



Comprador de Vivienda Por Primera Vez

¿Por qué comprar una vivienda?

Desde 1968, el precio promedio de las viviendas unifamiliares ha subido un 300%; el valor de muchas viviendas aún se aprecia a una tasa de entre el 6% y el 8% anual. Además, ser propietario de una vivienda le da derecho a mayores descuentos impositivos. Los intereses sobre hipotecas para primera vivienda y para muchas segundas viviendas son deducibles de impuestos, lo cual significa que el Tío Sam le ayuda a subsidiar su inversión inmobiliaria. Asimismo, el capital de su vivienda puede ser una gran fuente de ingreso para su retiro. Y, para muchas personas, la seguridad que implica ser propietario de una vivienda es sumamente atractiva.

Si usted sueña con ser el propietario de su propia vivienda algún día, nunca es tarde para comenzar a planificar. Cuándo podrá comprar la vivienda, dónde estará ubicada, y cómo será dependerá en gran medida de su calificación para obtener un crédito hipotecario. El pago inicial que acumule y la relación entre sus deudas e ingresos incidirán sobre la cantidad de dinero que usted puede pedir prestado.

Si revisa su flujo de fondos, plan de ahorros, historia de crédito y puntaje, estará preparado para realizar los ajustes necesarios para calificar para la hipoteca que necesita. El hecho de comprender el proceso de obtención de un préstamo hipotecario también le permitirá tener toda la información necesaria lista cuando llegue el momento.

El proceso de compra de una vivienda

El proceso de obtener información acerca de, encontrar y comprar una vivienda puede ser abrumador. Sin embargo, si se hace paso a paso, puede llevarse a cabo sin dificultad.

Los pasos para ser propietario de una vivienda:

- Informarse antes de comprar
- Aprobación previa del préstamo
- Buscar entre los agentes inmobiliarios
- Entrevistar a agentes inmobiliarios
- Elegir al agente inmobiliario
- Ver de antemano las viviendas
- Elegir la vivienda
- Presentar una oferta escrita al vendedor y al agente inmobiliario del vendedor por medio de un contrato y un depósito en garantía
- Aceptación de la oferta
- Se abre la cuenta de depósito en garantía - Aproximadamente entre 30 y 45 días

Comenzar a preparar un presupuesto

Determinar cuánto puede gastar por mes para sus gastos de vivienda es fundamental. Aunque pueda obtener un préstamo por una gran cantidad de dinero, asegúrese de que sus pagos mensuales se ajusten a un plan de gastos y no se convierta en un “propietario de vivienda pobre”. Las entidades de crédito le asignarán una calificación de acuerdo a sus ingresos brutos (antes de impuestos), pero recuerde que usted deberá pagar la hipoteca con sus ingresos netos (después de impuestos).

Ingresos

El primer paso para examinar su plan de gastos es analizar sus ingresos. ¿Cuál es la relación entre sus ingresos brutos y sus ingresos netos? Utilice el formulario que se adjunta a continuación para anotar cuánto dinero gana. Sea realista al considerar los ingresos no asegurados tal como horas extra y bonificaciones. Además, si sus ingresos varían, tome una cifra conservadora para asegurarse de no calcular de más.

Gastos

Analizar sus gastos puede ser un gran desafío. Muchas personas se desaniman con sólo oír la palabra “presupuesto”. No obstante, si lo ve como un modo de crear un plan de gastos y una herramienta para cumplir con sus metas financieras, se torna un concepto mucho más placentero.

Utilice los formularios que se adjuntan a continuación para anotar cuánto calcula que gasta por semana y por mes. Luego, haga un seguimiento de sus gastos reales para ver si las cifras anotadas se ajustan a la realidad. Utilice una libreta para anotar lo que gasta día a día o para guardar los recibos a fin de obtener cifras exactas. Es posible que deba hacer esto durante algunas semanas o meses para obtener un cálculo realista de sus gastos. Si los números no coinciden, le recomendamos modificar su plan de presupuesto o modificar sus gastos.

Ahorros

Uno de los componentes del plan de gastos mensuales que muchas veces se pasa por alto es el ahorro. Incluso cuando uno se ha propuesto comenzar a ahorrar, siempre se presenta algún motivo por el cual uno decide empezar a ahorrar el mes siguiente. No obstante, el ahorro es la parte más importante del plan de gastos, en especial cuando uno desea comprar una vivienda.

Formulario de Ingreso Mensual

Tipo	Bruto	Neto
Origen de los Ingresos / Empleado		
Origen de los Ingresos / Empleado		
Jubilación / Pensión		
Manutención de los hijos		
Seguro Social		
Tickets de Comida		
Otros Ingresos		
Otros Ingresos		
Ingreso Total Mensual		

Formulario de Gastos Mensuales

Artículos	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Gastos Mensuales	Presupuesto Mensual	Superávit o Déficit
Ahorros								
Alimentación								
Restaurantes								
Lavandería								
Médicos/ Dentista								
Teléfono								
Vehículo								
Otros transportes								
Guardería, niñeras								
Cuidado personal								
Ropa								
Comisiones bancarias								
Ocio								
Lectura/ música								
Tabacco/ alcohol								
Regaos/ postales								
Casa/jardín								
Donativos								
Otros								
Otros								
Gastors Totales								

COPYRIGHT © 2005 CCCS OF SAN FRANCISCO

Descripción del presupuesto:

Ingresos _____ Gastos _____ Balance (+/-) _____

Ahorrar para la compra de una vivienda

- **El pago inicial (down payment)** – El pago inicial será el desembolso más importante de los gastos previos a la compra. Antes, la regla era que uno debía hacer un pago inicial del 20 por ciento del precio de compra, y obtendría una hipoteca sobre el 80 por ciento. Actualmente, las personas que desean comprar una vivienda pueden hacerlo con un pago inicial de tan solo cero a cinco por ciento. No obstante, los prestatarios que hacen un pago inicial de menos del 20 por ciento del valor de la vivienda deberán sacar un seguro hipotecario privado. Si compra una vivienda de \$100,000, y hace un pago inicial de \$5,000, deberá financiar \$95,000. Esto también determina inicialmente la relación préstamo/valor (Loan to Value): la relación entre la cantidad del préstamo y el precio de compra expresada en porcentajes. En este ejemplo, la relación préstamo/valor sería del 95 por ciento.
- **Deposito de oferta (Earnest Money)** – El depósito de oferta es un depósito en efectivo que se hace al presentar una oferta, y que le demuestra al vendedor que la oferta para comprar la vivienda es seria. Su agente inmobiliario depositará el dinero en una cuenta de depósito en garantía, y en caso de que se acepte la oferta, se utilizará como parte del pago inicial. En caso de rechazarse la oferta, se le devolverá la el depósito de oferta. Por lo general, el depósito de oferta será aproximadamente el dos por ciento del precio de la vivienda.
- **Costos de cierre** – Los costos de cierre incluyen todos los cargos necesarios para llevar a cabo la operación de compra-venta, tales como honorarios de abogados, seguro de título de propiedad, tasaciones, puntos y depósitos fiscales. Por lo general estos costos se pagan por adelantado. El costo promedio es de entre tres y cinco por ciento del precio de compra.
- **Fondos de reserva para después de la compra** – Es posible que también deba probarle a la entidad de crédito que tiene fondos de reserva para hacer frente a posibles problemas de liquidez. Esto no sólo es una garantía para el acreedor hipotecario, sino también para su tranquilidad. Los fondos de reserva para después de la compra deben sumar como mínimo el equivalente a dos cuotas mensuales del pago de su vivienda (aunque le recomendamos que tenga el equivalente a tres cuotas mensuales en su fondo de reserva para mayor seguridad personal). Este dinero debería estar en una cuenta de ahorros, con la posibilidad de retirarlo anticipadamente sin multas.
- **Los gastos extras** – Para mucha gente es muy tentador invertir inmediatamente mucho dinero en su nueva vivienda. Los electrodomésticos, las mejoras a la vivienda y los muebles nuevos o las decoraciones parecen llamar la atención del nuevo propietario de vivienda. Esta tentación es normal. La clave es asignar prioridades y analizar atentamente qué desea y qué necesita. ¿Está sufriendo del “síndrome del sillón viejo” donde los muebles que tiene no quedan bien en su nueva casa? ¿O su casa nueva realmente necesita electrodomésticos imprescindibles o una remodelación importante tal como un nuevo techo o la modernización de las instalaciones eléctricas o cañerías viejas? Si planea comprar una casa para refaccionar o una casa que no viene equipada con los electrodomésticos imprescindibles o sabe que necesitará o querrá muebles nuevos, deberá incluir estos gastos en su plan de ahorro.

Los componentes de su préstamo hipotecario

Al negociar su préstamo hipotecario, usted oirá el término PITI. Esta sigla significa Capital (Principal), Interés (Interest), Impuestos (Taxes) y Seguro (Insurance), y representa su obligación financiera total en relación con la propiedad. Como parte de su préstamo, usted tendrá el capital y el interés según el plazo del préstamo y la tasa de interés. Los impuestos son sus impuestos sobre la propiedad, que muchas veces pueden pagarse como parte de la hipoteca, o pueden pagarse trimestralmente. Las entidades que otorgan hipotecas exigen que se saque un seguro del propietario sobre la vivienda en caso de que se produzcan daños, y también se exige un seguro hipotecario privado para las personas que hagan un pago inicial (down payment) menor al 20 por ciento del valor de compra de la propiedad. De este modo, la entidad de crédito está protegida en caso de que usted deje de pagar el préstamo antes de pagar totalmente el 20 por ciento. Una vez que haya pagado dicho importe, están obligados por ley a cancelar la cobertura. Además, si usted compra un condominio o una townhouse, es posible que deba pagar cuotas de la asociación de propietarios de viviendas.

- **Capital** – La cantidad de dinero que usted pidió prestada. Todos los meses, cuando realiza el pago de la hipoteca está devolviendo una parte del capital. A medida que sigue realizando los pagos, una parte mayor de su pago se destina a reducir el capital que usted debe y los intereses pasan a ser una parte cada vez menor de su pago mensual total.
- **Interés** – El costo que implica pedir dinero prestado generalmente expresado como un porcentaje anual del total del préstamo. Las tasas pueden ser fijas o ajustables (ARM).
- **Impuestos sobre la propiedad** – Los impuestos pagados a los gobiernos locales, generalmente expresados como un porcentaje del valor de la propiedad. La entidad de crédito puede cobrarle los impuestos a través de sus pagos mensuales. El importe del impuesto varía según la zona en la que viva.
- **Seguro (Peligro)** – Un contrato que le ofrece protección contra pérdidas económicas en su propiedad como consecuencia de un incendio, viento u otros peligros.
- **Seguro hipotecario privado** – Una póliza de seguro que les paga a los acreedores hipotecarios parte de sus pérdidas económicas en caso de que un deudor no cancele totalmente el préstamo. El seguro hipotecario permite comprar una vivienda realizando un pago inicial menor al 20% del valor de la propiedad.
- **Cuotas de la asociación de propietarios de viviendas** – Son cargos que deben pagarse por la administración de la propiedad y el mantenimiento de las áreas comunes. Los cargos cobrados pueden destinarse al pago de algunos servicios públicos. El pago de estas cuotas es obligatorio al comprar un condominio y deben pagarse directamente a la Asociación de propietarios de viviendas.

Pagos de la hipoteca

Este cuadro le indica el pago mensual correspondiente al capital e interés que deberá pagar por préstamos de distintos valores a distintas tasas de intereses.

Monto del préstamo	6%	7%	8%	9%	10%
\$ 150,000	\$ 899.33	\$ 997.95	\$ 1,100.65	\$ 1,206.93	\$ 1,317.00
\$ 160,000	\$ 959.28	\$ 1,064.48	\$ 1,174.02	\$ 1,287.39	\$ 1,404.80
\$ 170,000	\$ 1,019.24	\$ 1,131.01	\$ 1,247.40	\$ 1,367.86	\$ 1,492.60
\$ 180,000	\$ 1,079.19	\$ 1,197.54	\$ 1,320.78	\$ 1,448.32	\$ 1,580.40
\$ 190,000	\$ 1,139.15	\$ 1,264.07	\$ 1,394.15	\$ 1,528.78	\$ 1,668.20
\$ 200,000	\$ 1,199.10	\$ 1,330.60	\$ 1,467.53	\$ 1,609.25	\$ 1,756.00
\$ 210,000	\$ 1,259.06	\$ 1,397.14	\$ 1,540.91	\$ 1,689.71	\$ 1,842.90
\$ 220,000	\$ 1,319.01	\$ 1,463.67	\$ 1,614.28	\$ 1,770.17	\$ 1,930.66
\$ 230,000	\$ 1,378.97	\$ 1,530.20	\$ 1,687.66	\$ 1,850.63	\$ 2,018.41
\$ 240,000	\$ 1,438.92	\$ 1,596.73	\$ 1,761.03	\$ 1,931.09	\$ 2,106.17
\$ 250,000	\$ 1,498.88	\$ 1,663.26	\$ 1,834.41	\$ 2,011.56	\$ 2,193.93
\$ 260,000	\$ 1,558.83	\$ 1,729.79	\$ 1,907.79	\$ 2,092.02	\$ 2,281.69
\$ 270,000	\$ 1,618.79	\$ 1,796.32	\$ 1,981.16	\$ 2,172.48	\$ 2,369.44
\$ 280,000	\$ 1,678.74	\$ 1,862.85	\$ 2,054.54	\$ 2,252.94	\$ 2,457.20
\$ 290,000	\$ 1,738.70	\$ 1,929.38	\$ 2,127.92	\$ 2,333.41	\$ 2,544.96
\$ 300,000	\$ 1,798.65	\$ 1,995.91	\$ 2,201.29	\$ 2,413.87	\$ 2,632.71
\$ 315,000	\$ 1,888.58	\$ 2,095.70	\$ 2,311.36	\$ 2,534.56	\$ 2,764.35
\$ 325,000	\$ 1,948.53	\$ 2,162.23	\$ 2,384.73	\$ 2,615.02	\$ 2,852.11

Beneficios impositivos

Las cifras de los pagos mensuales de una hipoteca pueden parecer desalentadoras. No obstante, los importantes beneficios impositivos que se obtienen por ser propietario de una vivienda pueden aumentar su ingreso neto y ayudar a reducir el costo del pago de la hipoteca. Los intereses hipotecarios y los impuestos a la propiedad pueden deducirse de sus impuestos, y la mayor parte de los intereses de los préstamos o líneas de crédito sobre el capital de la propiedad también pueden deducirse. El ejemplo que se incluye a continuación ilustra este ahorro.

Valor de la vivienda	\$350,000
Monto del préstamo	\$315,000
PITI mensual	\$ 2,829

- Una deducción anual aproximada de \$27,900 por intereses e impuestos.

Por lo tanto: Si su ingreso bruto ajustado era de \$80,000 el año pasado, su ingreso bruto ajustado de este año será \$52,100.

\$80,000	Ingreso bruto ajustado
– \$27,900	(Su deducción por hipoteca)
<hr/>	
\$52,100	Nuevo ingreso bruto ajustado

- Usted está en la escala impositiva del 38%, sus ahorros impositivos serán de aproximadamente el 38% de su deducción total por hipoteca (intereses más impuestos).

\$27,900
X 38%
<hr/>
\$10,602

- Puede esperar un reintegro de \$10,602 o dejar que su vivienda le otorgue un aumento de \$883.50 por mes.

$$\$10,602 \text{ dividido por } 12 \text{ meses} = \$883.50$$

Puede comunicarle a su empleador que quiere aumentar la cantidad de exenciones estándares que toma hasta llegar a \$883.50 por mes. Por ejemplo, probablemente reclame 0 ó 1. Ahora podrá reclamar 4 ó 5. El efecto neto es el mismo. Con esto, simplemente elige utilizar su devolución de impuestos de fin de año en forma mensual.

Los ejemplos que siguen ilustran el pago mensual estimado y los costos iniciales asociados a distintos préstamos con pagos iniciales y montos variados. Cada uno asume una tasa de interés fija del 7.5% y una hipoteca a 30 años. Las tasas impositivas varían según la zona.

Prepararse para juntar todo

Ahora que ya sabe cuánto puede gastar, y cuánto quiere dar como pago inicial para su nueva vivienda, es hora de encontrar esa vivienda y obtener el préstamo que necesitará para pagarla.

Sus activos y pasivos

La entidad de crédito que usted elija querrá conocer todos sus activos, inclusive el efectivo, las cuentas de inversiones y las propiedades que posee. Juntar esta información por adelantado hará que el proceso de obtención del préstamo sea mucho más eficiente.

La entidad de crédito también analizará sus tres informes de crédito para evaluar la carga total de su deuda, por lo tanto, reducir o eliminar deudas antes de comprar una vivienda aumentará su poder adquisitivo. Evite comprar un auto u otros artículos costosos antes de comprar una vivienda. La carga de la deuda que usted tenga puede afectar seriamente el monto del préstamo. Por otro lado, tampoco gaste sus reservas de efectivo, es posible que necesite ese dinero para realizar el pago inicial o para afrontar los costos de cierre.

Empleo

Debe tener un empleo estable durante un mínimo de dos años antes de obtener una hipoteca (puede ser en distintas compañías pero la misma ocupación). No se pase a un campo laboral totalmente nuevo antes de solicitar un préstamo para una vivienda. La entidad de crédito determinará su permanencia en el empleo a partir de las declaraciones de impuestos.

Su informe de crédito

Obtenga una copia de su informe

Le recomendamos revisar su propio informe de crédito periódicamente. Esto es especialmente importante antes de solicitar una hipoteca. Acceda al informe como mínimo 60 días antes de que la fecha en que tenga pensado solicitar la financiación, ya que puede llevar tiempo resolver cualquier problema que pudiera surgir. No todos los acreedores suministran información a las tres agencias de crédito más importantes del país; no obstante, la información que se incluye en todos los informes debería ser similar. En caso de que surja algún problema con un informe, sería conveniente para usted comprar los otros dos también.

Corrección de información inexacta

Los errores ocurren. Algunas de las imprecisiones en los informes de crédito incluyen errores de identidad (aparece la información de la cuenta de otra persona en su informe porque tienen un nombre similar), información desactualizada que no se elimina del informe a tiempo, o, lo que es más grave, robo o falsificación de identidad.

Es importante solicitar que se elimine la información incorrecta o desactualizada. En caso de que su informe contenga información incorrecta, puede tomar ciertas medidas para corregirla. Comuníquese con la agencia de crédito y hágales saber qué datos son incorrectos. Ellos se comunicarán con el acreedor que informó la deuda. Si el acreedor no presenta prueba de la legitimidad del ítem, se eliminará del informe.

Recuerde documentar todo cuando presente su disputa. Guarde copias de las cartas, marque su calendario, y anote los nombres de todas las personas con las que habla. Además, envíe las cartas por correo certificado, con acuse de recibo, para asegurarse de que dichas cartas se reciban. Afortunadamente, incluso si el resultado de la disputa no es favorable para usted, tiene derecho a agregar un comentario de 100 palabras a su informe de crédito para explicar una entrada de datos en particular. ¡Sea conciso! La agencia de crédito podrá editar el comentario en caso de que no sea conciso. Asimismo, tenga en cuenta que el plazo durante el cual se dejan los comentarios en los informes no es el mismo en las distintas agencias, pero el comentario puede llegar a permanecer hasta siete años. Si desea eliminar su comentario antes de que se retire automáticamente, envíe una solicitud por escrito.

Ilustración muestra de PITI #1

- 1 Precio de compra..... \$350,000
Pago inicial..... \$ 35,000
(10 por ciento del precio de compra: $0.10 \times \$350,000 = \$35,000$)
Monto total del préstamo..... \$315,000
(Precio de compra [\$350,000] – pago inicial [\$35,000]: \$315,00)

- 2 Plazo: préstamo a 30 años, tasa de interés fija del 7.5%

- 3 Capital e interés..... \$ 2,203
(Utilizar calculadora financiera o tabla de amortización: \$2203)
Impuestos..... \$ 364
($0.0125 \times$ precio de compra [\$350,000] = \$4,375 impuestos anuales / 12 meses = \$364)
Seguro..... \$ 92
($0.0035 \times$ monto del préstamo [\$315,000] = \$1,102 prima anual / 12 meses = \$92)
Seguro hipotecario privado (PMI)..... \$ 170
($0.0065 \times$ monto del préstamo (\$315,000) = \$2,047 / 12 meses = \$170)
Pago total de la vivienda..... \$ 2,829
(Capital e interés [\$2,203] + impuestos [\$364] + seguro [\$92] + PMI [\$170] = \$2829)

- 4 Estimación de costos de cierre..... \$ 9,450
(Un porcentaje del monto del préstamo, la regla básica es 3%: $0.03 \times \$315,000 = \$9,450$)

- 5 Total estimado necesario para cerrar la cuenta de depósito en garantía..... \$44,450
(Pago inicial [\$35,000] + costos de cierre [\$9,450] = \$44,450)

Ilustración muestra de PITI #2

- 1 Precio de compra..... \$290,000
Pago inicial..... \$ 15,000
(5 por ciento del precio de compra: $0.05 \times \$290,000 = \$15,000$)
Monto total del préstamo..... \$275,000
(Precio de compra [\$290,000] – pago inicial [\$15,000]: \$275,00)

- 2 Plazo: préstamo a 30 años, tasa de interés fija del 7.5%

- 3 Capital e interés..... \$ 1,923
(Utilizar calculadora financiera o tabla de amortización: \$1923)
Impuestos..... \$ 302
($0.0125 \times$ precio de compra [\$290,000] = \$3,625 impuestos anuales / 12 meses = \$302)
Seguro..... \$ 80
($0.0035 \times$ monto del préstamo [\$275,000] = \$963 prima anual / 12 meses = \$80)
Seguro hipotecario privado (PMI)..... \$ 149
($0.0065 \times$ monto del préstamo (\$275,000) = \$1,788 / 12 meses = \$149)
Pago total de la vivienda..... \$ 2,454
(Capital e interés [\$1,923] + impuestos [\$302] + seguro [\$80] + PMI [\$149] = \$2454)

- 4 Estimación de costos de cierre..... \$ 8,250
(Un porcentaje del monto del préstamo, la regla básica es 3%: $0.03 \times \$275,000 = \$8,250$)

- 5 Total estimado necesario para cerrar la cuenta de depósito en garantía..... \$23,250
(Pago inicial [\$15,000] + costos de cierre [\$8,250] = \$23,250)

Ilustración muestra de PITI #3

- 1 Precio de compra..... \$150,000
Pago inicial..... \$ 4,500
(3 por ciento del precio de compra: $0.03 \times \$150,000 = \$4,500$)
Monto total del préstamo..... \$145,500
(Precio de compra [\$150,000] – pago inicial [\$4,500]: \$145,500)

- 2 Plazo: préstamo a 30 años, tasa de interés fija del 7.5%

- 3 Capital e interés..... \$ 1,011
(Utilizar calculadora financiera o tabla de amortización: \$1,011)
Impuestos..... \$ 156
($0.0125 \times$ precio de compra [\$150,000] = \$1,875 impuestos anuales / 12 meses = \$156)
Seguro..... \$ 42
($0.0035 \times$ monto del préstamo [\$145,500] = \$509 prima anual / 12 meses = \$42)
Seguro hipotecario privado (PMI)..... \$ 78
($0.0065 \times$ monto del préstamo (\$145,500) = \$945 / 12 meses = \$78)
Pago total de la vivienda..... \$ 1,287
(Capital e interés [\$1,011] + impuestos [\$156] + seguro [\$42] + PMI [\$78] = \$1,287)

- 4 Estimación de costos de cierre..... \$ 4,365
(Un porcentaje del monto del préstamo, la regla básica es 3%: $0.03 \times \$145,500 = \$4,365$)

- 5 Total estimado necesario para cerrar la cuenta de depósito en garantía..... \$ 8,865
(Pago inicial [\$4,500] + costos de cierre [\$4,365] = \$8,865)

Cómo mejorar su informe de crédito

Si al analizar su informe de crédito se da cuenta de que no es el informe ideal (y no debido a un error), es probable que su proyecto deba extenderse más tiempo. Las entidades de crédito querrán ver antecedentes crediticios positivos antes de que usted califique para recibir el crédito. Si bien es imposible eliminar información negativa precisa antes de que se elimine automáticamente del informe, se puede mejorar el informe de crédito por medio de un uso responsable del crédito y un buen historial de pago.

Elabore un plan para pagar sus deudas y administrar su dinero de manera eficiente. Si necesita ayuda, comuníquese con su cooperativa de crédito. Ellos pueden brindarle acceso a servicios que serán útiles para la elaboración de un plan de gastos y ahorro efectivo, y ayudarle a definir opciones para el pago de deudas.

Pague los saldos pendientes – Si reconoce que tiene la deuda y está dispuesto a pagarla, entonces llame o escríbale a cada uno de los acreedores para confirmar el importe adeudado. Una vez que haya verificado el saldo, envíe otra carta confirmando el acuerdo.

Solicite un crédito garantizado – Algunas entidades de crédito le emitirán una tarjeta de crédito si deposita una determinada cantidad de dólares en la entidad. Estos fondos luego se retienen y se emite una tarjeta de crédito con una línea de crédito igual al importe que usted tiene depositado. Si realiza los pagos según lo acordado durante aproximadamente un año, el acreedor podrá liberar los fondos retenidos como garantía y emitir una tarjeta sin garantía.

Pídale a un familiar o a un amigo que avale la solicitud – Si usted no reúne los requisitos para un crédito nuevo de manera independiente, pídale a un familiar o a un amigo con buenos antecedentes crediticios que avale la solicitud de préstamo o crédito. Asegúrese de pagar puntualmente la deuda avalada por su familiar o amigo ya que cualquier demora en el pago se verá reflejada de manera negativa en su informe de crédito así como en el informe de crédito del aval. Transcurridos entre seis meses y un año, vuelva a solicitar el crédito de manera independiente.

Su puntaje de crédito

Su puntaje de crédito es una guía numérica que representa el riesgo según sus antecedentes crediticios. Para determinar este puntaje, se utiliza la información que aparece en su informe de crédito de consumidor, siempre y cuando se haya demostrado que es indicativa de su futuro desempeño crediticio. Sus ingresos y antecedentes laborales no son factores a tener en cuenta para la determinación de su puntaje de crédito. Tampoco lo son su raza, color, religión, nación de origen, sexo, estado civil o edad.

El puntaje utilizado más comúnmente es el puntaje FICO. Es un modelo desarrollado por Fair, Isaac and Company de acuerdo a un análisis de diversos factores crediticios y los antecedentes de muchos consumidores. El puntaje FICO oscila entre 300 y 850, donde cuanto más alto es el puntaje menor es el riesgo. Por lo tanto, en muchos casos, a las personas con mayor puntaje se les otorga un crédito con mayor facilidad y a menudo se les ofrece una tasa de interés más favorable. Las tres agencias de informes de crédito utilizan este sistema de puntaje, pero utilizan distintos nombres para referirse a él. Verá que su puntaje quizá se denomine Beacon o Empírica o también puntaje FICO.

Existen distintas categorías de información de crédito que se utilizan para determinar su puntaje. Algunas tienen una incidencia mucho mayor que las demás.

Las bancarrotas, los juicios y las cuentas de cobranzas son factores que inciden para bajar su puntaje de crédito. Incluso los pagos fuera de término pueden tener una incidencia significativa, en especial si el atraso fue habitual, reciente o grave. Cuanto mayor sea la cantidad de veces que se registró un atraso en la cuenta, mayor será la incidencia que tendrán los atrasos en el puntaje. Del mismo modo, si los atrasos fueron recientes o más graves, 90 ó 120 días de atraso contra 30 días, la incidencia en el puntaje será mayor.

El monto de deuda pendiente tiene menos incidencia en su puntaje de crédito que la falta de pago u otras actividades negativas, pero también es importante para la determinación del puntaje. Tener saldos pendientes altos, en especial si esos saldos están cerca del límite de crédito, puede disminuir su puntaje. Llegar al tope de las cuentas, mediante la transferencia de saldos o el uso excesivo, puede originar la reducción del puntaje.

Las relaciones de larga data con los acreedores tienen un efecto más positivo en su puntaje de crédito que las relaciones nuevas. Las cuentas que usted haya tenido durante más de dos años tendrán un efecto más positivo en su puntaje que las cuentas más recientes. Esto puede significar un desafío para los consumidores que recurren a las cuentas de “tasas iniciales reducidas (teaser rate)” para pagar sus deudas. Si bien transferir constantemente los saldos para aprovechar los beneficios que brindan las tasas iniciales reducidas a corto plazo puede ser una herramienta efectiva para el pago de las deudas, la constante afluencia de nuevas cuentas puede ser perjudicial para su puntaje.

Las solicitudes de crédito frecuentes implican una mayor cantidad de consultas de su informe y esto puede reducir su puntaje. No obstante, lo más razonable cuando uno va a comprar una vivienda o un auto es comparar lo que ofrecen las distintas entidades de crédito para obtener la mejor tasa. Dado que eso puede originar una gran cantidad de consultas en un corto plazo, por lo general todas las consultas relacionadas con hipotecas o con préstamos para automóviles que se realicen dentro de un plazo de catorce días serán tomadas como una única consulta a los fines del puntaje.

El acceder a su propio informe en forma periódica no es perjudicial para su puntaje, ya que las consultas de los consumidores no se toman en cuenta a los fines de determinar el puntaje. Las docenas de ofertas “aprobadas previamente” que llegan con su correspondencia todas las semanas tampoco tienen incidencia sobre su puntaje. No se tomará como una consulta salvo que usted efectivamente solicite la cuenta.

Su puntaje de crédito cambia a medida que cambia su actividad de crédito. Refleja los patrones de pago poniendo mayor énfasis en las actividades más recientes. Si paga las cuentas puntualmente, mantiene los saldos bajos, sobre todo en relación con el límite de la cuenta, y sólo solicita y abre cuentas nuevas cuando es absolutamente necesario, podrá mejorar su puntaje con el transcurrir del tiempo. Si bien no existe ningún estándar que indique qué constituye un “buen” puntaje de crédito, un punto de referencia a tener en cuenta es que la mayoría de las entidades de crédito hipotecarias buscan un puntaje mínimo de 620.

Diferencia entre aprobación previa y precalificación

Las precalificaciones son cálculos generales del monto del préstamo que se le podría adjudicar tomando en cuenta distintos criterios. No obstante, la precalificación no es una garantía de financiación, y el monto que efectivamente se le pueda adjudicar puede ser muy distinto tomando en cuenta sus declaraciones de impuestos, informe de crédito y demás factores. Los procesos de aprobación previa se asemejan más a un proceso de solicitud real, donde usted completa una solicitud y obtiene un compromiso firme por parte de un oficial de préstamo mediante el cual se comprometen definitivamente a financiar dicho monto por un plazo de 60 a 90 días, salvo que se produzcan cambios en su situación financiera. El proceso de aprobación previa por lo general tiene un costo, pero muchos vendedores quieren asegurarse de que su financiación esté en orden. De este modo, usted tiene una idea clara de exactamente cuánto puede pagar y puede empezar a comparar lo que ofrecen las distintas entidades de crédito.

Salir a buscar

Una vez que sabe cuánto puede pagar y el monto para el cual puede calificar, es hora de comenzar a caminar. Busque un agente inmobiliario y empiece a mirar casas. Cuando encuentre una casa que le guste, verifique los permisos vigentes relacionados con reparaciones y mejoras y asegúrese de que el tasador y el inspector sean independientes, y que no trabajen para el vendedor. Su agente inmobiliario puede ofrecerle una ayuda invaluable durante este proceso.

Agentes inmobiliarios

Los agentes inmobiliarios están muy familiarizados con todos los detalles sobre los vecindarios que son de mayor relevancia para usted. Por ejemplo, a usted puede interesarle especialmente la calidad de las escuelas, la cantidad de niños en la zona, la seguridad del vecindario, el acceso al transporte público, el volumen de tránsito o demás cuestiones que le afecten a usted o a su familia.

Su agente inmobiliario buscará las viviendas que a usted le gustaría ver en los distintos avisos clasificados y servicios de listados múltiples de casas en venta (Multiple Listing Service - MLS). Al contar con información privilegiada y un acceso inmediato a las viviendas tan pronto como aparecen en el mercado, el agente puede ahorrarle muchas horas del tiempo que perdería dando vueltas con el auto buscando una casa. Cuando usted esté listo para hacer una oferta, el agente inmobiliario también puede indicarle distintos modos de estructurar su acuerdo para ahorrar dinero.

El agente inmobiliario le ayudará con el papeleo de la hipoteca, y estará allí para responder preguntas de último momento cuando firme los papeles finales al cerrar la operación. ¡Y lo mejor de usar los servicios de un agente inmobiliario es que son gratis! Los agentes inmobiliarios reciben una comisión que paga el vendedor de la vivienda, y no usted, el comprador.

Le recomendamos que comience a buscar un agente inmobiliario tan pronto como decida comprar una vivienda. Hable con varios, y busque a alguien con quien crea que se sentirá cómodo trabajando juntos.

- *Pida referencias:* Muchos de sus amigos y familiares probablemente han comprado y vendido sus casas a través de agentes inmobiliarios. Haga algunas llamadas telefónicas y pida los nombres de los profesionales inmobiliarios con los que hayan tenido una buena experiencia.

- *Busque por zona:* Puede encontrar los agentes inmobiliarios que se especializan en el tipo de casa o en la zona que usted quiere en las Páginas Amarillas (Yellow Pages) o en los avisos clasificados de inmuebles de su periódico local. O, puede recorrer los distintos vecindarios y tomar nota de los nombres de los agentes inmobiliarios que aparecen en los carteles de “en venta”.
- *Compare:* Hable con varios posibles agentes inmobiliarios, pregúnteles sobre las zonas y los tipos de casas que son de su interés. ¿Parecen estar especializados en esos temas? ¿El estilo personal de estos agentes se adapta a su estilo?

Proceso de obtención de un préstamo hipotecario

Una vez que haya encontrado a su agente inmobiliario, comenzará con el proceso de obtención del préstamo hipotecario. Si bien existen distintas instancias en este proceso, su agente inmobiliario y la entidad de crédito le ayudarán a pasar por cada una de ellas. Hay una serie de pasos que usted deberá completar a medida que avance por el proceso.

- El oficial de préstamo es quien realiza la precalificación.
- Usted encuentra una vivienda, programa una inspección, negocia el precio y firma el contrato.
- Junta todos los papeles que documentan los ingresos y los antecedentes laborales.
- Su oficial de préstamo y usted completan la solicitud; usted presenta la documentación y paga el cargo correspondiente.
- El procesador le envía un Cálculo de buena fe (Good Faith Estimate) y una Declaración de veracidad en los préstamos (Truth in Lending Statement).
- El procesador verifica la información de la solicitud y solicita un informe de crédito y una tasación que podría incidir en la oferta.
- El asegurador aprueba o rechaza la solicitud de préstamo.
- Usted recibe una carta de compromiso del asegurador de riesgo.
- El procesador envía el expediente a la persona a cargo de las tareas previas al cierre (pre-closer) quien se asegura de que se haya aprobado el seguro hipotecario correspondiente.
- La persona a cargo de las tareas previas al cierre (pre-closer) o la persona a cargo del cierre (closer) hace los arreglos necesarios para que se realice el estudio y se saque una póliza de título del acreedor hipotecario y prepara la documentación para el cierre de la operación; le informa al agente de cierre cuáles son los documentos necesarios que deben completarse.
- Usted realiza una inspección final de la vivienda dentro de las 24 horas del cierre de operación programado.
- Usted, el vendedor, el representante de la entidad de crédito y el agente a cargo de la operación de cierre asisten a la operación de cierre; se intercambian los cheques, se firman los documentos, y se le entregan las llaves.