sus intereses y su dinero.
- Asistirlo en el proceso de solicitud de la hipoteca.
- Prepararlo para la revisión final de los detalles de la propiedad.
- Estar presente en el cierre y representar sus intereses.
- Otorgarle el derecho de tres días para la revisión del acuerdo de compraventa.

SABER ANTES DE DEBER

Esa es la advertencia de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor de los Estados Unidos (Consumer Financial Protection Bureau, CFPB) desde otoño de 2015 cuando fue promulgada la norma de Divulgación integrada de la Ley de Veracidad en Préstamos (Truth in Lending Act, TILA) y la Ley de Procedimientos de Cierre de Propiedades Inmobiliarias (Real Estate Settlement Procedures Act, RESPA) [TILA RESPA Integrated Disclosure, TRID] que exige nuevos formularios de divulgación hipotecaria y esencialmente cambió la manera en que se procesan y cierran las transacciones de bienes inmuebles.

Averigüe las maneras de protegerse antes de cerrar su transacción: www.mba.org/Documents/KBYO/15223_MBA_KBYO_Flyer-ConsumerAlert.pdf

ACUERDO DE COMPRAVENTA

¡El proceso aún no ha llegado a su fin! Tras concretar las negociaciones y una vez que su oferta ha sido aceptada, el agente inmobiliario suscribe un acuerdo de compraventa. Este documento detalla aún más el contrato. Ya que se trata de un contrato vinculante, pida a su asesor legal que lo revise antes de firmarlo.

La fecha de cierre y la fecha de ocupación también deben incluirse en el contrato.

PASO 6

CÓMO OBTENER UNA HIPOTECA

Tras la aceptación de la oferta y la firma del acuerdo de compraventa, deberá solicitar una hipoteca y lograr su aprobación. Existen muchas formas de financiamiento, por lo que deberá recabar la información correcta para tomar la mejor decisión.

Para obtener un préstamo de HMFA, puede comunicarse con un prestamista participante. Visite nuestra lista de prestamistas aprobados www.njhousing.gov/includes/lender.html para encontrar el más cercano a su ubicación.

DÓNDE PRESENTAR LA SOLICITUD

Sea un comprador inteligente e investigue. Tras lograr la calificación previa o la aprobación previa, el hecho de continuar su búsqueda para encontrar mejores tasas y términos podría ahorrarle una significativa cantidad de dinero a largo plazo. Debe elegir un prestamista en quien confíe y un préstamo que se mantenga dentro de su presupuesto por muchos años. Le recomendamos explorar las opciones que ofrecen las siguientes entidades:

- Compañías hipotecarias
- Instituciones de ahorros y préstamos
- Cooperativas de crédito federales
- Otras instituciones financieras

TÉRMINOS DEL PRÉSTAMO

Dado que cada prestamista tendrá diferentes términos para su hipoteca, usted puede comparar algunos de los siguientes puntos clave para saber cuál es la mejor opción.

- Tasa de interés.
- Si la tasa es fija o ajustable.
- Si la tasa se puede congelar en el momento en que usted realiza la solicitud de la hipoteca; ¿durante cuánto tiempo y cuál es el costo?
- Otros cargos que cobra el prestamista. ¿Cobran todos los prestamistas estos cargos?
- Costos de cierre.

¿HAY ALGÚN CARGO ADICIONAL?

Generalmente al solicitar una hipoteca, se le cobrará un cargo no reembolsable por solicitud para cubrir los gastos de avalúo de la propiedad, el informe crediticio y de evaluación del riesgo del prestamista. El proceso de solicitud puede demorar de una a seis semanas, en función de la disponibilidad de sus documentos de suscripción.

La legislación estipula que, **en el plazo de tres días hábiles** de que usted haya presentado su solicitud de préstamo, el prestamista debe brindarle una estimación de buena fe de los costos de cierre que deberá pagar. Una vez que el prestamista haya emitido un compromiso de préstamo, se fijará una fecha de cierre.

¿QUÉ DOCUMENTACIÓN DEBO LLEVAR DURANTE EL PROCESO DE SOLICITUD?

Para acelerar el proceso de solicitud de una hipoteca, los prestatarios deben proporcionar lo siguiente:

1) **La oferta aceptada de la compra de bienes inmuebles y un acuerdo de compraventa**, ambos firmados por todas las partes. Copias de los cheques cancelados (anverso y reverso) que se usaron para los depósitos iniciales que figuran en el acuerdo de compraventa.

2) **Nombres y domicilios de todos los empleadores** durante los últimos dos años.

3) **Últimas dos declaraciones de impuestos federales**.

4) Salario bruto anual (horas extras y bonificaciones por separado), **copias de los formularios W-2** de los últimos dos años y **los comprobantes de pago más recientes** (al menos de un mes).

5) **En caso de ser un trabajador autónomo**, las copias de la declaración del impuesto federal sobre la renta con todos los anexos de los últimos dos años. En caso de ser empleado de su propia compañía o sociedad, copias de los ingresos de los dos últimos años, y una declaración de las ganancias y pérdidas hasta la fecha preparada por su contador (incluidas las empresas individuales).

6) **En caso de depender del seguro social** o de percibir ingresos por discapacidad o pensión, debe presentar una copia de los tres comprobantes de pago o de los tres extractos bancarios más recientes, si se le deposita directamente, como así también del certificado de adjudicación del agente emisor.

7) Copia del anverso y reverso de la **tarjeta de registro de residente extranjero**, si corresponde.

8) **Nombres y domicilios** de bancos, cooperativas de crédito y depositarios en los que posee cuentas de depósitos. Haga una lista de los números de cuenta y saldos de cada cuenta. Incluya copias de los extractos bancarios mensuales de los últimos tres meses para cada cuenta.

9) **Lista de todas** las acciones, los bonos, los certificados de depósito y otros títulos que muestren el valor actual en el mercado. Incluya copias de las últimas tres declaraciones mensuales o trimestrales, los números de cuenta, etc.

10) **Una lista completa de sus deudas**, tales como pagos de tarjetas de crédito, préstamos para estudiantes, préstamos de automóviles y manutención de hijos, así como números de cuenta, pagos mensuales mínimos y saldos.

11) **Verificación de los pagos mensuales por arrendamiento**. Copias de los cheques cancelados (anverso y reverso) de los últimos 12 meses.

12) **En caso de recibir o estar obligado a pagar** una pensión alimenticia, manutención de hijos o manutención por separación, proporcione una copia de la sentencia de divorcio u orden judicial. Incluya los cheques cancelados de los últimos 12 meses para verificar la recepción o el pago de estos fondos.

ESTAS HERRAMIENTAS LE SERÁN DE UTILIDAD. IMPRÍMALAS PARA CONTAR CON ELLAS COMO UNA GUÍA DE REFERENCIA RÁPIDA:

- Lista de comprobación de solicitud de una hipoteca de HMFA para reunir y preparar toda la documentación necesaria a fin de obtener un préstamo, visite www.njhousing.gov/media/download/buyer/hb_rh_mortgage_checklist.pdf
- Diagrama de flujo del proceso de solicitud de una hipoteca para conocer los pasos por los que atravesará su solicitud, visite www.njhousing.gov/media/download/buyer/hb_rh_mortgage_flowchart.pdf

Visite nuestro sitio web en www.njhousing.gov para revisar la información más actualizada sobre los programas hipotecarios disponibles de HMFA, o llame a la línea directa al 1-800-NJ-HOUSE (654-6873) para obtener más información.

INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA

Hacer que se inspeccione plenamente su futura vivienda es un paso fundamental en el proceso de compra. Usted será responsable de buscar y pagar a un inspector autorizado a fin de averiguar las condiciones de cada aspecto de su casa.

Hacer que un profesional evalúe e inspeccione la vivienda le dará información para saber si está pagando un precio justo. Las tarifas del inspector de viviendas típicamente varían de $300 a $500, dependiendo de la ubicación y el tamaño de su propiedad. Una vez que programe una inspección, un inspector de viviendas examinará detenidamente las condiciones de la casa, y le informará acerca de los problemas posibles o las reparaciones necesarias. El inspector examinará la estructura y los sistemas de la vivienda (como calefacción, fontanería y electricidad), identificará si hay problemas presentes o futuros y puede recomendarle formas de solucionarlos. El informe le ayudará a tomar una decisión bien fundamentada acerca de si desea continuar con el proceso de compra. En caso de hallarse defectos durante la inspección de la vivienda, podría utilizarlo a su favor durante las negociaciones para lograr una reducción del precio.

Si planea vender su casa, contemple la posibilidad de realizar una inspección. Esto le permitirá realizar reparaciones y asegurarse de que el inspector encuentre su propiedad en buenas condiciones para la venta.

¿QUÉ IMPLICA UNA INSPECCIÓN DE VIVIENDA?

Un inspector realizará una evaluación visual de los siguientes aspectos de la vivienda:

- Sistema de calefacción
- Sistema de aire acondicionado central (si la temperatura lo permite)
- Fontanería
- Sistemas eléctricos
- Techo, ático y aislamiento visible
- Paredes, techos, pisos, ventanas y puertas
- Cimientos, sótano y estructuras visibles de la casa
- Cuestiones medioambientales (por ejemplo, eliminación de tanque de combustible, etc.)

El inspector deberá proporcionarle un informe por escrito inmediatamente después de la inspección. Si el inspector detecta muchos problemas y le asigna un puntaje de desaprobación a la vivienda, usted podrá retirarse del contrato siempre que tal condición estuviera estipulada en la cláusula de contingencia de su oferta.

También puede hacer inspeccionar la casa para detectar termitas, gas radón, pintura de plomo y asbesto, aspectos que no se cubren en una inspección básica.

¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR UN INSPECTOR DE VIVIENDAS?

Nueva Jersey cuenta con legislación para certificar a los inspectores de viviendas y regular el proceso de inspección. Para encontrar al inspector más cercano a su ubicación, visite:

- **La Asociación de Inspectores Profesionales de Viviendas de Nueva Jersey:** www.njalphi.com
- **La Sociedad Estadounidense de Inspectores de Viviendas:** www.ashi.org

Antes del cierre, usted y su prestamista deben completar algunas tareas finales.

INVESTIGACIÓN DEL TÍTULO DE PROPIEDAD
Antes de que el prestamista le otorgue una hipoteca, debe llevarse a cabo una investigación del título de propiedad para verificar que el vendedor verdaderamente sea el propietario de la vivienda y que no existan gravámenes (reclamaciones) sobre la propiedad. Si existen reclamaciones, se requiere que el vendedor las cancele antes del cierre.

SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD
El prestamista requerirá el seguro del título de propiedad para proteger su inversión en caso de que aparezcan cuestionamientos acerca de la validez del título después del cierre. También dispone de un seguro del título de propiedad adicional para resguardar su inversión.

SEGURO PARA PROPIETARIOS DE VIVIENDAS
Deberá obtener el seguro para propietarios de viviendas antes del cierre. Al momento del cierre se deben presentar un recibo de pago y una declaración de emisión.

PLANO
La mayoría de las transacciones requerirán que el prestamista reciba un plano de la propiedad certificado. El plano es un dibujo técnico de la propiedad y sus estructuras. Elaborar un plano puede demorar algunas semanas y debe solicitarse con suficiente anticipación respecto de la fecha de cierre. Generalmente, el comprador es el responsable de solicitar y pagar el plano.

INVESTIGACIÓN SOBRE RIESGOS DE INUNDACIONES
El prestamista solicitará una investigación respecto de los riesgos de inundaciones en la propiedad, que determina si la propiedad está situada en un área designada como zona de inundaciones. Los residentes de zonas de inundaciones cuentan con un seguro federal contra riesgo de inundación y este puede ser una condición para el compromiso hipotecario.

CERTIFICACIÓN DE CÁMARA SÉPTICA
Si la propiedad posee un tanque séptico, posiblemente se requiera una certificación del sistema realizada por un ingeniero o experto en cámaras sépticas.

REALIZACIÓN DE PRUEBAS EN EL POZO
El estado requiere que se examinen los pozos de agua potable para determinar la existencia de contaminantes. Si la propiedad se abastece con el pozo, comuníquese con las oficinas de salud del condado y uno de sus empleados normalmente se encargará del examen de calidad del agua.

INSPECCIÓN DE TERMITAS
En algunas áreas, se debe realizar una inspección de termitas antes del cierre. El vendedor generalmente paga para que una empresa dedicada a la inspección de termitas inspeccione la propiedad para determinar la existencia de termitas y daños ocasionados por termitas. Antes del cierre se debe entregar un certificado de inspección a su prestamista.

¡TODAVÍA NO ES MOMENTO DE COMPRAR MUEBLES!
Ha calificado para obtener un préstamo. Ha encontrado la casa que desea. El contrato está firmado y el cierre está programado en 30 días. Aunque podría parecer el momento adecuado para comprar muebles o electrodomésticos, posponga estas compras importantes hasta después del cierre. No lo celebre financiando otra compra importante. Los prestamistas obtienen informes crediticios antes del cierre para asegurarse de que la situación financiera del prestatario no ha cambiado desde que se aprobó el préstamo. Cualquier nuevo préstamo en su informe crediticio podría poner el riesgo el cierre.

Los compradores, especialmente los primerizos, a menudo aprenden esta lección de la manera más difícil.

NOTAS:

¿CÓMO ME PREPARO PARA EL CIERRE?

Debe revisar toda la vivienda en el plazo de 24 horas antes del cierre, para asegurarse de que se encuentra como usted esperaba y de que está en condiciones para mudarse. La inspección final le brinda la oportunidad de verificar que el vendedor se haya mudado y de que haya realizado todas las reparaciones que se acordaron en el contrato de venta. Asegúrese de que todos los aparatos y sistemas estén en funcionamiento, y de que todos los artículos que el vendedor acordó dejar se encuentren en la vivienda. Si descubre algo después del cierre, no hay vuelta atrás. Por ello, asegúrese de caminar despacio y observar detenidamente.

¿QUÉ LLEVO AL MOMENTO DEL CIERRE?

El prestamista o su persona designada, el agente de cierre o agente del depósito de garantía, obtendrán todos los documentos necesarios de usted, el vendedor y el prestamista, solicitarán todos los documentos para su cierre y le enviarán un formulario de divulgación del cierre (Closing Disclosure, CD). La CD se le debe emitir tres días hábiles antes de la consumación del préstamo, definido como el momento en el que el consumidor pasa a estar obligado contractualmente a una transacción de crédito. Consulte *Nuevos requisitos de fecha* en www.mba.org/Documents/Consumertools/MBA_Consumer_Tools-4Settlement.pdf. La CD mostrará una tabla que desglosa todas las tarifas y costos y aclara qué y cuánto debe llevar al momento del cierre. Típicamente, usted es responsable de llevar lo siguiente al momento del cierre:

- Su póliza de seguro de propietario de vivienda junto con una prueba de pago.
- Un cheque certificado o una transferencia electrónica para todos los costos de cierre y la parte restante de su depósito inicial.

¿QUÉ SUCEDE DURANTE EL CIERRE?

PASO 9

El cierre generalmente tiene lugar en la oficina del asesor legal o del prestamista hipotecario. Estarán presentes un agente de cierre, un agente del depósito de garantía y en ocasiones un asesor legal. Es posible que asista o no su agente de bienes inmuebles.

Tenga presente que habrá muchos documentos para revisar y firmar. Asegúrese de comprender lo que describe cada uno antes de firmarlo. El prestamista o su persona designada que le envió la CD supervisarán todas las firmas y el registro de los documentos, recaudará todos los fondos por las diversas comisiones y se asegurará de que se desembolsen los gastos adecuadamente.

Al momento del cierre, debe esperar recibir uno o ambos de los siguientes:

- **Pagaré hipotecario:** el pagaré hipotecario constituye evidencia legal de su hipoteca e incluye su promesa formal de pagar la deuda. También detalla los términos del préstamo, además de las sanciones que puede imponer el prestamista si usted no realiza sus pagos a tiempo.
- **Escritura de fideicomiso:** este documento le proporciona a su prestamista una reclamación contra la vivienda si usted no cumple los términos de la hipoteca. Señala los derechos y obligaciones legales del prestamista y usted, como el derecho del prestamista a realizar una ejecución hipotecaria de la vivienda si usted incurre en incumplimiento de pago del préstamo.

Justo antes de recibir las llaves de nueva vivienda:

- Serán confirmados los términos del acuerdo entre usted y su prestamista hipotecario.
- Serán confirmados los términos que el vendedor y usted acordaron en el contrato de compraventa.
- Entrará en vigencia su préstamo y recibirá su hipoteca.
- Se transferirá la titularidad de la vivienda.

Aclare muy bien cuándo se adeuda su primer pago hipotecario y adónde debe enviarlo.

Para echar un vistazo a lo que puede esperar en el cierre, visite www.mba.org/Documents/Consumertools/MBA_Consumer_Tools-4Settlement.pdf

DESPUÉS DEL CIERRE

Algunas semanas después del cierre, recibirá un libro de cupones o una declaración por correo que señale claramente las fechas de vencimiento y la dirección postal adecuada para enviar sus pagos. No se sorprenda cuando en algún momento posterior al cierre se le notifique que su préstamo se está transfiriendo a otro prestamista o inversionista por motivos de "administración", lo cual significa que esta entidad ahora será el agente de cobro de los pagos del préstamo. Sin embargo, debe saber al momento de solicitar el préstamo si el prestamista pretende administrar su préstamo o transferir la administración.

HERRAMIENTAS Y RECURSOS IMPORTANTES

CALCULADORA DEL COMPRADOR DE VIVIENDA
Calculadora de solvencia, Calculadora de hipoteca quincenal, Calculadora de hipoteca, Calculadora de comparación de tasas y Calculadora de la tarifa de transferencia de bienes inmuebles. Ubicadas en la sección de consumidores de Agentes Inmobiliarios (Realtors®) de Nueva Jersey.
www.njrealtor.com/consumers/calculators

PORTAL DE ACCESIBILIDAD ECONÓMICA SEGÚN LA UBICACIÓN
Al ingresar la ubicación de su nueva vivienda, esta herramienta puede ayudarle a estimar los costos totales relacionados con la vivienda, incluido el transporte.
www.locationaffordability.info

LISTA DE PRESTAMISTAS APROBADOS POR HMFA
www.njhousing.gov/includes/lender.html

HERRAMIENTA DE EVALUACIÓN DE UBICACIÓN
Esta nueva herramienta permite determinar si un proyecto está ubicado en un área de crecimiento inteligente y su elegibilidad según los distintos programas de financiamiento de HMFA.
www.njhousing.gov/homeownership/buyers/site/

ANNUALCREDITREPORT.COM
www.annualcreditreport.com

COMPRENSIÓN, CREACIÓN O REPARACIÓN DE SU INFORME CREDITICIO
www.consumer.gov/articles/1009-your-credit-history

LISTA DE COMPROBACIÓN DE SOLICITUD DE UNA HIPOTECA
Prepárese para solicitar una hipoteca con los siguientes documentos e información listos gracias a este práctico PDF para imprimir.
www.njhousing.gov/media/download/buyer/hb_rh_mortgage_checklist.pdf

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE SOLICITUD DE UNA HIPOTECA
www.njhousing.gov/media/download/buyer/hb_rh_mortgage_flowchart.pdf

HUD.GOV
Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE. UU.
portal.hud.gov/hudportal/HUD

REALTOR.COM
Busque las viviendas disponibles a través de este sitio web que es parte de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (Realtors®).
www.realtor.com

NJAR.COM
Asociación de Agentes Inmobiliarios (Realtors®) de Nueva Jersey
www.njar.com

NJHRC.GOV
Centro de Recursos de Vivienda de Nueva Jersey
www.njhrc.gov

ASHI.ORG
Sociedad Estadounidense de Inspectores de Viviendas
www.ashi.org

NAHI.ORG
Asociación Nacional de Inspectores de Viviendas, Nueva Jersey
www.nahi.org

NJALPHI.COM
Asociación de Inspectores Profesionales de Viviendas de Nueva Jersey
www.njalphi.com

VA.GOV
Departamento de Asuntos de Veteranos de los EE. UU.
www.va.gov

RURDEV.USDA.GOV
Préstamos y subvenciones para viviendas unifamiliares del Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural de los EE. UU.
www.rurdev.usda.gov/hsf_sfh.html

PREGUNTAS FRECUENTES

Estas preguntas y respuestas intentan brindar información general y no tienen la última palabra sobre los requisitos del programa. Para obtener más información, asegúrese de revisar la descripción del programa en el que está interesado, comuníquese con un prestamista participante o llame a nuestra línea directa gratuita: 1-800-NJ-HOUSE (1-800-654-6873).

¿QUÉ ES LA NEW JERSEY HOUSING AND MORTGAGE FINANCE AGENCY?

La New Jersey Housing and Mortgage Finance Agency (HMFA) es una entidad autorizada por ley del estado de Nueva Jersey. Este organismo puede recaudar dinero al emitir bonos exentos de impuestos. Debido a que los costos de los préstamos de la HMFA son bajos, puede extender los ahorros en forma de préstamos hipotecarios a una tasa de interés baja para compradores de viviendas que cumplan con los requisitos. Este organismo también puede financiar el arrendamiento de viviendas para varias familias y es la agencia encargada de las adjudicaciones dentro del Programa Low Income Housing Tax Credit. Para obtener más información, asegúrese de visitar el sitio web de HMFA: www.njhousing.gov

¿DEBO SER CIUDADANO DE LOS EE. UU. PARA PRESENTAR LA SOLICITUD DE UN PRÉSTAMO?

No, pero sí debe ser un residente legal permanente con una tarjeta de residencia permanente y un número de seguro social.

¿QUÉ SUCEDE SI TENGO SOLVENCIA CREDITICIA NEGATIVA O NO TENGO CRÉDITO?

El historial crediticio de cada prestatario se debe considerar en forma individual. Visite www.consumer.gov/articles/1009-your-credit-history. No es recomendable hacer suposiciones con respecto a si la solvencia crediticia es positiva o negativa. Puede solicitar a un prestamista que evalúe su historial crediticio y le brinde una calificación previa o le aconseje sobre qué necesita hacer para estar "listo para el préstamo". Las agencias de asesoramiento crediticio son un excelente recurso si necesita subsanar su crédito.

¿CUÁNTO PUEDO TOMAR PRESTADO TENIENDO EN CUENTA MI SALARIO?

El monto varía según la tasa de interés, la duración del plazo de la hipoteca, los costos de los impuestos y seguros, los gastos de condominio y otros factores. Para obtener un monto estimativo, puede consultar la calculadora de hipoteca.

Acceda a la calculadora aquí: www.njrealtor.com/consumers/calculators

¿CUÁNTO TIEMPO PASARÁ DESPUÉS DE HABER PRESENTADO LA SOLICITUD?

Su prestamista hipotecario comenzará con la tarea de verificar la información que usted proporcionó. Este proceso puede durar entre una y varias semanas (esto depende de una serie de factores). En el plazo de tres días de haber realizado la solicitud, el prestamista le proporcionará una estimación de los costos de cierre. También recibirá una declaración de los pagos mensuales estimados, el costo de los gastos de financiamiento y otros datos sobre la hipoteca.

Para obtener más información, comuníquese directamente con un representante de HMFA en el 1-800-NJ-HOUSE.

GLOSARIO

El proceso de compra de una vivienda puede presentar una variedad de vocabulario nuevo y términos desconocidos. El siguiente es un glosario para que tenga a mano, de modo que pueda familiarizarse mejor con el vocabulario que se usa durante todo el proceso. Recuerde que un comprador de vivienda informado es un comprador de vivienda exitoso.

A

ACEPTACIÓN
Consentimiento del destinatario de la oferta de celebrar un contrato y estar comprometido por los términos de la oferta.

ACREEDOR
Persona a quien se le debe dinero.

ACREEDOR HIPOTECARIO
El prestamista en un acuerdo hipotecario.

ACTIVO LÍQUIDO
Activo en efectivo o activo que se puede convertir fácilmente en dinero en efectivo.

ACTIVO NO LÍQUIDO
Activo que no se puede convertir fácilmente en dinero en efectivo.

ACUERDO DE COMPRAVENTA
Contrato por escrito firmado por el comprador y el vendedor en el que se declaran los términos y las condiciones en virtud de los cuales se venderá una propiedad.

ACUERDO DE REFINANCIAMIENTO PREESTABLECIDO
Acuerdo formal o informal entre un prestamista y un prestatario mediante el cual el prestamista acepta ofrecer condiciones especiales (como una reducción de los costos) para el refinanciamiento futuro de una hipoteca que se origina como incentivo para que el prestatario participe en la transacción de hipoteca original.

ADMINISTRACIÓN
Cobro de pagos hipotecarios a los prestatarios y las responsabilidades relacionadas del administrador de un préstamo.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE LA VIVIENDA (FHA)
Es un organismo del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE. UU. (HUD). Su actividad principal es asegurar préstamos hipotecarios residenciales realizados por prestamistas privados. La Administración Federal de la Vivienda (Federal Housing Administration, FHA) establece los estándares para la construcción y la suscripción, pero no presta dinero ni planifica ni construye viviendas.

ADMINISTRADOR
Organización que cobra los pagos de capital e intereses a los prestatarios y administra sus cuentas de depósitos en garantía. El administrador suele ofrecer servicio de hipotecas adquiridas por un inversor en el mercado hipotecario secundario.

ADQUIRIDOS
Significa que se tiene el derecho de utilizar una parte de un fondo, como el fondo de jubilación individual. Por ejemplo, los individuos que poseen el derecho adquirido sobre el 100% del fondo pueden retirar todos los fondos que se hayan apartado para ellos en el fondo de jubilación. Sin embargo, es probable que se deban impuestos sobre los fondos que efectivamente se retiren.

AGENCIA (OFICINA) DE CALIFICACIÓN CREDITICIA
Organización que reúne, registra, actualiza y almacena información de registros públicos y financieros sobre el registro de pago de individuos a quienes se los está considerando para un crédito.

AGENCIA (U OFICINA) DE INFORMES DE CRÉDITO DEL CONSUMIDOR
Organización que prepara informes utilizados por prestamistas para determinar el historial crediticio de un potencial prestatario. La agencia obtiene datos para estos informes por medio de una agencia de calificación crediticia, además de otras fuentes.

AGENTE INMOBILIARIO
Persona certificada para negociar la venta de bienes inmuebles en nombre del dueño de la propiedad o el comprador de la vivienda.

GLOSARIO

ALBACEA
Persona designada en un testamento para administrar un patrimonio sucesorio. En caso de que no se haya nombrado un albacea, la justicia designará a un administrador. Albacea también es la forma femenina.

AMORTIZACIÓN
Pago gradual de un préstamo hipotecario por medio de cuotas.

AMORTIZACIÓN NEGATIVA
Aumento gradual de la deuda hipotecaria que se produce cuando el pago mensual no es lo suficientemente alto para cubrir todo el capital y los intereses adeudados. El monto del déficit se agrega al saldo restante para crear una amortización "negativa".

ANÁLISIS DE SOLVENCIA
Análisis detallado sobre su capacidad para pagar la compra de una vivienda. Un análisis de solvencia considera sus ingresos, obligaciones y fondos disponibles, junto con el tipo de hipoteca que planea utilizar y los costos de cierre que probablemente deba pagar.

ÁREAS COMUNES
Las partes de un edificio, terreno y comodidades que pertenecen a, o que son administradas por, un proyecto de unidades planificadas (PUD) o una asociación de propietarios de vivienda de un proyecto de condominio (o una corporación cooperativa de un proyecto cooperativo), que pueden utilizar todos los propietarios de las unidades, quienes comparten los gastos comunes del funcionamiento y mantenimiento de esas áreas. Las áreas comunes comprenden piscinas, canchas de tenis y otras instalaciones recreativas; así como pasillos comunes de los edificios, zonas de estacionamiento, medios de ingreso o egreso, etc.

ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS DE VIVIENDAS
Asociación sin fines de lucro que administra las áreas comunes de un proyecto de unidades planificadas (planned unit development, PUD) o proyecto de condominio. En un proyecto de condominio, no hay derecho propietario sobre los elementos comunes. En un proyecto PUD, la asociación es la propietaria de los elementos comunes.

ASOCIACIÓN PRINCIPAL
Asociación de propietarios de viviendas en un gran condominio o proyecto de unidades planificadas (planned unit development, PUD) compuesto por representantes de asociaciones que cubren áreas específicas dentro del proyecto. En efecto, es una asociación de "segundo nivel" que se ocupa de los asuntos que afectan todo el complejo, mientras que las asociaciones de "primer nivel" se ocupan de los asuntos que afectan a porciones particulares del proyecto.

AVAL
Propiedad que se dará en prenda como garantía de un préstamo.

AVALÚO
Análisis por escrito del valor estimado de una propiedad preparado por un tasador calificado.

B

BANCO HIPOTECARIO
Compañía que origina hipotecas generalmente para la reventa en el mercado hipotecario secundario.

BIENES GANANCIALES
En algunos estados del oeste y suroeste, un tipo de titularidad según la cual se presume que una propiedad adquirida durante el matrimonio es propiedad común, a menos que se haya adquirido como bien privado de uno de los cónyuges.

BIENES INMUEBLES
Terreno y sus anexos, incluido cualquier accesorio de naturaleza permanente, como son estructuras, árboles, minerales y las rentas, los beneficios y los derechos inherentes a este.

BIENES PERSONALES
Toda propiedad que no sea bienes inmuebles.

C

CÁLCULO DEL PAGO ESTÁNDAR
Método utilizado para determinar el pago mensual requerido para pagar el saldo restante de una hipoteca en cuotas iguales durante el plazo restante de la hipoteca a la tasa de interés actual.

GLOSARIO

CALIFICACIÓN CREDITICIA
Número determinado por computadora (calificación) que refleja una evaluación de la información crediticia positiva y negativa acerca de una persona. Muchos prestamistas usan este número al determinar si otorgarán el crédito o no. La calificación puede obtenerse, normalmente mediante el pago de un cargo, de las agencias de crédito. A veces las calificaciones crediticias se definen como calificaciones FICO por la Fair Isaacs Company que desarrolló el modelo de calificación de crédito.

CALIFICACIÓN PREVIA
Es el proceso de determinar la cantidad de dinero que un posible comprador de vivienda puede solicitar antes de pedir el préstamo.

CAPITAL
El monto del préstamo o el monto que está pendiente. La parte del pago mensual que reduce el saldo restante de una hipoteca.

CAPITAL, INTERESES, IMPUESTOS Y SEGUROS (PITI)
Los cuatro componentes de un pago hipotecario mensual. El capital se refiere a la parte del pago mensual que reduce el saldo restante de la hipoteca. Los intereses son la comisión que se cobra por tomar dinero en préstamo. Los impuestos y los seguros se refieren a los montos que se pagan en una cuenta de depósito en garantía cada mes para pagar impuestos sobre la propiedad y seguros sobre préstamos hipotecarios y contra riesgos.

CARGA REAL
Cualquier cosa afecte o limite la propiedad absoluta de una vivienda como hipotecas, arrendamientos, servidumbres o restricciones.

CARGO POR EMISIÓN
Cargo que se paga a un prestamista para el procesamiento de una solicitud de préstamo. El cargo por emisión se establece en forma de puntos. Un punto equivale al 1% del monto de la hipoteca.

CARGO POR MORA
La penalización que debe pagar un prestatario cuando un pago se realiza determinado número de días (generalmente 15) después de su fecha de vencimiento.

CARTA DE COMPROMISO
Oferta formal emitida por el prestamista en la que se establecen los términos según los cuales acuerda prestar dinero al comprador de una vivienda. Véase: Compromiso de préstamo.

CERTIFICADO DE ELEGIBILIDAD
Documento emitido por el gobierno federal que certifica la elegibilidad de un veterano para una hipoteca del Departamento de Asuntos de Veteranos (Veterans Affairs, VA) de los EE. UU.

CERTIFICADO DE TÍTULO
Declaración provista por una compañía de catastro, una compañía de títulos de propiedad o un asesor legal, que establece que el propietario actual posee legalmente el título del bien inmueble.

CERTIFICADO DE VALOR RAZONABLE (CERTIFICATE OF REASONABLE VALUE, CRV)
Documento emitido por el Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) de los EE. UU. que establece el valor máximo y el monto del préstamo para una hipoteca de VA.

CIERRE
Reunión en la que se concluye la venta de una propiedad, el comprador firma los documentos de la hipoteca y paga los costos de cierre. Véase: Cierre de la transacción.

CIERRE DE LA TRANSACCIÓN
Véase: Cierre.

CLÁUSULA
Estipulación de una hipoteca que obliga o restringe al prestatario y que, en caso de incumplimiento, podría provocar la ejecución hipotecaria.

CLÁUSULA DE COSEGURO
Disposición en una póliza de seguros contra riesgos que establece el monto de cobertura que se debe mantener, como porcentaje del valor total de la propiedad, para que el asegurado cobre el monto total de la pérdida.

CLÁUSULA PAGADERA A LA VENTA
Cláusula en una hipoteca que le permite al prestamista exigir el pago completo si el prestatario vendiera la propiedad que sirve como garantía de la hipoteca.

GLOSARIO

COBRO DE DEPÓSITOS EN GARANTÍA
Fondos que cobra el administrador y separa en una cuenta de depósitos en garantía para pagar los impuestos sobre bienes, el seguro hipotecario y el seguro contra riesgos del prestatario.

COBRO DE MOROSOS
Los esfuerzos para poner al día una hipoteca en mora y presentar las notificaciones pertinentes para proceder con la ejecución hipotecaria cuando sea necesario.

COMISIÓN
Los honorarios que cobra un agente por negociar la transacción de un bien inmueble o de un préstamo. La comisión es por lo general un porcentaje del precio de la propiedad o del préstamo. '

COMODIDAD
Característica del bien inmueble que realza su atractivo e incrementa la satisfacción del ocupante o usuario, a pesar de que la característica no sea esencial para el uso de la propiedad. Las comodidades naturales incluyen una ubicación buena o conveniente cerca del agua, paisajes pintorescos de los alrededores, etc. Las comodidades creadas por el hombre comprenden piscinas, canchas de tenis, centros comunitarios y otras instalaciones recreativas.

COMPAÑÍA DE TÍTULOS DE PROPIEDAD
Compañía que se especializa en examinar y asegurar títulos de los bienes inmuebles.

COMPARABLES
Forma abreviada para propiedades comparables, que se utiliza con propósitos de comparación en el proceso de avalúo. Las comparables son propiedades como la propiedad en consideración; tienen casi el mismo tamaño, ubicación y comodidades y se han vendido recientemente. Las comparables ayudan a que el tasador determine el valor razonable y aproximado en el mercado de la propiedad evaluada.

COMPROMISO DE PRÉSTAMO
Véase: Carta de compromiso.

COMPROMISO EN FIRME
El acuerdo de un prestamista de otorgar un préstamo a un prestatario específico para una propiedad específica.

CONDOMINIO
Proyecto de bienes inmuebles en el cual el propietario de cada unidad tiene la titularidad de una unidad en un edificio, un derecho indiviso respecto de las áreas comunes del proyecto y, a menudo, el uso exclusivo de ciertas áreas comunes restringidas.

CONFISCACIÓN
La pérdida de dinero, propiedad, derechos o privilegios debido al incumplimiento de una obligación legal.

CONGELACIÓN DE LA TASA
Compromiso tomado por un prestamista respecto de un prestatario u otro emisor de hipotecas, garantizando una tasa de interés determinada durante un período especificado de tiempo. Véase: Tasa garantizada.

CONTINGENCIA
Condición que se debe cumplir para que el contrato sea legalmente vinculante. Por ejemplo, los compradores de viviendas a menudo incluyen una contingencia que especifica que el contrato no es vinculante hasta que el comprador obtenga un informe satisfactorio de inspección de vivienda por parte de un inspector calificado de viviendas.

CONTRATO
Acuerdo oral o escrito de hacer o no hacer una cosa determinada.

CONTRATO PRELIMINAR DE SEGURO
Documento que establece que el seguro está vigente temporalmente. Debido a que la cobertura vence en una fecha determinada se debe obtener una póliza permanente antes de la fecha de vencimiento.

CONTRIBUCIÓN DE MANO DE OBRA
Contribución para la construcción o la rehabilitación de una propiedad en forma de trabajo o servicios en lugar de dinero en efectivo.

COOPERATIVA (CO-OP)
Tipo de propiedad múltiple en la que los residentes de un complejo habitacional de varias unidades tienen acciones en la corporación cooperativa propietaria de la vivienda y cada residente tiene el derecho de ocupar un apartamento o unidad específicos.

GLOSARIO

CORPORACIÓN COOPERATIVA
Fideicomiso comercial que tiene la titularidad de un proyecto cooperativo y otorga derechos de ocupación de apartamentos o unidades específicos a accionistas, mediante arrendamientos a propietarios u otros acuerdos similares.

CORREDOR HIPOTECARIO
Persona o empresa que reúne a prestatarios y prestamistas con el propósito de emitir el préstamo. Los corredores hipotecarios normalmente cobran un cargo o una comisión por sus servicios.

COSEGURO
División del riesgo de aseguramiento entre la aseguradora y el asegurado. El coseguro depende de la relación entre el monto de la póliza y el porcentaje establecido del valor actual de la propiedad asegurada en el momento de la pérdida.

COSIGNATARIO
Persona que firma un pagaré junto con el prestatario. La firma de un cosignatario garantiza que se cancelará el préstamo porque el prestatario y el cosignatario son igualmente responsables del pago.

COSTOS DE CIERRE
Gastos (además del precio de la propiedad) incurridos por compradores y vendedores al transferir la titularidad de una propiedad. Los costos de cierre generalmente incluyen un cargo por emisión del préstamo, honorarios del asesor legal, un monto como garantía y los gastos para obtener el seguro del título y el plano. Los costos de cierre varían según el área del país. A menudo, los prestamistas o agentes inmobiliarios proporcionan estimaciones de los costos de cierre a los potenciales compradores de vivienda.

CRÉDITO
Acuerdo por el que un prestatario recibe algo de valor a cambio de una promesa de pago al prestamista en una fecha futura.

CRONOGRAMA DE AMORTIZACIÓN
Cronograma de pagos de un préstamo hipotecario. Un cronograma de amortización muestra el monto de cada pago que se aplica al interés y al capital y muestra el saldo restante después de cada pago.

CUENTA DE DEPÓSITO ESPECIAL
Cuenta que se establece para hipotecas de rehabilitación con el fin de mantener los fondos necesarios para el trabajo de rehabilitación de manera tal que puedan desembolsarse ocasionalmente a medida que se completan secciones particulares del trabajo.

CUENTA DE DEPÓSITOS EN GARANTÍA
Cuenta en la que un administrador de hipotecas guarda los pagos de depósitos en garantía del prestatario antes de pagar los gastos de la propiedad.

CUOTA
El pago periódico regular que un prestatario acuerda pagar al prestamista.

CUOTA FIJA
El pago mensual pagadero sobre un préstamo hipotecario. La cuota fija incluye el pago del capital y de los intereses.

CUOTA FIJA MENSUAL
La porción del pago mensual total que se aplica al capital y a los intereses. Cuando una hipoteca se amortiza negativamente, la cuota fija mensual no incluye ningún monto para la reducción de capital.

D

DECLARACIÓN ANUAL DEL DEUDOR HIPOTECARIO
Informe que se le envía al deudor hipotecario cada año. El informe muestra cuánto se pagó en impuestos e intereses durante el año, además del saldo del préstamo hipotecario restante al final del año.

DECLARACIÓN DE OPERACIÓN DE CIERRE
También conocida como Hoja de cierre.
Véase: Declaración HUD-1.

DECLARACIÓN HUD-1
Documento que proporciona una lista detallada de los fondos pagaderos al cierre. Los elementos que aparecen en la declaración incluyen comisiones inmobiliarias, comisiones del préstamo, puntos y montos iniciales del depósito en garantía. Cada elemento en la declaración está representado por un número separado, con un sistema de numeración estandarizado. Los totales al final de la declaración HUD-1 definen los ingresos netos del vendedor y el pago neto del

comprador al momento del cierre. El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de los EE. UU. publica el formulario en blanco para la declaración. La declaración HUD-1 también se conoce como declaración de operación de cierre u hoja de cierre. Véase también: Ley de Procedimientos en el Cierre de Transacciones de Bienes Inmuebles (State Settlement Procedures Act, RESPA).

DERECHO DE EXPROPIACIÓN
El derecho de un gobierno de tomar una propiedad privada para el uso público mediante el pago del valor razonable de mercado. El derecho de expropiación constituye la base para los procedimientos de expropiación.

DEPARTAMENTO DE ASUNTOS DE VETERANOS (VA) DE LOS EE. UU.
Organismo del gobierno federal que garantiza hipotecas residenciales ofrecidas a veteranos del servicio militar que reúnan los requisitos. La garantía protege al prestamista contra pérdidas y, por lo tanto, lo estimula a que otorgue hipotecas a los veteranos.

DEPÓSITO
Suma de dinero que se entrega para convalidar la venta del bien inmueble, o una suma de dinero que se entrega para asegurar el pago o anticipo de fondos durante la tramitación del préstamo.

DEPÓSITO DE BUENA FE
Depósito realizado por el comprador potencial de una vivienda para demostrar su propósito firme de comprarla.

DEPÓSITO INICIAL
Parte del precio de compra de una propiedad que el comprador paga en efectivo y no financia con una hipoteca.

DEPÓSITOS EN GARANTÍA
Un objeto de valor, dinero o documentos depositados con un tercero que se entregarán al cumplimiento de una condición. Por ejemplo, el depósito de fondos que realiza el prestatario al prestamista para pagar impuestos y primas de seguro a su vencimiento, o el depósito de fondos o documentos que se entregan a un asesor legal o agente del depósito de garantía para que se distribuyan al cierre de la venta de un bien inmueble.

DEPRECIACIÓN
Disminución del valor de la propiedad. Es lo opuesto a apreciación.

DECLARADO EN RUINAS Y EXPROPIACIÓN
La determinación de que un edificio no es adecuado para el uso o es peligroso y debe ser destruido. El acto de tomar una propiedad privada para usos públicos mediante el ejercicio del derecho de expropiación.

DERECHO DE PREFERENCIA
Disposición de un acuerdo donde se exige que el propietario de un inmueble le proporcione a la otra parte la primera oportunidad para comprar o arrendar la propiedad antes de que se ofrezca a la venta o el arrendamiento a otros.

DERECHO DE SUPERVIVENCIA
En una tenencia mancomunada, el derecho de los supervivientes de adquirir el usufructo de un coarrendatario fallecido. Véase también: Tenencia mancomunada.

DERECHO EXCLUSIVO DE VENTA
Contrato por escrito que otorga a un agente inmbiliario certificado el derecho exclusivo a vender una propiedad durante un tiempo determinado pero que reserva el derecho del propietario a vender la propiedad por sí mismo sin pagar una comisión.

DERRAMAS SOBRE LAS ÁREAS COMUNES
Gravámenes a propietarios de unidades individuales en condominios o proyectos de unidades planificadas (planned unit development, PUD) para que el capital adicional pueda sufragar los costos y gastos de la asociación de propietarios de vivienda y para reparar, reemplazar, mantener, mejorar o poner en funcionamiento las áreas comunes del proyecto.

DESALOJO/DESAHUCIO
La expulsión legal de un ocupante de un bien inmueble.

DESCRIPCIÓN LEGAL
La descripción de una propiedad, reconocida por la ley, que es suficiente para ubicar e identificar la propiedad sin necesidad de testimonio oral.

GLOSARIO

DESEMBOLSOS DE DEPÓSITOS EN GARANTÍA
El uso de fondos de depósitos en garantía para cubrir impuestos inmobiliarios, seguro contra riesgos, seguro hipotecario y otros gastos de la propiedad a medida que vencen.

DEUDA
Monto que se adeuda.

DEUDOR HIPOTECARIO
El prestatario en un acuerdo hipotecario.

E

EDAD APARENTE
La estimación de un tasador sobre la condición física de un edificio. La edad real de un edificio puede ser menor o mayor que la edad aparente.

EJECUCIÓN HIPOTECARIA
El proceso legal por el cual un prestatario en incumplimiento de una hipoteca es privado de su derecho de propiedad en un bien hipotecado. Generalmente, esto implica una venta forzosa de la propiedad en una subasta pública en la que los ingresos de la venta se aplican al pago de la deuda de la hipoteca.

EJECUCIÓN HIPOTECARIA POR ORDEN JUDICIAL
Tipo de ejecución hipotecaria utilizada en algunos estados (incluido Nueva Jersey) que se trata como una demanda civil y se realiza en su totalidad bajo la protección de un tribunal.

ELEMENTO FIJO
Bienes personales que se convierten en bienes inmuebles una vez que se los fija al bien inmueble de manera permanente.

EMISIÓN DEL PRÉSTAMO
El proceso mediante el cual un prestamista hipotecario inicia una hipoteca asegurada por bienes inmuebles.

ESCRITURA
Documento legal que otorga el título de una vivienda.

ESCRITURA DE CESIÓN DE UN DERECHO
Escritura que transfiere sin garantía cualquier participación o título que pueda tener un otorgante en el momento en que se realiza la transferencia.

ESCRITURA DE FIDEICOMISO
El documento que se usa en algunos estados en vez de la hipoteca; el título se transfiere a un fideicomisario.

ESCRITURA EN LUGAR DE EJECUCIÓN HIPOTECARIA
Una escritura que un deudor hipotecario le da a un acreedor hipotecario para cancelar una deuda y evitar la ejecución hipotecaria. También se conoce como traspaso voluntario.

EVALUACIÓN DE RIESGO
El proceso de evaluar una solicitud de préstamo para determinar el riesgo que implica la operación para el prestamista. La evaluación comprende un análisis de la capacidad crediticia del prestatario y la calidad de la propiedad.

F

FECHA DE CAMBIO DE PAGO
La fecha en la que entra en vigor un nuevo monto de pago mensual en una hipoteca con tasa ajustable (ARM) o una hipoteca con tasa ajustable de pago progresivo (graduated-payment adjustable-rate mortgage, GPARM). Generalmente, la fecha de cambio de pago ocurre el mes inmediatamente posterior a la fecha de ajuste.

FIDEICOMISARIO
Fiduciario que mantiene o controla una propiedad para el beneficio de otra persona.

FINANCIAMIENTO POR EL DUEÑO
Transacción de compra de una propiedad en la cual el vendedor de la propiedad proporciona la totalidad o una parte del financiamiento.

FINANCIAMIENTO SUBORDINADO
Hipoteca u otro gravamen con un nivel de prioridad por debajo de la primera hipoteca.

G

GARANTÍA
Activo (como un automóvil o una casa) que garantiza el pago de un préstamo. El prestatario corre el riesgo de perder el activo si el préstamo no se paga según los términos del contrato de préstamo.

GLOSARIO

GARANTÍA DEL PROPIETARIO (HOW)
La garantía del propietario (homeowner's warranty, HOW) es un tipo de seguro que cubre las reparaciones de partes específicas de una vivienda durante un período de tiempo determinado. La proporciona el constructor o vendedor de una propiedad como condición de la venta.

GRAVAMEN
Reclamación legal contra una propiedad que debe cancelarse cuando se vende la propiedad.

GRAVAMEN POR JUICIO
Gravamen sobre la propiedad de un deudor originado por el fallo de un tribunal.

H

HIPOTECA
Documento legal que entrega en garantía una propiedad al prestamista como aval para el pago de una deuda.

HIPOTECA ASEGURADA
Hipoteca protegida por la FHA o por el seguro hipotecario privado (private mortgage insurance, PMI). Si el prestatario no cumple con el pago del préstamo, la aseguradora tiene que pagar al prestamista el menor monto entre la pérdida incurrida o la cantidad asegurada.

HIPOTECA CON TASA AJUSTABLE (ADJUSTABLE RATE MORTGAGE, ARM)
Préstamo hipotecario que estipula que se ajustará la tasa de interés en una fecha futura, generalmente, en uno, tres o cinco años. La tasa inicial es generalmente más baja que la tasa que prevalece en el mercado para préstamos de tasa fija, sin embargo, el prestatario asume el riesgo de una tasa más alta cuando se realice el ajuste. Véase: Índice.

HIPOTECA CON TASA DE INTERÉS FIJA (FIXED-RATE MORTGAGE, FRM)
Una hipoteca con tasa de interés que no cambia durante todo el plazo del préstamo.

HIPOTECA CONVENCIONAL
Hipoteca que no está asegurada o garantizada por el gobierno federal.

HIPOTECA DE ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA
Acuerdo contractual entre un arrendatario y un propietario en el que el propietario acepta pagar una porción de la renta mensual como depósito inicial y transferir el título de la propiedad al arrendatario después de un período de tiempo determinado por un precio de venta acordado.

HIPOTECA DE ASUNTOS DE VETERANOS (VA)
Hipoteca garantizada por el Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) de los EE. UU. Véase: Hipoteca gubernamental.

HIPOTECA DE LA FHA
Hipoteca que está asegurada por la Administración Federal de la Vivienda (Federal housing Administration, FHA). Véase: Hipoteca gubernamental.

HIPOTECA DE PAGO MENSUAL
Hipoteca que debe pagarse una vez al mes para reducir la deuda.

HIPOTECA DE SOLO INTERESES
Préstamo hipotecario que estipula que se pagará solo la porción de los intereses mensuales del préstamo hasta una fecha futura, generalmente, en uno, tres o cinco años. Los prestatarios deben saber que cuando comience el pago completo del capital y los intereses, el pago mensual será mucho más alto.

HIPOTECA GARANTIZADA
Hipoteca que está garantizada por un tercero.

HIPOTECA GUBERNAMENTAL
Una hipoteca asegurada por la Administración Federal de la Vivienda (FHA) o garantizada por el Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) de los EE. UU. o el Servicio de Desarrollo Rural del Departamento de Agricultura de los EE. UU. (USDA Rural Development Service). También conocida como hipoteca de la FHA, hipoteca de VA o Hipoteca garantizada.

HIPOTECA PARA VARIAS FAMILIAS
Hipoteca residencial en una vivienda diseñada para alojar a más de cuatro familias, como un complejo de departamentos en un edificio.

GLOSARIO

HISTORIAL CREDITICIO
Registro de las deudas pendientes y saldadas de una persona. Un historial crediticio ayuda a un prestamista a determinar si un posible prestatario posee un historial de pagos oportunos de las deudas.

HOJA DE CIERRE
Véase: Declaración HUD-1.

I

IMPERFECCIÓN DEL TÍTULO
Cualquier condición revelada por una investigación del título de propiedad que afecte de manera adversa el título del bien inmueble. Generalmente, las imperfecciones en el título no pueden eliminarse, salvo mediante una escritura de cesión de un derecho, exención o acción judicial.

IMPUESTO DE TRANSFERENCIA
Impuesto estatal que se paga cuando el título pasa de un propietario a otro.

INCUMPLIMIENTO
Incapacidad de hacer los pagos de la hipoteca oportunamente o de cumplir otros requerimientos hipotecarios.

ÍNDICE
Número utilizado para calcular la tasa de interés para una hipoteca con tasa ajustable (ajustable-rate mortgage, ARM). Por lo general, el índice es un número o porcentaje publicado, como la tasa de interés promedio o el rendimiento de las letras del Tesoro. Se agrega un margen al índice para determinar la tasa de interés que se cobrará en una ARM. Esta tasa de interés está sujeta a los límites máximos asociados con la hipoteca.

INFLACIÓN
Aumento en la cantidad de dinero o crédito disponible en relación con la cantidad de bienes o servicios disponibles, que provoca un aumento en el nivel general de precios de bienes y servicios. Con el tiempo, la inflación reduce el poder adquisitivo de un dólar, que pierde su valor.

INFORME CREDITICIO
Informe del historial crediticio de un individuo realizado por una oficina de crédito y utilizado por el prestamista para determinar la capacidad crediticia de un solicitante.

INFORME CREDITICIO COMBINADO
Informe de crédito que contiene información de tres agencias de calificación crediticia. Cuando se crea el informe, la información se compara para ver si hay entradas duplicadas. Los duplicados se combinan para ofrecer un resumen de su crédito.

INFORME CREDITICIO EN ARCHIVO
Cuenta objetiva, normalmente generada por computadora, de información legal y crediticia obtenida de una agencia de calificación crediticia.

INGRESO BRUTO EFECTIVO
Ingreso anual normal, incluidas las horas extras que son regulares o garantizadas. El ingreso puede ser de más de una fuente. El salario es en general la fuente principal, pero otros ingresos pueden reunir los requisitos si son significativos y estables.

INGRESO MEDIO DEL HUD
Ingreso medio de una familia de un condado o de un área estadística metropolitana (metropolitan statistical area, MSA) en particular, calculado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de los EE. UU.

INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA
Inspección exhaustiva que evalúa la estructura y el funcionamiento de los elementos de una propiedad. A menudo, el comprador incluye una inspección de vivienda satisfactoria como contingencia.

INTERESES
El cargo que se debe abonar por tomar dinero en préstamo.

INTRUSIÓN
Mejora que invade ilegalmente una propiedad ajena.

INVESTIGACIÓN DEL TÍTULO DE PROPIEDAD
Revisión de los registros del título para garantizar que el vendedor sea el propietario legal del inmueble y que no haya gravámenes ni otras reclamaciones pendientes.

GLOSARIO

J

JEFE DE REGISTRO
El Secretario del Condado que mantiene registros de las transacciones que afectan los bienes inmuebles en el condado de la compra, incluidas escrituras e hipotecas.

L

LEY DE GARANTÍA DE EQUIDAD CREDITICIA (FAIR CREDIT REPORTING ACT)
Ley de protección al consumidor que regula la divulgación de informes crediticios de los consumidores a través de agencias de informes crediticios y de consumidores y establece procedimientos para corregir los errores en el informe crediticio propio.

LEY DE IGUALDAD DE OPORTUNIDADES DE CRÉDITO (ECOA)
La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (Equal Credit Opportunity Act, ECOA) es una ley federal que exige a los prestamistas y a otros acreedores poner a disposición créditos de manera equitativa sin discriminación de raza, color de piel, religión, país de origen, edad, sexo, estado civil o por recibir ingresos de programas de asistencia pública.

LEY DE PROCEDIMIENTOS EN EL CIERRE DE TRANSACCIONES DE BIENES INMUEBLES (RESPA)
Ley de protección al consumidor que exige que los prestamistas informen con anticipación a los prestatarios de los costos de cierre. Véase también: Declaración HUD-1.

LÍNEA DE CRÉDITO
Acuerdo de un banco comercial u otra entidad financiera para otorgar crédito hasta un cierto monto por un período determinado a un prestatario específico.

LÍNEA DE CRÉDITO SOBRE EL VALOR LÍQUIDO DE LA VIVIENDA
Préstamo hipotecario, que en general está en una posición subordinada, que le permite al prestatario obtener múltiples anticipos de los ingresos del préstamo a su exclusivo criterio, hasta un monto que represente un porcentaje establecido del patrimonio neto del prestatario en una propiedad.

M

MARGEN
Para una hipoteca con tasa ajustable (ARM), el monto que se agrega al índice para establecer la tasa de interés en cada fecha de ajuste, sujeto a las limitaciones en el cambio en la tasa de interés.

MERCADO SECUNDARIO DE HIPOTECAS
La compra y venta de hipotecas existentes.

MODIFICACIÓN
La acción de cambiar cualquier término de la hipoteca.

MORA
Incapacidad de hacer los pagos de la hipoteca cuando los pagos hipotecarios vencen.

N

NOTIFICACIÓN DE INCUMPLIMIENTO DE PAGO
Notificación formal por escrito a un prestatario en que se informa que se ha producido el incumplimiento de un pago y que se pueden iniciar acciones legales.

P

PAGARÉ
Promesa por escrito de pago de un monto establecido en un período especificado de tiempo.

PAGARÉ HIPOTECARIO
Documento legal que obliga a un prestatario a devolver un préstamo hipotecario a una tasa de interés determinada durante un período especificado de tiempo.

PAGO ANTICIPADO
El monto que se paga para reducir el saldo de capital de un préstamo antes de la fecha de vencimiento. El pago total de una hipoteca que podría resultar de la venta de la propiedad, la decisión del propietario de cancelar la totalidad del préstamo o una ejecución hipotecaria. En cada caso, el pago anticipado es el pago que se produce antes de que el préstamo haya sido totalmente amortizado.

GLOSARIO

PAGO DE DEPÓSITOS EN GARANTÍA
La parte del pago mensual del deudor hipotecario que conserva el administrador para el pago de los impuestos, seguros contra riesgos, seguro hipotecario, pagos de arrendamiento y otros elementos a medida que vencen. Conocidos en algunos estados como retenciones o reservas.

PAGO PARCIAL
Pago que no es suficiente para cubrir el pago mensual programado en un préstamo hipotecario.

PASIVOS
Las obligaciones financieras de una persona. Incluyen deuda a largo y corto plazo, así como todo otro monto adeudado a otras personas.

PATRIMONIO SUCESORIO
El derecho de propiedad de un individuo en un bien inmueble. La suma total de todos los bienes inmuebles y bienes personales que posee un individuo al momento de la muerte.

PERÍODO DE TASA GARANTIZADA
El período de tiempo durante el cual el prestamista ha garantizado una tasa de interés a un prestatario.

PLAN DE PAGOS
Acuerdo realizado para el pago de cuotas o anticipos adeudados. Los planes de pagos formales de los prestamistas se llaman provisiones de reducción de la deuda.

PLAN DE REDUCCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS
Acuerdo mediante el cual el vendedor de la propiedad (o cualquier tercero) deposita dinero en una cuenta para que pueda liberarse cada mes para reducir los pagos mensuales del deudor hipotecario durante los primeros años de una hipoteca. Durante el período especificado, la tasa de interés en vigencia del deudor hipotecario se "reduce" por debajo de la tasa de interés real.

PLANO
Dibujo o mapa que muestra los límites legales precisos de una propiedad, la ubicación de mejoras, servidumbres, derecho de paso, intrusiones y otras características físicas.

PLAZO DE AMORTIZACIÓN
Cantidad de tiempo que se necesita para amortizar un préstamo hipotecario. El plazo de amortización se expresa en la cantidad de meses. Por ejemplo, para una hipoteca de tasa fija a 30 años, el plazo de amortización es de 360 meses.

PLAZO RESTANTE
Plazo de amortización original menos la cantidad de pagos que se han aplicado.

PODER LEGAL
Documento legal por el que se autoriza a otra persona a actuar en nombre de uno. Un poder legal puede conceder autorización plena o estar limitado a determinados actos o a ciertos períodos de tiempo.

PORCENTAJE DE GASTOS DE LA VIVIENDA
El porcentaje del ingreso bruto mensual que se destina para pagar los gastos de la vivienda.

PORCENTAJE DE GASTOS TOTALES
Obligaciones totales como porcentaje de los ingresos brutos mensuales. El porcentaje de gastos totales incluye gastos mensuales de vivienda y otras deudas mensuales.

PORCENTAJE DE PRÉSTAMO-VALOR
La relación entre el saldo de capital de la hipoteca y el valor de avalúo (o el precio de venta si es menor) de la propiedad. Por ejemplo, una vivienda de $100,000 con una hipoteca de $80,000 tiene un porcentaje de préstamo-valor (loan-to-value, LTV) del 80%.

PORCENTAJES DE CALIFICACIÓN
Cálculos utilizados para determinar si un prestatario cumple con los requisitos para una hipoteca. Generalmente constan de dos cálculos separados: un gasto de vivienda como porcentaje de ingresos y obligaciones totales de deuda como porcentaje de ingresos.

PRÉSTAMO
Suma de dinero tomada en préstamo (capital) que generalmente se devuelve con intereses.

PRÉSTAMO EN CUOTAS
Dinero prestado que se devuelve en pagos iguales, conocidos como cuotas. Los préstamos de automóviles a menudo se pagan como préstamos en cuotas.

GLOSARIO

PRÉSTAMO GARANTIZADO
Préstamo que está respaldado por una garantía.

PRÉSTAMO GARANTIZADO
Véase: Hipoteca gubernamental.

PRÉSTAMO PARA LA CONSTRUCCIÓN
Préstamo provisional a corto plazo para el financiamiento del costo de construcción. El prestamista realiza pagos al constructor a intervalos periódicos a medida que progresa la obra.

PRÉSTAMO PARA LA REHABILITACIÓN DE UNA PROPIEDAD
Hipoteca que cubre los costos de reparación, mejoras y a veces adquisición de una propiedad existente.

PRÉSTAMO SIN GARANTÍA
Préstamo que no está respaldado por un aval.

PRIMA DEL SEGURO HIPOTECARIO (MORTGAGE INSURANCE PREMIUM, MIP)
El monto que paga un deudor hipotecario en concepto de seguro hipotecario a un organismo gubernamental, como la Administración Federal de la Vivienda (FHA) o a una compañía de seguro hipotecario privado (PMI).

PRIMERA HIPOTECA
Hipoteca que constituye el gravamen principal contra una propiedad.

PROGRAMA DE VIVIENDAS ASISTIDO POR EL EMPLEADOR
Iniciativa especial de viviendas que ofrece diferentes opciones para que los empleadores colaboren con los prestamistas locales en el desarrollo de planes a fin de ayudar a sus empleados con la compra de viviendas.

PROPIEDAD QUE GENERA GANANCIAS
Bienes inmuebles construidos o mejorados para generar ganancias.

PROYECTOS DE UNIDADES PLANIFICADAS (PUD)
Proyecto o subdivisión que incluye una propiedad común que pertenece y es mantenida por una asociación de propietarios de viviendas para beneficio y uso de los propietarios individuales de las unidades de PUD.

PUNTO
Cargo único del prestamista para emitir un préstamo o para reducir la tasa de interés. Un punto equivale al 1% del monto de la hipoteca.

R

REALTOR®
Agente inmobiliario o representante que mantiene una afiliación activa en una junta de bienes inmuebles local que está afiliada a la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (Realtors).

REFINANCIAMIENTO SIN EFECTIVO EN MANO
Transacción de refinanciamiento en la cual el nuevo monto hipotecario se limita a la suma del saldo restante de la primera hipoteca existente, los costos de cierre (incluidos los elementos prepagados), los puntos, el monto requerido para cumplir con los gravámenes hipotecarios que tengan más de un año de antigüedad (si el prestatario decide cancelarlos) y otros fondos para uso del prestatario (siempre y cuando el monto no supere el 1% del monto de capital de la nueva hipoteca).

REGISTRO
La anotación en la oficina del registrador de los detalles de un documento legal debidamente ejecutado, como una escritura, un pagaré hipotecario, el cumplimiento de una hipoteca o la extensión de una hipoteca, haciéndolo, por lo tanto, parte del registro público.

RESERVAS DE PITI
Monto de dinero en efectivo del que un prestatario debe disponer después de realizar un depósito inicial y pagar todos los costos de cierre por la compra de una vivienda. Las reservas de capital, intereses, impuestos y seguro (principal, interest, taxes and insurance, PITI) deben ser equivalentes al monto que el prestatario tendría que pagar en concepto de PITI durante una cantidad predefinida de meses.

GLOSARIO

RESOLUCIÓN
Decisión tomada por un tribunal. Para las resoluciones que requieren el pago de una deuda, el tribunal puede imponer un gravamen contra los bienes inmuebles del deudor como garantía para el acreedor de la resolución.

S

SALDO DE CAPITAL
El saldo de capital pendiente de pago en una hipoteca. El saldo de capital no incluye intereses ni ningún otro cargo.

SALDO DE CAPITAL ORIGINAL
El monto total del capital adeudado sobre una hipoteca antes de que se realice ningún pago.

SALDO RESTANTE
Cantidad de capital que aún no ha sido pagada.

SEGUNDA HIPOTECA
Hipoteca que tiene una posición de gravamen subordinada a la primera hipoteca.

SEGURO
Contrato que proporciona una compensación por determinadas pérdidas a cambio de un pago periódico. Se conoce como póliza de seguro al contrato individual y como prima de seguro al pago periódico.

SEGURO CONTRA RIESGO DE INUNDACIÓN
Seguro que resarce el daño físico que una inundación ocasiona en una propiedad. Se lo requiere en propiedades ubicadas en zonas que el gobierno federal designa como zonas de inundación.

SEGURO CONTRA RIESGOS
Cobertura de seguro que indemniza por los daños físicos producidos en una propiedad a causa de incendios, vientos, vandalismo u otros riegos.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL
Cobertura de seguro que ofrece protección contra reclamaciones que aleguen que la negligencia o la acción inapropiada del propietario han provocado lesiones corporales o daños materiales a terceros.

SEGURO DE VIDA HIPOTECARIO
Tipo de seguro temporal de vida a menudo comprado por los deudores hipotecarios. El monto de la cobertura se reduce a medida que disminuye el saldo del capital. En el caso de que el prestatario fallezca mientras la póliza esté vigente, la deuda es automáticamente cancelada con el dinero del seguro.

SEGURO DE VIDA SOBRE EL CRÉDITO
Tipo de seguro que a menudo contratan los deudores hipotecarios porque cancela la deuda de la hipoteca en caso de que el deudor hipotecario muera mientras la póliza todavía está vigente.

SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD
Seguro que protege al prestamista (póliza del prestamista) o al comprador (póliza del comprador) contra las pérdidas que surgen de conflictos por la propiedad de un inmueble.

SEGURO HIPOTECARIO
Contrato que asegura al prestamista contra pérdidas causadas por el incumplimiento de un deudor hipotecario en una hipoteca gubernamental o una hipoteca convencional. El seguro hipotecario puede ser emitido por una compañía privada o un organismo gubernamental como la Administración Federal de la Vivienda (FHA). Según el tipo de seguro hipotecario, el seguro puede cubrir un porcentaje del préstamo hipotecario o prácticamente la totalidad de este. Véase: Seguro hipotecario privado (private mortgage insurance, PMI).

SEGURO HIPOTECARIO PRIVADO (PMI)
Seguro sobre préstamos hipotecarios (Mortgage insurance, MI) provisto por una compañía privada de seguros hipotecarios para proteger a los prestamistas contra pérdidas en caso de incumplimiento por parte del prestatario. Generalmente, la mayoría de los prestamistas requiere un seguro hipotecario para un préstamo con una relación préstamo-valor (LTV) por encima del 80%.

SEGURO PARA PROPIETARIOS DE VIVIENDAS
Póliza de seguro que combina un seguro de responsabilidad personal y una cobertura de seguro contra riegos para una vivienda y sus contenidos.

GLOSARIO

SERVIDUMBRE
Derecho de paso que les da acceso a la propiedad o sobre esta a personas que no sean el propietario.

SOLICITUD
Formulario para solicitar un préstamo hipotecario y para registrar la información pertinente respecto de un potencial deudor hipotecario y el depósito propuesto.

SUBASTA PÚBLICA
Reunión en un lugar público anunciado para vender una propiedad para pagar una hipoteca que está en incumplimiento.

SUBDIVISIÓN
Planificación de viviendas que se crea mediante la división de un terreno en lotes individuales para la venta o el arrendamiento.

SUCESIÓN DEL TÍTULO
El historial de todos los documentos que transfieren el título de una parcela de un bien inmueble, desde el primer documento existente hasta el más reciente.

T

TASA DE INTERÉS
La tasa de interés en vigencia para el pago mensual adeudado.

TASA DE INTERÉS INICIAL
La tasa de interés original de la hipoteca al momento del cierre. Esta varía en hipotecas de tasa variable (adjustable-rate mortgage, ARM). A veces se la conoce como tasa de inicio o señuelo.

TASA DE INTERÉS PREFERENCIAL
La tasa de interés que los bancos cobran a sus clientes preferenciales. Los cambios en la tasa de interés preferencial influyen sobre los cambios en otras tasas, incluidas las tasas de interés sobre préstamos hipotecarios.

TASA DE PORCENTAJE ANUAL (APR)
La tasa de porcentaje anual (annual percentage rate, APR) es el costo de una hipoteca establecido como tasa anual. Incluye elementos tales como intereses, seguro hipotecario y cargo por emisión del préstamo (puntos).

TASA DEL PAGARÉ HIPOTECARIO
Tasa de interés indicada en un pagaré hipotecario.

TASA GARANTIZADA
Acuerdo por escrito en el cual el prestamista garantiza una tasa de interés específica si una hipoteca se cierra en un período de tiempo determinado. Generalmente la tasa garantizada también especifica la cantidad de puntos que se deben pagar al cierre. Véase también: Congelación de la tasa.

TASADOR
Una persona autorizada por el estado y calificada por sus estudios, capacitación y experiencia para estimar el valor del bien inmueble y de los bienes personales.

TENENCIA EN COMÚN
Un tipo de tenencia mancomunada en una propiedad sin derecho de supervivencia. Contrasta con la tenencia entre cónyuges y la tenencia mancomunada.

TENENCIA ENTRE CÓNYUGES
Un tipo de tenencia mancomunada de la propiedad que proporciona derecho de supervivencia y está disponible solo para marido y mujer.

TENENCIA MANCOMUNADA
Forma de asociación de copropietarios que otorga a cada arrendatario usufructo y derechos por igual sobre la propiedad, incluido el derecho de supervivencia. Véase también: Derecho de supervivencia.

TÍTULO
Documento legal que sirve como prueba del derecho de una persona a una propiedad o su carácter de propietario de esta.

TÍTULO ASEGURABLE
Un título de propiedad que una compañía de seguros de título acepta asegurar contra defectos y conflictos.

TÍTULO DE PROPIEDAD LIMPIO
Título que no presenta gravámenes ni cuestiones legales en relación con la titularidad de la propiedad.

TRANSACCIÓN DEL DINERO DE COMPRA
La adquisición de una propiedad mediante el pago de dinero o su equivalente.

GLOSARIO

V

VALOR DE AVALÚO
Opinión sobre el valor razonable de la propiedad en el mercado, basado en el conocimiento del tasador, su experiencia y los análisis de ventas comparables y otros factores.

VALOR LÍQUIDO DE LA VIVIENDA
El interés financiero de un propietario de vivienda en una propiedad. El valor líquido es la diferencia entre el valor razonable de la propiedad en el mercado y el monto que todavía se adeuda de la hipoteca.

VALOR NETO
Valor de todos los activos de una persona, incluido el dinero en efectivo, menos todas las obligaciones.

VALOR RAZONABLE DE MERCADO
El precio más alto que un comprador, que desea pero que no está obligado a comprar, pagaría; y el precio más bajo que un vendedor, que desea pero que no está obligado a vender, aceptaría.

VENCIMIENTO
La fecha en la que el saldo del capital de un préstamo, bono u otro instrumento financiero vence y se hace pagadero.

VENTA PREVIA A LA EJECUCIÓN HIPOTECARIA
Procedimiento en el cual el inversor permite que un deudor hipotecario evite la ejecución hipotecaria a través de la venta de la propiedad por un monto inferior al adeudado al inversor.

VERACIDAD EN LOS PRÉSTAMOS
Ley federal que exige que los prestamistas divulguen totalmente, por escrito, los términos y las condiciones de una hipoteca, incluida la tasa de porcentaje anual (APR) y otros cargos.

CALCULADORA DE GASTO DE VIVIENDA

Realice un cálculo estimativo de la hipoteca mensual	+$
Sume los costos mensuales de lo siguiente:	
Seguro hipotecario (aproximadamente 75¢ por cada $1,000)	+$
*Impuestos sobre la propiedad	+$
Seguro para propietarios de viviendas	+$
Gastos de condominio (cargos de la Asociación de Propietarios de Viviendas, si corresponde)	+$
SUBTOTAL: Esto representa los gastos mensuales de vivienda y, a menos que se permitan gastos más elevados, no debe exceder el 28% del ingreso bruto mensual por grupo familiar sin los impuestos. (Total de gastos mensuales de vivienda ÷ ingreso bruto mensual).	$
Otros gastos mensuales:	
Agregue los otros pagos mensuales, como préstamos de automóviles, manutención de hijos, préstamos para estudiantes, cuotas y deudas de las tarjetas de crédito, etc.	+$
SUMA TOTAL: Este total no debe superar el 36% de su ingreso bruto mensual, a menos que se permitan gastos más elevados. (Total de gastos mensuales de vivienda + total de otros gastos ÷ ingreso bruto mensual).	$

* Comuníquese con el asesor fiscal de la ciudad para determinar el monto en impuestos por cada $100 del valor catastral.

PREGUNTAS Y NOTAS

PREGUNTAS Y NOTAS

COMUNÍQUENSE CON HMFA

¿TIENE PREGUNTAS? LLAME A NUESTRA LÍNEA DIRECTA DE LUNES A VIERNES DE 9 A. M. A 5 P. M.:
1-800-NJ-HOUSE (654-6873)

DIRECCIÓN POSTAL EN LOS EE. UU.:
P.O. Box 18550
Trenton, NJ 08650-2085

FEDEX, UPS Y VISITANTES:
637 South Clinton Avenue
Trenton, NJ 08611
(entrar por Dye Street entre las calles South Clinton y South Broad)

CENTRALITA PRINCIPAL: 609-278-7400

SITIO WEB: www.njhousing.gov

NEW JERSEY HOUSING AND MORTGAGE FINANCE AGENCY

SE COMPLACE EN PRESENTARLES THE ROAD HOME NEW JERSEY: GUÍA PARA EL COMPRADOR DE VIVIENDA DE NUEVA JERSEY

HMFA

PRODUCIMOS, PRESERVAMOS Y PROPORCIONAMOS VIVIENDAS QUE LOS RESIDENTES DE NUEVA JERSEY PUEDEN PERMITIRSE COMPRAR

Exención de responsabilidad: Esta guía informativa intenta brindar información general sobre el proceso de compra de una vivienda. No intenta brindar a los compradores asesoramiento legal y los compradores deben considerar contar con un asesor legal y/o una compañía de seguros de título de su preferencia que los pueda representar en el asunto desde la oferta hasta el cierre. Además, esta guía informativa no establece todos los criterios de calificación para obtener cualquiera de los préstamos descritos aquí; todos los interesados deben cumplir correctamente con los criterios de calificación y completar el proceso de solicitud para obtener dichos préstamos.

WWW.NJHOUSING.GOV • 1-800-NJ-HOUSE