

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“Proceso para obtener un préstamo hipotecario en Estados Unidos De América

Autor: Christian Morfin Ortiz

**Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciado en Comercio Internacional**

**Nombre del asesor:
María Guadalupe Equihua Vergara**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





**UNIVERSIDAD
VASCO DE QUIROGA**

**ESCUELA DE COMERCIO
INTERNACIONAL**

**“PROCESO PARA OBTENER UN PRÉSTAMO
HIPOTECARIO EN ESTADOS UNIDOS DE
AMÉRICA”**

TESINA

**Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

Presenta:

CHRISTIAN MORFIN ORTÍZ

Asesor:

MARIA GUADALUPE EQUIHUA VERGARA

No. De acuerdo LCI 031212 CLAVE 16PSU0011T

Índice

Resumen Ejecutivo

Capítulo I

Definición de Hipoteca

Orígenes de la Hipoteca en Estados Unidos

Prestamos Hipotecarios en Estados Unidos

Remate o Juicio Hipotecario

Capítulo II

Proceso para adquisición del préstamo Hipotecario

- Calculo de lo que se puede pagar mensualmente "Prestamista Hipotecario"
- Escoger agente de bienes y raíces " Corredor"
- Elegir el área o zona deseada
- Analizar la oferta y aprender a negociar la compra
- Revisar la estructura de la casa "Inspección"
- Analizar el Avaló una vez realizado " Para determinar el precio"
- Aprobación final por medio de la institución financiera o Mortgage Broker.
- Por ultimo realizar la firma final en la compañía de Títulos

Capítulo III

Opciones de Tasas de interés para los diferentes programas de Hipotecas

- Hipoteca con Tasa Fija
- Hipoteca Global con Tasa Fija
- ARM Intermedias

- ARM Tradicionales
- Segundas Hipotecas
- Línea de Crédito sobre Capital de Vivienda

Capitulo IV

Costos de cierre implicados en la transacción de la Hipoteca

- Tarifas de Título de Propiedad y Fideicomiso
- Tarifas de los Prestamistas
- Tarifas del Agente
- Puntos
- Tarifas de Tasación
- Tarifas Crediticias
- Tarifas del Seguro (Escrow fees)
- Impuestos (Escrow Fees)

- Seguro del Título de Propiedad
- Tarifas de Registro

Crisis Financiera actual en los Estados Unidos de America

Conclusiones

Experiencia personal

Glosario

Resumen Ejecutivo

Resumen Ejecutivo

Actualmente vivimos en una sociedad dinámica donde la información cambia constantemente. Las tasas de intereses, las alternativas de financiamiento, las iniciativas comunitarias para individuos que compran por primera vez, la lista es interminable y cambiante. Sobre todo y desgraciadamente en este momento donde realmente se vive una crisis muy fuerte en este país EU.

Este trabajo nos ayudara solo a tener un conocimiento básico de cómo adquirir una hipoteca en los EU, no pretende en ningún momento crear expertos en el tema.

Lo más importante del trabajo es saber lo que es una Hipoteca residencial y lo que implica en todos los aspectos siendo esta, más que nada enfocada hacia personas residentes en el país de Estados Unidos de America. Ciertamente todos los países manejan diferentes tasas de interés, contratos etc....

Es muy particular de este país en el que nos enfocaremos el de manejar una tasa de interés fija. Así mismo existen diferentes variedades de programas y tasas de interés. Que desafortunadamente son mal canalizados y llega a generarse una crisis fuerte en el país, todas estas variedades más comunes serán tratadas y explicadas en este trabajo. Algunos de los programas que se ofrecían eran mal usados en la gran mayoría de los casos, se adquirían prestamos con el simple hecho de contar con un buen deposito hacia el capital o hasta sin documentar en absoluto nada de información de ingresos de el

cliente, en ocasiones que ni siquiera contase con un empleo. Este programa y siendo el mas riesgoso que existía era el llamado NO DOC (no documentación requerida).

Es por ello y por todos estos años que he vivido dentro de esta área de trabajo que me ha llevado a conocer y experimentar muchos altos y bajas. De hecho es inmensa la información que existe para los prestamos hipotecarios en este país y sobre todos en estos momentos muy cambiante con ya se menciono, pero en esta ocasión solo tocaremos lo mas básico.

Capitulo I

Capítulo I

Definición de Hipoteca

Si bien el término Hipoteca procede del griego, la regulación y la idea de la hipoteca es heredada del derecho romano. Concretamente, en la antigua Roma había dos formas principales de garantizar una deuda.

- **Fiducia**

Que consistía en que el deudor traspasaba la propiedad de un bien al acreedor para garantizar la deuda. Generaba una gran desprotección para el acreedor.

- **Prenda o pignus**

Que consistía en que el deudor traspasaba la propiedad de un bien al acreedor para garantizar la deuda. Generaba una gran desprotección para el acreedor.

Como en ocasiones el deudor necesitaba sus bienes para poder pagar la deuda, surgió la prenda sin desplazamiento. Se utilizaba para que los arrendadores de la tierra garantizaran el pago al arrendatario, ignorando sus aperos de labranza (que iban a necesitar en todo caso para trabajar, por lo que no podían ceder al

acreedor). Fue esta figura el germen de la hipoteca actual.

Una **hipoteca** es un derecho real que se constituye mediante contrato, que debe ser inscrito en el Registro de la Propiedad para que tenga valor frente a terceros, y que sirve para garantizar una deuda y por tanto es un contrato accesorio a otro que es el principal.

En el supuesto de que hubiere un contrato de crédito entre un banco como acreditante y un acreditado, la hipoteca garantiza al acreditante el pago del crédito mediante el remate judicial del bien, previa demanda y sentencia condenatoria en contra del acreditado. Generalmente, el bien hipotecado suele ser el inmueble objeto del crédito o bien un inmueble distinto de propiedad del acreditado o de un tercero que hubiere aceptado constituir la hipoteca sobre su bien

Una hipoteca se define empleando 3 parámetros:

- El capital, que es la cantidad de dinero prestada por el banco. El capital prestado suele ser menor que el valor del bien hipotecado, de manera que éste pueda responder por el capital en la subasta en caso de producirse un impago.
- El plazo, que es el tiempo que tomará la devolución del préstamo. La devolución del préstamo se realiza mediante pagos periódicos (generalmente mensuales), hasta devolver

el capital solicitado más todos los intereses acumulados durante el tiempo que hayamos tardado en devolver el préstamo.

- El tipo de interés, que indica un porcentaje extra anual que se debe abonar al banco anualmente en concepto de ganancias del mismo

El tipo de interés puede a su vez ser:

- **Fijo:** Mantiene su valor a lo largo de todo el plazo del préstamo.
- **Variable:** Su valor es revisado periódicamente con el fin de adaptar su valor al estado actual de la economía. Generalmente se emplea algún índice económico como el Margin and INDEX, al cual se le añade un diferencial de forma que el interés de la hipoteca siempre sea superior al índice de referencia.

Una vez conocidos los 3 parámetros anteriores es posible realizar los cálculos para conocer cuáles serán las ganancias del banco por la concesión del préstamo y cuál será la cuota que debemos abonar mensualmente hasta amortizarlo (devolución del dinero al banco).

Hay varios modelos diferentes para realizar estas estimaciones, siendo el más común el modelo francés. En este modelo, la mayor parte de los intereses del préstamo se pagan al banco durante las primeras cuotas de la hipoteca, de forma que si en un momento

dado se decidiese devolver toda la deuda pendiente al banco, éste ya habrá cobrado una parte importante de sus beneficios.

Hay que tener en cuenta que si el tipo de interés es variable será necesario repetir los cálculos cada vez que se revise el valor del interés, generalmente una vez al año.

Características legales de un préstamo hipotecario

Como Contrato

- Es un contrato nominado, ya que se encuentra reglamentado en la ley.
- Es un contrato unilateral, debido a que sólo se obliga el deudor hipotecario a transferir al acreedor hipotecario el derecho real de hipoteca. El acreedor no contrae obligación alguna.
- Es un contrato accesorio, porque supone la existencia de una obligación principal cuyo cumplimiento asegura.
- Es un contrato oneroso, por regla general.

Como Derecho Real

- Es un derecho real, o sea, es un derecho que se ejerce sobre la cosa y no respecto a determinada persona, pero se ejerce de forma indirecta ya que este derecho consiste

básicamente en pedir la venta de la cosa hipotecada en caso de que el deudor no cumpla la obligación garantizada con la hipoteca

- Es un derecho inmueble, es decir, se ejerce sobre bienes raíces.
- Es un derecho accesorio, puesto que sigue la suerte del derecho principal al que garantiza, si la obligación principal es nula, la hipoteca constituida no es válida.
- El deudor hipotecario no pierde la posesión de la cosa.
- Constituye una limitación al derecho de dominio o propiedad, es decir, el deudor puede servirse del inmueble con la restricción de los derechos del acreedor hipotecario.

Orígenes de la Hipoteca en Estados Unidos

La evolución de la Securitización.

La securitización tuvo sus orígenes en la década del 70, como consecuencia de las altas tasas de interés en el otorgamiento de créditos y de la necesidad de las entidades financieras de reducir costos para la obtención de fondos. Por este motivo, muchos préstamos se transformaron en instrumentos negociables, a los que se denominó Securitización del crédito.

Así nacieron los títulos de deudas respaldados, es decir garantizados por un activo real, como ser sobre prendas de automotores, con garantía de

facturas conformadas, hipotecas, etc. El gobierno de los Estados Unidos creó un organismo que inició el mercado de securitización, desarrollando un título garantizado por préstamos hipotecarios para viviendas; de esta manera se incentivaba a las entidades financieras a otorgar ciertos tipos de préstamos hipotecarios que se financian con la emisión de títulos respaldados por dichas hipotecas y garantizados por el gobierno. Posteriormente se incorporan en la operatoria los bancos comerciales y las sociedades de ahorro y préstamos para la vivienda; en la actualidad existen entidades mayoristas dedicadas exclusivamente a la securitización. En Europa, el mercado más desarrollado en cuanto a securitización es Inglaterra, ya que en Francia se estableció el marco legal apropiado recién en 1988, con la creación de los Fonds Commens de Créances.

En Latinoamérica el país con más experiencia es México, donde se conoce este fenómeno con el nombre de titularización o titulización. En México aun no ha tenido auge el instrumento de la securitización, atento que la ley 24441 (B.O.16-01-95) de financiamiento de la vivienda y construcción tiene una vigencia reciente, ya está previsto que a través de este sistema el BHN compre los créditos hipotecarios del sistema privado y emita títulos, para conseguir dinero para reactivar la economía. La regulación establecida por esta ley dio el marco necesario para captar mayores ahorros del sector privado para la financiación y construcción de viviendas, también estableció un régimen especial de ejecución de hipotecas transferidas en fideicomiso, permitiendo una rápida y no costosa ejecución de las mismas. Asimismo reguló la figura de la letra hipotecaria enmarcándola como un título valor con

garantía hipotecaria, que reemplazará al viejo pagaré hipotecario. Las dos instituciones más importantes son:

- **FannieMAE**

una empresa con patrocinio del gobierno (GSE) que trabaja con prestamistas para garantizar la disponibilidad del dinero proveniente de las hipotecas comprando y empaquetando hipotecas para el mercado secundario. Este ofrece a los consumidores información útil sobre posesión de propiedad, incluyendo temas sobre disponibilidad y alternativas para americanos con ingresos bajos, moderados y medios.

- **FreddieMAC**

una empresa con patrocinio del gobierno (GSE), que trabaja con prestamistas para garantizar la disponibilidad del dinero proveniente de las hipotecas comprando y empaquetando hipotecas para el mercado secundario. Este sitio ofrece información útil para propietarios e inquilinos, incluyendo temas de disponibilidad y alternativas para americanos con ingresos bajos, moderados y medios.

Prestamos hipotecarios en América, USA

La gran mayoría de las nuevas hipotecas o préstamos hipotecarios firmados en los EEUU son de interés fijo por un periodo 3 a 5 años y los restantes 27 ó 25 años son variables. Esto está causando muchas pérdidas hipotecarias que conllevan «foreclosures» juicios o remates judiciales hipotecarios y que

han llevado al mercado inmobiliario norteamericano a lo que se denominó 2007 credit crunch.

Con el fin de evitar la entrega de préstamos hipotecarios de difícil pago, muchas organizaciones sin ánimo de lucro relacionadas con la industria inmobiliaria de los Estados Unidos han implementado códigos de ética y diseñados para definir la entrega de los préstamos en condiciones equitativas y confiables.

Remate o Juicio Hipotecario

Foreclosures, juicios o remates judiciales hipotecarios

Es el proceso legal o estatuario de pérdida del bien hipotecado. Los acreedores tienen que notificar a los deudores de su intención de rematar la hipoteca por falta de pagos. Los deudores usualmente tienen un plazo de dos a tres meses antes que el banco acreedor inicie el remate.

Es recomendable que el deudor trate de vender la propiedad garantizada previa al remate. En ciertos casos los acreedores están dispuestos a negociar una venta corta si la situación es propicia para minimizar sus pérdidas.

Capitulo II

Capítulo II

Proceso de solicitud del préstamo hipotecario

¿Qué es la Pre-Aprobación de un Préstamo y por que es necesaria?

La pre-aprobación es el proceso a través del cual un comprador potencial que busca una propiedad solicita obtener financiación de parte de un prestamista mediante un préstamo sobre la propiedad, cuyo monto aún no está determinado. La solicitud es entonces respaldada por el prestamista (de acuerdo al crédito, el ingreso, el empleo y los bienes del solicitante) y cuando es aprobada se encuentra sujeta a una tasación aceptable, un contrato de compra, un reporte acerca del título de propiedad y otra documentación de respaldo una vez que la propiedad haya sido localizada.

Generalmente no hay costos de pre-aprobación para el solicitante. Sin embargo, algunos prestamistas pueden requerir que el solicitante cubra los costos de su reporte crediticio.

Generalmente, una pre-aprobación es válida con un prestamista por un período de hasta 120 días o 180 días si se requiere.

Un aviso de pre-aprobación de parte del prestamista es entregado tanto al comprador potencial como al agente del comprador "Corredor". Este aviso

puede luego ser incluido dentro en la oferta de compra que le entrega el comprador potencial al vendedor. Actualmente, en el competitivo mercado de bienes raíces en el cual existen múltiples ofertas para una misma propiedad, la pre-aprobación se ha convertido en una cuestión muy importante a la hora de considerar la oferta de un comprador potencial. Aquellos que deseen comprar y que requieran un financiamiento, se encontrarán con varios obstáculos si deciden no obtener la pre-aprobación de un prestamista.

Los pasos a seguir son los siguientes:

1. Calculo de lo que se puede pagar mensualmente "Prestamista Hipotecario"
2. Escoger agente de bienes y raíces " Corredor"
3. Elegir el área o zona deseada
4. Analizar la oferta y aprender a negociar la compra
5. Revisar la estructura de la casa "Inspección"
6. Analizar el Avaló una vez realizado " Para determinar el precio"
7. Aprobación final por medio de la institución financiera o Mortgage Broker.
8. Por ultimo realizar la firma final en la compañía de Títulos

Calculo de lo que se puede pagar mensualmente "Prestamista Hipotecario"

Como ya se comento, es muy importante y fundamental que antes de empezar la búsqueda de la propiedad, se adquiera el financiamiento. Esto ahorrara a los compradores potenciales pérdida de tiempo y dinero.

El préstamo hipotecario esta ciertamente basado en el ingreso y deudas adquiridas, así mismo en la puntuación de crédito que se tenga.

El ingreso es basado en bruto no en neto, las deudas mensuales son consideradas solo por el mínimo de pago que se realiza cada mes.

En EE.UU. también se cuenta con punto muy importante que es el del historial de crédito. Existen tres Buros Crediticios, los cuales individualmente generan un cierto criterio para cada una de las deudas, pagos o retrasos que se han adquirido con el tiempo. Estas tres diferentes instituciones nos informan por medio de un Número muy particular, siendo este nuestro Numero de Seguro Social. Este número es asignado a toda persona que vive legalmente en los EU. Estos pueden ser por que se es Ciudadano de EU, residente de EU, estudiante o trabajadores con diferentes visas con motivos de estancia en este país. El préstamo va a depender de que situación legal se tenga en ese momento.

Estos buros de crédito proporcionas a cada una de las instituciones bancarias, una cierta puntuación (tomando en cuenta la mediana), así

mismo con esto se determina que tipo de préstamo se realizara y a que tasa de interés.

Por lo general, la institución que prestará el dinero para lograr la adquisición de la Hipoteca se basará en dos tipos de cálculos.

Fórmulas

Estos son los sistemas que se pueden usar para calcular la cuota que se podrá pagar. Los porcentajes se sacan sobre el salario libre de impuestos (en Bruto). El primero no tiene en cuenta gastos adicionales como los seguros, por eso se basa en un porcentaje más bajo.

- Fórmula del 28 por ciento: podrás pagar una cuota equivalente al 28 por ciento de tu salario mensual. Tienes que multiplicar tu salario mensual por 28 y dividirlo en cien. Por ejemplo, si ganas 2 mil 500 dólares, podrás pagar 700 al mes, es decir, 8 mil 400 dólares al año.

- Fórmula del 36 por ciento: incluye seguros y gastos colaterales de la casa. Si el salario es de 2 mil 500 dólares, se podrá pagar 900 dólares en total (incluyendo seguros, impuestos, etc.), es decir, 10 mil 800 dólares al año.

Existen así mismo Asegurancia de Propiedad e Impuesto que se deben de incluir en el pago mensual.

La póliza de Asegurancia de propiedad funciona de la siguiente forma:

Por lo general, las pólizas cubren daños contra terceros y los gastos de alojamiento en caso de un accidente. La póliza así mismo especificara la cantidad cubierta y el deducible a pagar.

Dentro de esa cifra no van incluidas catástrofes como huracanes, terremotos o inundaciones: se debe de contratar un seguro aparte que pueda cubrir estos danos.

Ahí que considerar si se adquiere un condominio por vivienda existen cuotas adicionales que también tendrán que ser consideradas.

Escoger agente de bienes y raíces " Corredor"

Es muy sencillo encontrar corredores en todas partes, lo que siempre se recomienda es alguien con experiencia de la zona deseada y cuente con una licencia activa. Los honorarios deben de ser gratuitos en la compra. En la representación de la venta, se tiene que llegar a un acuerdo mutuo.

Este agente va a tomar en cuenta principalmente cuanto fue el préstamo adquirido, zona y demás detalles que el comprador esta buscando.

Así mismo asistirá al comprador o al vendedor si ese fuese el caso a realizar el contrato de Compra y Venta.

El agente Inmobiliario ahorra tiempo y esfuerzo al comprador, al ser ellos los que ya cuentan con accesos a toda la información necesaria para hacer la compra o venta.

Elegir el área o zona deseada

Es importante elegir la zona más conveniente para el trabajo y escuela de los hijos si este es el caso. También se considera la población y la plusvalía en esa zona. Aunque es muy difícil determinar la plusvalía, si se puede informar si alguna tienda importante de autoservicios va a ser construida o alguna otra institución que genere un porvenir en esa área.

Así mismo se consideran las personas que vivirán en esa propiedad o si planean mas en un futuro

Analizar la oferta y aprender a negociar la compra

Este es el paso más importante dentro de la transacción puesto que de esto va a depender el precio de compra o venta. Si es una compra se tendrá que asegurar que se realice un avaló profesional para que determine y confirme.

Si es Venta es así mismo importante para determinar la ganancia generada.

Se pueden negociar todos los puntos en un contrato, hasta el hecho de no dejar precianas en la propiedad o no reparar ningún daño y entregarla como esta. Será determinado quien va a absorber que gasto de la transacción y el día que esta será finalmente ejecutado.

Revisar la estructura de la casa "Inspección"

El inspector es un profesional preparado para ver todos los detalles y para captar cualquier tipo de falla de la estructura, la electricidad, la calefacción, los techos, las plagas -sobre todo, las termitas-, y otros defectos que en el futuro puedan traer problema o bajar la cotización de la casa. También dirá si la casa cumple con los códigos de construcción de ese Estado. Una casa que viole las leyes del juego, será difícil de vender. Como recomendación, no olvidar revisar la declaración de planos en el Municipio.

Analizar el Avaló una vez realizado " Para determinar el precio"

Si este esta exactamente a precio, no esta mal.

Si este es menor que el precio de venta se tendrá que reconsiderar y renegociar con el vendedor.

Aprobación final por medio de la institución financiera o Mortgage Broker.

Una ves todo el archivo completo, toda la papelería de el ingreso, reporte de crédito de deudas, ya con inspección completa y satisfactoria, así como avaló.

Una ves que la agencia de Aseguranza de la propiedad ya fue elegida, y los nombres de todos los individuos involucrados están libres de gravámenes.

Se manda el archivo Completo a revisión final. A esta persona se le llama Underwriter, básicamente revisa que cada documento sea verídico, y que el programa este en orden. Ya realizado esto y de ser aprobado, es el paso final para poder adquirir la propiedad.

Por ultimo realizar la firma final en la compañía de Títulos

Este es el último paso donde comprador, vendedor y partes involucradas así como un abogado certifican que todo se llevara a cabo.

Aquí es también el momento donde el comprador adquiere un cheque de caja por el monto ya antes acordado (básicamente durante el Proceso) y realiza su compra. Aquí es ciertamente donde el vendedor recibirá su ganancia de la propiedad o liquidara el adeudo con la institución financiera.

Una vez realizada esa transacción, ambos comprador/ vendedor quedan deslindados de cualquier responsabilidad uno de el otro.

Capitulo III

Capítulo III

Opciones de Tasas de interés para los diferentes programas de Hipotecas

- Hipoteca con Tasa Fija
- ARM Intermedias
- ARM Tradicionales
- Segundas Hipotecas
- Línea de Crédito sobre Capital de Vivienda

Para poder determinar la tasa en su hipoteca flotante, primero hay que lograr entender cómo funciona una tasa ARM y todos los términos que la constituyen.

Los siguientes términos forman parte de una ARM:

Tasa Totalmente Indexada - la tasa que usted debe pagar, exceptuando los límites periódicos, para amortizar totalmente o cancelar el préstamo.

Margen - el componente fijo del préstamo ARM, constante a lo largo de toda la vida del préstamo.

Índice - el componente variable del préstamo ARM, cambia mensualmente.

Ejemplos de índices incluyen el Índice del Costo de los Fondos (Distrito 11°).

COFI History - (11th District Cost of Funds Index)

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
2008	3.970	3.560	3.280	3.111	2.918							
2007	4.392	4.376	4.299	4.224	4.293	4.283	4.277	4.359	4.383	4.233	4.172	4.072
2006	3.347	3.604	3.624	3.759	3.884	4.09	4.177	4.277	4.382	4.346	4.358	4.396
2005	2.183	2.317	2.400	2.515	2.622	2.676	2.757	2.870	2.972	3.074	3.190	3.296
2004	1.811	1.841	1.815	1.802	1.708	1.758	1.816	1.875	1.931	1.960	2.025	2.118
2003	2.308	2.257	2.210	2.208	2.130	2.113	2.018	1.946	1.923	1.909	1.821	1.902
2002	2.823	2.744	2.653	2.723	2.772	2.847	2.821	2.763	2.759	2.708	2.537	2.375
2001	5.514	5.426	5.198	4.946	4.745	4.498	4.274	4.106	3.974	3.628	3.368	3.074
2000	4.901	4.967	5.002	5.078	5.196	5.357	5.456	5.509	5.548	5.589	5.607	5.617
1999	4.608	4.562	4.519	4.490	4.480	4.504	4.500	4.562	4.608	4.666	4.773	4.852
1998	4.987	4.968	4.917	4.903	4.881	4.881	4.911	4.899	4.882	4.762	4.691	4.655
1997	4.821	4.759	4.780	4.822	4.864	4.853	4.887	4.904	4.941	4.957	4.949	4.963
1996	5.033	4.975	4.874	4.841	4.823	4.809	4.819	4.839	4.834	4.839	4.835	4.842
1995	4.747	4.925	5.007	5.064	5.141	5.179	5.144	5.133	5.111	5.116	5.119	5.059
1994	3.710	3.687	3.629	3.672	3.726	3.804	3.860	3.945	4.039	4.187	4.367	4.589
1993	4.360	4.333	4.245	4.171	4.103	4.050	3.998	3.958	3.881	3.823	3.822	3.879
1992	6.002	5.800	5.611	5.427	5.290	5.258	5.069	4.874	4.805	4.597	4.508	4.432
1991	7.858	7.848	7.654	7.501	7.329	7.155	6.998	6.845	6.714	6.566	6.414	6.245
1990	8.369	8.403	8.258	8.211	8.171	8.086	8.109	8.075	8.091	8.050	8.044	7.963
1989	8.125	8.346	8.423	8.648	8.797	8.923	8.844	8.763	8.807	8.643	8.595	8.476
1988	7.615	7.647	7.509	7.519	7.497	7.618	7.593	7.659	7.847	7.828	7.914	8.022
1987	7.396	7.448	7.314	7.245	7.223	7.274	7.275	7.277	7.394	7.444	7.562	7.645
1986	8.770	8.964	8.744	8.587	8.441	8.374	8.196	8.018	7.901	7.717	7.602	7.509
1985	10.217	10.160	9.976	9.872	9.704	9.565	9.365	9.273	9.129	9.027	9.036	8.867

Bonos del Tesoro a Un Año, Índice Mensual del Tesoro (MTA), Promedio Anual del Tesoro a 1 Año, CD, LIBOR, etc.

LIBOR, es una abreviación de "London Interbank Offered Rate," y es usada básicamente para determinar la tasa ajustable.

ÍNDICE + MARGEN = TASA TOTALMENTE INDEXADA

Ejemplo usando Bonos del Tesoro a 1 año:

Índice de Bonos del Tesoro a 1 año = 6.170

Margen del Préstamo = 2.50

6.170 (Índice) + 2.50 (Margen) = 8.67%** (Tasa Totalmente Indexada)

*** (La mayoría de los prestamistas redondearán la tasa al 1/8% más cercano de manera que la tasa real sería 8.625%)*

Debería estar familiarizado con los siguientes términos de ARM:

Tasa Promocional - (también conocida como la tasa inicial del préstamo) la tasa inicial en la hipoteca flotante, anterior a la fecha de ajuste anterior, típicamente de 6 meses a un año.

Límite máximo de interés durante la vida útil del préstamo - la tasa máxima a la que su hipoteca flotante podría llegar.

Tasas Mínimas - la tasa mínima a la que su hipoteca flotante podría caer.

Límite Periódico - el porcentaje máximo en que tanto su tasa o pago puede cambiar en un año determinado o en un período de tiempo específico. (Ver Límite sobre Tasa de Interés y Límite de Pago).

Límite sobre la Tasa de Interés - un límite periódico que describe el porcentaje máximo en el que la tasa podría cambiar en un año determinado o período de tiempo específico. Las ARM con límites de interés generalmente no tienen una amortización negativa.

Límite de Pago - un límite periódico que describe el porcentaje máximo en el cual el pago podría cambiar en un año determinado o en un período de tiempo específico. Se aplica a préstamos ARM con el potencial para la amortización negativa.

Cambio de Tasa en la Primera Fecha de Ajuste - usualmente se aplica a ARM intermedias y puede exceder el límite anual o semi-anual. Hay que asegurarse de qué se tasa exactamente se trata.

Amortización Negativa - ocurre cuando la tasa de interés efectiva asociada a un tope de pago sobre una ARM es menor que la tasa totalmente indexada. En otras palabras, el pago mínimo permitido por el prestamista es menor que el pago que abona actualmente. Esta diferencia es luego agregada al saldo del

préstamo del solicitante y, en lugar de amortizar o cancelar el saldo del préstamo, éste en realidad aumenta.

Cuando las tasas están altas, muchos propietarios de casas deciden que sería mejor para ellos tener una hipoteca con tasa fija. El dilema con el que se encuentran es que la tasa fija que ellos desean refinanciar, también está aumentando. Si se cuenta con una tasa de interés ARM intermedia que está en su período fijo inicial, quizás se necesite refinanciar antes de su primer ajuste. Algunos préstamos tienen un ajuste máximo del 2% mientras que otros suben hasta un 5%.

A continuación explicaremos más a fonda cada una de estas variedades de hipotecas.

Hipoteca con Tasa Fija

- Tasa de Interés Fija a 30 años

La tasa de interés está fijada a 30 años y la hipoteca estará totalmente amortizada (o cancelada) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- Tasa de Interés Fija a 20 años

La tasa de interés fija está fijada a 20 años y la hipoteca estará totalmente amortizada (o cancelada) en 20 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- Tasa de Interés Fija a 15 años

La tasa de interés está fijada a 15 años y el préstamo estará

totalmente amortizado (o cancelado) en 15 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- Tasa de Interés Fija a 10 años

La tasa de interés está fijada a 10 años y el préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 10 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- Hipoteca Conforme 7/23

La tasa es fijada por un período de 7 años y luego se convierte a una tasa fija nueva para los 23 años restantes. La tasa nueva tasa generalmente está basada en el índice de rendimiento neto de Fannie Mae y es agregada a un margen predeterminado. Hay que fijarse que la conversión a esta nueva tasa se permite solamente si las condiciones prescriptas se cumplen; si no, el préstamo debe ser abonado al prestamista como hipoteca global (hay que revisar los documentos de préstamos cuidadosamente). El préstamo estará totalmente amortizado (cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- Hipoteca Conforme 5/25

La tasa es fijada por un período de 5 años y luego se convierte a una tasa fija nueva para los 25 años restantes. La tasa nueva tasa generalmente está basada en el índice de rendimiento neto de Fannie Mae y es agregada a un margen predeterminado. Hay que estar seguro que la conversión a esta nueva tasa se permite solamente si las condiciones prescriptas se cumplen; si no, el préstamo debe ser

abonado al prestamista como hipoteca global (Hay que asegurarse de leer cuidadosamente los documentos del préstamo). El préstamo estará totalmente amortizado (cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- 30/15 (30 a pagar en 15)

La tasa está fijada a 15 años y el pago estará amortizado en un período de 30 años para facilitar un pago mensual más bajo. El préstamo debe ser abonado como una hipoteca global al término de 15 años.

ARM Intermedias

Anatomía de un Tasa Flotante (ARM)

- ARM 10/1

La tasa está fijada por un período de 10 años después de los cuales, en el 11º año, el préstamo se convierte a una tasa flotante. La tasa flotante está ligada al índice del tesoro a 1 año y es agregada a un margen predeterminado (usualmente entre 2.25-3.0%) para llegar a su nueva tasa mensual. Hay que asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo, y los límites máximos periódicos de su ARM en el 11º año. El préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- ARM 7/1

La tasa está fijada por un período de 7 años después de los cuales, en el 8º año, el préstamo se convierte a una tasa flotante. La tasa

flotante está ligada a un índice del tesoro a 1 año y es agregada a un margen predeterminado (usualmente entre 2.25-3.0%) para llegar a una tasa mensual nueva. Asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo, y los límites máximos periódicos de su ARM en el 8º año. El préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- ARM 5/1

La tasa está fijada por un período de 5 años después del cual, en el 6º año, el préstamo se convierte a una tasa flotante. La tasa flotante está ligada a un índice del tesoro a 1 año y es agregada a un margen predeterminado (usualmente entre 2.25-3.0%) para llegar a una tasa mensual nueva. Asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo, y los límites máximos periódicos de su ARM en el 6º año. El préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- ARM 3/1

La tasa está fijada por un período de 3 años después del cual, en el 4º año, el préstamo se convierte a una tasa flotante. La tasa flotante está ligada a un índice del tesoro de 1 año y es agregada a un margen predeterminado (usualmente entre 2.25-3.0%) para llegar a una tasa mensual nueva. Preguntar cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo, y los límites máximos periódicos de su ARM en el 4º año. El préstamo estará totalmente amortizado (o

cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

ARM Tradicionales

Anatomía de una Tasa Flotante (ARM)

- ARM Bono del Tesoro a 1 Año (Letra del Tesoro a 1 Año)

La tasa está fijada por 1 año (esta tasa inicial es a veces llamada tasa inicial reducida) después del cual, en el 2º año, la tasa se ajustará en base al índice de bonos a 1 año, el cual es agregado a un margen predeterminado (generalmente varía entre 2.25-3.00%) para llegar a la tasa anual nueva. Preguntar cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo, y los límites máximos periódicos de su ARM . El préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- ARM Promedio Anual del Tesoro a 1 Año

La tasa está fijada por 1 año (esta tasa inicial es a veces llamada tasa inicial reducida) después del cual, en el 2º año, la tasa se ajustará en base al índice de bonos a 1 año, el cual es agregado a un margen predeterminado (generalmente varía entre 2.25-3.00%) para llegar a la tasa anual nueva. Asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo, y los límites máximos periódicos de su ARM. El préstamo estará totalmente amortizado (o

cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- **ARM Índice Mensual del Tesoro (MTA)**

La tasa está fijada por un período de 3 meses (esta tasa inicial es a veces llamada tasa inicial reducida) después del cual la tasa se ajustará en base al índice mensual promedio de los bonos del Tesoro, el cual es agregado a un margen predeterminado (generalmente varía entre 2.25-3.00%) para llegar a la tasa mensual nueva. Este préstamo también podría tener límites de pago periódicos, así como límites de tasa de interés, y por lo tanto podría tener el potencial para una amortización negativa. Asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo y los límites máximos periódicos de su ARM. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- **ARM COFI (Índice del Costo de los Fondos)**

La tasa está fijada por un período de 3 meses (esta tasa inicial es a veces llamada tasa inicial reducida) después del cual la tasa se ajustará de acuerdo al Índice del Costo de los Fondos del Distrito 11° (COFI), el cual es agregado a un margen predeterminado (generalmente varía entre 2.25-3.00%) para llegar a una tasa mensual nueva. Este préstamo también podría tener límites de pago periódicos y por lo tanto el potencial para una amortización negativa. Asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo y los límites máximos periódicos de su ARM. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- **ARM CD (Certificado de Depósito) a 6 Meses**

La tasa es fijada por 6 meses (esta tasa inicial a menudo conocida

como tasa inicial reducida) después de los cuales, en el 7º mes, la tasa se ajustará en base al índice de Certificado de Depósito a 6 meses, el cual es agregado a un margen pre-determinado (generalmente varía entre 2.25-3.00%) para llegar a una tasa semi-anual nueva. Asegurarse cuál será el margen, el límite de interés durante la vida útil del préstamo y los límites de pago periódico de su ARM . El préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).

- ARM LIBOR (Tasa de Interés Interbancaria del Mercado de Londres)
La tasa es fijada por 6 meses (esta tasa inicial a menudo es llamada tasa inicial reducida) después de los cuales, en el 7º mes, la tasa se ajustará en base al índice LIBOR a 6 meses, el cual es agregado a un margen predeterminado (generalmente varía desde 2.25-3.00%) para llegar a la tasa semi-anual nueva . Asegurarse cuál será el margen , el límite de interés durante la vida útil del préstamo y los límites de pago periódico de su ARM. El préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos. (Ver también anatomía de una ARM para información adicional).
- Nueva Hipoteca con Tasa Flotante
ARM Opcional - Hipoteca de Tasa Flotante Opcional a 1 Mes

Segundas Hipotecas

- Tasa Fija a 30 Años
La tasa de interés es fijada a 30 años y el préstamo estará totalmente

amortizado (o cancelado) en 30 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- Tasa Fija a 15 Años

La tasa de interés es fijada a 15 años y el préstamo estará totalmente amortizado (o cancelado) en 15 años si se sigue el cronograma normal de pagos.

- 30/15 (30 a pagar en 15)

La tasa es fijada por un período de 15 años y el pago estará amortizado en 30 años para facilitar un pago mensual más bajo. Este préstamo debe ser abonado como hipoteca global al término de 15 años.

Líneas de Crédito Sobre el Capital de Vivienda

- Tasa Preferencial

Una Línea de Crédito sobre el capital de vivienda con un préstamo cuyo plazo va de 15 a 25 años. La tasa está basada en la tasa preferencial predominante, la cual es agregada a un margen fijo (generalmente varía entre 0 y 4%) dependiendo del crédito y del capital individual del solicitante. La línea de crédito ofrece privilegios de emisión de cheques y usted sólo paga intereses sobre los fondos retirados de la cuenta. Existe un período de extracción durante el cual el solicitante puede acceder a los fondos existentes. Luego de dicho período, el solicitante debe afrontar el período de reembolso de modo de cancelar la línea de crédito por completo al final del plazo estipulado.

Programa de Opción ARM

- Opción 1: Abonar el Pago Mínimo
- Opción 2: Pago Sólo de Intereses
- Opción 3: Amortización del Total de Capital e Intereses en 30 Años
- Opción 4: Amortización del Total de Capital e Intereses en 15 Años

Programa de Opción ARM lo pone en control al cliente de su préstamo de vivienda. Así es como funciona: Cada mes, el cliente recibirá una declaración de préstamo fácil de leer que le permitirá elegir la cantidad de pago que mejor se ajuste a sus necesidades financieras actuales. Si paga solo la cantidad mínima para liberar fondos para otros usos, se debe de realizar un pago extra de vez en cuando para así poder realmente bajar el capital.

Características del Préstamo:

- Una tasa fija por un período inicial de 1 mes; en lo sucesivo, la tasa de interés puede cambiar mensualmente
- Un pago mínimo ajustado anualmente, sujeto a una variación límite en el monto de los pagos del 7.5% .
- Un tope en la variación de los pagos del 7.5% limita cuánto puede aumentar o disminuir el pago mínimo mensual a partir del pago mínimo

anterior, excepto por el quinto año de el préstamo y cada cinco años de allí en adelante.*

- Un tope de tasa de interés de por vida protege limitando hasta dónde puede modificarse la tasa de interés.

(Durante el período de la tasa de interés inicial, la Opción 1 representa el pago sobre el total del capital e intereses, por lo tanto las Opciones 2 y 3 no son aplicables).

Opción 1: Abonar el Pago Mínimo
Esta opción le brinda más dinero en efectivo y mantiene controlables los pagos mensuales.

- El pago cambia anualmente y es calculado utilizando la tasa de interés inicial durante los primeros 12 meses.
- En lo sucesivo, el pago mínimo mensual es generalmente recalculado en forma anual, y está basado en el saldo del capital pendiente, el plazo restante del préstamo y la tasa de interés predominante.
- El Tope de Cambio de Pago del 7.5% limita cuánto puede aumentar o disminuir cada año esta opción de pago.

(Durante el período de la tasa de interés inicial, la Opción 1 representa el pago sobre el total del capital e intereses, por lo tanto las Opciones 2 y 3 no son aplicables).

Pago Sólo de Interés
Cuando el pago mínimo mensual no es suficiente para pagar el interés mensual

a abonar, el cliente puede evitar los intereses diferidos pagando el pago mínimo mensual más un interés adicional acumulado durante el mes.

- Los pagos permanecen controlables, sin cambios en el saldo del capital para ese mes.

(La Opción 2 no será ofrecida si el pago de sólo interés es menor al pago mínimo a abonar).

Opción 3: Amortización del Total del Capital e Intereses en 30 Años

Este es el pago totalmente amortizado basado en un préstamo a 30 años.

- Cada mes es calculado en base a la tasa de interés del mes anterior, al saldo del préstamo y el plazo restante del préstamo.
- Paga todo el interés debido y reduce el capital para pagar el préstamo según lo acordado.

(La Opción 3 no será ofrecida si la amortización del total del capital e intereses es menor al pago mínimo a abonar).

Opción 4: Amortización del Total del Capital e Intereses en 15 Años

Para tener un crecimiento más rápido del capital de vivienda, un pago más rápido y un ahorro considerable de intereses, elija la opción de pago mensual.

- Calculada la amortización el préstamo es basada en un plazo de 15 años a partir de la primera fecha de vencimiento del pago.

(La Opción 4 será ofrecida sólo en los términos de 30-40 años y dejará de ser una opción cuando el préstamo haya sido pagado hasta su 16º año).

Línea de Crédito sobre el Capital de Vivienda sin Costos de Cierre a una TASA PREFERENCIAL más margen CERO!

Cantidad del Préstamo	Tasa de Inicio	Puntos	APR	Plus por Prima	Costos de Cierre
\$75,000	-	8.25	CERO	8.25	CERO
\$500,000					

Actualmente la TASA PREFERENCIAL es de 8.25%. Hasta que la Tasa Preferencial cambie, la tasa será 8.25% sobre estos préstamos sin costos de cierre. Sin Puntos ni Tarifas hasta \$500,000 a una tasa de 8.25%.

Si se adquiere un préstamo de \$100,000, el pago del 8.25% sólo en concepto de intereses será de \$688 por mes. Si retira \$500,000, el pago debería ser de \$3438. Pagos de Sólo Interés durante los primeros 10 años. 20 años de amortización luego del período inicial 10 años en el que puede disponer del monto del crédito. Tarifa anual baja de sólo \$50.

Los fondos de Línea de Crédito sobre el Capital de Vivienda pueden ser

obtenidos por cheque o al final del fideicomiso.

Se puede extender cheques hasta llegar al monto del saldo disponible de la línea de crédito.

Una Línea de Crédito sobre el Capital de Vivienda es un préstamo con tasa flotante. Como se mencionó anteriormente, esta línea de crédito sobre capital de vivienda posibilita que el cliente emita cheques o emplee su tarjeta de crédito, permitiéndole retirar fondos sólo a medida que los necesita. Sólo paga intereses sobre los fondos que utiliza. Este tipo de préstamo es genial para cubrir gastos periódicos y gastos del hogar (es decir, la compra de un automóvil, mejoras ocasionales en el hogar) o puede ser utilizado en caso de emergencias. Cuando el cliente prevé que es capaz de pagar parcialmente o cancelar la línea de crédito sobre el capital periódicamente, también tiene acceso a una estupenda manera de financiar sus gastos.

Capítulo IV

Capitulo IV

Costos de cierre implicados en la transacción de la Hipoteca

Costos de Cierre Aproximados

- Tarifas de Título de Propiedad y Fideicomiso
- Tarifas de los Prestamistas
- Puntos
- Tarifas de Tasación
- Tarifas Crediticias
- Tarifas del Seguro
- Impuestos

Los costos de cierre de una transacción de bienes raíces generalmente incluyen lo siguiente: tarifas de título de propiedad y fideicomiso, tarifas del

prestamista, puntos (gasto opcional), tarifas de tasación, tarifas crediticias, seguro e impuestos.

En una transacción de compra, la parte responsable de pagar los altos costos de cierre, el título de propiedad, las tarifas de fideicomiso y los impuestos de transferencia, es determinada contractualmente (haciendo referencia a su contrato de compra). Generalmente la parte que paga varía según la costumbre imperante en el condado en el cual está localizada la propiedad. Por ejemplo, un condado puede tener como costumbre requerir que los compradores de una propiedad paguen el título de propiedad, las tarifas de fideicomiso y los impuestos de transferencia, mientras que otros quizás requieran que sea el vendedor quien cubra los gastos, e incluso otros pueden solicitar que las tarifas sean pagadas a medias por ambas partes. Cuando se realiza la compra de una nueva construcción y usted está trabajando con un constructor, él puede pagar o no su título de propiedad, tarifas de fideicomiso e impuestos de transferencia, sin importar la costumbre del condado (dependiendo de las condiciones imperantes en el mercado). Es importante conocer primero la costumbre del condado en el cual usted está comprando y consultar su contrato de compra para determinar las tarifas por las cuales usted es responsable y ha acordado pagar.

Tarifas de Título de Propiedad & Fideicomiso

Incluye tanto la póliza de seguro de título del propietario y del prestamista como la tarifa de fideicomiso. El seguro de título protege tanto al comprador como al prestamista asegurando una cadena de título clara, permitiendo que las personas con el derecho legal de transmitir título a su propiedad sean las que realmente lo hagan. Además, algunas pólizas protegen contra la

ocurrencia de fraude y falsificación.

La tarifa de fideicomiso es una tarifa de servicio cobrada por la compañía de título por actuar como un tercero independiente que facilita su transacción y asegura que todas las partes de la transacción cumplan con lo acordado en el contrato.

Otras tarifas de título incluyen la tarifa para escriturar sus documentos de préstamos (los honorarios del escribano), la tarifa requerida para registrar su escritura de fideicomiso con la oficina del registro del condado (la tarifa de inscripción), así como también gastos varios, de correo y tarifas de correo urgente.

Usted puede llamar a la compañía de título que está encargada de su compra, darles el precio de compra y la cantidad de préstamo que usted está solicitando y ellos pueden brindarle la cotización de tarifa exacta basándose en los detalles específicos de su transacción.

Tarifas de los Prestamistas

Las tarifas mínimas que un prestamista cobra por procesar y financiar su préstamo entran dentro de una variedad de nombres y generalmente pueden agruparse dentro de una categoría que la industria llama "tarifas basura". Ellas incluyen: suscripción, procesamiento, administrativo, preparación de documentos, y tarifas de financiación. Las tarifas adicionales del prestamista incluyen: transferencia, tarifas de servicios de impuesto y tarifas por certificados de inundación. Casi todos los prestamistas cobran estas tarifas y su costo varía entre aproximadamente \$650 y \$850 en total.

Puntos

Los puntos generalmente se clasifican en dos categorías, las tarifas de descuento y las tarifas de apertura del préstamo. Las tarifas de descuento son intereses prepago que un solicitante de préstamo elige pagar por adelantado para reducir la tasa de interés sobre el préstamo. Una tarifa de apertura del préstamo también se usa para reducir la tasa de interés pero además es utilizada para compensar al originador del préstamo en la transacción, en lugar de aceptar una tasa de interés más alta donde el prestamista que financia su préstamo compensa al originador del préstamo. Un punto es equivalente al 1% de la cantidad de préstamo (es decir, un punto sobre un préstamo de \$300,000 es \$3,000).

Tarifas de Tasación

La tarifa que un tasador cobrará por inspeccionar su propiedad dependerá del tipo de propiedad en cuestión (es decir, unifamiliares vs. dúplex a cuádruples) y de si la propiedad será ocupada por el dueño o usada como una propiedad de inversión. La tarifa típica para una vivienda unifamiliar estándar ocupada por sus dueños, condominio o casa con medianera es \$300-\$400. Una propiedad de inversión requiere típicamente un estudio del mercado de alquileres y una declaración de los ingresos operativos a ser completados con la tasación, y puede agregar un adicional de \$200-\$300 al costo de la tasación. Además, si usted está comprando una nueva construcción, el tasador tiene que regresar a la propiedad en otro momento para completar una inspección final (denominada un 442), para asegurar que la construcción ha sido terminada como se pensó. Esta tarifa podría incluir un adicional de \$75-\$100.

Tarifas

Crediticias

Las tarifas para revisar su crédito (usando tres oficinas de crédito como requieren los prestamistas) oscilan entre \$25 y \$65 por persona o por matrimonio. Si el informe crediticio tiene muchas imprecisiones, los costos de corregir los errores podrían generar tarifas más altas por parte de la compañía de informe crediticio.

Tarifas

de

Seguro

Si se compra una propiedad que no tiene una asociación de propietarios (típicamente con condominios y casas con medianeras) que requiere una póliza de propietarios y un seguro de riesgo, y se necesitará adquirir dicha póliza. El prestamista requerirá que una póliza de propietario o seguro de riesgo exista al momento de la financiación del préstamo. El requisito usual de cobertura es de los costos de reemplazo, pero esto podría variar entre los prestamistas. Si la propiedad está ubicada en una zona de riesgo geológico (es decir, con posibles terremotos o inundaciones) el prestamista le pedirá que usted tenga las pólizas en orden para cubrir estos riesgos también.

Las zonas de riesgo geológico son establecidas por FEMA y el tasador puede determinar si la propiedad está ubicada en una de esas zonas, tomando como referencia el mapa de riesgos geológicos más actual elaborado por FEMA. Los agentes de bienes raíces que están manejando la transacción así como también el vendedor de la propiedad deberían ser conscientes de todas las zonas de riesgo existentes.

Hay que consultar con su aseguradora o al agente de elección una cotización de seguro de propietario o de riesgo, así como también una cotización de

seguro contra terremotos si así lo requiere. Se puede contactar al Programa Nacional de Seguros contra las Inundaciones llamando al 800-638-6620 para una cotización de seguro contra inundación si esa cobertura es requerida.

El seguro de hipoteca podría necesitarse si es que el préstamo fue realizado por un solo prestamista y si este está financiando más del 80% del valor o del precio de compra de la casa. Esta tarifa puede cobrarse como un monto total al cierre o puede financiarse mensualmente. El seguro de hipoteca también puede evitarse eligiendo una estrategia de pago anticipado 80-10-10 u 80-15-5 (ver opciones de pago anticipado para más detalles).

Impuestos

Además de los impuestos a la propiedad, que son prorrateados al cierre entre el comprador y el vendedor, existen impuestos adicionales cuyo pago puede ser exigible en el momento de la venta. Ellos incluyen tanto los impuestos de transferencia de la ciudad como los del condado. Como con los títulos y las tarifas de fideicomiso, la parte responsable de pagar los impuestos de transferencia será determinada contractualmente y esto típicamente se basa en la costumbre del condado (aunque no todos los condados y ciudades gravan impuestos de transferencia).

Una vez que ha determinado que las tarifas son necesarias, se puede contactar a la compañía de título para una cotización de transferencia de impuesto. Los impuestos se basan en el precio de compra de la propiedad y pueden oscilar entre \$1.10 por \$1,000 en el precio de compra para impuestos de transferencia del condado y \$3.30 por \$1,000 para impuestos de transferencia de la ciudad. Por ejemplo, una casa con un precio de compra de

\$300,000 podría deber el impuesto de transferencia de la ciudad de \$330 e impuestos de transferencia de la ciudad de \$990.

Opciones de Pago Inicial

Hay una variedad de fuentes a las que los compradores pueden recurrir para realizar su pago inicial:

- Ahorros Personales (Incluyendo IRA's y 401(K)'s)
- Ganancias de la venta de un activo (esto es: acciones, bonos, bienes raíces)
- Donaciones recibidas de un pariente. El prestamista puede requerir un 20% del pago inicial si la fuente del pago es exclusivamente una donación y el solicitante del préstamo no contribuye con al menos un 5% extraído de sus fondos personales.
- Pago inicial cero o 100% de refinanciación- tanto para una 1ª hipoteca exclusivamente o para una combinación de 1ª y una 2ª hipoteca.
- Prestamos bajos para pagos iniciales sin seguro hipotecario-es lo que la industria llama 80-101-20 (pago inicial de la primera hipoteca, un 10 % de la 2ª y un 10 % del solicitante de préstamo). También esta disponible el 80-15-5.
- Pedir prestado su pago inicial utilizando activos que usted ya posee. Por ejemplo, si el plan de su compañía lo permite, tome prestado dinero de su plan de retiro 401(K), o tome prestado de su portafolio totalmente invertido en acciones (evitando una venta tributable y manteniendo su portafolio totalmente invertido). Usted también puede obtener un préstamo puente por su primera casa, todavía no

vendida, para comprar una nueva.

Crisis Financiera en los Estados Unidos de América

Crisis Financiera en los Estados Unidos de América

En este momento Estados Unidos de América sufre una de las peores crisis, de la cual se genera un efecto dominó. Todo el sector financiero sufre y se lleva de la mano a todas las industrias del país a la quiebra. Realmente esto quedara asentado para siempre en la historia, pero eso si el fin de la dramática situación lo desconocemos aun. En pocas letras, describiré algunos de los puntos más críticos en este derrumbe financiero nunca antes visto.

Se aprueba el Plan de Rescate; un plan millonario que de hecho es incierto si esto será una acertada decisión para ayudar a la economía, la Cámara de Representantes está sin una base y con mucho compromiso por hacer algo.

Cierre de Bancos; Instituciones bancarias viejas enfrentan la quiebra o la compra por otro banco, para poder un poco aliviar sus perdidas.

América Latina tiembla y el mundo entero con ello.

Se pide el rescate de AIG

Lehman Brothers, en la Bancarrota; una institución con 158 años de existencia
15 de septiembre último día del banco de inversiones más antiguo de Estados Unidos de América

Wall Street, Desplome total; uno de los peores derrumbes y el mayor después de 9/11, el DOW JONES cayó más de 504 puntos

Desempleo, 6%; cifras últimas y siguen elevándose

Compañías y Bancarrotas llevadas de la mano, American Airlines, Ford,

Wachovia, esto es solo por mencionar una de las más conocidas

Foreclosures, se lleva hasta famosos.

La siguiente es una cronología de los eventos clave:

DOMINGO 14 DE SEPTIEMBRE

-El banco de inversión Lehman Brothers presenta la protección por bancarrota, su rival Merrill Lynch acuerda ser comprado por Bank of America

-La Reserva Federal de Estados Unidos dice por primera vez que aceptará acciones a cambio de los préstamos en efectivo y 10 de los principales bancos del mundo acuerdan establecer un fondo de emergencia por 70.000 millones de dólares, aunque ninguno de ellos es capaz de cubrir un tercio de la cifra.

LUNES 15 DE SEPTIEMBRE

-La aseguradora American International Group Inc. (AIG), dice que está luchando por sobrevivir luego de perder casi el 92 por ciento de su valor durante este año.

MARTES 16 DE SEPTIEMBRE

-El directorio de la Reserva Federal de Estados Unidos dice que el banco de la Reserva Federal de Nueva York prestará hasta 85.000 millones de dólares a AIG, en un plan que busca salvar a la aseguradora de un "colapso desordenado" que podría dañar a la economía mundial.

-La Reserva Federal dice que bajó una línea de crédito a dos años, el Gobierno estadounidense recibirá un 79,9 por ciento de las acciones de la aseguradora y que tiene derecho a veto en el pago de dividendos para accionistas ordinarios preferentes.

MIÉRCOLES 17 DE SEPTIEMBRE

-El banco británico Lloyds TSB acuerda comprar al rival HBOS Plc , apoderándose del mayor prestamista para la vivienda de Gran Bretaña en un acuerdo completamente en acciones que valúa a HBOS en más de 12.000 millones de libras (22.300 millones de dólares).

JUEVES 18 DE SEPTIEMBRE

-La Reserva Federal expande sus líneas de swaps cambiarios a 247.000 millones de dólares.

-La Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido impone una prohibición temporaria sobre las ventas cortas de acciones financieras. El estado de Nueva York también comienza una investigación sobre las ventas cortas de acciones de las principales firmas de Wall Street.

VIERNES 19 DE SEPTIEMBRE

-El secretario del Tesoro Henry Paulson pide al Gobierno de Estados Unidos que invierta cientos de miles de millones de dólares para liberar los balances de las firmas financieras de activos hipotecarios tóxicos, con la intención de restaurar la estabilidad financiera.

-La noticia del plan de rescate impulsa a las acciones, y el índice S&P 500 anota su mayor alza diaria en 21 años.

SABADO 20 DE SEPTIEMBRE

-El Gobierno de Bush pide al Congreso poderes extraordinarios para usar 700.000 millones de dólares para rescatar firmas cargadas con deudas hipotecarias en problemas. Paulson tendrá poderes extraordinarios sobre los fondos.

-Un juez estadounidense de bancarrotas aprueba una versión rectificada de la compra de los negocios centrales estadounidenses de Lehman por parte del banco británico Barclays PLC , por un valor de 1.750 millones de dólares.

DOMINGO 21 DE SEPTIEMBRE

-Goldman Sachs y Morgan Stanley logran la aprobación para transformarse en bancos tradicionales regulados por la Reserva Federal, eliminando el modelo de banca de inversión.

LUNES 22 DE SEPTIEMBRE

-Nomura Holdings Inc. <8604.T> dice que comprará la franquicia de Lehman en Asia-Pacífico, incluidos Japón y Australia, y absorberá 3.000 empleados.

También adquiere el negocio en Europa.

-Morgan Stanley acuerda vender una participación accionaria de hasta 8.500 millones de dólares al importante banco japonés Mitsubishi UFJ Financial Group Inc.

MARTES 23 DE SEPTIEMBRE

-El secretario del Tesoro, Henry Paulson, dice a los legisladores que un rescate es "embarazoso" pero necesario para evitar una profunda recesión y restaurar la confianza.

MIÉRCOLES 24 DE SEPTIEMBRE

-Berkshire Hathaway de Warren Buffett dice que comprará hasta un 9 por ciento de Goldman, que también anunció planes para vender 2.500 millones de dólares en acciones ordinarias-

-Informes de CNN señalan que el FBI está investigando a Fannie Mae, Freddie Mac, Lehman Brothers Holdings Inc. y la aseguradora American International Group Inc. y sus ejecutivos senior sobre potenciales fraudes con hipotecas.

JUEVES 25 DE SEPTIEMBRE

-El presidente George W. Bush, líderes demócratas y republicanos de la Cámara y del Senado y los candidatos presidenciales, los senadores John

McCain y Barack Obama se reunieron para buscar un acuerdo que permita la aprobación del plan de rescate, sin embargo, no lo consiguieron.

-Las autoridades de Estados Unidos cerraron la entidad de ahorro y préstamos Washington Mutual Inc., y vendieron sus activos a JPMorgan Chase .

VIERNES 26 DE SEPTIEMBRE

-Los bancos centrales se desesperaban por cumplir con la demanda de efectivo, tanto en monedas locales como en dólares, dado que las noticias de que se estancó el rescate retraían a los bancos de hacer préstamos interbancarios.

SABADO 27 DE SEPTIEMBRE

-Los líderes del Congreso de Estados Unidos dijeron que habían logrado bases amplias para un acuerdo que autorice el rescate financiero, pero que esperaban ver los detalles en papel antes de declararlo definitivo.

DOMINGO 28 DE SEPTIEMBRE

-Legisladores estadounidenses se preparaban para votar el lunes el plan de rescate, mientras las autoridades europeas intentaban rescatar a bancos en problemas.

-El sector bancario europeo sintió las consecuencias de la crisis y debió afrontar la nacionalización del grupo financiero belga holandés Fortis y del

prestamista hipotecario británico Bradford & Bingley .

-El banco hipotecario alemán Hypo Real Estate alcanzó a último minuto un acuerdo con un grupo de bancos para conseguir un crédito para resolver una crisis de financiamiento.

LUNES 29 DE SEPTIEMBRE

-Legisladores estadounidenses rechazaron el plan de rescate financiero de 700.000 millones de dólares, en una votación que dejó en shock a los mercados mundiales y provocó su desplome en medio de una crisis crediticia que cada día cobra más víctimas.

-Los principales bancos centrales del mundo redoblaron sus esfuerzos para revivir el paralizado sistema financiero global a través de millonarias inyecciones de dinero.

-El banco estadounidense Citigroup Inc. anunció que comprará las operaciones bancarias de Wachovia Corporation, con lo que otra gran institución financiera sucumbe a la crisis crediticia global.

Todo esto es solo lo que se ha estado viviendo en los últimos meses con una incertidumbre cada vez mas acentuada.

Era inevitable el querer ocultar mas desastre en los medios de comunicación, por que las elecciones estaban a la vuelta de la esquina. Pero no importa quien fuese el nuevo mandatario lo cierto es que quien seria el ganador tendrá un

gran reto. Y cierto es que cuatro años serán muy poco para aliviar el gran daño que se ha hecho en el pueblo estadounidense y con ello el mundo entero. Así es que con todo esto le deseamos lo mejor a el gabinete de el Presidente Barak Obama.

Conclusiones

Conclusiones

En estos últimos meses que han sido tan trágicos podemos aprender que ciertamente el mundo financiero es muy vulnerable. El hecho de que no se estuviese poniendo atención en los gritos de agonía, nos llevo a la catástrofe. Y que el hecho de haber generado inversiones tan agresivas, prestamos con diversidad de plazos y tasas de interés variables, fueron muy benéficos para muchos otros salieron afectados. Claro no siendo y por supuesto que esta no fue la única fuente del problema. Le podemos agregar así mismo muchas otras situaciones como la de la guerra, un gobierno que lucho solo por sus interés personales y que descuido grande parte de lo que algún día fue su gran fuerza. EL SECTOR FINANCIERO.

La parte de los prestamos hipotecarios que es la que yo he vivido en carne propia hoy esta afectada es su máximo y nadie sabe cuando el efecto domino dejara de hacer sus estragos. El "EFECTO DOMINO" millones tirado para una guerra inútil, inversión de \$10,000 millones al mes, precios de el combustible por los cielos, por lo tanto menos poder adquisitivo, y por lo tanto pequeñas empresas a la quiebra, menos empleo con dobles digito lo

nunca antes visto, perdidas de hogares, bancos con mas deudas que nunca, bancos a la quiebra.

Experiencia personal

Experiencia personal

Un día como cualquier otro, terminando mi carrera me propongo encontrar en que desempeñarme. Ese día encuentro a una amiga que me pide como favor ayudarle con unos clientes por que ella llegaría tarde a una de sus citas. Platicando con los clientes me doy cuenta lo importante que era para ellos el estar en la búsqueda de una propiedad, de hecho "su primer hogar" y lo difícil que ya había sido para ellos encontrar a la persona que realmente les pudiera guiar. El obtener su préstamo hipotecario había sido toda una lucha. Cuando mi amiga finalmente llega a la cita y empieza con toda la explicación y hace de esa charla una experiencia agradable para sus clientes, tocando a detalle toda la parte financiera y además que están listos para la búsqueda su casa. Es en ese momento que supe que toda la parte financiera, que obtuvimos de conocimientos en la carrera serian mi fuerte. El hecho de lograr el sueño de alguien y además ser parte consejero financiero era inenarrable.

Cuando ya comienzo mi desempeño mas a fondo era interminable la diversidad de prestamos hipotecarios, tasas de interés, programas de el gobierno para

ayudar a compradores primerizos, que existían y que además tendría que aprender. El aprendizaje era interminable el simple hecho de todo lo que se involucra en la parte de la compra, por ejemplo la escrituración, aseguranzas de hipotecas, Ávalos, inspectores de las propiedades, corredores, etc. Pero siendo en definitiva el desempeño del **"prestamista hipotecario"** es el más importante y el clave. Si esa persona clave no sabe hacer su papel bien, entonces no importa que tanto el cliente cuente con la documentación adecuada, ingreso o dinero. Simplemente esa transacción no sería realizada. Es fascinante para mí el poder desempeñar la parte financiera adquirida en la carrera de esta forma, la cual no la considere como una opción y fue la que me llevo a tener muchas satisfacciones a lo largo de estos ocho años de experiencia de este sector laboral.