

Buscando la hipoteca más favorable



**Compare,
Verifique,
Negocie**



¿Busca la hipoteca más favorable?



La comparación de precios de hipotecas o préstamos de vivienda lo ayudará a conseguir términos de financiamiento más favorables. Una hipoteca—ya sea para la compra de una vivienda, un refinanciamiento, o un préstamo sobre el valor líquido de su vivienda—es un producto igual a un auto, y por lo tanto, el precio y los términos pueden ser negociables. Usted querrá comparar el costo total que implica el obtener una hipoteca, ya que el negociar y comparar precios podría ahorrarle miles de dólares.

Obtenga información de varias fuentes de crédito

Varios tipos de instituciones financieras otorgan préstamos hipotecarios—**Instituciones de ahorros y préstamos***, bancos comerciales, compañías hipotecarias, y cooperativas de crédito. Ya que cada una le puede cotizar precios distintos, es importante que se ponga en contacto con varias empresas para así asegurar que obtenga el precio más favorable. Un *corredor de préstamos* también le puede conseguir un préstamo hipotecario ya que ellos se encargan de hacer todas las gestiones necesarias en lugar de prestarle dinero directamente. En otras palabras, ellos pueden encontrar una institución que le otorgue el préstamo. Como el corredor tiene acceso a varias instituciones financieras, usted podrá elegir entre una mayor variedad de productos y términos financieros. El corredor generalmente presenta su solicitud a varias instituciones de crédito, pero no está obligado a encontrarle el préstamo más ventajoso para usted, al menos que lo haya contratado como su agente personal. Por lo tanto, sería conveniente que considerara hacer contacto con más de un corredor de préstamos, al igual que lo haría con los bancos y las asociaciones de ahorros y préstamos.

No siempre queda claro si está tratando con una institución de crédito o con un corredor, ya que ciertas instituciones financieras operan tanto como prestamista y como corredor. Además, la mayoría de los corredores no utilizan la palabra “corredor” en sus avisos publici-

*Los términos y palabras en oscuro están definidos en el glosario.

tarios. Por lo tanto, es importante que pregunte si está tratando con un corredor. Esta información es importante ya que generalmente los corredores cobran honorarios por sus servicios los cuales podrían ser aparte y adicionales a los honorarios cobrados por originar el préstamo y otros costos relacionados. El corredor podría recibir su remuneración en forma de “**puntos**” que son pagados al cerrar el trato o como una adición a la **tasa de interés**, o de ambas maneras. Es necesario que le pregunte a cada corredor con el que trate de qué forma será remunerado para poder comparar adecuadamente los diferentes cargos. Esté dispuesto a negociar tanto con los corredores como con las instituciones financieras.

Obtenga toda la información importante sobre los costos

Es importante obtener información sobre **hipotecas** de varias instituciones de crédito o de corredores. Sepa cuánto puede pagar como pago inicial y averigüe todos los costos del préstamo. No es suficiente estar enterado de la mensualidad o de la tasa de interés únicamente. Solicite información sobre el mismo monto de préstamo, su plazo, y el tipo de deuda para que pueda comparar las cifras. Es importante obtener la siguiente información de cada institución de crédito o corredor:

Tasas

- Solicite una lista de las tasas de interés actuales en cada institución financiera y del corredor y pregunte si las tasas que le han cotizado son las

más bajas de la semana o del día.

- Pregunte si la tasa es **fija** o **ajustable**. Tenga presente que cuando las tasas de interés en un crédito ajustable suben, generalmente también sube la mensualidad.
- Si le cotizan una tasa de crédito variable, pregunte cómo irán a variar tanto la tasa como las mensualidades y también si el monto de la mensualidad disminuye al bajar las tasas de interés.
- Pregunte sobre la **tasa anual de interés (APR, por sus siglas en inglés)**, la cual no sólo comprende la tasa de interés, sino que también incluye los puntos, costos de corredor, y ciertos cargos de crédito obligatorios adicionales, expresados como una tasa anual.

Puntos

Los puntos son cargos pagados a la institución de crédito o corredor por el préstamo y a menudo están conectados a la tasa de interés. Generalmente, en cuanto más puntos se paguen, menor será la tasa de interés.

- Busque información en su periódico local sobre las tasas y puntos que se están ofreciendo en el mercado en ese momento
- Solicite una cotización de los puntos en dólares—y no sólo la *cantidad* de puntos—para que sepa realmente cuánto tendrá que pagar.

Honorarios

Un crédito hipotecario a menudo contiene muchos cargos, como por ejemplo, cargos por **iniciar o colocar el crédito**, cargos del corredor, **costos operacionales y de liquidación y cargos por cerrar el trato**. Toda institución de crédito o corredor debe darle un estimado de sus cargos.

Muchos de estos cargos son negociables. Algunos se pagan al presentar la solicitud de crédito (como en el caso de cargos de solicitud y valuación) y otros al cerrar el trato. En ciertos casos, usted puede pedir prestada la cantidad necesaria para pagar estos honorarios, aunque de esa forma aumenta la cantidad del préstamo que recibirá y como consecuencia, los costos totales. A veces, se pueden encontrar préstamos “sin cargos,” pero generalmente estos tienen tasas de interés más altas.

- Pregunte qué está incluido en cada cargo, ya que en uno podrían estar incluidos varios conceptos.
- Solicite una explicación de cualquier cargo que no entienda. En la hoja de cálculo para préstamos hipotecarios de este folleto están incluidos algunos de los costos de cierre más comunes en los créditos hipotecarios.

Pago inicial y seguro hipotecario privado

Ciertas instituciones de crédito requieren un pago inicial del 20 por ciento del precio de compra de la vivienda. Sin embargo, actualmente muchas instituciones ofrecen préstamos que requieren menos del 20 por ciento—a veces tan sólo el 5 por ciento para **préstamos convencionales**. Cuando no se efectúa un pago inicial del 20 por ciento, la institución financiera generalmente requiere que el comprador obtenga un **seguro hipotecario privado** (PMI, por sus siglas en inglés) para proteger a la institución en caso de que el comprador no pueda pagar. Cuando hay programas gubernamentales de asistencia disponibles, como el FHA (Administración Federal de la Vivienda), VA (Administración de Veteranos), o de Servicios de Desarrollo Rural, es posible que el pago inicial sea considerablemente menor.

- Pregunte sobre los requisitos de la

institución de crédito para el pago inicial, incluyendo lo que usted tiene que hacer para verificar que los fondos para el pago inicial estén disponibles.

- Pregúntele a la institución financiera si ofrece programas de asistencia especiales.

Si su préstamo requiere PMI,

- Pregunte cuál será el costo total del seguro.
- Pregunte cuánto será la mensualidad incluyendo la prima del PMI.
- Pregunte por cuánto tiempo tendrá que pagar el PMI.

Consiga el trato más favorable

Cuando ya sepa lo que le ofrece cada institución financiera, negocie el trato más favorable para usted. Agentes e instituciones financieras pueden ofrecer diferentes precios por los mismos términos de préstamo a distintos consumidores en un mismo día, aún cuando éstos tengan las mismas calificaciones crediticias. El motivo probable por esta diferencia de precio es que a los funcionarios bancarios y corredores de crédito a menudo se les permite retener toda o parte de esta diferencia como compensación adicional. Generalmente, la diferencia entre el precio más bajo posible por un producto de crédito y el precio más alto que el prestatario está dispuesto a pagar es conocida como **exceso**. Cuando se produce el exceso, este se incorpora al precio que se le cotiza al consumidor. Puede ocurrir tanto en los préstamos variables como en los fijos en la forma de puntos, cargos o en la tasa de interés. El precio de cualquier préstamo puede incluir excesos, aunque se lo

cotice un funcionario bancario o un corredor.

Pídale a la institución de crédito o al corredor que le indique por escrito todos los costos asociados con el préstamo y luego pídale que cancele o reduzca uno o más de los cargos, que le rebaje la tasa de interés o le cobre menos puntos. Pero tenga cuidado que no le esté reduciendo un cargo y subiéndole otro, o que al bajarle la tasa de interés, le aumente los puntos. Nada se pierde con preguntarle a la institución de crédito o al corredor si puede mejorar los términos originales que le ofrece o los que le ofrecieron en otro lugar.

Cuando esté satisfecho con los términos que haya negociado, pídale al prestamista o corredor un compromiso escrito de **tasa de interés inmodificable** que incluya la tasa acordada, el período de duración del compromiso y la cantidad de puntos que deberá pagar. Si le cobra una tarifa por asegurar la tasa de interés del préstamo, esta le puede ser reembolsada en el cierre. De esta forma usted se protege de aumentos en la tasa de interés durante el período de aprobación del crédito. Sin embargo, si las tasas bajan, usted puede terminar con una tasa menos favorable. En ese caso, trate de negociar el precio con el prestamista o con el corredor.

Recuerde: Compare, verifique y negocie

Cuando compre una casa, recuerde que usted debe comparar precios, verificar costos y términos y negociar el mejor trato posible. Algunos buenos sitios para empezar a buscar préstamos son su periódico local y la Internet. Generalmente, allí podrá encontrar información sobre tasas de interés y puntos ofre-

cidos por varios prestamistas. Como los puntos y las tasas pueden cambiar a diario, revise el periódico a menudo cuando busque un préstamo hipotecario. Sin embargo, allí no encontrará los costos; así es de que debe preguntarle a cada prestamista al respecto.

La hoja de cálculo para préstamos hipotecarios que sigue puede ayudarlo también. Llévela con usted cuando hable con cada prestamista o corredor y anote la información que obtenga. Deje que las instituciones financieras y los corredores compitan por su negocio haciéndoles saber que usted está tratando de obtener el mejor trato.

La ley requiere los préstamos equitativos

La *Ley sobre la Igualdad en el Crédito* prohíbe que los prestamistas discriminen contra un solicitante en cualquier aspecto de una transacción de crédito por motivo de su raza, color de piel, religión, país de origen, sexo, estado civil, edad, si todo o parte de los ingresos del solicitante provienen de un programa de asistencia pública o si el solicitante ha ejercido algún derecho de buena fe amparado por la Ley de Protección de Crédito al Consumidor.

La *Ley de Igualdad en Vivienda* prohíbe la discriminación en las operaciones de bienes raíces residenciales basado en su raza, color de piel, religión, sexo, minusvalía, estatus familiar o país de origen.

Según estas leyes, no se le puede *rehusar* un préstamo a un consumidor basado en estas características, ni tampoco se le puede *cobrar más* por un préstamo ni *ofrecer términos menos favorables*.

¿Problemas de crédito? Aún así puede comparar, verificar y negociar

No suponga que problemas menores o dificultades de crédito que deriven de circunstancias singulares como una enfermedad o la pérdida temporal de ingresos, limitan sus opciones de crédito solamente a préstamos de alto costo.

Si su informe de crédito contiene información negativa, aunque sea acertada, pero existen buenos motivos para confiar que usted pagará el préstamo de acuerdo con los términos acordados, no deje de explicarle su situación al prestamista o al corredor. Si no puede explicar adecuadamente sus problemas de crédito, probablemente pagará más que un prestatario con un buen historial de crédito. Pero no suponga que la única forma de conseguir crédito es pagando un precio alto. Pregunte cómo su historial de crédito afecta el precio del préstamo y qué necesita usted hacer para conseguir un precio mejor. Tómese el tiempo para comparar precios y negociar el mejor trato que pueda.

Tenga usted problemas de crédito o no, siempre es una buena idea revisar su informe de crédito para verificar que esté correcto y completo antes que solicite un préstamo. Para obtener una copia de su informe de crédito, llame a las siguientes centrales de información crediticia:

Equifax: (800) 685-1111
TransUnion: (800) 916-8800
Experian: (800) 682-7654

Glosario

Los **cargos por iniciación del préstamo** los cobra el prestamista por procesar el préstamo y generalmente se expresan en forma de un porcentaje del monto del préstamo.

Los **costos de operación, liquidación o de cierre** pueden incluir cargos de solicitud, investigación de escrituras, resumen de escrituras, seguro de escrituras, cargos por agrimensura de propiedad, cargos de preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación, honorarios de abogados, cargos de registro y notario, valuación e informe de crédito. Según la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA, siglas en inglés), al momento, o dentro de tres días después de presentar su solicitud, el deudor debe recibir un estimado de buena fe que contenga los probables costos de cierre representados por un monto o la escala de cada uno.

Exceso es la diferencia entre el precio más bajo disponible y cualquier precio más alto que el comprador acuerde pagar por el préstamo. Frecuentemente, al funcionario bancario o corredor del préstamo se les permite retener parte o toda esta diferencia como una remuneración adicional.

La **hipoteca** es el documento que firma el prestatario al originar un préstamo para la vivienda y que le otorga al prestamista el derecho de tomar posesión de la propiedad si el deudor no termina de pagar el préstamo.

Institución de ahorros y préstamos es el término general con el que se

denomina a instituciones financieras de ahorro y asociaciones de ahorros y préstamos.

Plica es la retención de dinero o documentos por una tercera parte neutral antes del cerrar el trato. También puede tratarse de una cuenta en posesión del prestamista (o institución de servicio) a la que el propietario paga un monto por los impuestos y el seguro.

Préstamos convencionales son créditos hipotecarios que no están asegurados o garantizados por entidades del gobierno como el FHA (Administración Federal de la Vivienda), VA (Administración de Veteranos) o Servicios de Desarrollo Rural (ex Administración de Viviendas para Granjeros o FmHA).

Préstamos de tasa ajustable, conocidos también como préstamos de tasa variable, generalmente se ofrecen con una tasa de interés inicial más baja que los préstamos de tasa fija. La tasa de interés fluctúa durante el plazo de amortización del préstamo basado en las condiciones del mercado, pero el contrato del préstamo generalmente fija tasas mínimas y máximas. Cuando las tasas de interés suben, generalmente también suben los pagos mensuales. Y cuando bajan las tasas de interés, posiblemente bajen los pagos.

Los **préstamos de tasa fija** tienen generalmente períodos de amortización de 15, 20 ó 30 años. Tanto la tasa de interés como la cuota mensual de capital e interés permanecen fijas durante la duración del préstamo.

Los **puntos** son cargos que se le pagan al prestamista por el préstamo. Un punto equivale al uno por ciento del monto del préstamo. Generalmente, se pagan en efectivo al cerrar el trato y en ciertos casos, el monto de los puntos se puede incluir en el préstamo, aunque de esta forma aumenta la cantidad del préstamo y el costo total.

Seguro hipotecario privado (PMI, siglas en inglés) protege al prestamista contra pérdidas debido a morosidad por parte del deudor. Generalmente, se requiere cuando el pago inicial es menor al 20 por ciento del precio de venta, o cuando el monto de refinanciamiento es superior al 80 por ciento del valor de valuación.

La **tasa de interés** es el costo del préstamo expresado en forma de una tasa porcentual. Las tasas de interés pueden cambiar según las condiciones del mercado.

Tasa de interés anual (APR, siglas en inglés) es el costo del crédito expresado como una tasa porcentual anual. El APR incluye la tasa de interés, puntos, costos del corredor, y otros cargos del crédito que debe pagar el deudor.

Tasa de interés inmodificable se refiere al acuerdo que le garantiza al comprador una tasa de interés específica por el préstamo hipotecario siempre que éste cierre el trato dentro de un plazo establecido, por ejemplo, 60 ó 90 días. Generalmente, este acuerdo también especifica la cantidad de puntos que se pagarán al cerrar el trato.

Hoja de cálculo para préstamos hipotecarios

	Institución financiera 1		Institución financiera 2	
Nombre de la institución financiera				
Representante de la institución financiera:				
Fecha de contacto:				
Monto de la hipoteca:				
	hipoteca 1	hipoteca 2	hipoteca 1	hipoteca 2
Información básica sobre los préstamos				
Tipo de hipoteca: ¿tasa fija, tasa ajustable, convencional, FHA, otro? De ser ajustable, vea a continuación.				
Pago inicial mínimo requerido				
Plazo del préstamo (duración)				
Tasa de interés del contrato				
Tasa de porcentaje anual (APR)				
Puntos (podrían llamarse puntos de descuento del préstamo)				
Primas mensuales del seguro hipotecario privado (PMI) ..				
¿Cuánto tiempo debe mantenerse el PMI?				
Plica mensual para impuestos y seguro contra riesgos estimada				
Mensualidad estimada (Capital, interés, impuestos, seguro, PMI)				
Cargos				
Cada institución puede usar terminología distinta para los mismos cargos y podrá también cobrar cargos distintos. La lista a continuación representa algunos cargos típicos que pueden aparecer en los documentos del préstamo.				
Cargos de solicitud o de procesamiento				
Cargo por originar o colocar el préstamo				
Cargo del prestamista o colocación de fondos				
Cargos de valuación				
Honorarios de abogado				
Cargos por preparación y registro de documentación				
Cargos del corredor (pueden cotizarse como puntos, un cargo por originar el préstamo o recargo sobre la tasa de interés)				
Cargo por informe de crédito				
Otros cargos				
Otros costos al cierre/liquidación				
Investigación de escrituras/seguro de escrituras				
A beneficio de la institución financiera				
A beneficio suyo				
Estimación de montos prepagados para intereses, impuestos, seguro contra riesgos, pagos para la plica .				
Impuestos estatales y locales, derechos de timbre, impuestos de transferencia				
Determinación de riesgo de inundaciones				

Hoja de cálculo para préstamos hipotecarios

	Institución financiera 1		Institución financiera 2	
Nombre de la institución financiera	hipoteca 1	hipoteca 2	hipoteca 1	hipoteca 2
Seguro hipotecario privado (PMI) prepagado				
Agrimensura e inspecciones de la vivienda				
Presupuesto de los costos totales y otros cargos por cierre/liquidación				
Otras preguntas y consideraciones sobre el préstamo				
¿Existen algunos costos o cargos que no sea necesario pagar?				
Recargos por pagar por adelantado				
¿Se cobra recargo por pagar por adelantado?				
Si así fuera, ¿cuánto?				
¿Cuánto tiempo dura el período de recargo? (por ejemplo, ¿3 años? ¿5 años?)				
¿Se permiten pagos adicionales al capital?				
Interés inmodificable				
¿El acuerdo de interés inmodificable está por escrito? ...				
¿Se cobran cargos por el interés inmodificable?				
¿En qué momento toma efecto—al presentar la solicitud, al recibir la aprobación, o en otro momento?				
¿Cuánto tiempo dura el acuerdo?				
Si la tasa de interés baja antes del cerrar el trato, ¿se puede negociar un acuerdo de interés inmodificable con una tasa más baja?				
Si el préstamo es una hipoteca de interés ajustable:				
¿Cuál es la tasa inicial?				
¿Cuál puede ser la tasa máxima del próximo año?				
¿Cuales son los topes de las tasas y de las mensualidades cada año y durante la vida del préstamo?				
¿Con qué frecuencia cambian la tasa y las mensualidades?				
¿Cuál es el índice que utilizará la institución financiera? ..				
¿Cuál es el margen que la institución financiera agregará al índice?				
Seguro de vida por préstamo				
¿La mensualidad que le cotizaron incluye un cargo de seguro de vida para cubrir el préstamo?				
De ser así, ¿la institución financiera requiere que obtenga seguro de vida para cubrir el préstamo como una condición para otorgarle crédito?				
¿Cuánto cuesta el seguro de vida para cubrir el préstamo?				
Sin el seguro de vida para cubrir el préstamo, ¿por cuánto se reduciría la mensualidad?				
Si la institución financiera no requiere un seguro de vida para cubrir el préstamo pero usted desea de todas maneras adquirirlo, ¿qué tasa le ofrecen otras compañías de seguro?				



Buscando la hipoteca más favorable

Este folleto fue preparado por las siguientes entidades:

Administración Nacional de Cooperativas de Crédito
Comisión Federal de Comercio
Corporación Federal de Seguros de Depósito
Departamento de Justicia
Departamento de la Vivienda y Desarrollo Urbano
Departamento del Tesoro
Junta de la Reserva Federal
Junta Federal de Financiamiento de la Vivienda
Oficina de Supervisión del Ahorro
Oficina de Supervisión Federal de Empresas de la Vivienda
Oficina del Contralor de la Moneda

Estos organismos (con excepción del Departamento del Tesoro) aseguran el cumplimiento de las leyes que prohíben la discriminación en los préstamos. Si usted considera que ha sido discriminado durante el proceso de financiamiento de una vivienda, puede comunicarse con uno de los organismos mencionados arriba para saber más sobre sus derechos bajo estas leyes.

Para obtener mayor información sobre temas de crédito, visite (<http://www.consumer.gov>), escriba al Consumer Information Center, Pueblo, CO 81009 o visite el sitio de Internet del centro en (<http://www.pueblo.gsa.gov>). El centro tiene a su disposición los siguientes folletos:

Cómo comprar una casa con un pago inicial bajo—*How to Buy a Home with a Low Down Payment*

Cómo disputar errores en informes de crédito—*How to Dispute Credit Report Errors*

La compra de su casa: costos de liquidación y otra información útil—*Buying Your Home: Settlement Costs and Helpful Information*

Cuando su hogar está en juego—*When Your Home Is on the Line*

Guía de seguro hipotecario para viviendas unifamiliares—*Guide to Single Family Home Mortgage Insurance*

La guía HUD para comprar su casa—*The HUD Home Buying Guide*

Guía para el consumidor sobre refinanciamiento de los préstamos hipotecarios—*A Consumer's Guide to Mortgage Refinancing*

Guía para el consumidor sobre tasas de interés inmodificables—*A Consumer's Guide to Mortgage Lock-Ins*

Manual para el consumidor sobre tasas de interés ajustables para préstamos hipotecarios—*Consumer Handbook on Adjustable Rate Mortgages*

Préstamos hipotecarios — cómo entender el proceso y sus derechos sobre la igualdad en los préstamos—*Home Mortgages: Understanding the Process and Your Rights to Fair Lending*

Vocabulario para el comprador de vivienda—*Home Buyer's Vocabulary*