



PHFA

PENNSYLVANIA HOUSING FINANCE AGENCY

Guía para
compradores
de vivienda





Propiedad de vivienda

Introducción

La Agencia de Financiación de Vivienda de Pensilvania, una corporación pública de la Mancomunidad creada en 1972, inició su Programa para Compradores de Vivienda en 1982. Hasta el día de hoy, más de 150,000 familias han usado con éxito los préstamos hipotecarios financiados por la agencia para comprar sus viviendas.

El Programa para Compradores de Vivienda no solo ayuda a los compradores que reúnen los requisitos a adquirir casas, sino que también estimula la economía al crear miles de empleos, lo cual contribuye millones de dólares en salarios y aumenta las bases tributarias locales.

Todos los préstamos hipotecarios de este programa se financian mediante la venta de bonos con exención de impuestos a inversionistas en todo el país. No se utiliza dinero proveniente de impuestos estatales o federales. Debido a que estos bonos están exentos del pago de impuestos, el gobierno federal establece los requisitos del programa. Estos requisitos incluyen precio máximo de compra, límite de ingresos y requisitos para los compradores de vivienda por primera vez (si bien algunos compradores que actualmente son propietarios de una vivienda también pueden participar en este programa).

La Guía para Compradores de Vivienda le brindará información sobre la Agencia y le ayudará a seleccionar una vivienda y solicitar un préstamo hipotecario. Quizás desee hacer una cita con una agencia que ofrece asesoramiento a los compradores de vivienda. PHFA le pagará para que asista a un sesión informativa o hasta cuatro horas de asesoramiento personalizado. Visite la sección "Compradores de Vivienda" en www.phfa.org o llame al 1.800.822.1174 para averiguar el nombre de una agencia en su zona o para obtener más información sobre los programas de PHFA.

Elaborar un presupuesto

Elaborar un presupuesto quiere decir planificar. Conlleva separar cantidades específicas de sus ingresos, por lo general mensualmente. Estos fondos se usan para pagar facturas, comprar alimentos y otros artículos y establecer un fondo de reserva para acontecimientos futuros y gastos imprevistos. Para poder tener un buen control de sus finanzas es necesario elaborar un presupuesto. Un presupuesto bien planificado

puede advertirle rápidamente si existe un problema, evitando de esta manera problemas futuros con sus acreedores.

El pago del préstamo hipotecario será un pequeño presupuesto en sí mismo ya que en el pago mensual total del préstamo hipotecario se incluyen los impuestos sobre la propiedad y el seguro. El pago del préstamo hipotecario es solo uno de los muchos gastos que se incluyen en el presupuesto general. Otros de los gastos que usted está presupuestando incluyen: alimentos, electricidad, calefacción, teléfono, transporte, cuidado infantil, ropa, agua, alcantarillado, basura, préstamo del automóvil, préstamos de una institución financiera o del banco, tarjetas de crédito, líneas de crédito y seguro de vida y automovilístico.

La parte más difícil de elaborar un presupuesto es separar la cantidad suficiente de dinero para cubrir gastos para partidas tales como visitas no planificadas al médico y al dentista, entretenimiento y otros gastos misceláneos.

Después de que suma las cantidades de estas partidas y resta el total de su ingreso mensual, debería quedarle dinero para pagar los gastos de mantenimiento de la propiedad, reparaciones y mejoras.

En vista de que no puede saber con antelación qué problemas ocurrirán o cuándo, ¿qué cantidad de dinero debería ahorrar? Una cifra razonable sería entre \$30 y \$50 por mes. Es su presupuesto; usted decide la cifra más apropiada según su ingreso mensual. Usted puede utilizar el dinero ahorrado para pagar los servicios de un contratista o proveedor cuando necesite hacer reparaciones en su hogar. También debe considerar ahorrar dinero para su futuro, casamientos, universidad, vacaciones y jubilación.

Si su ingreso mensual total apenas cubre sus gastos o gasta más de lo que gana, quizás piense que tiene pocas posibilidades de comprar una vivienda. Le aconsejamos hablar con su banquero, agente inmobiliario, asesor u otra persona en la que confía y que entiende sobre presupuestos. Es mejor averiguarlo ahora que en el futuro.

La elaboración de un presupuesto es un proceso continuo. La porción de capital e intereses de su pago mensual no variarán durante el término del préstamo hipotecario. Debido al aumento o disminución de los impuestos sobre bienes inmuebles y las primas del seguro para propietarios de vivienda, su pago mensual total podría variar.

Un presupuesto es una buena herramienta para ayudarle a realizar su sueño. Ser propietario de vivienda implica una gran responsabilidad, pero las recompensas hacen que el esfuerzo valga la pena.

Lo que significa ser propietario de vivienda

Las responsabilidades que tendrá como propietario de vivienda son de orden mayor. Como inquilino, si había goteras en el techo o un problema eléctrico o de cañerías, usted llamaba al casero, que se encargaba de arreglar el problema. Si los problemas ocurren en su *propia* vivienda no tendrá un casero a quien llamar. Usted tendrá que hacerse cargo de las reparaciones o pagarle a un contratista para que las haga.

Uno de los requisitos del préstamo hipotecario es que usted mantenga la vivienda en buen estado de conservación. Si hay falta de mantenimiento y negligencia el valor de la propiedad podría bajar. Si la propiedad necesita pintura, píntela. El aspecto exterior

debe resultar aceptable para el público en general. Asegúrese de que funcionen correctamente los sistemas de cañerías, calefacción y eléctrico.

Los propietarios de vivienda cuentan con ventajas financieras no disponibles para los inquilinos. Usted puede deducir los intereses hipotecarios pagados y los impuestos sobre bienes inmuebles en su declaración anual del impuesto federal sobre el ingreso. Además, a medida que su vivienda se valoriza y usted empieza a amortizar el préstamo hipotecario, usted acumulará patrimonio neto (la ganancia que obtendrá al vender la vivienda).

Requisitos básicos de elegibilidad

Para participar en los programas para compradores de vivienda de PHFA usted debe ser comprador de vivienda por primera vez a menos que esté comprando una vivienda que se encuentre ubicada en uno de los 39 condados "beneficiarios" o en vecindarios "beneficiarios" dentro de los otros 13 condados. Un comprador de vivienda por primera vez es un solicitante que no ha tenido un derecho de propiedad en los últimos tres años en una vivienda en la que reside habitualmente. Un área beneficiaria es una sección, o todo un condado, designado como tal por el gobierno federal. En estas áreas, un solicitante que actualmente es propietario de una vivienda tiene derecho a solicitar un préstamo hipotecario en virtud del programa.

El "ingreso anual de su grupo familiar" no debe exceder el límite de ingresos* estipulado para el condado en donde está ubicada la vivienda que quiere adquirir. El ingreso anual de su grupo familiar es el total del ingreso bruto mensual, multiplicado por 12, de todos los adultos que viven en la propiedad. Este cálculo se basa en los ingresos a partir de la fecha de la solicitud y no incluye los ingresos recibidos por estudiantes secundarios o universitarios de tiempo completo (a menos que dicha persona sea un deudor hipotecario, el jefe de familia o el cónyuge del jefe de familia).

El "precio de compra" de la vivienda que elige no puede exceder el precio máximo de compra* estipulado para el condado en donde está ubicada la vivienda que quiere adquirir.

La vivienda que compra deberá ser utilizada como su residencia principal. Es decir, que dicha vivienda será su hogar permanente y no su segunda residencia o una propiedad de inversión o de uso comercial. (Para información sobre otros requisitos de elegibilidad para la compra de una vivienda, consulte la sección "Consideraciones de vivienda" en la página 13).

** La información sobre el precio máximo de compra y el límite de ingresos se incluye en los folletos para los programas específicos y también en nuestro sitio Web en www.phfa.org.*

Consideraciones de crédito

Usted debe tener un buen historial de pagos de sus préstamos y tarjetas de crédito. El informe de crédito, emitido por una agencia de informes de crédito local, muestra la situación actual de sus préstamos a plazos, préstamos hipotecarios y cuentas rotatorias, el registro del historial de pagos para las cuentas pendientes y canceladas (antecedentes de crédito) y una verificación de los registros públicos.

Independientemente de si abrió una cuenta de crédito, su nombre y la información de la cuenta deberían aparecer en el informe de crédito de la agencia. Si usted no tiene

antecedentes de crédito, esto no quiere decir que le denegarán el préstamo hipotecario. Una combinación de otros factores en su solicitud pueden compensar la falta de un historial de crédito tradicional.

Si usted tiene un historial de crédito insatisfactorio debido a un acontecimiento de vida catastrófico pero desea solicitar un préstamo, tendrá que presentar una explicación escrita detallada de por qué ha tenido problemas de crédito y qué medidas ha tomado o está tomando para corregir la situación. Esto no garantiza la aprobación del préstamo hipotecario; no obstante, se tendrá en cuenta la explicación para la decisión de crédito.

Asequibilidad

Usted debe reunir los requisitos para el préstamo en lo que se refiere a sus ingresos sobre la base de sus obligaciones existentes. El prestamista calculará el porcentaje del ingreso bruto mensual que necesita para cubrir los pagos mensuales del préstamo hipotecario (porcentaje de gastos de vivienda) y el porcentaje del ingreso bruto mensual que necesita para pagar el total de sus deudas (porcentaje total de gastos). Estos estimados se llaman "costos de aseguramiento".

PORCENTAJE DE GASTOS DE VIVIENDA - incluye el pago del capital e intereses del préstamo hipotecario, la doceava parte del pago anual de los impuestos sobre la propiedad, la doceava parte del pago anual del seguro de propietario de vivienda y, si corresponde, la doceava parte del pago anual del seguro privado de hipoteca (para una explicación más detallada del seguro privado de hipoteca, consulte la sección "Categorías de préstamos hipotecarios" en la página 10). El total de estas partidas dividido entre su ingreso bruto mensual no podrá exceder del 33 por ciento para un préstamo convencional, 31 por ciento para un préstamo garantizado por la Administración Federal de Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés) o para un préstamo garantizado por la Oficina de Desarrollo Rural (RD, por sus siglas en inglés), o 41 por ciento para un préstamo garantizado por la Administración de Veteranos (VA, por sus siglas en inglés).

RELACIÓN TOTAL DE GASTOS-incluye los gastos de vivienda como se detalla previamente, más los pagos mensuales de toda obligación que pudiera tener tales como préstamos a plazos, cuentas rotatorias (por ejemplo VISA, MasterCard, Sears, etc.) pagos de pensión para hijos menores, etc. El total de estas partidas dividido entre su ingreso bruto mensual no puede exceder del 38 por ciento para un préstamo convencional, 43 por ciento para un préstamo garantizado por la Administración Federal de Vivienda (FHA) o para un préstamo garantizado por la Oficina de Desarrollo Rural (RD), o 41 por ciento para un préstamo garantizado por la Administración de Veteranos (VA).

El prestamista le indicará durante la entrevista inicial del proceso de solicitud del préstamo hipotecario exactamente qué deudas se incluirán en el estimado de los costos de aseguramiento.

Existe una manera en la que usted puede estimar el precio máximo aproximado que puede pagar. En primer lugar debe calcular su ingreso bruto mensual de la siguiente manera: (1) si percibe un salario por hora, multiplique la tarifa por hora por 40 horas semanales (o el número real de horas que trabaja si no trabaja 40 horas) multiplicado por 52 semanas en un año dividido entre 12; (2) si percibe un salario semanal, multiplique su salario bruto semanal por 52 dividido entre 12; (3) si percibe un salario cada dos semanas, multiplique su salario cada dos semanas por 26 dividido entre 12; (4) si percibe un salario quincenal (dos veces por mes), multiplique su salario quincenal por 2; (5)

si percibe un salario mensual, simplemente utilice el salario bruto de cualquier mes actual; (6) si percibe un salario anual, simplemente divida entre 12.

Por ejemplo, imaginemos que una familia gana \$48,000 al año o \$4,000 por mes.

El límite total de gastos mensuales es del 38 por ciento (máximo) de \$4,000 = \$1,520.

De este límite "total de gastos mensuales" de \$1,520, reste las obligaciones mensuales de la familia, el depósito en garantía promedio para los impuestos sobre la propiedad en la zona donde piensa adquirir la vivienda, el depósito en garantía mensual estimado para el seguro de propietario, y el depósito en garantía promedio para el pago del seguro privado de hipoteca (obligatorio si el pago inicial es de menos del 20 por ciento del precio de compra).

Límite total de gastos	\$1,520
Menos las obligaciones mensuales	(500)
Menos el depósito en garantía para los impuestos sobre la propiedad	(200)
Menos el depósito en garantía para el seguro de propietario	(50)
Menos la prima mensual del seguro privado de hipoteca (si se requiere)	<u>(65)</u>
Disponible para el pago del préstamo hipotecario	\$705

Si usted divide la cantidad de \$705 disponible para el pago del préstamo hipotecario entre el factor de la tasa de interés (por ejemplo, siete por ciento = .00666, véase la página 9), obtendrá la cantidad máxima que puede tomar en préstamo. Al dividir el monto del préstamo hipotecario entre .95, obtendrá el precio máximo aproximado de compra que puede pagar con un pago inicial mínimo del cinco por ciento.

$$\$705 \div .00666 = \$105,855 \text{ (Monto máximo del préstamo hipotecario)}$$

$$\$105,855 \div .95 = \$111,426 \text{ (Precio máximo de compra que puede pagar)}$$

Esto significa que una vivienda que cuesta más de \$111,426 posiblemente exceda su poder adquisitivo (teniendo en cuenta las deudas de la familia, ingresos y monto del pago inicial).

Si tiene la posibilidad de hacer un pago inicial más alto podrá comprar una vivienda de un valor más alto. Por ejemplo, si la familia hace un pago inicial del diez por ciento, el precio máximo de la vivienda que puede comprar se determinará haciendo la siguiente división:

$$\$105,855 \div .90 = \$117,616 \text{ (Precio máximo que pueden pagar por la vivienda)}$$

Su hoja de trabajo

Usted puede usar la hoja de trabajo que sigue a continuación para calcular el monto máximo del préstamo hipotecario y el precio máximo que usted puede pagar por la vivienda. Quizás sea conveniente que su agente de bienes inmuebles, asesor para compradores de vivienda o prestamista verifiquen la exactitud de la hoja de trabajo.

Esta hoja de trabajo ofrece ciertas pautas para determinar la asequibilidad al tener en cuenta los gastos de los compradores de vivienda más otras deudas en relación con sus ingresos. Si necesita ayuda para realizar los cálculos, consulte con una persona familiarizada con las finanzas y en quién confíe, o haga una cita con una agencia de asesoramiento para compradores de vivienda.

El precio máximo de compra que usted puede pagar (precio máximo de compra asequible) puede ser más alto o más bajo, según la tasa de interés, cualquier cambio en los ingresos, el monto, el tipo y duración de las deudas o el monto del pago inicial. No obstante, esto puede servir de guía para que usted no pierda tiempo mirando casas que están fuera de su poder adquisitivo.

1. Elegibilidad de ingreso (para determinar si usted reúne los requisitos para un préstamo de PHFA)

El ingreso anual de su grupo familiar es el ingreso mensual total, multiplicado por 12, de todas las personas que van a residir en la propiedad durante el período de 12 meses a partir del cierre del préstamo, independientemente de si figurarán o no en el préstamo. Este cálculo se basa en los ingresos a partir de la fecha de la solicitud y no incluye los ingresos percibidos por estudiantes secundarios o universitarios a tiempo completo.

Consulte el folleto del programa para determinar si el ingreso anual de su grupo familiar es igual o inferior al límite de ingresos estipulado para el condado en el que está ubicada la vivienda.

Complete el formulario a continuación y multiplique el total del ingreso bruto mensual por 12.

	Prestatario	Coprestatario	Otro*
Salario bruto	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Horas extraordinarias/Comisiones para trabajos a tiempo parcial	_____	_____	_____
Bonificaciones/propinas	_____	_____	_____
Dividendos/intereses	_____	_____	_____
Utilidades por concepto de inversión o actividades comerciales**	_____	_____	_____
Automóvil de la compañía (\$200 por mes)	_____	_____	_____
Descuento por automóvil	_____	_____	_____
Ingreso por propiedad de alquiler (ingreso neto más depreciación)	_____	_____	_____
Beneficios del Seguro Social o fondo de pensiones	_____	_____	_____
Beneficios de la Administración de Veteranos	_____	_____	_____
Compensación por desempleo	_____	_____	_____
Asistencia pública	_____	_____	_____
Otros ingresos	_____	_____	_____
Pensión para el cónyuge/pensión para hijos menores o manutención por separación***	_____	+ _____	+ _____ =
Ingreso bruto mensual	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Ingreso bruto mensual	\$ _____	5 12	\$ _____
			Ingreso anual del grupo familiar

* Esta columna es para todos los demás miembros del grupo familiar que trabajan y no son estudiantes secundarios o universitarios a tiempo completo.

** Un prestatario que trabaja por cuenta propia debe calcular los ingresos sumando el ingreso/pérdida neta más la depreciación de las partidas del Anexo C de las declaraciones del impuesto federal sobre el ingreso de los últimos dos años dividiendo el total por 24.

*** Es obligatorio para los prestatarios incluir este tipo de ingresos en el cálculo del ingreso anual del grupo familiar para determinar su elegibilidad en virtud del límite de ingresos establecido por el gobierno federal.

Ahora compare el ingreso anual de su grupo familiar con el límite de ingresos del programa estipulado para el condado en el que se encuentra la vivienda que desea adquirir. Complete el límite de ingresos del programa apropiado y nombre del condado:

\$ _____ Nombre del condado _____

Si el ingreso anual de su grupo familiar calculado en #1 excede este límite, usted no reúne los requisitos para el programa. Quizás desee consultar con su prestamista o asesor para asegurarse de que sus ingresos superan el límite de ingresos. De ser así, pueden ayudarle a identificar otros programas de préstamos hipotecarios para los que usted reúne los requisitos.

2. Ingreso bruto mensual

Sume todos los ingresos mensuales regulares de los miembros de su grupo familiar que van a residir en la propiedad y también figurarán como prestatarios en el préstamo hipotecario. Tenga en cuenta todas las fuentes durante los 12 meses más recientes. Sume el ingreso bruto mensual que calculó en #1 para el prestatario y coprestatario únicamente. No incluya los ingresos de otros miembros de su grupo familiar que no figurarán en el préstamo hipotecario. Es posible que tenga que reducir el ingreso bruto mensual si incluyó pensión para el cónyuge/pensión para hijos menores o manutención por separación y no quiere que se utilicen en el proceso de aseguramiento. Los prestatarios pueden o no informar sobre este tipo de ingresos cuando el prestamista determina los costos de aseguramiento para el pago mensual total y los gastos totales.

Ciertos tipos de ingresos (tales como horas extraordinarias, que el prestatario no tiene antecedentes de recibir durante un período de dos años o más) que deben utilizarse para calcular los ingresos para fines del límite de ingresos pueden no tenerse en cuenta cuando se suscribe el préstamo.

Prestatario \$ _____ + Coprestatario \$ _____ = \$ _____
Ingreso bruto
mensual

3. Deuda personal mensual

Enumere a continuación todas las obligaciones de deuda mensuales de su grupo familiar (además de sus costos de vivienda actuales).

Deudas	Cantidad promedio mensual
Préstamos para automóviles	\$ _____
Préstamos a plazos	_____
Cuentas de tarjeta de crédito	_____
Préstamos estudiantiles	_____
Pensión para el cónyuge y/o pensión para hijos menores	_____ =
TOTAL de deuda personal mensual	\$ _____

4. Límite de gastos total

$$\frac{\text{_____}}{\text{Ingreso bruto mensual (de #2)}} \times .38 = \$ \frac{\text{_____}}{\text{Límite máximo de gastos}}$$

5. Disponible para el pago del préstamo hipotecario

Límite máximo de gastos (de #4)	\$ _____
Menos depósito en garantía para los impuestos sobre la propiedad mensual estimados	\$ _____
Menos depósito en garantía para el seguro mensual estimado	\$ _____
Menos deudas personales mensuales (de #3)	\$ _____
Menos la prima mensual estimada del seguro privado de hipoteca*	\$ _____
Disponible para el pago del préstamo hipotecario	\$ _____

*Su prestamista, agente de bienes inmuebles, o asesor de compradores de vivienda puede ayudarle a determinar estas cantidades. Puede utilizar los estimados de la página 4, pero recuerde que estas cantidades pueden variar considerablemente según el monto del préstamo hipotecario y la ubicación de la vivienda.

6. Monto máximo del préstamo hipotecario

$$\frac{\text{_____}}{\text{(Disponible para el pago del préstamo hipotecario de #5 arriba)}} \div \left(\frac{\text{_____}}{\text{(Factor de la tasa de interés a continuación)}} \right) = \$ \frac{\text{_____}}{\text{(Cantidad máxima del préstamo hipotecario)}}$$

Algunos de los factores de la tasa de interés del préstamo hipotecario que se pueden usar en el número 6 se enumeran a continuación:

FACTORES DE LA TASA DE INTERÉS

Elija la tasa de interés del préstamo hipotecario más próxima a la tasa de interés actual del programa y utilice el factor que aparece junto a la misma.

Tasa de interés del préstamo hipotecario	Factor	Tasa de interés del préstamo hipotecario	Factor
6%.....	.00600	8%.....	.00734
6 1/4%.....	.00616	8 1/4%.....	.00752
6 1/2%.....	.00633	8 1/2%.....	.00769
6 3/4%.....	.00649	8 3/4%.....	.00787
7%.....	.00666	9%.....	.00805
7 1/4%.....	.00683	9 1/4%.....	.00823
7 1/2%.....	.00700	9 1/2%.....	.00841
7 3/4%.....	.00717	9 3/4%.....	.00860

7. Precio máximo de compra

$$\frac{\text{_____}}{\text{(Monto máximo del préstamo hipotecario de \#6)}} \div .95 = \$ \frac{\text{_____}}{\text{(Monto máximo que puede pagar)}}$$

Comisiones y gastos (Costos de cierre)

Comisiones

Durante la entrevista inicial, es posible que deba pagar una comisión del programa del uno por ciento del monto del préstamo hipotecario y una comisión calificada de \$300. Estas comisiones pueden variar de vez en cuando. Consulte con su prestamista para averiguar cuáles son las comisiones que se cobran en este momento. También pagará una comisión que el prestamista habitualmente le cobra al prestatario durante la entrevista inicial para obtener un informe de crédito, tasación, etc. (las comisiones que cobra el prestamista varían de \$250 a \$350, y generalmente se conocen como "tarifa de solicitud del préstamo hipotecario" (application fee).

Gastos

La operación de cierre tiene lugar cuando se firman todos los documentos legales, se transfiere el título de propiedad a su nombre como nuevo propietario, se pagan las sumas de dinero adeudadas al vendedor o constructor de la vivienda y se liquidan todos los costos pertinentes a la compra de la propiedad.

Los costos estimados de cierre se clasifican en dos categorías: costos de cierre y partidas prepagadas. Los costos estimados de cierre se indican en un "estimado de buena fe" que el prestamista está obligado a entregarle a usted en la fecha o poco después de que finalice la solicitud de préstamo hipotecario. Los costos de cierre incluyen los costos de seguro de título de propiedad, los honorarios legales, la preparación de la documentación, los costos de registro, el impuesto de traspaso de propiedad, etc.

Las partidas prepagadas son el interés sobre el préstamo hipotecario desde la fecha de operación de cierre hasta el final de ese mes y la suma global que se depositará en una cuenta de garantía para desembolsar los pagos de impuestos inmobiliarios y seguros. Los

montos se separan todos los meses del pago mensual total del préstamo hipotecario para pagar los impuestos inmobiliarios y el seguro a su fecha de vencimiento (por lo general, los impuestos se pagan antes del vencimiento para aprovechar los descuentos). En la fecha de operación de cierre, usted le pagará al prestamista la cantidad suficiente para que este pago global, además de los pagos mensuales de garantía, permitan que se puedan pagar en su totalidad los impuestos inmobiliarios y el seguro a la fecha de vencimiento de las facturas futuras. Es su responsabilidad enviar al prestamista a quien le paga mensualmente el préstamo hipotecario las facturas del impuesto inmobiliario (no del impuesto sobre la renta) que usted reciba de su recaudador de impuestos. Estas facturas por lo general incluyen el impuesto escolar y un impuesto a la propiedad del condado u otros impuestos locales. Los seguros obligatorios son: el seguro de propietario de vivienda, el seguro privado de hipoteca (si su pago inicial fue de menos del 20 por ciento sobre un préstamo hipotecario convencional) y el seguro de inundación si la vivienda está ubicada en una zona de riesgo de inundación que requiera seguro de inundación, según lo determine el tasador.

Categorías de hipoteca

En el mercado de hipotecas de hoy en día hay muchos tipos de préstamos disponibles. A continuación se enumeran los más comunes. Los programas para compradores de vivienda de PHFA ofrecen cuatro categorías de préstamos: convencional, asegurado por la Administración Federal de Vivienda (FHA), garantizado por la Administración de Veteranos (VA) y garantizado por la Oficina de Desarrollo Rural (RD). No todos los prestamistas participantes ofrecen todos estos tipos de préstamos. Consulte con el prestamista local que usted seleccionó para estar seguro de que se ofrece el tipo de préstamo hipotecario que usted desea o vea la lista de prestamistas participantes en la sección “Compradores de vivienda” en www.phfa.org. Todos los préstamos hipotecarios de PHFA son a una tasa de interés fija a un plazo de 30 años.

Los préstamos hipotecarios con una tasa de interés flexible (ARM, por sus siglas en inglés) permiten que el prestamista ajuste las tasas de interés periódicamente conforme a las variaciones de un índice específico. Tenga en cuenta que si bien los ARM pueden inicialmente tener una tasa de interés más baja que los préstamos con una tasa fija, la tasa puede aumentar a lo largo del tiempo, y por consiguiente aumentará el monto del pago mensual. Los cambios pueden ser muy frecuentes, como una vez al mes, o poco frecuentes, cada tres a cinco años, según los términos del préstamo.

Los préstamos hipotecarios convencionales por lo general requieren un pago inicial mínimo del cinco por ciento. Los prestatarios con una puntuación FICO promedio (calificación crediticia) de menos de 660 deberán contribuir al menos el tres por ciento. El dos por ciento restante se puede obtener como obsequio de un integrante de la familia, programa del condado o una fuente aceptable. Los prestatarios con una puntuación FICO promedio de 660 o más solo necesitan hacer un pago inicial del tres por ciento, con al menos \$1,000 de sus propios fondos y el resto puede provenir de un obsequio o subsidio. Su parte de los fondos debe ser verificada en su cuenta de banco por lo menos durante 90 días. Es decir, si reúne los requisitos, puede financiar hasta el 97 por ciento del precio de compra o el valor de tasación de la vivienda, el que sea menor. Los préstamos hipotecarios convencionales deben estar asegurados por un asegurador privado de hipotecas si el pago inicial es de menos del 20 por ciento del precio de compra o del valor de tasación, el que sea menor. El seguro privado de hipoteca (no debe confundirse con el seguro de vida hipotecario)

asegura al prestamista contra pérdidas en las que pudiera incurrir si usted incumple con los pagos del préstamo hipotecario y usted perdiera la vivienda a través de una ejecución hipotecaria.

Las hipotecas aseguradas por la FHA están aseguradas por la Administración Federal de Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés) y requieren un pago inicial del tres y medio por ciento. Consulte con su agente de bienes inmuebles o el prestamista para información más detallada sobre este tipo de préstamo hipotecario.

Los préstamos hipotecarios con tasa de interés fija son préstamos en los que la parte del capital e intereses del pago no varía durante el plazo del préstamo.

Los préstamos hipotecarios garantizados por VA están garantizados por la Administración de Veteranos (VA, por sus siglas en inglés). Los préstamos VA son para veteranos del ejército de los EE.UU. solo y ofrecen un financiamiento del 100 por ciento (no se requiere un pago inicial). Se requiere una comisión inicial de financiamiento al VA pero puede incluirse en el monto del préstamo. El monto de la comisión puede variar de vez en cuando. Consulte con el prestamista para averiguar cuál es la comisión actual.

Los préstamos hipotecarios garantizados por RD están garantizados por la oficina de Desarrollo Rural del Departamento de Agricultura de los EE.UU. Estos préstamos ayudan a los solicitantes de ingresos bajos y moderados a comprar una vivienda adecuada en zonas rurales específicas. Los préstamos pueden ser de hasta el 100 por ciento del valor de tasación de la propiedad, más la comisión de garantía. Si el valor de tasación lo apoya, ciertos costos de cierre se pueden incluir en el monto del préstamo hipotecario.

Los préstamos hipotecarios de interés solo le permiten pagar solo los intereses durante un número específico de años. Una vez transcurrido ese período, debe reembolsar tanto el capital como el interés. Los préstamos hipotecarios que permiten pagar solo la porción de interés pueden tener tasas de interés flexibles. En vista de que el capital no disminuye durante el período de interés solo, este tipo de préstamo puede resultar en una amortización negativa. Amortización negativa es cuando el monto total del préstamo hipotecario aumenta con el paso del tiempo y usted puede terminar adeudando más de lo que vale la propiedad.

Los préstamos hipotecarios de alto riesgo (Subprime Mortgages) por lo general se otorgan si usted tiene una calificación crediticia baja. Debido a la calificación crediticia baja, no se ofrece una hipoteca convencional porque el prestamista considera que el prestatario tiene un riesgo más alto que el promedio de incumplir con los pagos del préstamo hipotecario. Es posible que los prestatarios con una calificación crediticia de menos de 600 solo reúnan los requisitos para una hipoteca de alto riesgo y las tasas de interés más altas correspondientes a este tipo de préstamo. Si un prestatario potencial ha realizado pagos tardíos o se ha declarado en quiebra es posible que solo reúna los requisitos para un préstamo hipotecario de alto riesgo. Por lo tanto, resulta conveniente para aquellas personas con una calificación crediticia baja esperar un tiempo y mejorar su puntuación antes de solicitar un préstamo hipotecario para poder conseguir mejores tasas de interés. Los prestatarios con una puntuación cercana a los 600 puede reunir los requisitos para un préstamo hipotecario garantizado por la FHA, RD o VA si pueden dar una explicación satisfactoria y documentar sus problemas crediticios. PHFA ofrece asesoramiento de crédito gratuito a través de una red de agencias autorizadas. Consulta la sección titulada Recursos para compradores de vivienda en la página 11 de esta guía.

Recursos para compradores de vivienda

Para obtener más información sobre estos productos y averiguar cuál es el programa más apropiado para usted, PHFA le recomienda enfáticamente que haga una cita con una agencia de asesoramiento.

La red de agencias de asesoramiento autorizadas de PHFA proporcionan información y asesoramiento gratuito a los compradores de vivienda y pueden también ofrecer asesoramiento de crédito. Los compradores con una puntuación FICO de menos de 660 deben asistir a un curso antes del cierre del préstamo hipotecario de PHFA. PHFA también cuenta con un número de iniciativas de asesoramiento que cubren temas tales como propiedad de la vivienda, préstamos abusivos, desarrollo rural y reparación del crédito.

Para encontrar una agencia de asesoramiento autorizada próxima a su domicilio, visite www.phfa.org o llame a la línea de información sobre préstamos hipotecarios al 1.800.822.1174.

Cómo presentar una solicitud

1. Visite la sección "Compradores de vivienda" en www.phfa.org o llame al 1.800.822.1174 para una lista de prestamistas participantes en su zona. Llame a un prestamista para hacer una cita para recibir preautorización o para completar una solicitud de préstamo hipotecario si ya ha firmado un contrato de compraventa para una propiedad específica. (Es mejor obtener la preautorización primero, antes de firmar un contrato de compraventa). A la fecha de la solicitud, el prestamista reservará los fondos necesarios para su transacción y fijará su tasa de interés por un período de tiempo, generalmente 60 días. Las tasas de interés pueden variar. Los solicitantes deben contactar a un prestamista participante local para información sobre las tasas de interés y para pedir una entrevista para solicitar un préstamo hipotecario. Las entrevistas se programan de acuerdo con el orden de llegada.
2. Las entrevistas para solicitar un préstamo hipotecario se desarrollan sin inconvenientes cuando usted lleva la información y documentos pertinentes. Lleve consigo esta guía como referencia y consulte la lista de verificación que aparece en la página 17.
3. A partir de la fecha de solicitud del préstamo hipotecario, debe calcular al menos de seis a ocho semanas para el procesamiento del préstamo. La divulgación total de la información pertinente es absolutamente necesaria. Usted debe proporcionar la información adicional solicitada por el prestamista o agente de bienes inmuebles a la brevedad posible.
4. No se debe programar el cierre antes de que PHFA haya aprobado el préstamo hipotecario.

Consideraciones de vivienda

Hay una *Hoja de trabajo de evaluación de la vivienda* en las páginas 15 y 16 de esta guía. Haga copias de este formulario para que puede guardar información separada para cada vivienda. Úselas cuando salga a buscar casa. Cuanta más información tenga sobre las casas que está considerando para la compra más fácil le será tomar una decisión informada.

La casa que elija debe ser una vivienda unifamiliar, ya sea independiente (free standing), adosada (connected), en hilera (townhouse) o una unidad en un condominio o desarrollo de unidades planificadas (PUD, por sus siglas en inglés). Las viviendas prefabricadas califican para recibir financiamiento de PHFA pero también deben reunir otros criterios

específicos. Consulte con su prestamista para estar seguro de que la casa prefabricada que usted elige reúne los requisitos.

Asimismo, puede considerar propiedades de dos unidades, siempre y cuando usted ocupe una de las unidades; la vivienda tenga por lo menos cinco años de antigüedad y esté construida en un estilo típico de la zona, y su préstamo hipotecario sea una hipoteca asegurada por FHA o garantizada por VA. El precio de compra de una propiedad de dos unidades puede exceder el precio de compra límite de PHFA en un diez por ciento.

El tamaño del lote de la propiedad que usted quiere comprar no puede exceder de cuatro acres (se podrán considerar excepciones debido a restricciones edilicias o reglamentaciones del municipio o condado). El precio de compra listado en el contrato de compraventa no puede incluir elementos que no están incorporados en la vivienda, tales como lavadoras, secadoras, aire acondicionado, lavavajillas portátiles, alfombras, etc. No obstante, se pueden incluir la estufa, la nevera y los electrodomésticos integrados en la vivienda. Según lo antedicho, el precio de compra de la vivienda no puede exceder el precio máximo de compra para el condado en el que se encuentra ubicada la vivienda.

Recomendaciones para cuando elige una vivienda:

1. Compare al menos tres viviendas. No se enamore de la primera casa que vea.
2. Use la *Hoja de trabajo para evaluar la vivienda* para inspeccionar cuidadosamente la casa y analizar el vecindario. Recuerde: "El comprador debe tener cuidado".
3. Si hay algo que no entiende en el contrato de compraventa, no debe firmarlo hasta que no le aclaren la duda. Si tiene preguntas, tal vez desee consultar con su agente de bienes inmuebles, asesor de vivienda o abogado según la complejidad del asunto.
4. Es importante que el contrato de compraventa estipule que usted puede recuperar su depósito si no obtiene el financiamiento. Por ejemplo: "Esta transacción entrará en vigor únicamente si se recibe el financiamiento de PHFA".
5. También es una buena idea de que la entrada en vigor del contrato esté sujeta a una inspección profesional de la vivienda que resulte satisfactoria. Si deben realizarse reparaciones, el contrato de compraventa debe especificar quién las pagará y cuándo finalizarán.
6. Un depósito razonable es uno de \$1,000.

Viviendas nuevas

La Agencia no proporciona préstamos de construcción temporarios. Si está planeando construir una nueva casa, cabe señalar que los préstamos de la Agencia son solo para financiamiento permanente. Si el prestamista a quien usted solicita el préstamo no proporciona financiamiento de construcción, asegúrese de tener asegurado el financiamiento de construcción de otro prestamista o que el constructor se encargue de conseguir el financiamiento de construcción. Es posible que esté sujeto a comisiones adicionales por el préstamo de construcción. Además, construir una casa puede tomar mucho más tiempo e involucrar muchas más complicaciones que comprar una vivienda ya construida. Consulte la lista de prestamistas participantes en la sección "Compradores de vivienda" en www.phfa.org o llame al 800.822.1174 para encontrar un prestamista de PHFA que también proporcione financiamiento de construcción.

Proteja su inversión

Haga puntualmente los pagos mensuales del préstamo hipotecario a PHFA. A la fecha de cierre del préstamo hipotecario, recibirá instrucciones de cómo y cuándo realizar los pagos.

Recibirá una factura mensual. Es su responsabilidad hacer los pagos.

El pago del préstamo hipotecario incluye capital, interés, impuestos y seguro (PITI, por sus siglas en inglés). Los pagos destinados a la porción del capital reducen la cantidad tomada en préstamo. El interés representa el costo de tomar el dinero prestado. La parte del pago correspondiente a los impuestos y el seguro se deposita todos los meses en una cuenta separada llamada cuenta de depósito en garantía para acumular el dinero necesario para pagar el impuesto anual sobre la propiedad, el seguro de propietario y el seguro anual de la hipoteca. PHFA se encarga de hacer los pagos anuales en su nombre usando los fondos en la cuenta de depósito en garantía.

Es aconsejable estar preparado para las ofertas de crédito que recibirá como propietario de vivienda. Las ofertas le llegarán por teléfono, contacto personal o por internet. Recientemente, un número creciente de personas están siendo víctimas de prácticas abusivas en préstamos.

Entre los ejemplos de prácticas abusivas en préstamos podemos mencionar:

- Préstamos a propietarios de vivienda sobre la base del valor de su casa, no su capacidad de pago.
- Tasas de interés inusualmente altas.
- Costos excesivos para sacar un préstamo sin bajar las tasas de interés.

Puede suceder de la siguiente manera: los propietarios de vivienda necesitan dinero para una emergencia imprevista, por lo general una suma pequeña. No obstante, debido a su situación financiera, no pueden solicitar un préstamo a un banco y terminan solicitando dinero a un prestamista donde el historial de crédito “no es un problema”. Cualquiera puede necesitar tomar dinero prestado en situaciones de emergencia, pero se deben revisar cuidadosamente los detalles del acuerdo de préstamo antes de firmar.

Las ofertas que sugieren que los “pagos tardíos” y el “mal crédito” no son un problema, por lo general son señales de préstamos abusivos.

No firme ningún formulario antes de revisarlo y, si tiene preguntas, consulte con un abogado o asesor de vivienda. No se apresure a firmar un préstamo que puede ser abusivo o que no responda a sus mejores intereses.

Resumen

Recuerde, comprar una vivienda es probablemente la mayor inversión que hará en su vida. Tómese su tiempo, sea sensato y busque asesoramiento. El Programa para Compradores de Vivienda de PHFA ha sido diseñado para facilitarle un poco la difícil tarea de ser propietario de una casa. Si usa el programa de modo adecuado, podrá ahorrar miles de dólares durante el período de la hipoteca.

Poseer su propia casa brinda muchísima satisfacción y confort, pero también existe una gran responsabilidad, que incluye pagar la hipoteca, impuestos y seguros y mantener la propiedad. El mantenimiento de rutina y preventivo puede ayudar a reducir los costos de reparación y contribuir a la valorización de su propiedad.

Hoja de trabajo para evaluar la vivienda de PHFA

Prestatario(s) _____

Fecha _____

Domicilio de la propiedad _____

Precio de venta listado \$ _____ Condado _____

Precio máximo de compra de PHFA \$ _____

Tipo de vivienda (unifamiliar, adosada, en hilera) _____

DEPÓSITOS EN GARANTÍA (Mensual)

Seguro por riesgos

Impuestos sobre la propiedad

Comisiones del condominio/PUD

Seguro contra inundaciones (si se exige)

COSTOS DE VIVIENDA (Mensual)

Calefacción

Electricidad

Agua/Alcantarillado

Otros

\$ _____

\$ _____

\$ _____

\$ _____

\$ _____

\$ _____

\$ _____

\$ _____

UBICACIÓN

Tipo de vecindario _____

Escuelas, a qué distancia _____ Guardería, a qué distancia _____

Tiendas, a qué distancia _____ Servicios médicos, a qué distancia _____

Servicios comunitarios (cuartel de bomberos, departamento de policía, ambulancia) _____ Distancia del empleo _____

Transporte público, a qué distancia _____

DIMENSIONES

Tamaño del lote _____ Tamaño de la vivienda _____

EXTERIOR

Estilo/Antigüedad/Estado general _____

Jardín/Paisajismo _____

Garaje, # automóviles _____ incorporado _____ anexo _____ independiente _____ cobertizo para coche _____

Revestimiento, tipo _____ estado de mantenimiento _____

Camino de entrada, tipo _____ estado de mantenimiento _____

Ventanas/Puertas, estado de mantenimiento _____

Techo, tipo _____ estado de mantenimiento _____

INTERIOR

Plano del piso (# de habitaciones) _____

Cocina _____

Hoja de trabajo para evaluar la vivienda de PHFA *continúa*

Electrodomésticos _____

Habitaciones _____

Baños _____

Sala de estar _____

Comedor _____

Sótano/Ático _____

Otro _____

EQUIPO/MECÁNICA

Sistema de calefacción, tipo _____ estado de mantenimiento _____

Suministro de agua, tipo _____ estado de mantenimiento _____

estado de mantenimiento _____

Alcantarillado, tipo _____ estado de mantenimiento _____

Red de saneamiento _____

Sistema de cañerías _____ estado de mantenimiento _____

Sistema eléctrico, voltaje _____ estado de mantenimiento _____

Aislamiento, tipo _____ # de pulgadas _____

Ático, techo _____ # de pulgadas _____

Paredes _____ # de pulgadas _____

Ventanas/puertas contra tormentas _____ estado de mantenimiento _____

Los materiales presentados en este folleto tienen solo propósito informativo.

La información que se incluye en la hoja de trabajo no implica que se reúnan los requisitos para una hipoteca o cualquier otro tipo de financiamiento.

Lo que necesitará para la entrevista inicial del proceso de solicitud del préstamo hipotecario

Lista de verificación

Prestatario	_____
Número del Seguro Social	_____
Coprestatario	_____
Número del Seguro Social	_____
Dirección postal	_____

Número de teléfono	_____
Dirección de la propiedad	_____
Contacto de la propiedad	_____
Número de teléfono	_____
Agente de bienes inmuebles	_____
Número de teléfono	_____
Abogado	_____
Número de teléfono	_____

EMPLEO (Últimos dos años)

Enumere primero el empleo más reciente.

Nombre del empleador	Dirección	Fechas de empleo	Salario actual o Salario por hora
Prestatario			

Coprestatario			

Lo que necesitará para la entrevista inicial del proceso de solicitud del préstamo hipotecario, continúa

CUENTAS BANCARIAS (de ahorro, corriente, etc.)

Nombre del banco	Dirección	No. de cuenta	Tipo de cuenta	Saldo estimado
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

CASEROS (últimos tres años)

Nombre del casero	Dirección	Fechas en que alquiló
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

TARJETAS DE CRÉDITO (tiendas por departamento, bancos, etc.)

Nombre del acreedor	Dirección	No. de cuenta	Saldo adeudado estimado
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

INFORMACIÓN SOBRE EL PRÉSTAMO (automóvil, educación, etc.)

Nombre del prestamista	Dirección	No. de cuenta	Pago mensual	Saldo adeudado estimado
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

REFERENCIAS DE CRÉDITO (préstamos cancelados y otros créditos)

Nombre del prestamista	Dirección	No. de cuenta	Tipo de préstamo	Fecha en que se pagó
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

Recuerde llevar consigo lo siguiente a la entrevista para solicitar el préstamo hipotecario:

1. Contrato de compraventa completado, firmado y fechado por usted y los vendedores.
 2. Recibo(s) de sueldo del empleador de cada solicitante correspondiente a los 30 días previos o, en caso de que trabaje por cuenta propia, declaración de pérdidas y ganancias firmada y fechada conjuntamente con las declaraciones federales del impuesto sobre el ingreso correspondientes a los dos últimos años con todos los anexos. También lleve copias de los decretos del tribunal con respecto a la pensión para hijos menores y/o pensión para el cónyuge, así como la carta de asignación de beneficios o resúmenes de cualquier asistencia pública recibida como por ejemplo beneficios del seguro social.*
 3. Copias de los estados de cuenta bancarios para cada cuenta para los 90 días previos.
 4. Acuerdo de separación o divorcio, decreto de divorcio, orden de pensión para el cónyuge.
 5. Formularios W2 de los últimos dos años de todos los empleados.*
 6. Cheque personal para la tarifa de solicitud del préstamo hipotecario y las comisiones del programa PHFA.
 7. Tarjeta del Seguro Social y foto de identificación.
- * Se requiere para todos los miembros adultos del grupo familiar, a excepción de los estudiantes universitarios a tiempo completo.

NOTAS

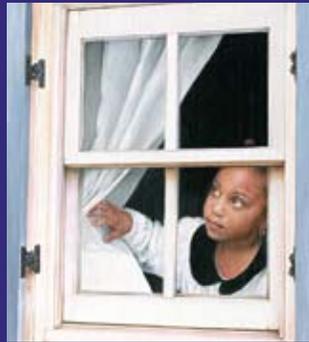


La Agencia de Financiación de Vivienda de Pensilvania se enorgullece en ayudar a los ciudadanos de la Mancomunidad a convertirse en propietarios de vivienda.

La información que proporcionamos en nuestras publicaciones, a través de nuestra red de asesoramiento, por medio de prestamistas participantes, y en nuestro sitio Web tiene como objetivo aclarar el misterio de lo que a veces parece ser un proceso muy complicado. Les deseamos buena suerte con sus esfuerzos.

Brian A. Hudson, Sr.
*Director Ejecutivo
y Gerente General de la PHFA*

La Agencia de Financiación de Vivienda de Pensilvania manifiesta su compromiso de que todas las personas tengan igualdad de acceso a sus programas de vivienda y empleo sin importar edad, discapacidad, estado civil, sexo, nacionalidad, afiliación política, raza o religión.



211 North Front Street
Harrisburg, PA 17101
717.780.3800 ó 1.800.822.1174
TTY 717.780.1869
www.phfa.org