



MÓDULO 13:

Comprar una vivienda

GUÍA DEL INSTRUCTOR



MONEY SMART para Adultos
SEPTIEMBRE de 2018



La Federal Deposit Insurance Corporation es una agencia creada por el Congreso para mantener la estabilidad y la confianza pública en el sistema financiero de la nación. Una manera de lograrlo es proporcionar materiales de educación financiera gratuitos y objetivos que incluyen esta Guía del instructor. Si desea más información acerca de la familia de productos Money Smart, ingrese en **www.fdic.gov/moneysmart**.

Índice

Información de contexto para instructores	3
Lista de comprobación de preparación de capacitación	3
Materiales que puede necesitar	6
Comprensión de los iconos	7
Propósito del módulo	8
Tabla de una vista rápida del módulo	9
Apertura del módulo	11
Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando	11
Encuesta previa a la capacitación	11
Sector de temas pendientes y guía del participante	12
Actividad introductoria opcional	12
Sección 1: Prepararse para ser dueño de su vivienda	13
Introducción a la sección y la conclusión principal	14
Razones para comprar una vivienda	14
Pasos para comprar una vivienda	16
<i>Pruébalo: Preparándose para comprar</i>	18
<i>Aplíquelo: ¿Estoy listo para comprar?</i>	21
¿Cuánto puedes pagar?	21
<i>Aplíquelo: ¿Qué puedo pagar?</i>	25
Relación entre la deuda y los ingresos	25
<i>Pruébalo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos</i>	27
<i>Aplíquelo: Mi relación entre la deuda y los ingresos</i>	29
Cierre de sección	30
Sección 2: Financiación de la compra de vivienda	31
Introducción a la sección y la conclusión principal	32
Tipos de préstamos	32
Aprenda acerca de las hipotecas	33
Diferentes tipos de hipotecas	39
<i>Aplíquelo: Mis opciones de hipoteca</i>	42
Cómo funcionan las hipotecas	45
<i>Pruébalo: Leer un programa de amortización y cálculo del capital neto</i>	46
Obtén una calificación o aprobación previa	49
Compare ofertas de hipoteca	50
<i>Aplíquelo: Mi planilla para comparar estimados de préstamos</i>	51
Cierre de sección	52
Sección 3: Obtener ayuda y comprar su vivienda	53
Introducción a la sección y la conclusión principal	54
Reunir a su equipo y buscar una vivienda	54
<i>Aplíquelo: Mi equipo de compra de vivienda</i>	55
Hacer una oferta	56
Cierre de la compra de una vivienda	59

Obtener ayuda cuando tienes problemas	60
<i>Aplíquelo: Mis recursos para obtener ayuda para pagar mi hipoteca</i>	61
Cierre de sección	62
Cierre del módulo	63
Recordar las conclusiones principales	63
Tomar medidas	63
Encuesta posterior a la capacitación	64
Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación	66
Módulos de Money Smart para Adultos	68

Información de contexto para instructores

¡Bienvenidos a Money Smart para adultos de la FDIC!

Esta es la Guía del instructor para el **módulo 13: Comprar una vivienda**. Este módulo consta de tres herramientas:

- **Esta Guía del instructor;**
- **la Guía del participante**, para que los participantes la utilicen durante la capacitación y la consulten después de esta;
- **las diapositivas de PowerPoint**, para que usted las use durante la capacitación.

El currículo, además, incluye una *Guía para introducir Money Smart para Adultos*. Este recurso ofrece consejos prácticos para promocionar la capacitación, preparar su espacio de capacitación, respaldar a los participantes con discapacidades y proporcionar la capacitación. Además, ofrece opciones de aprendizaje que le permitirán elegir los módulos y, tal vez, las secciones dentro de los módulos que incluirá en la capacitación. Si todavía no tiene la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*, descárguela de **www.fdic.gov/moneysmart**.

Lista de comprobación de preparación de capacitación

Utilice esta lista de comprobación para preparar la capacitación.

- ☐ **Revise la Guía del instructor, la Guía del participante y las diapositivas de PowerPoint** para aprender cómo funcionan en conjunto.
- ☐ **Familiarícese con los temas.** La Guía del instructor incluye instrucciones para explicar el contenido principal. Puede leer las instrucciones tal como están a los participantes. O bien, puede presentar la información a su propio estilo.
- ☐ **Revise las actividades *Pruébalo y Aplíquelo* de la Guía del participante.** Cada módulo incluye ambos tipos de actividades. Muchas están diseñadas para que se incorporen en la sesión de capacitación. Otras, están etiquetadas con una Nota para el instructor que le ofrece la opción de revisar, comentar o realizarlas durante la capacitación, o alienta a los participantes a realizarlas después de la capacitación.

Las actividades permiten que la capacitación sea más atractiva y ayuda a los participantes a retener el material. Por lo general, es mejor reducir contenido en lugar de las actividades, si le falta tiempo.

- ☐ **Revise la *Guía para introducir Money Smart para Adultos***, en la cual encontrará herramientas e información que lo ayudarán a planificar y presentar la capacitación. Este recurso incluye información para lograr que la capacitación sea accesible y agradable para todos los participantes, incluso participantes con discapacidades.
- ☐ **Seleccione los materiales que planea usar.** Lo ideal es que para ello considere las necesidades o los objetivos de los participantes. La *Tabla de una vista rápida del módulo* cerca de la portada de cada Guía del instructor puede ayudarlo a decidir si abarcar los módulos íntegramente o solo ciertas secciones de los módulos.
- ☐ **Planifique cómo hacer que la capacitación sea acorde desde el punto de vista cultural.** Es decir, comunicar con respeto y también presentar el material de una manera que resulte relevante para la vida de los participantes.
 - Por ejemplo, cuando menciona maneras de recortar los gastos, es posible que los participantes no relacionen reducir la compra del café diario si no suelen comprar café todos los días. Use ejemplos con los cuales los participantes se puedan identificar que pueden ser distintos a los ejemplos de su propia experiencia.
- ☐ **Procure que cada sesión de capacitación incluya lo siguiente.**
 - **Descripción general:** Dé la bienvenida a los participantes y explique la finalidad y los objetivos de la capacitación. Ofrezca una orientación rápida de los materiales.
 - **Una actividad introductoria:** Aporte dinamismo a los participantes con una actividad divertida para que se presenten y para prepararlos para aprender. Esta puede ser una manera efectiva de comenzar la capacitación, en especial, si es la primera vez que se reúne el grupo. Consulte la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*, si desea ideas de actividades introductorias opcionales.
 - **Encuestas previas y posteriores a la capacitación:** Entregue la encuesta previa a la capacitación antes de comenzar y la encuesta posterior a la capacitación al finalizar. La utilización de las encuestas puede ayudarlo a evaluar la eficacia de la capacitación y preparar el enfoque de esta para las sesiones futuras.
- ☐ **Entregue a cada participante una Guía del participante.** En caso de que no pueda entregar copias impresas, trate de que esté disponible en forma electrónica. Además, es posible que algunos participantes la necesiten en forma electrónica, como adaptación razonable. Si solo presenta una parte de un módulo, tal vez sea conveniente

proporcionar solo esas secciones de la Guía del participante. Oculte las diapositivas que no utilizará. La *Guía para introducir Money Smart para Adultos* incluye más información acerca de cómo ocultar diapositivas.

Materiales que puede necesitar

- ☐ Esta Guía del instructor
- ☐ Copias de la Guía del participante
- ☐ Las diapositivas de PowerPoint y:
 - una computadora, un proyector o una pantalla para proyectar las diapositivas, o bien,
 - copias impresas o electrónicas de las diapositivas para los participantes.
- ☐ Rotafolios o pizarras blancas
- ☐ Marcadores para escribir en los rotafolios y/o pizarras blancas;
- ☐ Notas autoadhesivas grandes de (5" x 8"), bloque de tarjetas o papel para anotar signos.
- ☐ Cinta que se pueda retirar con facilidad de la pared, como la cinta para enmascarar;
- ☐ Bolígrafos o lápices para los participantes

Materiales opcionales:

- ☐ Sector de temas pendientes para preguntas. Créelo; para ello, anote "Sector de temas pendientes" en la parte superior de un rotafolio o una pizarra blanca.
- ☐ Insumos para la actividad introductoria opcional: elija una actividad de la *Guía para introducir Money Smart para Adultos* o realice una actividad propia



Guía del instructor



Guía del participante



Diapositivas de PowerPoint



Guía para presentar Money Smart para Adultos

Comprensión de los iconos

En esta Guía del instructor se utilizan varios iconos que le permitirán recorrer con más rapidez la capacitación.

	Hacer	Medidas que toma como instructor.
	Decir	Información que comparte verbalmente con los participantes.
	Preguntar	Preguntas que les hace a los participantes.
	Comentar las conclusiones principales	Cuando transmite el mensaje principal de una sección.
	Dirigir un debate	Cuando propone debates.
	Dirigir una actividad	Cuando propone actividades.
	Presentar información	Cuando presenta información.
	Tomar medidas y cierre	Cuando ayuda a los participantes a planificar pasos de medidas para poner en práctica lo que aprendieron.
	Situación	Cuando utiliza historias breves para comenzar un debate o una actividad acerca de un tema financiero.

Propósito del módulo

Este módulo ayuda a los participantes a prepararse para ser dueños de una vivienda, financiar la compra y avanzar en la compra de una casa.

Este módulo, además:

- Identifica los pasos en el proceso de compra de una vivienda
- Explica cómo saber si está listo para comprar una vivienda
- Identifica formas de estimar cuánto puede pagar por vivienda
- Describe las opciones de financiación de la vivienda y los costos clave
- Explica cómo obtener calificación o aprobación previas para una hipoteca
- Discute cómo comparar estimados de préstamos
- Explica el papel de los profesionales que pueden ayudarlo a convertirse en propietario
- Describe los procesos de hacer una oferta, negociar con el vendedor y cerrar la compra
- Identifica dónde obtener ayuda si tiene problemas para hacer los pagos de la hipoteca

Tabla de una vista rápida del módulo

Puede abarcar todo o solo una parte de este módulo.

Calculamos que necesitará **2 horas y 45 minutos** para abarcar todo el módulo, sin incluir los recesos ni una actividad introductoria opcional.

Puede usar esta tabla para seleccionar secciones según el tiempo que tendrá disponible y las necesidades de los participantes.

La *Guía para introducir Money Smart para Adultos* incluye más información acerca de cómo seleccionar secciones para audiencias específicas.

Nota para el instructor: Los participantes que aún están decidiendo si deben alquilar o comprar una casa pueden querer asistir a una sesión de capacitación del *Módulo 12: Tomar decisiones de viviendas* en primer lugar. Este Módulo 13 comienza con la suposición de que los participantes están considerando seriamente comprar una vivienda.

Sin embargo, este módulo **no** reemplaza un curso de educación para compradores de vivienda o asistencia personalizada de una agencia de asesoría de vivienda aprobada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano.

Sección	Conclusión principal	Propósito/Objetivos	Duración
Apertura del módulo	N/C	▪ Bienvenida a los participantes ▪ Realizar la encuesta previa a la capacitación ▪ Realizar una actividad introductoria opcional (otros 5 a 20 minutos)	10 minutos
Sección 1: Prepararse para ser dueño de su vivienda	Comprar una casa es un proceso. Comience por asegurarse de que está listo para comprar y calcule lo que puede pagar.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ▪ Enumerar los pasos principales para comprar una vivienda ▪ Determinar cuánta vivienda pueden pagar ▪ Calcular una relación entre la deuda y los ingresos	1 hora y 5 minutos

Continúa en la página siguiente.

Tabla de una vista rápida del módulo (*continuación*)

Sección	Conclusión principal	Propósito/Objetivos	Duración
Sección 2: Financiación de la compra de vivienda	Conoce tu préstamo. Conoce tus opciones de financiación para comprar una vivienda y compara precios para obtener la mejor oferta para ti.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ▪ Identificar tipos de préstamos ▪ Definir los términos y conceptos del préstamo ▪ Describir cómo funcionan las hipotecas ▪ Compare ofertas de hipoteca	55 minutos
Sección 3: Obtener ayuda y comprar su vivienda	Obtenga ayuda con el proceso de compra de una vivienda. Realice una entrevista antes de contratar ayuda y pida referencias. Comprenda qué servicios recibirá y cuánto costarán.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ▪ Identificar los tipos de profesionales que pueden ayudar a encontrar y comprar una vivienda, y sus roles ▪ Explicar el proceso de hacer una oferta en una casa y cerrar la compra ▪ Enumerar las formas de obtener ayuda cuando tenga dificultades para realizar los pagos de la hipoteca	25 minutos
Cierre del módulo	N/C	▪ Revise las conclusiones principales ▪ Ayude a los participantes a pensar cómo pondrán en práctica lo que aprendieron ▪ Realice la encuesta posterior a la capacitación	10 minutos

Apertura del módulo

Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando

Duración estimada para la capacitación: 10 minutos

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 1



HACER

A medida que los participantes llegan a la capacitación, aproveche el tiempo para realizar lo siguiente:

- Darles la bienvenida y presentarse.
- Pedirles que firmen, si es que utiliza una planilla de firmas en la capacitación.
- Asegúrese de contar con las adaptaciones razonables solicitadas y realice los ajustes necesarios.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD

Encuesta previa a la capacitación

Consulte la página 39 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Antes de que comience la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta previa a la capacitación que está en el reverso de la Guía del participante. Tal vez le convenga entregarles copias “sueltas” para que no tengan que arrancar las páginas. Las preguntas de conocimiento son las mismas que las de la encuesta posterior a la capacitación.

Las respuestas de referencia están al final de la Guía del instructor, pero no se las dé ahora.

Es posible que le interese comparar las encuestas previas a la capacitación con las encuestas posteriores a esta para estimar la adquisición de conocimiento de todo el grupo o de cada participante. Si desea estimar por participante, pídale que anoten su apellido o algún identificador único en las encuestas previas y posteriores a la capacitación para que pueda compararlas según el participante determinado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 2**DECIR**

- Gracias por asistir a esta capacitación de Money Smart denominada **“Comprar una vivienda”**.
- Por favor, responda la encuesta previa a la capacitación de la página 39 de la Guía del participante para poder darme una idea de lo que ya sabe acerca de este tema.
 - Les llevará menos de cinco minutos responderla.

**HACER**

- Recoja las encuestas completadas, si piensa revisarlas o compararlas con las encuestas posteriores a la capacitación.

**PRESENTAR INFORMACIÓN****Sector de temas pendientes y Guía del participante****DECIR**

- Preparé un sector de temas pendientes para anotar preguntas, inquietudes, ideas y recursos. Tanto ustedes como yo podemos agregar temas en cualquier momento durante la capacitación y los abordaré durante los recesos o al finalizar la capacitación.
- Tienen una Guía del participante para usar en el transcurso de esta sesión y después de esta. Pueden quedársela, de manera que, tomen notas y escriban allí.

**DIRIGIR UNA ACTIVIDAD****Actividad introductoria opcional**

Agrega otros 5 a 20 minutos, según la actividad que seleccionó y la cantidad de participantes.

**HACER**

- Dirija a los participantes en una actividad introductoria.
- Si el tiempo lo permite, es posible que también le interese mostrarles un video breve relacionado con el tema de este módulo o comenzar con una actividad dinámica que elija.

Nota para el instructor:

Si el tiempo lo permite, comience la capacitación con una actividad divertida de la *Guía para introducir Money Smart para Adultos* o use una propia.

Esta es una excelente manera de aportar dinamismo a los participantes y prepararlos para aprender.



Sección 1: Prepararse para ser dueño de su vivienda

Duración estimada para la capacitación: 1 hora y 5 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Enumerar los pasos principales para comprar una vivienda
- Determinar cuánta vivienda pueden pagar
- Calcular una relación entre la deuda y los ingresos



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 3



DECIR

- Analizaremos cómo prepararse para comprar una vivienda y cómo calcular lo que puede pagar.

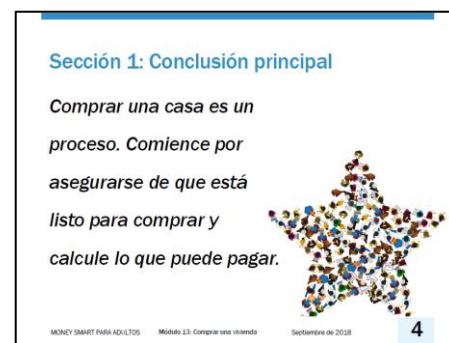


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 4



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Comprar una casa es un proceso. Comience por asegurarse de que está listo para comprar y calcule lo que puede pagar.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (10 MINUTOS)

Razones para comprar una vivienda

Consulte la página 3 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Las preguntas de discusión que conforman esta parte de la capacitación harán que sus participantes se involucren en el tema de ser propietario de una vivienda. Es posible que deba limitar la duración de la discusión para asegurarse de que la discusión no consuma más de la sesión de capacitación de lo que pretende.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 5



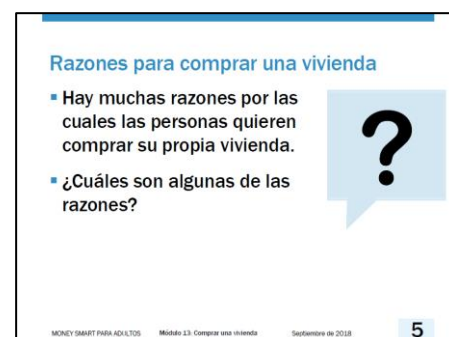
PREGUNTAR

- Hay muchas razones por las cuales las personas quieren comprar su propia vivienda. ¿Cuáles son algunas de esas razones?



HACER

- Explíqueles a los participantes que pueden tomar notas en la página 3 de la Guía del participante.



- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Si nadie dice "para crear riqueza", agréguelo al final de la lista. Si alguien dice "para crear riqueza", enciérrelo en un círculo.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 6**DECIR**

- La creación de riqueza en una vivienda que posee proviene del capital neto que tiene en su vivienda.
- El capital neto generalmente es igual al valor de mercado de su vivienda menos lo que debe de la misma.
 - El valor de mercado actual de su vivienda es el precio que obtendría por su vivienda si la vendiera hoy.
 - El monto de la deuda que debe en su vivienda incluye su hipoteca.
- No se garantiza que el valor de mercado de su vivienda aumente. Podría subir, permanecer igual o incluso bajar.
 - Cuando el valor sube, eso se llama **apreciación**.
 - Cuando el valor baja, eso se llama **depreciación**.
- La cantidad de capital neto que tiene en su vivienda también puede variar, generalmente debido a cambios en el valor de mercado de su vivienda o cambios en la cantidad de deuda que tiene en la vivienda.
 - Su capital neto puede subir, bajar o permanecer igual.
- El monto de la deuda que debe en su vivienda también cambia con el paso del tiempo. Hablaremos de eso más tarde.

Capital neto

- El capital neto es igual al valor de mercado de su vivienda menos lo que debe de la misma
- Puede aumentar, permanecer igual o disminuir

$$\text{Capital neto} = \text{Valor de mercado de la casa} - \text{Lo que aún debes en la hipoteca}$$

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 6

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 7**PREGUNTAR**

- ¿Cuáles son algunos factores que afectan el valor de mercado de una vivienda?

**HACER**

- Explíqueles a los participantes que pueden tomar notas en la página 4 de la Guía del participante.
- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si los participantes no las mencionaron:
 - Ubicación: cuán cerca está la vivienda de las escuelas de alto rendimiento, el acceso al tránsito, los trabajos bien remunerados y las áreas que experimentan un alto crecimiento.

Valor de mercado

- ¿Cuáles son algunos factores que afectan el valor de mercado de una casa?



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 7

- Precios de otras viviendas en la zona.
 - Demanda de viviendas: por ejemplo, si hay menos viviendas en venta, pero muchos compradores potenciales, el valor puede aumentar.
 - O, si hay muchas viviendas en venta y menos compradores potenciales, el valor puede disminuir.
 - Algunas actualizaciones o remodelaciones pueden aumentar el valor de mercado de una vivienda; otras pueden disminuir el valor de mercado. Otras pueden no tener efecto.
 - Tamaño, diseño y condición de la vivienda.
 - Tamaño, diseño y condición de otras viviendas en el área.
- Para muchas personas, puede ser útil pensar primero en una vivienda como refugio.
 - Si bien comprar una vivienda es una inversión, para la mayoría de las personas no es una inversión que los hará ricos.

**DECIR**

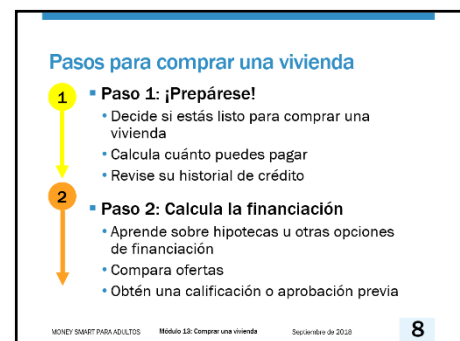
- Comprar una vivienda es una gran decisión. Para muchas personas, una vivienda es la compra más grande que harán en su vida.
- La buena noticia es que muchas personas lo han hecho y muchas personas pueden ayudarlo con el proceso. ¿Pero cuál es ese proceso?
- Hablemos sobre los pasos clave en su camino para ser dueño de una vivienda.

**PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)****Pasos para comprar una vivienda**

Consulte la página 4 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 8**DECIR**

- **Paso 1: ¡Prepárese!**
 - Decide si estás listo para comprar una vivienda
 - Calcula cuánto puedes pagar
 - Revise su historial de crédito
- Siempre puede volver a evaluar esta decisión más adelante en el proceso.
- Calcula cuánto puedes pagar
 - » Le ahorrará tiempo y problemas en el camino tener un buen sentido del rango de precios en el que desea enfocarse en su búsqueda de una vivienda.



- Revise su historial de crédito
 - » Esto es extremadamente importante. Los prestamistas usan su historial de crédito para determinar si le prestarán dinero para que pueda comprar una vivienda y cuánto le costará el préstamo.
 - » Vaya a **www.annualcreditreport.com** o llame al 1-877-322-8228 y revise sus informes de crédito. Ese sitio web es el único lugar en donde puede obtener informes de crédito gratuitos de las tres agencias de informes de crédito nacionales a los que tiene derecho de conformidad con la ley, cada 12 meses. Revisar sus propios informes de crédito no afectará su crédito.

Nota para los instructores: Verificar su historial de crédito es una parte importante de prepararse para comprar una vivienda. Considere incorporar partes del *Módulo 6: Informes y puntajes de crédito* en su capacitación, especialmente las actividades de la sección de *Aplicarlo* para obtener y revisar informes de crédito.

▪ Paso 2: Calcule la financiación

- Aprenda sobre hipotecas u otras opciones de financiación.
- Compare ofertas.
- Obtenga una calificación o aprobación previa. Hablaremos sobre la diferencia entre esos términos.



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 9

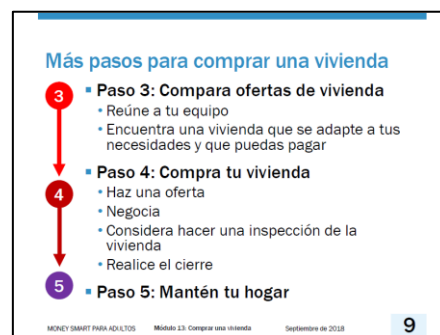
DECIR

▪ Paso 3: Compara ofertas de vivienda

- Reúna a su equipo. Identifique y consulte a los profesionales que pueden ayudarlo a buscar, financiar y comprar una vivienda.
- Encuentra una vivienda que se adapte a tus necesidades y que puedas pagar.

▪ Paso 4: Compra tu vivienda

- Haga una oferta sobre la vivienda que encuentre que satisfaga sus necesidades y que pueda pagar.
- Negocie con el vendedor.
- Considera hacer una inspección de la vivienda.
- Finalmente, cerrará la compra. Esto completa el proceso de compra de su vivienda. Es cuando se convierte en su dueño.



9

▪ Paso 5: Mantén tu hogar

- Trabajó duro para conseguirlo, así que proteja su inversión.
- Si bien no se trata en este módulo, el mantenimiento de la vivienda ayuda a su vivienda a mantener su valor y reduce el riesgo de reparaciones más costosas.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (15 MINUTOS): SITUACIÓN

Pruébelo: Preparándose para comprar

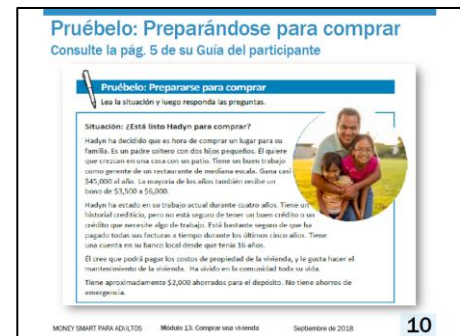
Consulte la página 5 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 10



DECIR

- Existen muchos factores para decidir si está listo para comprar una vivienda.
 - Algunos factores tienen que ver con sus ingresos y su capacidad para hacer los pagos de la hipoteca a tiempo.
 - Algunos tienen que ver con la financiación disponible para usted.
 - Factores distintos al dinero también son importantes, como cuánto tiempo cree que permanecerá en el área.
- Echemos un vistazo a un potencial comprador de vivienda y averigüemos si está listo para comprar. Luego puede examinar su propia situación de manera similar.



HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: Preparándose para comprar* en la página 5 de la Guía del participante.
- Lea la situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.



SITUACIÓN: ¿Está listo Hadyn para comprar?

Hadyn ha decidido que es hora de comprar un lugar para su familia. Es un padre soltero con dos hijos pequeños. Él quiere que crezcan en una casa con un patio. Tiene un buen trabajo como gerente de un restaurante de mediana escala. Gana casi \$45,000 al año. La mayoría de los años también recibe un bono de \$3,500 a \$6,000.

Hadyn ha estado en su trabajo actual durante cuatro años. Tiene un historial crediticio, pero no está seguro de tener un buen crédito o un crédito que necesite algo de trabajo. Está bastante seguro de que ha pagado todas sus facturas a tiempo durante los últimos cinco años. Tiene



una cuenta en su banco local desde que tenía 16 años.

Él cree que podrá pagar los costos de propiedad de la vivienda, y le gusta hacer el mantenimiento de la vivienda. Ha vivido en la comunidad toda su vida.

Tiene aproximadamente \$2,000 ahorrados para el depósito. No tiene ahorros de emergencia.

**HACER**

- Dé a los participantes siete minutos para trabajar en parejas para responder las preguntas en su Guía del participante, que se muestra aquí:

Preguntas	Sí	No	No lo sé
¿Hadyn tiene fuentes confiables de ingresos?	☐	☐	☐
¿Ha recibido este ingreso regularmente durante al menos los últimos dos o tres años?	☐	☐	☐
¿Tiene un historial de crédito?	☐	☐	☐
¿Tiene un buen historial de pago de facturas a tiempo?	☐	☐	☐
¿Cree que podrá hacer este pago de la hipoteca todos los meses además de los otros costos de ser propietario de una vivienda: impuestos, seguro, mantenimiento y gastos inesperados?	☐	☐	☐
¿Puede cubrir todos los costos de la vivienda y sus otras deudas, facturas y gastos de subsistencia?	☐	☐	☐
¿Anticipa permanecer en la comunidad durante al menos los próximos tres a cinco años?	☐	☐	☐
¿Tiene dinero ahorrado para el depósito?	☐	☐	☐
¿Tiene dinero ahorrado para los costos del cierre?	☐	☐	☐
¿Tiene algo de dinero reservado para emergencias o gastos inesperados relacionados con los costos de la vivienda?	☐	☐	☐

Según sus respuestas, ¿cree que Hadyn está listo para comprar?

☐ Sí ☐ No ☐ Tal vez

Explique su respuesta.

 HACER

- Después de siete minutos, solicite una votación a mano alzada (o voto de voz) para saber quién respondió *Sí*, *No*, y *No lo sé* a la pregunta: "Según sus respuestas, ¿cree que Hadyn está listo para comprar? "
- Pregunte a algunos participantes que respondieron **Sí** por qué pensaron que Hadyn estaba listo para comprar. Escriba las respuestas de los participantes en un rotafolio o pizarra debajo del encabezado "Sí".
 - Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - » Tiene fuentes confiables de ingresos.
 - » Tiene un historial crediticio y un buen historial de pago de sus cuentas a tiempo. Si todavía no está seguro de haber pagado todas sus facturas a tiempo, puede consultar sus informes de crédito y averiguarlo.
 - » Él cree que puede cubrir todos los costos de la vivienda, aunque no sabemos cómo llegó a esa conclusión y si está en lo correcto.
 - » Anticipa quedarse en la comunidad.
 - » Él tiene dinero ahorrado para el depósito.
- Pregunte a algunos participantes que respondieron **No** por qué pensaron que Hadyn no estaba listo para comprar. Escriba las respuestas de los participantes en un rotafolio o pizarra debajo del encabezado "No".
 - Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - » La situación no indica que ha ahorrado dinero para los costos de cierre.
 - » No tiene ahorros de emergencia. Eso podría significar que un gasto inesperado podría poner en peligro su capacidad de realizar pagos de su préstamo hipotecario.
- Pregunte a algunos participantes que respondieron **No lo sé** por qué no pudieron determinar si Hadyn estaba listo para comprar. Escriba las respuestas de los participantes en un rotafolio o pizarra debajo del encabezado "No lo sé".
 - Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - » No sabemos lo suficiente sobre el precio de la propiedad que compraría para determinar si Hadyn puede pagarla.
 - » No sabemos cuáles son los gastos de vida de Hadyn. Eso afecta lo que es asequible para Hadyn.
 - » Hadyn cree que ha pagado todas sus facturas a tiempo, pero no sabemos si eso es cierto. Puede consultar sus informes de crédito en **www.annualcreditreport.com** para averiguarlo.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO): EJERCICIO

Aplíquelo: ¿Estoy listo para comprar?

Consulte la página 7 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 11



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: ¿Estoy listo para comprar?* en la página 7 de su Guía del participante.
- Puede usar esta tabla después de la capacitación de hoy para ayudarlo a decidir si está listo para comprar una vivienda.

Aplíquelo: ¿Estoy listo para comprar?
Consulte la pág. 7 de su Guía del participante

Parte 1:
Responda cada pregunta marcando Si, No o No lo sé.

Pregunta	Si	No	No lo sé
¿Sé por qué quiero comprar una vivienda?	☐	☐	☐
Nota: El valor de su hogar puede aumentar con el tiempo, disminuir con el tiempo o permanecer igual. Probablemente no lo hará a lo.			
¿Tengo fuentes confiables de ingresos?	☐	☐	☐
¿He recibido este ingreso regularmente durante al menos los últimos dos o tres años?	☐	☐	☐
¿Tengo un historial de crédito?	☐	☐	☐
¿He recibido mis informes de crédito recientemente?	☐	☐	☐
¿Tengo un buen historial de pago de mis facturas a tiempo?	☐	☐	☐
¿He estado pagando mi renta regularmente y a tiempo?	☐	☐	☐
¿He estado pagando mis servicios públicos regularmente y a tiempo?	☐	☐	☐

MONEY SMART para ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **11**

Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, considere repasar esta actividad con los participantes durante la capacitación; utilice para ello una copia de la Guía del participante. Si es posible, dedese tiempo ahora para comenzar a completarlo. Esto puede ser muy enriquecedor. Considere pedirles a los participantes que compartan lo que están aprendiendo y de tiempo para preguntas.



PRESENTAR INFORMACIÓN Y DIRIGIR UN DEBATE FACILITADO (5 MINUTOS)

¿Cuánto puedes pagar?

Consulte la página 8 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 12



DECIR

- Una gran pregunta para responder cuando desea comprar una vivienda es: **¿Cuánto puedo pagar?**
- Cuando se trata de lo que es asequible para usted, solo usted puede tomar esa decisión.
- Sin embargo, puede usar consejos o pautas para ayudarlo a decidir qué puede ser asequible.
- Vamos a hablar sobre dos formas diferentes de estimar lo que puede pagar:
 - Su **plan de gastos y de ahorros**—calculando lo que le queda para los costos de la vivienda después de pagar todo lo demás.
 - Su **relación entre la deuda y los ingresos**: calcular cuánto de sus ingresos se destinaría a cubrir sus pagos mensuales de la deuda. Esto incluye el pago mensual de un préstamo hipotecario.

¿Cuánto puedes pagar?

▪ ¡Solo TÚ puedes decidir!

Hay dos formas de estimar esto:

1. Plan de gastos y de ahorros
2. Su relación entre la deuda y los ingresos

MONEY SMART para ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **12**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 13**DECIR**

- Una forma de averiguar qué es asequible para usted es comenzar con su plan de gastos y de ahorros. Al observar cómo gasta su dinero ahora, puede calcular cuánto puede pagar por su hogar.
- Método del Plan de gastos y de ahorros**

Ingresos mensuales netos totales	−	Total de gastos mensuales no relacionados con la vivienda	=	Monto restante por costos de vivienda
--	---	---	---	--

¿Puedes aumentar tus ingresos?
¿Puedes disminuir tus gastos?
¿Puedes eliminar algún gasto?

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **13**
- Sin embargo, tenga en cuenta que incluso si estima lo que debería poder pagar, es posible que no quiera gastar tanto en costos de vivienda. Nuevamente, solo usted puede decidir con qué se siente cómodo.
 - Para utilizar este método, tome su ingreso mensual neto total y reste sus gastos mensuales no relacionados con la vivienda (es decir, gastos distintos de los que paga actualmente por la vivienda). El resultado es cuánto dinero le queda para todos sus costos relacionados con la vivienda.
 - En este punto, es posible que también desee buscar formas de:
 - Aumentar los ingresos.
 - Disminuir los gastos.
 - Eliminar algunos gastos.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 14**DECIR**

- Una hipoteca es un préstamo de vivienda. Usted paga el préstamo con los pagos mensuales de la hipoteca.
 - Sus pagos mensuales de la hipoteca probablemente serán la mayor parte de los costos de su vivienda.
 - Cuando compra una vivienda, su pago hipotecario mensual generalmente tiene cuatro partes, comúnmente conocidas como PITI (por sus siglas en inglés):
 - **Capital:** El monto de dinero que pide prestado
 - **Intereses:** interés sobre el capital
 - **Impuestos:** impuestos a los bienes inmobiliarios
 - **Seguro:** seguro de propietarios
- Pagos mensuales de hipoteca**

 - **Capital:** La cantidad que tomaste prestada
 - **Intereses:** Intereses sobre su capital
 - **Impuestos:** Impuestos de inmuebles
 - **Seguro:** Seguro para propietarios de viviendas

Conocido por sus siglas en inglés como:

PITI

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **14**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 15**DECIR**

- También hay otros costos que debe considerar cuando se trata de ser propietario de una vivienda. Algunos de estos costos son costos únicos u ocasionales, mientras que otros serán continuos.
- ¿Cuáles son ejemplos de costos únicos?
Puede anotarlos en la página 9 de la Guía del participante.

**HACER**

- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - Cambios estructurales en su hogar para hacerlo más accesible
 - Electrodomésticos
 - Mobiliario
 - Accesorios
 - Decoración
 - Gastos de mudanza por empacar y transportar sus pertenencias
 - Gastos y depósitos necesarios para comenzar los servicios públicos
 - Equipo especial para cuidar su propiedad, como una cortadora de césped si es responsable de mantener un jardín

**PREGUNTAR**

- ¿Cuáles son ejemplos de costos continuos?

**HACER**

- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - Cargos de la asociación de propietarios o de dueños de propiedades
 - Alquiler de terreno (si compra una casa prefabricada y la coloca en un terreno alquilado)
 - Mantenimiento del hogar
 - Mantenimiento del jardín o de la propiedad, como los costos continuos de contratar a alguien para cortar el césped
 - Reparaciones
 - Servicios públicos: electricidad, gas, combustible para calefacción, propano, agua, alcantarillado y recolección de basura, por ejemplo

- » Es posible que no tenga todos estos servicios públicos dependiendo de su vivienda. Por ejemplo, si tiene un pozo o manantial, no pagará por el agua. Sin embargo, deberá mantener su pozo o bomba de agua y es posible que deba hacer reparaciones.
- Limpieza de la casa
- Gastos inesperados ocasionales
- Concluya señalando que los posibles compradores de viviendas deben estimar los costos totales de poseer una vivienda, no solo los pagos mensuales de la hipoteca, al determinar qué es asequible.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO): EJERCICIO

Aplíquelo: ¿Qué puedo pagar?

Consulte la página 10 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 16



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: ¿Qué puedo pagar?* en la página 10, en su Guía del participante.
- Puede usar este ejercicio después de la capacitación de hoy para descubrir qué puede ser asequible para usted.
- Al usar este método, en lugar de una regla general sobre lo que es asequible, usted está determinando qué es específicamente asequible para usted dados sus otros gastos y prioridades.
- Si encuentra que la cantidad de dinero que le queda para la vivienda no es suficiente, busque formas de aumentar sus ingresos o disminuir sus gastos.

Aplíquelo: ¿Qué puedo pagar?
Consulte la pág. 10 de su Guía del participante

Aplíquelo: ¿Qué puedo pagar?
Use el plan de gastos y de ahorros para estimar lo que puede pagar. Use información de su recibo de sueldo y otros estados financieros, así como registros de facturas y gastos.

El plan de gastos y de ahorros tiene tres secciones:

- Mis ingresos netos
- Mis gastos no relacionados con la vivienda
- Comparación: ¿Qué queda para los costos de la vivienda?

Puede recibir ingresos y pagar gastos por semana, trimestre, mes o año. Para este método, convierta sus ingresos y gastos a montos mensuales antes de incluirlos en su plan de gastos y de ahorros.

Esta tabla puede ayudarle a convertir sus ingresos y gastos en montos mensuales.

Frecuencia:	Haga esto primero:
Con qué frecuencia recibe el ingreso o paga el gasto	¿Cuánto tiempo le toma registrar el plan?
Anual (una vez por año)	División por 12
Semestral (dos veces por año)	División por 6
Trimestral (cuatro veces por año)	División por 3
Mensual (una vez por mes)	Utilizar tal y como está

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **16**

Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, considere repasar esta sección de *Aplíquelo* con los participantes, usando una copia de la Guía del participante.

Si desea que los participantes practiquen más este método, considere usar *Pruébalo: Estimación de la asequibilidad* del Módulo 12: *Tomar decisiones de viviendas*.



PRESENTAR INFORMACIÓN Y DIRIGIR UN DEBATE FACILITADO (5 MINUTOS)

Relación entre la deuda y los ingresos

Consulte la página 15 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 17



DECIR

- La relación entre la deuda y los ingresos es otra herramienta que puede usar para estimar si puede permitirse pedir prestado el dinero que necesita para comprar una vivienda.
- Su relación entre la deuda y los ingresos es un cálculo.
- La fórmula para la relación entre la deuda y los ingresos es el pago mensual total de la deuda dividido por el ingreso bruto mensual.

Relación entre la deuda y los ingresos

Pagos totales del mes
dividido por
Ingreso mensual bruto total

- Muestra cuánto de su ingreso bruto mensual (ingreso antes de impuestos u otras deducciones) se destina a cubrir sus pagos mensuales de deuda

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **17**

- La relación entre la deuda y los ingresos a menudo se escribe como un porcentaje.
- Muestra cuánto de su ingreso bruto mensual (su ingreso antes de restar impuestos u otras deducciones) se destina a cubrir sus pagos mensuales de deuda
- Sus pagos mensuales de deudas incluyen los pagos de cualquier saldo de tarjeta de crédito que pueda tener, sus pagos de otros préstamos que pueda tener, como préstamos para autos o préstamos personales y quizás préstamos estudiantiles, y su pago mensual anticipado de vivienda.
 - Cuando los prestamistas observan su relación entre la deuda y los ingresos, pueden tener su propia forma de calcularla. Por ejemplo, algunos prestamistas tratan los préstamos estudiantiles de manera diferente a otros préstamos. Puede preguntarle a un prestamista cómo calculan la relación.
- Entonces, si su relación entre la deuda y los ingresos es del 40%, eso significa que el 60% de su ingreso bruto está disponible para cubrir todo lo demás.
- Los diferentes prestamistas establecen límites diferentes para las relaciones aceptables entre la deuda y los ingresos.
 - Algunos prestamistas prefieren una relación entre la deuda y los ingresos de 36 por ciento o menos. Otros prestamistas aceptarán hasta un 43 por ciento dependiendo de su puntaje de crédito y otros factores. Algunos incluso pueden aceptar relaciones más altas entre la deuda y los ingresos.
- Para la mayoría de los hogares, mantener su relación entre la deuda y los ingresos más baja en lugar de más alta proporciona más estabilidad y seguridad.
- La relación entre la deuda y los ingresos muestra cuánto de su ingreso bruto se destina a la deuda. Pero usted aún tiene otros gastos.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 18**PREGUNTAR**

- ¿Qué otros gastos, además de la deuda, paga cada mes?

**HACER**

- Explíqueles a los participantes que pueden tomar notas en la página 15 de la Guía del participante.
- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.

Otros gastos además de la deuda



- Cuanto mayor sea su relación deuda/ingresos, menos dinero tendrá para cubrir estos gastos

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

18

- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - Alimentos
 - Artículos de uso doméstico
 - Gas y/o electricidad
 - Agua potable y aguas residuales
 - Teléfono móvil
 - Internet
 - Televisión
 - Ropa
 - Cuidado de niños y/o cuidado de ancianos
- Costos de asistente personal
- Gastos de servicios para animales
- Costos de salud
- Seguro de auto
- Combustible y otros costos de autos
- Gastos escolares
- Gastos de cuidado de mascotas
- Ahorros
- Entretenimiento

**DECIR**

- Cuanto mayor sea su relación entre la deuda y los ingresos, menos dinero le quedará para cubrir todo lo demás: los gastos que acabamos de mencionar.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (10 MINUTOS): EJERCICIO

Pruébelo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos

Consulte la página 16 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 19**HACER**

- Pídale a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos* en la página 16 de su Guía del participante.
- Explique que se proporcionan los pagos de deuda y los ingresos. Los participantes deben completar la tabla con la información provista, calcular la relación entre la deuda y los ingresos, y responder las tres preguntas después de la tabla.
- Dé a los participantes cinco minutos para completar la actividad en pequeños grupos.
- Pasados los cinco minutos, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas.
- Comparta la respuesta correcta de **54.5 por ciento** (\$2,045 dividido por \$3,750) usando estas respuestas de referencia.

Pruébelo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos
Consulte la pág. 16 de su Guía del participante

Pruébelo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos
Complete la tabla a continuación con esta información. Luego calcule la relación entre la deuda y los ingresos, y responda las preguntas.

Pagos mensuales de deuda	
• Pago anticipado de vivienda mensual	\$1,450.00
• Pago mensual con tarjeta de crédito	\$95.00
• Pago mensual del auto	\$280.00
• Pago mensual del préstamo personal	\$220.00
Ingreso bruto mensual	\$3,750.00

Activo	Cantidad
Pagos mensuales de deuda	
Pago anticipado de vivienda mensual	
Cuotas o cargos de la asociación de propietarios o dueños de propiedad o cargos de mantenimiento de áreas comunes	
Alquiler de terrenos (para casas prefabricadas)	

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **19**

Pruébalo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos: Respuestas de referencia

Artículo	Cantidad
Pagos mensuales de deuda	
Pago anticipado de vivienda mensual	\$1,450
Cuotas o cargos de la asociación de propietarios o dueños de propiedad o cargos de mantenimiento de áreas comunes	
Alquiler de terrenos (para casas prefabricadas)	
Pagos mensuales con tarjeta de crédito	\$95
Pagos mensuales de préstamos estudiantiles	
Pagos mensuales de préstamos de auto	\$280
Pagos mensuales de préstamos personales	\$220
Otro:	
Otro:	
Otro:	
Otro:	
Pagos totales del mes	\$2,045
Ingreso bruto mensual	\$3,750
RELACIÓN ENTRE LA DEUDA Y LOS INGRESOS (Pagos mensuales totales de la deuda divididos por el ingreso bruto mensual)	$\$2,045/\$3,750 = 0.5453$ o 54.5%

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 20



PREGUNTAR

¿Qué les dice la relación entre la deuda y los ingresos en este ejemplo?

• Respuestas posibles:

- » Más de la mitad de los ingresos cubre la deuda.
- » Es posible que el individuo desee ver costos de vivienda más bajos o formas de reducir o eliminar otras deudas.
- » Muchos prestamistas no prestarían dinero a alguien con una relación entre la deuda y los ingresos tan alta.

Pruébalo: Cálculo de una relación entre la deuda y los ingresos: Respuestas de referencia	
Artículo	Cantidad
Pagos totales del mes	\$2,045
Ingreso bruto mensual	\$3,750
Relación entre la deuda y los ingresos (pagos mensuales totales de la deuda divididos por el ingreso bruto mensual)	$\$2,045/\$3,750 = 0.5453$ o 54.5%
MONEY SMART para ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018	
20	

**PREGUNTAR**

▪ **¿Puede esta persona pagar la vivienda?**

- Respuesta: Probablemente no. La relación entre la deuda y los ingresos es probablemente demasiado alta según las preferencias de la mayoría de los prestamistas.

**PREGUNTAR**

▪ **¿Cómo podría esta persona reducir la relación entre la deuda y los ingresos?**

**HACER**

- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - Reducir otras deudas
 - Seleccionar una vivienda menos costosa
 - Hacer un depósito mayor y pedir prestado menos dinero, lo que reduciría el pago mensual de la hipoteca
 - » Pídale ayuda a un familiar con el depósito
 - » Vea si hay programas federales, estatales o comunitarios para ayudar a las personas con los depósitos o costos de cierre
 - Aumente los ingresos, solicite quizás un aumento o acepte otro trabajo

**PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)**

Aplíquelo: Mi relación entre la deuda y los ingresos

Consulte la página 18 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 21**DECIR**

- Diríjase a *Aplíquelo: Mi relación entre la deuda y los ingresos* en la página 18 de su Guía del participante.
- Puede usar esta tabla después de la capacitación de hoy para calcular su relación entre la deuda y los ingresos.
- Es la misma tabla que acabamos de usar en la actividad anterior.
- Puede usar sus declaraciones de pago u otros registros de sus ingresos para obtener su ingreso bruto mensual.
- Puede usar sus facturas mensuales, estados de cuenta de préstamos, estados de cuenta de tarjetas de crédito u otros registros para obtener sus pagos mensuales de deudas.

Aplíquelo: Mi relación entre la deuda y los ingresos
Consulte la pág. 18 de su Guía del participante

Aplíquelo: Mi relación entre la deuda y los ingresos
Puede usar esta tabla para calcular su relación entre la deuda y los ingresos. Conocer esta información antes de visitar a un prestamista puede ser empoderador. También puede trabajar para reducir su deuda o para superar los límites generalmente preferidos por los prestamistas. Use sus declaraciones de pago u otros registros de sus ingresos para obtener su ingreso bruto mensual. Use sus facturas mensuales, estados de cuenta de préstamos, estados de cuenta de tarjetas de crédito u otros registros para obtener sus pagos mensuales de deudas.

Artículo	Cantidad
Pagos mensuales de deuda	
Mi pago anticipado de vivienda mensual	
Mis cuotas o cargos anticipados de la asociación de propietarios o dueño de propiedad o cargos de mantenimiento de áreas comunes mensuales	
Mi renta anticipada de la tierra (solo para casos prefabricados)	
Mis pagos mensuales con tarjeta de crédito	
Mis pagos mensuales de préstamos estudiantiles	
Mis pagos mensuales de préstamos para auto	
Mis pagos mensuales de préstamos personales	

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **21**

- Calcular su relación entre la deuda y los ingresos puede ser útil a medida que calcula qué puede ser asequible para usted. Pero tenga en cuenta:
 - Los diferentes prestamistas y programas de préstamos varían en la forma en que usan la relación entre la deuda y los ingresos, y otra información para determinar si le ofrecen un préstamo y en qué términos. Y los prestamistas pueden tratar los pagos de préstamos estudiantiles y otras deudas de manera diferente cuando calculan una relación entre la deuda y los ingresos.
 - Además, recuerde que solo usted puede decidir qué es asequible para usted.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

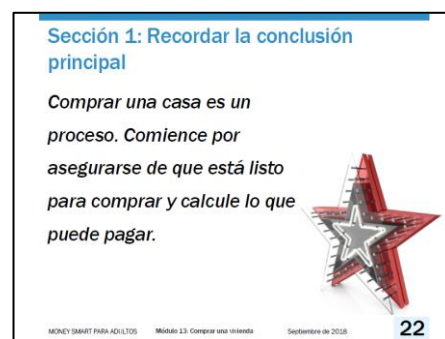
Consulte la página 18 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 22



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Comprar una casa es un proceso. Comience por asegurarse de que está listo para comprar y calcule lo que puede pagar.**





Sección 2: Financiación de la compra de vivienda

Duración estimada para la capacitación: 1 hora y 5 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Identificar tipos de préstamos
- Definir los términos y conceptos del préstamo
- Describir cómo funcionan las hipotecas
- Compare ofertas de hipoteca



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 19 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 23



DECIR

- Discutiremos los conceptos básicos de cómo funcionan los préstamos de vivienda o hipotecas.



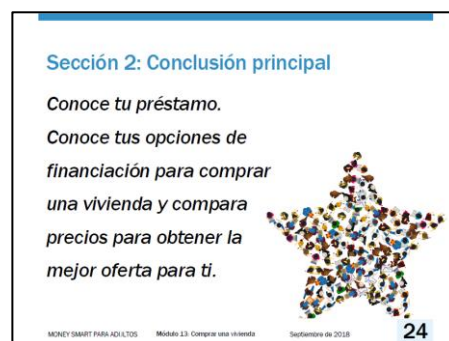
MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 24



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente:

Conoce tu préstamo. Conoce tus opciones de financiación para comprar una vivienda y compara precios para obtener la mejor oferta para ti.



PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

Tipos de préstamos

Consulte la página 19 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 25



DECIR

- Para la mayoría de las personas, comprar una vivienda requiere un préstamo. Los préstamos de vivienda, también llamados hipotecas, son a menudo las mayores cantidades de dinero que la gente pide prestada.
- Dependiendo del tipo de vivienda que esté comprando, puede haber diferentes tipos de préstamos disponibles para usted:
 - Las viviendas prefabricadas (casas móviles) en terrenos alquilados y/o no sobre una base permanente generalmente se financiarán a través de una **propiedad personal o préstamo de chattel** (chattel significa propiedad movable).

Tipos de préstamos	
Tipo de vivienda	Tipo de préstamo
Viviendas prefabricadas (casas móviles) en terrenos alquilados y/o en cimientos no permanentes	Préstamo personal o chattel
Unidad en una cooperativa	Préstamo cooperativo o préstamo de acciones cooperativas
Casa, condominio o vivienda urbana	Hipoteca

- Los préstamos para comprar una unidad en una cooperativa pueden llamarse **préstamo cooperativo** o **préstamo de acciones cooperativas**.
 - Una vivienda, condominio o vivienda urbana se financiará con una **hipoteca**.
- Esta sección se enfoca en hipotecas.



PRESENTAR INFORMACIÓN (15 MINUTOS)

Aprenda acerca de las hipotecas

Consulte la página 20 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 26



DECIR

- Una hipoteca **es un préstamo para comprar su vivienda, condominio o vivienda urbana**
- La cantidad de dinero que pide prestada se llama **capital**.
- Algunos de los muchos costos asociados con la obtención de una hipoteca incluyen:
 - **Interés.** El interés es el dinero que cobra un prestamista por permitirle usar su dinero. El interés es el costo de usar dinero, expresado como un porcentaje.
 - **Puntos.** Los puntos son una compensación entre los costos iniciales y el pago mensual de una hipoteca. Al pagar puntos, paga más dinero por adelantado, pero recibe una tasa de interés más baja y probablemente pagará menos dinero con el paso del tiempo. Los puntos pueden ser una buena opción para las personas que saben que mantendrán el préstamo durante mucho tiempo.
 - » Un punto cuesta el 1 por ciento del monto de su hipoteca (o \$1,000 por cada \$100,000).
 - » Por ejemplo, si solicita una hipoteca de \$200,000, la oferta de préstamo puede requerir que pague dos puntos (\$4,000) para recibir una tasa de interés más baja de la que pagaría sin pagar puntos.
 $\$200,000 \times 2\% = \$4,000$.
 - » El efecto de pagar un punto sobre la tasa de interés variará. Pagar un punto no siempre significa que su tasa de interés se reducirá en un punto porcentual.
 - **Cargos.** Estos pueden incluir cargos del prestamista por procesar su solicitud. Pueden tener diferentes nombres, como cargos de solicitud, cargos de procesamiento y cargos de suscripción.
 - **Otros cargos**, como un cargo por **Avalúo** para determinar el valor de la propiedad.

Aprenda acerca de las hipotecas	
Hipoteca:	Un préstamo para comprar una vivienda
Capital:	El monto de dinero que pide prestado
Costos:	Intereses, puntos, tarifas, otros cargos
Tasa de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés)	Costo total del préstamo anualmente
MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018	
26	

- Los prestamistas le informarán la **Tasa de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés)** para una hipoteca que esté considerando.
 - El APR representa el costo total del préstamo anualmente. El APR incluye no solo la tasa de interés, sino también los puntos, algunos de los cargos que se le cobran y otros cargos que debe pagar para obtener el préstamo.
 - Por esa razón, su APR generalmente es más alta que su tasa de interés.
 - Las APR pueden ayudarlo a comparar préstamos.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 27



DECIR

- El **depósito** es la parte del precio de compra de la vivienda que pagará en efectivo
- Por ejemplo, si quisiera comprar una casa por \$160,000 y pagara \$8,000 por un depósito, pediría prestado \$152,000 (\$160,000 menos \$8,000).
- Eso sería un depósito del 5 por ciento ($\$8,000 \div \$160,000 = .05$ que es 5%).
- Cuanto mayor sea su depósito, menos dinero tendrá que pedir prestado.
- Si deposita \$20,000 en esa casa de \$160,000, solo necesitaría pedir prestados \$140,000.
- Eso sería un depósito del 12.5 por ciento ($\$20,000 \div \$160,000 = .125$ que es 12.5 por ciento).

Depósito

- Parte del precio de la vivienda que paga en efectivo
- Ejemplo:
 - Vivienda de \$160,000 con un depósito de \$8,000
 - Pedir prestado \$152,000 (\$160,000 menos \$8,000)
 - Eso es un depósito del cinco por ciento
 $\$8,000 \div \$160,000 = .05$ o 5%
- Depósito más alto → Menos dinero para pedir prestado

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **27**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 28



DECIR

- Cuando su depósito es inferior al 20 por ciento del precio de compra, los prestamistas pueden exigirle que compre **seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés)**.
- El PMI reduce el riesgo para el prestamista de otorgarle un préstamo a usted.
 - El seguro hipotecario privado es diferente del seguro de propietarios de viviendas. El seguro de propietarios de vivienda paga las pérdidas y daños a su propiedad si ocurre algo inesperado, como un incendio o un robo.
- El PMI aumenta sus pagos mensuales.

Seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés)

- El prestamista puede exigirle cuando su depósito sea inferior al 20 por ciento del precio de compra de la vivienda
- Reduce el riesgo para el prestamista
- Aumenta sus pagos mensuales

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **28**

- Cuanto menor sea su depósito en relación con el precio de compra de la casa, más probabilidades tendrá de pagar PMI.
- Los términos de su préstamo especificarán cuánto tiempo debe pagar el PMI. Algunos préstamos requieren que pague PMI hasta que se pague un cierto porcentaje de su préstamo. Otros préstamos pueden especificar un período de tiempo o requerirlo durante la vigencia del préstamo.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 29



DECIR

- Además del APR que ya mencionamos, existen otras consideraciones al comparar ofertas de hipotecas, tales como:
 - **Monto del préstamo.** Esta es la cantidad de dinero que el prestamista le prestará.
 - **Tipo de tasa de interés.** Hay tasas de interés fijas y tasas de interés ajustables. Una tasa fija no cambia a lo largo de la vida del préstamo. Una tasa ajustable probablemente cambiará.
 - **Plazo del préstamo.** Esta es la duración del préstamo. Probablemente haya oído hablar de préstamos a 30 años y préstamos a 15 años, pero también hay préstamos con otros plazos.
 - **Costos iniciales que debe pagar al cierre.** El cierre es el último paso cuando compra una casa. El cierre es cuando la titularidad de la propiedad se transfiere del vendedor a usted.
- Diferentes prestamistas tienen diferentes criterios de préstamo, como puntajes de crédito mínimos aceptables.
- No importa el prestamista, cuanto menor sea su puntaje de crédito, incluso dentro del rango aceptable, mayor es la probabilidad de que usted pagará por una hipoteca.

Otras características hipotecarias

- Monto del préstamo
- Tipo de tasa de interés
- Plazo del préstamo
- Costos iniciales que debe pagar al cierre

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: comprar una vivienda Septiembre de 2018 **29**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 30



DECIR

- Discutimos las partes de un pago hipotecario anteriormente: capital, intereses, impuestos y seguro, o **PITI**, por sus siglas en inglés. Hablemos ahora sobre impuestos y seguros.
- Hay dos formas comunes de pagar los impuestos inmobiliarios o sobre la propiedad y las primas de seguro de

Dos formas comunes de pagar impuestos y seguro

- Páguelos como parte de su pago mensual de hipoteca
 - Cuenta de depósito en garantía
 - Puede ser requerido por el prestamista
- Páguelos usted mismo directamente
 - No tan común

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: comprar una vivienda Septiembre de 2018 **30**

- Como parte de su pago mensual de hipoteca
- O pagándolas usted mismo
- Si paga impuestos y seguro como parte de su pago hipotecario, su prestamista o recaudador hipotecario los agregará a su pago mensual y depositará estas cuotas mensuales en una cuenta de depósito en garantía.
- Luego, usan los fondos en esa cuenta de depósito en garantía para pagar sus facturas de impuestos y seguros cuando vencen, generalmente una o dos veces al año.
 - Los impuestos a la propiedad y las primas de seguro del propietario pueden cambiar de año en año. Su pago de depósito en garantía, y con él, su pago mensual total, también cambiará. Si las primas están subiendo, a veces su prestamista le dará la opción de pagar el aumento en una suma global o repartirlo entre sus pagos mensuales.
- A veces, su prestamista puede darle la opción de pagar sus impuestos y seguro usted mismo, o tener una cuenta de depósito en garantía.
- Sin embargo, con mayor frecuencia, los prestamistas requerirán que pague los impuestos de su propiedad y las primas de seguro de propietario utilizando una cuenta de depósito en garantía.
 - Incluso si no está obligado a usar una cuenta de depósito en garantía, puede que le resulte más fácil tener una para no tener que preocuparse por hacer los pagos cuando vencen.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 31



DECIR

- Existen dos tipos principales de préstamos hipotecarios en función de cómo se calculan los intereses:
 - Hipotecas de tasa fija
 - Hipotecas de tasa ajustable, comúnmente llamadas ARM



PREGUNTAR

- ¿Alguien puede explicar la diferencia entre una hipoteca de tasa fija y una hipoteca de tasa ajustable?

Tipos principales de préstamos hipotecarios

- Hipotecas de tasa fija
- Hipotecas de tasa ajustable (ARM, por sus siglas en inglés)

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2020

31

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 32**DECIR**

- Una **hipoteca de tasa fija** es aquella en la que la tasa de interés no cambia.
 - Usted paga la misma cantidad cada mes en capital e intereses durante la vida del préstamo. Incluso si las tasas de interés aumentan, su pago no cambia

Hipoteca de tasa fija

- La tasa de interés no cambia
- Pague la misma cantidad cada mes
 - A menos que los impuestos o el seguro de la cuenta de depósito en garantía cambien
- Puede ser una buena opción si:
 - Las tasas de interés son bajas
 - Planea mantener la hipoteca por mucho tiempo

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **32**

porque su tasa de interés se mantiene igual. Es decir, es "fija".

- Sin embargo, no se olvide: incluso con una hipoteca de tasa fija, es probable que su pago mensual aumente si tiene una cuenta de depósito en garantía para pagar impuestos y primas de seguro, y cualquiera de estos o ambos aumentan.
- El plazo de una hipoteca de tasa fija suele ser de 15 a 30 años, aunque puede haber otros plazos disponibles.
- Este tipo de hipoteca puede ser una buena opción si las tasas de interés son bajas, o si planea mantener la hipoteca por mucho tiempo.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 33**DECIR**

- Con una **hipoteca de tasa ajustable**, la tasa de interés se ajusta según un cronograma o según un índice.
 - Las hipotecas de tasa ajustable pueden comenzar con una tasa de interés más baja que las hipotecas de tasa fija, pero su tasa de interés y, por lo tanto, sus pagos mensuales probablemente cambiarán. Podrían subir, a veces por mucho.
 - La tasa se ajusta en fechas predeterminadas (por ejemplo, cada año, o cada tres años, o cinco años, o siete años) o porque está vinculada a un índice. Un índice es una tasa de interés estándar común.
 - Esto a menudo se expresa en números, como un ARM 3/1 donde el 3 representa el número de años que la tasa de interés se mantendrá igual y el 1 significa que la tasa de interés podría cambiar cada año después de los primeros tres años. Un ARM 3/2 significa que la tasa de interés se mantiene igual durante tres años y luego puede cambiar cada dos años.
 - Pregúntele al prestamista qué índice usan y cómo ha fluctuado.
 - Una hipoteca de tasa ajustable puede ser una buena opción si planea mantener la hipoteca por un corto período de tiempo o si puede pagar más intereses si las tasas aumentan y no puede refinanciar con un préstamo de tasa más baja.

Hipoteca de tasa ajustable

- La tasa de interés puede comenzar por debajo de la tasa fija
- Se ajusta en fechas predeterminadas o vinculadas a un índice
- Puede ser una buena opción si:
 - Planea mantener la hipoteca por corto tiempo
 - Puede permitirse pagar más intereses si las tasas aumentan y no puede refinanciar con una tasa más baja

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **33**

- También puede ser una buena opción si puede pagar más si aumenta la tasa de interés y no puede refinanciar con un préstamo con una tasa más baja.
- Lo opuesto también es cierto. Un ARM puede no ser una buena opción para usted si no puede pagar más.
- Si está considerando una hipoteca de tasa ajustable, asegúrese de revisar cuidadosamente el *Manual del consumidor sobre hipotecas de tasa ajustable* que el prestamista le proporciona o que puede revisar en [www. consumerfinance.gov](http://www.consumerfinance.gov).

Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, solicite a los participantes que compartan sus experiencias con las hipotecas de tasa fija o ajustable.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 34



DECIR

- Las tasas de interés hipotecarias pueden cambiar diariamente, a veces por hora.
- Un **bloqueo de tasa o un bloqueo** en un préstamo hipotecario significa que la tasa de interés que se le ofrece no cambiará durante el tiempo que lleva cerrar la compra de la vivienda, siempre que cierre dentro del plazo especificado (el período de bloqueo de tasa) y no hay cambios en su solicitud de hipoteca.
- Los períodos de bloqueo de la tarifa generalmente están disponibles por 30, 45 o 60 días, y algunas veces por más tiempo.
- Si su tarifa no está bloqueada, puede cambiar en cualquier momento antes del cierre.

Fijación de la tasa

- Las tasas de interés hipotecarias pueden cambiar diariamente y a veces por hora
- La fijación de la tasa significa que la tasa de interés no cambiará durante el período de fijación de la tasa
- Los períodos de fijación de la tasa pueden ser de 30, 45 o 60 días, y a veces más largos



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 34

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 35



DECIR

- Un **pago de amortización** también conocido como un **pago global** es uno superior a lo habitual y es un pago por única vez al finalizar el plazo del préstamo.
- Algunas personas pueden preferir una hipoteca con un pago de amortización porque sus pagos mensuales antes del pago de amortización alto son más bajos. Pueden esperar vender su casa o refinanciar su hipoteca antes de que venza el alto pago de amortización. Sin embargo, pueden o no ser capaces de hacer eso. Una hipoteca con un pago de amortización puede ser riesgosa.

Pago global

- Pago único más grande de lo habitual al final del plazo del préstamo



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 35



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

Diferentes tipos de hipotecas

Consulte la página 21 de la Guía del participante.



DECIR

- Las hipotecas también se pueden clasificar como convencionales o garantizadas por el gobierno, lo que a veces se denomina asegurado por el gobierno.



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 36

DECIR

- Las hipotecas convencionales no tienen requisitos especiales para los prestatarios, como haber servido en el ejército o estar viviendo en una comunidad rural. Están disponibles para cualquier persona, pero pueden ser más difíciles de calificar para algunas personas que otros tipos de hipotecas.
 - Generalmente necesitas:
 - » Un historial crediticio que los prestamistas consideran bueno
 - » Ingresos regulares
 - » Una relación entre la deuda y los ingresos dentro de los límites aceptables del prestamista (la regla general tradicional era del 36%, pero hay excepciones y algunos prestamistas aprobarán préstamos para personas con índices más altos)
 - » Un depósito, que puede variar del 3% al 20% o más, según el prestamista y el programa de préstamos

Hipoteca convencional

- Generalmente necesitas:
 - Un historial crediticio que los prestamistas consideran bueno
 - Ingresos regulares
 - Relación entre la deuda y los ingresos dentro de límites aceptables
 - Depósito

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

36



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 37

DECIR

- Es posible que escuche el término "**jumbo**" aplicado a las hipotecas. Un **préstamo jumbo** es una hipoteca que está por encima de una cierta cantidad y tiende a ser para la compra de viviendas relativamente caras o en áreas de alto costo como San Francisco, Boston o la ciudad de Nueva York.
- También puede escuchar el término "**segunda hipoteca**". A veces, las personas solicitan más de un préstamo para proporcionar la financiación que necesitan para comprar una casa o para realizar las reparaciones necesarias. Si hay más de un préstamo en una casa, los préstamos se ponen en orden de reembolso.

Préstamo Jumbo y Segundas Hipotecas

- "Préstamo Jumbo"
 - Hipoteca por encima de cierta cantidad de dinero
 - Para viviendas relativamente caras o en un área de alto costo
- "Segunda hipoteca"
 - Para proporcionar financiación adicional más allá de la primera hipoteca

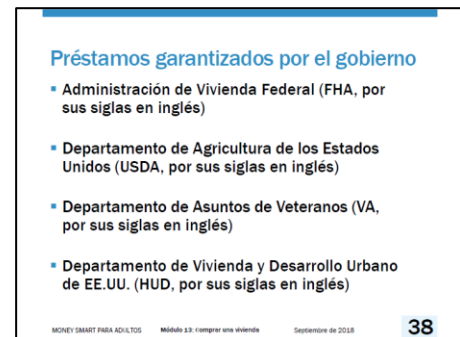
MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

37

- Por ejemplo, si ya no puede pagar su hipoteca y su casa se vende para pagar las deudas, su primera hipoteca se paga primero y la segunda hipoteca se paga en segundo lugar.
- Los prestamistas generalmente consideran que las segundas hipotecas son más arriesgadas y, por esa razón, los términos para las segundas hipotecas pueden no ser tan favorables como los términos para las primeras hipotecas.

**MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 38****DECIR**

- **Los préstamos garantizados por el gobierno** incluyen préstamos FHA, préstamos USDA, préstamos VA y préstamos HUD.
- La Administración Federal de Vivienda de los Estados Unidos (FHA) ayuda a las personas a convertirse en propietarios.
 - Con un préstamo de la FHA, el prestamista puede ofrecerle mejores condiciones que con un préstamo convencional, incluyendo:
 - » Un depósito tan bajo como el 3.5% del precio de compra de la vivienda.
 - » Los costos de cierre incluidos en el monto del préstamo: se financian y no se deben pagar como una suma global en el cierre.
 - » Menores costos de cierre.
 - Los préstamos de la FHA pueden ser más fáciles de calificar, pero hay un límite máximo de préstamo, que varía según la región.
 - Debe pagar una prima de seguro hipotecario (MIP) con un préstamo de la FHA. Es similar al seguro hipotecario privado (PMI). Con una MIP, usted paga parte de este costo por adelantado al cierre, y todos los meses como parte de su pago hipotecario. Cuando un prestatario incumple, la FHA usa este seguro para cubrir la pérdida del prestamista. Los prestatarios deben pagar una MIP durante toda la vida del préstamo.
 - Encuentre un prestamista de la FHA en línea. Busque por “Lista de prestamistas de la FHA” para encontrar la lista disponible en **hud.gov**.
- El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) también tiene un programa de garantía de préstamos hipotecarios similar al programa de la FHA.
 - Estos préstamos se denominan préstamos del USDA o préstamos para el desarrollo rural. La gran diferencia entre los préstamos del USDA y los préstamos de la FHA es que los préstamos del USDA solo cubren propiedades que se encuentran en áreas rurales designadas.



- No se requiere un depósito con un préstamo del USDA. Sin embargo, cobran un cargo inicial del 3.5% y un cargo anual del 0.05% durante la vida del préstamo.
- Visite **usda.gov** y busque "subvenciones y préstamos" para encontrar más información sobre préstamos del USDA y otras ofertas.
- El Departamento de Asuntos de Veteranos de EE.UU. tiene un programa de garantía de préstamos hipotecarios. Estos préstamos se llaman préstamos VA. Este tipo de préstamo solo está disponible para:
 - Miembros en servicio activo de las fuerzas armadas
 - Veteranos (dependiendo de su tipo de baja)
 - Reservistas y miembros de la Guardia Nacional
 - Cónyuges sobrevivientes elegibles de miembros del ejército o veteranos
- Los préstamos VA no requieren depósitos, aunque usted puede elegir hacer uno. Tampoco tienen requisitos de seguro hipotecario. Existe un cargo de financiación inicial. El monto del cargo varía según:
 - » Tipo de servicio militar
 - » Monto del depósito, si corresponde
 - » Estado de Discapacidad
 - » Ya sea que esté comprando una vivienda o refinanciando otra hipoteca.
 - » Ya sea que se trate de su primer préstamo VA o que haya tenido uno anteriormente.
- Visite **VA.gov** y busque por "préstamos hipotecarios" para obtener más información.
- El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de los EE.UU., Sección 184 Programa de Garantía de Préstamos para Viviendas Indígenas es un producto de hipoteca para viviendas diseñado específicamente para familias de indios americanos y nativos de Alaska, pueblos de Alaska, tribus o entidades de vivienda designadas por tribus.
 - Con la financiación de la Sección 184, los prestatarios pueden ingresar a una casa con un depósito bajo y un proceso flexible de evaluación de la solicitud de un préstamo hipotecario. Los préstamos de la Sección 184 se pueden usar, tanto dentro como fuera de las tierras nativas, para nuevas construcciones, rehabilitación, compra de una vivienda existente o refinanciación.
 - Visite **hud.gov** y navegue a la página para Comprar una vivienda.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 39**DECIR**

- Otras formas de asistencia pueden estar disponibles en las agencias gubernamentales estatales y locales. La sección de Información del Estado de **hud.gov** es un lugar para comenzar a explorar lo que está disponible para usted.

Otra asistencia

- Asistencia para el depósito
- Asistencia de costos de cierre
- Programas para compradores de vivienda por primera vez
- Ayuda para personas en profesiones específicas
- Programas de préstamos y otros programas de su agencia estatal de financiación de viviendas

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: comprar una vivienda Septiembre de 2018
39

- Los programas de asistencia para la compra de viviendas pueden incluir:
 - Programas de asistencia para el depósito o los costos de cierre que se pueden usar con un préstamo de la FHA, VA o USDA.
 - Programas para compradores de vivienda por primera vez que ofrecen asistencia para el depósito, préstamos u otras formas de asistencia a las personas que compran una vivienda por primera vez.
 - Programas para ayudar a las personas en profesiones específicas a obtener vivienda en las comunidades donde trabajan.
 - » Por ejemplo, el *Good Neighborhood Next Door Program* del HUD ofrece viviendas a precios reducidos para agentes de la ley, maestros de prekínder a doceavo grado, bomberos y técnicos de emergencias médicas.
 - Programas de préstamos y otras formas de asistencia disponibles a través de su agencia estatal de financiación de viviendas. Encuentre su agencia estatal de financiación de vivienda en: **www.fdic.gov/consumers/community/mortgagelending/map.html**.

**HACER**

- Si el tiempo lo permite, solicite a los participantes que compartan sus experiencias con los tipos de préstamos y programas de asistencia que acabamos de analizar.

**PRESENTAR INFORMACIÓN (6 MINUTOS)*****Aplíquelo: Mis opciones de hipoteca***

Consulte la página 22 de la Guía del participante.



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Mis opciones de hipoteca* en la página 22, en su Guía del participante.
- Tómese cuatro minutos para comenzar a responder las preguntas en este *Aplíquelo*.

Aplíquelo: Mis opciones de hipoteca
Consulte la pág. 22 de su Guía del participante

Aplíquelo: Mis opciones de hipoteca
Responda las preguntas a continuación para ayudarlo a determinar qué opciones de hipoteca pueden funcionar para usted.

¿Qué tipo de vivienda planea comprar?

Marque la casilla que corresponde con su respuesta.

Pregunta	Sí	No lo sé
1. ¿Tiene dinero para el depósito?		
2. ¿Se desahucio por lo menos el 20 por ciento del precio de compra de la vivienda?		

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 4.3: comprar una vivienda Septiembre de 2018

40

- Si no puede completar una parte ahora porque no tiene toda la información con usted, simplemente marque No lo sé. Puede volver a esta actividad después de la capacitación de hoy.



HACER

- Si el tiempo lo permite, solicite a los participantes que compartan lo que aprendieron al completar esta breve planilla. Una copia de esta sección de *Aplíquelo* de la Guía del participante se encuentra en la página siguiente.

Aplíquelo: Mis opciones de hipoteca

Responda las preguntas a continuación para ayudarlo a determinar qué opciones de hipoteca podrían funcionar para usted.

¿Qué tipo de vivienda planea comprar?

Marque la casilla que corresponde con su respuesta.

Pregunta	Sí	No	No lo sé
1. ¿Tiene dinero para el depósito?			
2. ¿Su depósito será de al menos el 20 por ciento del precio de compra de la vivienda? Si planea pagar menos del 20 por ciento del precio de compra como depósito, es posible que deba obtener un seguro hipotecario. Eso dependerá del tipo de hipoteca para la que califique. Hay hipotecas que no requieren un depósito del 20%.			
3. ¿Tiene ingresos estables?			
4. ¿Tiene un buen historial de crédito?			

Si respondió "Sí" a todas las preguntas, es posible que desee explorar un préstamo convencional o, si es elegible, un préstamo VA del Departamento de Asuntos de Veteranos.

Si respondió "No" o "No lo sé" a alguna de estas preguntas, es posible que desee explorar algunos de los préstamos garantizados por el gobierno y las opciones de vivienda mencionadas anteriormente.

También explore los programas disponibles para usted que ofrecen asistencia para el depósito, asistencia para los costos de cierre y otras formas de asistencia.



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

Cómo funcionan las hipotecas

Consulte la página 23 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 41



DECIR

- Hay cuatro factores a considerar que afectan el monto de su pago mensual de la hipoteca:
 - **Monto del préstamo.** Cuanto menos pida prestado, menos tendrá que devolver.
 - **Tasa de interés.** Cuanto mayor sea la tasa de interés, mayores serán los costos del préstamo.
 - **Tipo de tasa de interés.** Tasa fija o ajustable.
 - **Plazo del préstamo.** 15 años, 30 años o un plazo diferente.

Cómo funcionan las hipotecas

- Monto del préstamo
- Tasa de interés
- Tipo de tasa de interés (fija o ajustable)
- Plazo del préstamo (15 años, 30 años, otro)
- Programa de amortización

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

41

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 42



DECIR

- Comparemos préstamos con diferentes plazos.
 - Con un préstamo a 15 años:
 - » Tendrá un pago mensual más alto que con un préstamo a 30 años.
 - » Pagará menos intereses durante la vigencia del préstamo.
 - » Terminará de amortizar su préstamo antes.
 - Con un préstamo a 30 años:
 - » Tendrá un pago mensual más bajo que con un préstamo a 15 años.
 - » Pagará más intereses durante la vigencia del préstamo.
 - » Tomará más tiempo amortizar su préstamo que con un préstamo a 15 años.
- Con un préstamo a 15 años y un préstamo a 30 años, o un préstamo de cualquier duración, puede pagar su préstamo antes de tiempo pagando más dinero del requerido cada mes. Eso le ahorra dinero porque pagará menos intereses y pagará su préstamo antes de lo programado.

Comparación de préstamos con diferentes plazos

PRÉSTAMO A 15 AÑOS

- Mayor pago mensual
- Pague menos intereses durante la vigencia del préstamo
- Termine de amortizar el préstamo antes

PRÉSTAMO A 30 AÑOS

- Pagos mensuales más bajos
- Pague más intereses durante la vigencia del préstamo
- Tómese más tiempo para pagar el préstamo

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

42

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 43**DECIR**

- La cantidad que paga cada mes es **amortizada**. Eso significa que el pago se calcula para garantizar que pague una parte del capital y los intereses cada mes.
- Eso también significa que su pago será el mismo cada mes, excepto cuando su tasa de interés cambie con una hipoteca de tasa ajustable.
- El programa de amortización que recibe del prestamista le mostrará cuánto de cada pago se destinará al pago del capital y cuánto se destinará a los intereses durante la vida proyectada de su hipoteca.

Amortización

- La cantidad que paga cada mes es "amortizada"
- Programa de amortización
 - Muestra cuánto dinero de cada pago se destina al capital y cuánto se destina a intereses

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **43**



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (20 MINUTOS): SITUACIÓN

Pruébalo: Leer un programa de amortización y cálculo del capital neto

Consulte la página 23 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Leer un programa de amortización y calcular el capital neto son temas que pueden ayudar a los participantes a comprender mejor cómo funcionan las hipotecas y cómo se relacionan con la creación de capital neto. Sin embargo, si su tiempo con los participantes es limitado, puede omitir esta actividad.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 44**HACER**

- Pídale a los participantes que se dirijan a *Pruébalo: Leer un programa de amortización y cálculo del capital neto* en la página 23 de su Guía del participante.
- Lea la situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.

Pruébalo: Leer un programa de amortización y calcular el capital neto
Consulte la pág. 23 de su Guía del participante

Pruébalo: Leer un programa de amortización y cálculo del capital neto
Lee la situación y luego responde las preguntas debajo de cada tabla de amortización.

Situación: Lucía usa un programa de amortización y calcula el capital neto.
Lucía está lista para comprar una vivienda. Ella tiene \$10,000 para el depósito. Ella piensa que tiene muy buen crédito y ha tenido un empleo regular durante los últimos 12 años.
No está segura de si calificará para una hipoteca. Sus amigos le dicen que tendrá que tener un crédito excelente y un depósito del 20% para obtener una hipoteca. Ella no está segura de que sea verdad. Lucía es estudiante de la Universidad de la Florida y tiene deudas de tarjetas de crédito y de préstamos estudiantiles.
Ella investiga en línea y se entera de los préstamos de la Administración Federal de Vivienda (FHA). También se enteró de varios otros programas de préstamos que podrían permitirle calificar para una hipoteca con un depósito de menos del 20 por ciento. Los préstamos de la FHA parecen una buena opción, por lo que decidió uno.
Lucía compra una vivienda que cuesta \$180,000. Ella usa sus \$10,000 para el

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **44**



SITUACIÓN: Lucía usa un programa de amortización y calcula el capital neto

Lucía está lista para comprar una vivienda. Ella tiene \$10,000 para el depósito. Ella piensa que tiene muy buen crédito y ha tenido un empleo regular durante los últimos 12 años.

No está segura de si calificará para una hipoteca. Sus amigos le dijeron que tenía que tener un crédito excelente y un depósito del 20% para obtener una hipoteca.

Ella no está segura de que sea verdad. Se declaró en bancarrota hace 11 años y tiene deudas de tarjetas de crédito y de préstamos estudiantiles.

Ella investiga un poco y se entera de los préstamos de la Administración Federal de Vivienda (FHA). También se enteró de varias otras opciones de préstamos que podrían permitirle calificar para una hipoteca con un depósito de menos del 20 por ciento. Un préstamo de la FHA parecía una buena opción, por lo que solicitó uno.

Lucía compra una vivienda que cuesta \$160,000. Ella usa sus \$10,000 para el depósito. Fue aprobada para una hipoteca de \$150,000. La tasa de interés se fija en 4.75%. La hipoteca tiene un plazo de 30 años. El banco le dio a Lucía un programa de amortización.



DECIR

- Trabajando con un compañero, tómese diez minutos para responder las preguntas debajo de cada una de las dos tablas de amortización en su Guía del participante.



HACER

- Después de diez minutos, haga cada pregunta y revise las respuestas con los participantes usando las respuestas de referencia.

Pruébalo: Leer un programa de amortización y cálculo del capital neto - Respuestas de referencia

Tabla de amortización 1

No.	Fecha de Pago	Saldo inicial	Pago programado	Capital	Interés	Saldo final
1	2/1/19	\$150,000.00	\$782.47	\$188.72	\$593.75	\$149,811.28
2	3/1/19	\$149,811.28	\$782.47	\$189.47	\$593.00	\$149,621.81
3	4/1/19	\$149,621.81	\$782.47	\$190.22	\$592.25	\$149,431.59
4	5/1/19	\$149,431.59	\$782.47	\$190.97	\$591.50	\$149,240.62
5	6/1/19	\$149,240.62	\$782.47	\$191.73	\$590.74	\$149,048.90
6	7/1/19	\$149,048.90	\$782.47	\$192.49	\$589.99	\$148,856.41

¿Cuánto pagará ella cada mes?

Respuesta: \$782.47

¿Cuánto de su pago va al capital en su primer pago?

Respuesta: \$188.72

¿Cuánto de su pago va a los intereses en su primer pago?

Respuesta: \$593.75

¿Cuánto de los \$150,000 que pidió prestados todavía debe después de su sexto pago?

Respuesta: \$148,856.41

Es cinco años después. Lucia todavía paga regularmente su hipoteca. Use la tabla de amortización 2 para responder las preguntas restantes.

Tabla de amortización 2

No.	Fecha de Pago	Saldo inicial	Pago programado	Capital	Interés	Saldo final
54	7/1/23	\$138,895.56	\$782.47	\$232.68	\$549.79	\$138,662.88
55	8/1/23	\$138,662.88	\$782.47	\$233.60	\$548.87	\$138,429.28
56	9/1/23	\$138,429.28	\$782.47	\$234.52	\$547.95	\$138,194.76
57	10/1/23	\$138,194.76	\$782.47	\$235.45	\$547.02	\$137,959.31
58	11/1/23	\$137,959.31	\$782.47	\$236.38	\$546.09	\$137,722.93
59	12/1/23	\$137,722.93	\$782.47	\$237.32	\$545.15	\$137,485.61
60	1/1/24	\$137,485.61	\$782.47	\$238.26	\$544.21	\$137,247.36

¿Cuánto de su pago va al capital en su pago número 60?

Respuesta: \$238.26

¿Cuánto de su pago va a intereses en el pago número 60?

Respuesta: \$544.21

¿Cuánto de los \$150,000 que pidió prestados todavía debe después de su pago número 60? ¿Le sorprende esto?

Respuesta: \$137,247.36

Después de cinco años, Lucia realiza un avalúo en su vivienda. Ahora vale \$171,500. ¿Cuánto capital neto tiene en su vivienda después de hacer el pago número 60?

Respuesta: $\$171,500.00 - \$137,247.36 = \$34,252.64$

Su capital neto es el valor en el mercado de su vivienda menos lo que aún debe en la hipoteca.



PRESENTAR INFORMACIÓN (3 MINUTOS)

Obtén una calificación o aprobación previa

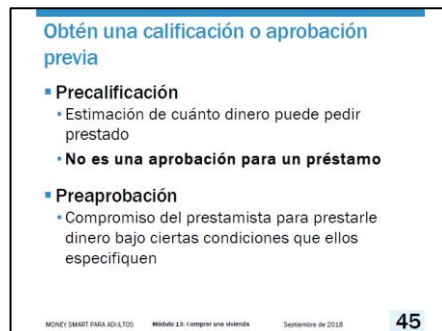
Consulte la página 26 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 45



DECIR

- **Precalificación** es una forma informal de obtener una estimación de cuánto dinero puede pedir prestado.
 - Puede ser precalificado al brindarle al prestamista información básica por teléfono, que incluye:
 - » Información de empleo
 - » Información de ingresos
 - » Información del depósito
 - » Deudas pendientes
 - » N.º de Seguro Social
 - No se requiere papeleo. No hay obligación. La cantidad precalificada no es exacta. Es solo un estimado.
 - **Más importante aún, la precalificación no es una aprobación para un préstamo.**
- **Preaprobación** es un compromiso del prestamista para prestarle dinero bajo ciertas condiciones que ellos especifiquen Ayuda a obtener la aprobación previa antes de buscar vivienda.
 - El proceso de aprobación previa le permite saber cuánto dinero puede pedir prestado y les dice a los vendedores que está preparado para comprar una vivienda.
 - Para obtener la aprobación previa, debe reunir registros financieros y completar una solicitud. Por lo general, necesitará documentos tales como:
 - » Recibos de pago de los últimos dos o tres meses.
 - » Formularios W-2 de los últimos dos años.
 - » Declaraciones de impuestos de los últimos dos años.
 - » Información sobre sus activos y deudas.
 - » Estados de cuenta bancarios recientes.
 - » Comprobante de cualquier ingreso adicional: no es necesario que divulgue la pensión conyugal o los pagos de pensión para el sustento de hijos a menos que desee que el prestamista los considere como ingresos disponibles para pagar el préstamo.



Nota para el instructor: Si los participantes están interesados en aprender más sobre lo que buscan los prestamistas cuando deciden prestar dinero, considere incluir porciones del *Módulo 7: Principios de los préstamos* en su capacitación.



PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

Compare ofertas de hipoteca

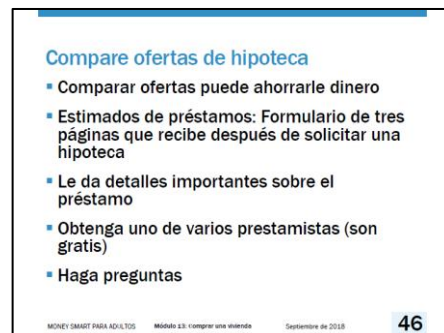
Consulte la página 26 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 46



DECIR

- Ahora que conoce los conceptos básicos sobre las hipotecas, puede darse una vuelta en busca de ofertas. Esto es importante, pero casi la mitad de todas las personas que obtienen hipotecas no lo hacen.
- Comprar una hipoteca puede ahorrarle dinero durante la vigencia del préstamo.
- Obtenga **Estimados de préstamos** de varios prestamistas diferentes.
 - Un estimado de préstamos es un formulario de tres páginas que recibe después de solicitar una hipoteca.
 - Eso le da detalles importantes sobre el préstamo que ha solicitado.



Nota para el instructor: Considere proporcionar copias de un Estimado de préstamo de muestra a los participantes durante la capacitación. Puede encontrar una muestra en **consumerfinance.gov**. Busque en "explicador de estimado de préstamo".

- Su agente inmobiliario puede sugerir al menos un prestamista, pero también puede obtener estimados escritos de al menos otros dos prestamistas. Pida recomendaciones a otros profesionales inmobiliarios, amigos, colegas o familiares.
 - Si tiene una relación con una institución financiera, no olvide considerar también pedir un estimado allí.
- Comuníquese con los prestamistas que está considerando y dígales que está listo para solicitar un Estimado de préstamo. No necesita proporcionar documentación escrita todavía. Por lo general, solo necesita proporcionar seis datos clave para comenzar su solicitud de préstamo:
 1. Su nombre
 2. Sus ingresos
 3. Su número de Seguro Social (para que el prestamista pueda verificar su crédito)

4. La dirección de la vivienda que planea comprar
 5. Un estimado del valor de la vivienda (generalmente, el precio de venta)
 6. El monto del préstamo que desea pedir prestado (el precio de la vivienda menos el monto de su pago inicial)
- No hay un cargo por el estimado del préstamo, pero un prestamista puede cobrar un cargo de informe de crédito.
 - Haga preguntas para asegurarse de que comprende la información que proporcionan.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (6 MINUTOS): EJERCICIO

Aplíquelo: Mi planilla para comparar estimados de préstamos

Consulte la página 26 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 47



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Mi planilla para comparar estimados de préstamos* en la página 26 de su Guía del participante.
- Con un compañero, dedique cuatro minutos a revisar esta sección de *Aplíquelo*. Encierre en un círculo todo lo que no entienda.



HACER

- Después de cuatro minutos, pídale a los participantes que compartan todo lo que hayan marcado.
- Explique esos elementos usando información tratada al principio de la capacitación.

Nota para el instructor: Si desea revisar este *Aplíquelo* con los participantes, use una copia de la Guía del participante. Este *Aplíquelo* no se incluye en esta Guía del instructor.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 28 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 48



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Conoce tu préstamo. Conoce tus opciones de financiación para comprar una vivienda y compara precios para obtener la mejor oferta para ti.**

Sección 2: Recordar la conclusión principal

Conoce tu préstamo. Conoce tus opciones de financiación para comprar una vivienda y compara precios para obtener la mejor oferta para ti.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 2: comprar una vivienda Septiembre de 2018**48**



Sección 3: Obtener ayuda y comprar su vivienda

Duración estimada para la capacitación: 25 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Identificar los tipos de profesionales que pueden ayudar a encontrar y comprar una vivienda, y sus roles
- Explicar el proceso de hacer una oferta en una casa y cerrar la compra
- Enumerar las formas de obtener ayuda cuando tenga dificultades para realizar los pagos de la hipoteca



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 29 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 49



DECIR

- Analizaremos cómo reunir un equipo de profesionales para ayudarlo a comprar una vivienda, los pasos principales para comprar una vivienda y dónde obtener ayuda si encuentra que tiene dificultades para hacer los pagos de su hipoteca.

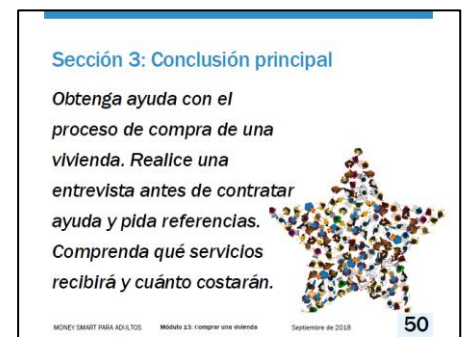


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 50



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente:
Obtenga ayuda con el proceso de compra de una vivienda. Realice una entrevista antes de contratar ayuda y pida referencias. Comprenda qué servicios recibirá y cuánto costarán.



DIRIGIR UN DEBATE (4 MINUTOS)

Reunir a su equipo y buscar una vivienda

Consulte la página 29 de la Guía del participante.



DECIR

- Hay muchos profesionales que pueden ayudarlo y guiarlo en el proceso de compra de una vivienda.
- Uno de estos profesionales, **un agente inmobiliario**, puede ayudarlo a encontrar una vivienda que satisfaga sus necesidades y deseos.
- ¿Quién más podría desempeñar un papel para ayudarlo a comprar una vivienda?



HACER

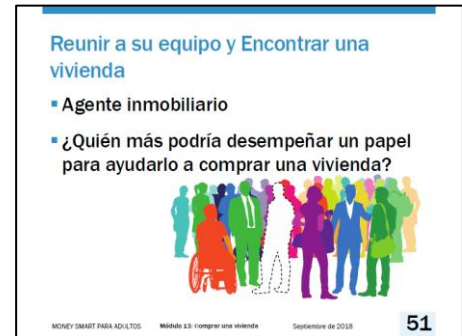
- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 51



HACER

- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - **Valuador.** Proporciona un estimado del valor de la vivienda. Puede obtener más información sobre los valuadores y lo que hacen al buscar en "comprender los avalúos residenciales" en www.usa.gov.
 - **Prestamista.** Lo califica para un préstamo y le presta el dinero para ayudarlo a comprar la casa.
 - **Consejero de vivienda.** Le brinda educación y asesoramiento sobre el proceso de compra de una vivienda. Los asesores de vivienda aprobados por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD) brindan asesoramiento sobre la compra de una vivienda. Brindan asistencia en cualquier etapa del proceso de compra de una vivienda, y contactarlos temprano puede ayudarlo a conectarse con la asistencia para el depósito y otros recursos. Por esa razón, puede ser útil consultar con un asesor de vivienda antes de trabajar con un prestamista. Visite www.hud.gov/findacounselor llame o 1-800-569-4287.
 - **Inspector de vivienda.** Identifica problemas clave con la vivienda antes de comprarla. Para obtener más información sobre las inspecciones de viviendas, vaya a www.usa.gov y realice una búsqueda con "inspección de vivienda". Incluya el nombre de su estado en la búsqueda de información específica del estado.
 - **Abogado.** Algunos estados requieren que un abogado escriba el contrato inmobiliario, busque el título y realice cierres en lugar de agentes inmobiliario y compañías de seguros de títulos.
 - **Agente de seguros de título.** Investiga el título de la propiedad para asegurarse de que el vendedor tenga derecho a venderla.
 - **Agente de seguros.** Determina si la propiedad puede estar cubierta por un seguro y recomienda cuánto seguro necesita y cuánto costará.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Mi equipo de compra de vivienda

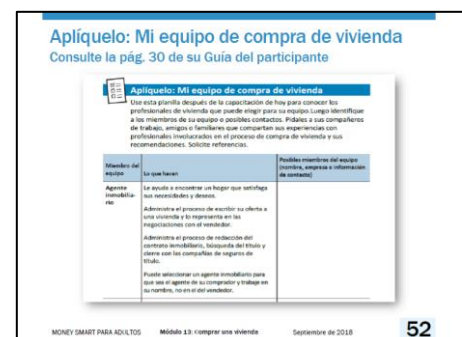
Consulte la página 30 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 52



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Mi equipo de compra de vivienda* en la página 30 de su Guía del participante.
- Puede completar esta planilla después de la capacitación de hoy para conocer los profesionales de vivienda que puede elegir



- para su equipo. Luego identifique a los miembros de su equipo o posibles contactos.
- Pídeles a sus compañeros de trabajo, amigos o familiares que compartan sus experiencias con profesionales involucrados en el proceso de compra de vivienda y sus recomendaciones.

Nota para el instructor: Si desea revisar este *Aplíquelo* con los participantes, use una copia de la Guía del participante. Este *Aplíquelo* no se incluye en esta Guía del instructor.



PRESENTAR INFORMACIÓN (10 MINUTOS)

Hacer una oferta

Consulte la página 31 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 53



DECIR

- Hacer una oferta en una casa puede ser tanto complicado como emocionante.
- Una vez que encuentre una vivienda que quiera comprar, hará una oferta. Esto es cuando le dice al vendedor: "Quiero comprar su vivienda. Y esto es lo que voy a pagar".
- Su agente inmobiliario o abogado escribirá su oferta.

Hacer una oferta

- Puede ser complicado; ¡definitivamente emocionante!
- Su oferta dice: *"Quiero comprar su casa. Y esto es lo que voy a pagar".*
- Su agente inmobiliario o abogado escribirá su oferta.



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

53

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 54



DECIR

- ¿Qué hay en una oferta? Su oferta al vendedor generalmente incluirá los siguientes artículos:
 - Dirección y descripción de la propiedad
 - El precio de venta
 - Cuánto dinero ofrece pagar
 - Su fecha objetivo para el cierre
 - Cantidad de dinero que ofrece pagar: esto muestra que está haciendo una oferta de buena fe
 - Cómo se manejarán los impuestos y los servicios públicos

¿Qué hay en una oferta?

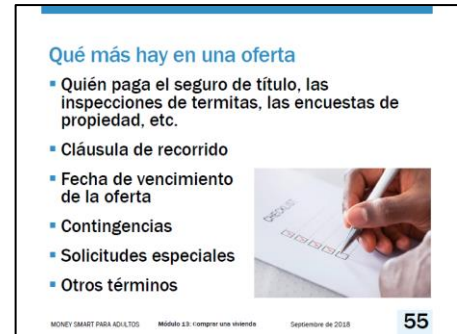
- Dirección y descripción de la propiedad
- Precio de venta
- Cuánto dinero ofrece pagar
- Fecha objetivo para el cierre
- Monto de dinero que ofrece
- Cómo se manejarán los impuestos y los servicios públicos

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018

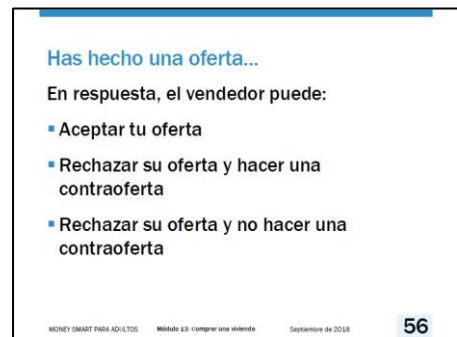
54

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 55**DECIR**

- Descripción de **quién paga por cosas como seguro de título, inspecciones de termitas e inspección de propiedad.**
- **Una cláusula de recorrido** que establece que tiene derecho a recorrer la propiedad una vez más antes de finalizar la venta. Esto generalmente es preferible después de que el vendedor se haya mudado y justo antes del cierre.
- **La fecha de vencimiento de su oferta.** Si el vendedor desea aceptar su oferta, debe hacerlo antes de esta fecha.
- **Contingencias.** Estas son declaraciones que deben ser ciertas o la oferta es nula. Esto podría incluir que obtenga financiación y los resultados de la inspección.
- **Solicitudes especiales.** Por ejemplo, el comprador podría solicitar que todos los electrodomésticos se incluyan en la compra de la vivienda.
- **Otros términos** requeridos por las leyes de su estado o que usted y su agente inmobiliario piensan que es importante incluirlos en su oferta.

**MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 56****DECIR**

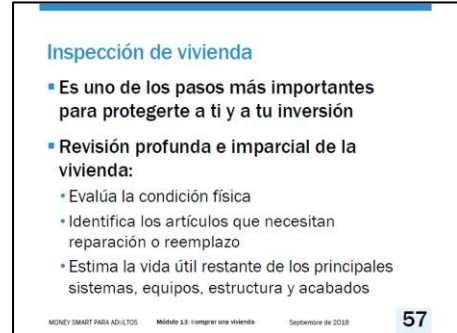
- Has hecho una oferta. Esto es lo que puede pasar:
 - El vendedor acepta su oferta y finalizan las negociaciones. Su oferta más la aceptación del vendedor se convierten en un contrato de venta legalmente vinculante.
 - El vendedor rechaza su oferta y le hace una contraoferta.
 - » Puede retirarse de la transacción: no existe un contrato legalmente vinculante.
 - » Puede aceptar o rechazar esa contraoferta.
 - » También puede hacer una contraoferta a esa contraoferta.
 - El vendedor rechaza su oferta y no le hace una contraoferta.
 - » Puede retirarse de la transacción: no existe un contrato legalmente vinculante.
 - » O puede presentar una nueva oferta al vendedor y el proceso comienza nuevamente.



- Como puede ver, esto puede complicarse bastante rápido. Por eso es importante contar con profesionales que lo ayuden en el proceso.
- Si el vendedor acepta su oferta o usted acepta una contraoferta del vendedor, avanzará con el proceso de financiación y cierre.

**MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 57****DECIR**

- Considere incluir un requisito en su oferta que diga que depende de los resultados de una **inspección de vivienda**. Este es un tipo de contingencia. Esto significa que su oferta es contingente (o depende) de obtener los resultados de la inspección de la vivienda y usted decide en ese momento si aún desea comprar la vivienda.
- La inspección de la casa le dará información detallada sobre el estado de la casa antes de comprarla.
- Este es uno de los pasos más importantes para protegerlo a usted y su inversión en el proceso de compra de una vivienda. Esto se debe a que los problemas importantes con la propiedad pueden no ser evidentes sin una inspección de la vivienda.
- Si bien puede obtener recomendaciones para un inspector de viviendas de su agente inmobiliario, asegúrese de obtener a alguien que priorice sus intereses, no los del agente inmobiliario.
- En una inspección de la casa, un inspector calificado toma una mirada profunda e imparcial de su nueva casa potencial para:
 - Evaluar la condición física: estructura, construcción y sistemas mecánicos.
 - Identificar los artículos que necesitan ser reparados o reemplazados.
 - Estime la vida útil restante de los principales sistemas, equipos, estructura y acabados.
- En algunos casos, puede necesitar inspecciones secundarias. Por ejemplo, si la propiedad que desea comprar tiene un sistema de calefacción y refrigeración inusual o tiene agua de pozo, es posible que deba inspeccionar esos artículos por separado. Si puede haber problemas en los cimientos, es posible que deba consultar a un ingeniero estructural.
- En los mercados donde las casas se venden muy rápido, algunos compradores pueden decidir renunciar a una inspección de la casa. Pueden estar dispuestos a correr el riesgo de comprar una casa que tiene una cantidad potencialmente desconocida de trabajos de reparación necesarios para que su oferta sea más atractiva para el vendedor.



- Es su decisión si requiere una inspección de la vivienda como una contingencia a su oferta. De cualquier manera, debe conocer sus derechos y a lo que está renunciando si elige no obtener una.



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

Cierre de la compra de una vivienda

Consulte la página 33 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 58



DECIR

- El cierre es el último paso en el proceso de compra de una vivienda.
- Al cierre, el préstamo se convierte en definitivo.
- Los fondos se distribuyen al vendedor y otros profesionales que reciben el pago al cierre.
- En ese momento también se convertirá en el dueño de la casa.
 - El título de una propiedad le da derecho a usar y vender la propiedad.
 - La escritura o escritura de fideicomiso es el documento legal real que le transfiere el título y se registra con el gobierno del condado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 59



DECIR

- Puede esperar obtener los siguientes documentos al cierre:
 - **Divulgación de cierre.** Este es el formulario que enumera los términos finales del préstamo, los costos finales de cierre y los detalles de quién paga y recibe el dinero al momento del cierre. Su prestamista debe enviarle este documento al menos tres días hábiles antes del cierre.
 - **Declaración de depósito en garantía inicial.** Esto enumera los costos que el prestamista espera pagar de su cuenta de depósito en garantía. Esto incluye impuestos estimados, primas de seguros y otros cargos durante el primer año de su préstamo. Si no habrá una cuenta de depósito en garantía (como mencionamos anteriormente, no siempre hay una cuenta de depósito en garantía), esta declaración estará en blanco.
 - **Pagaré.** Este es el documento que detalla su préstamo. Incluye lo siguiente:

- » La cantidad de dinero que pidió prestado y que debe pagar.
 - » La tasa de interés del préstamo hipotecario.
 - » Las fechas en que debe realizar los pagos del préstamo.
 - » El plazo o duración del préstamo.
 - » La cantidad total de dinero que pagará durante el plazo del préstamo.
 - » Si cambiarán y cómo pueden cambiar los montos de pago.
 - » Dónde debe enviar los pagos.
- **Información de opción de pago.** Puede recibir información sobre cómo hacer arreglos para que los pagos de su hipoteca se deduzcan automáticamente de una cuenta bancaria.
 - **Hipoteca o instrumento de seguridad.** Este documento explica sus derechos y responsabilidades como persona que toma el préstamo. La hipoteca otorga al prestamista o recaudador, el derecho de ejecución hipotecaria de su casa si no realiza los pagos como acordó.
- No recibirá una **Notificación del derecho a rechazar** porque una vez que se cierra el préstamo, no tiene derecho a cancelarlo. Sin embargo, recibirá este aviso si está refinanciando una hipoteca bajo ciertas circunstancias.
 - Puede haber otros documentos requeridos por la ley estatal o local. Su prestamista puede darle documentos adicionales.



PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

Obtener ayuda cuando tienes problemas

Consulte la página 33 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 60



DECIR

- **Es importante obtener ayuda si no puedes realizar los pagos de tu hipoteca.** Esto podría ser el resultado de un problema único. Por ejemplo, podría tener grandes gastos inesperados que emplean su dinero durante un mes o dos. O podría ser un problema a más largo plazo. Por ejemplo, usted u otra persona en su hogar pierde un trabajo. O sus horas se reducen en su trabajo.
- **Tan pronto como prevea problemas para hacer los pagos de la hipoteca, obtenga ayuda. El error número uno que comete la mayoría de las personas es esperar demasiado para buscar ayuda.**

Obtener ayuda cuando tienes problemas

- Es importante obtener ayuda si no puedes realizar los pagos de tu hipoteca
- Comunícate con:
 - Su prestamista
 - La línea telefónica directa de preservación del hogar
 - Agencia de asesoría de vivienda aprobada por el HUD
 - Agencia estatal de financiación de vivienda

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: Comprar una vivienda Septiembre de 2018 **60**

- Las formas de buscar ayuda incluyen:
 - **Comuníquese con su prestamista.** Su prestamista puede ofrecerle una modificación de préstamo para que pueda pagar los pagos.
 - **Comuníquese con la línea telefónica directa de preservación del hogar.** Puede llamarlos las 24 horas del día al 1-888-995-HOPE™ (4673) o visitar www.995hope.org.
 - **Comuníquese con una agencia de asesoría de vivienda aprobada por el HUD.** Estos profesionales están capacitados para ayudar a las personas a administrar problemas de pago e identificar posibles recursos y soluciones. www.hud.gov/findacounselor o 1-800-569-4287.
 - **Comuníquese con su agencia estatal de financiación de vivienda.** Ellos podrán guiarlo hacia recursos estatales. Encuentre su agencia estatal de financiación de vivienda en: www.fdic.gov/consumers/community/mortgagelending/map.html.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Mis recursos para obtener ayuda para pagar mi hipoteca

Consulte la página 34 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 61



DECIR

- Consulte *Mis recursos para obtener ayuda para pagar mi hipoteca* en la página 34 de su Guía del participante.
- Puede completar esta planilla después de la capacitación de hoy. Tenga a mano una lista de contactos de personas que puedan ayudarlo si tiene dificultades para realizar los pagos de su hipoteca.

Nota para el instructor: Antes de la capacitación, puede investigar recursos en su comunidad que pueden ayudar a los propietarios que tienen dificultades para realizar sus pagos de la hipoteca. Si el tiempo lo permite, puede dar esa información a los participantes ahora, para que puedan comenzar a completar su lista de contactos. Hacer esto durante la capacitación enfatiza la importancia de obtener ayuda. También puede que quiera revisar esta sección de *Aplíquelo* con los participantes, para lo cual los participantes usarán una copia de la Guía del participante.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 35 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 62



DECIR

- Recuerde las conclusiones principales de esta sección: **Obtenga ayuda con el proceso de compra de una vivienda. Realice una entrevista antes de contratar ayuda y pida referencias. Comprenda qué servicios recibirá y cuánto costarán.**

Sección 3: Recordar la conclusión principal

Obtenga ayuda con el proceso de compra de una vivienda. Realice una entrevista antes de contratar ayuda y pida referencias. Comprenda qué servicios recibirá y cuánto costarán.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: comprar una vivienda Septiembre de 2018**62**

Cierre del módulo

Duración estimada para la capacitación: 10 minutos



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)

Recordar las conclusiones principales

Consulte la página 36 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Solo mencione las conclusiones principales de las secciones que se incluyen en la capacitación.



DECIR

- Recordar las conclusiones principales. También se encuentran en la página 36 de la Guía del participante. Avíseme si tiene preguntas.

Sección	Conclusión principal
1: Prepararse para ser dueño de su vivienda	Comprar una casa es un proceso. Comience por asegurarse de que está listo para comprar y calcule lo que puede pagar.
2: Financiación de la compra de vivienda	Conoce tu préstamo. Conoce tus opciones de financiación para comprar una vivienda y compara precios para obtener la mejor oferta para ti.
3: Obtener ayuda y comprar su vivienda	Obtenga ayuda con el proceso de compra de una vivienda. Realice una entrevista antes de contratar ayuda y pida referencias. Comprenda qué servicios recibirá y cuánto costarán.

Tomar medidas

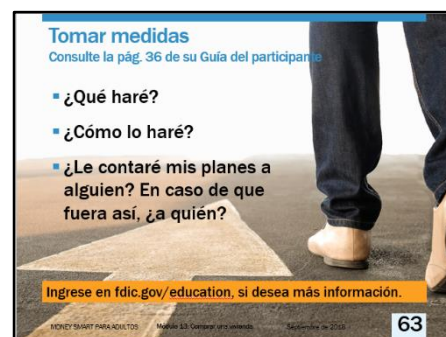
Consulte la página 36 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 63



DECIR

- Es más probable que usted tome medidas, si se compromete a tomarlas ahora.
- Tenga en cuenta anotar lo que pretende hacer debido a lo que aprendió en esta sesión de capacitación.



- Tómese unos minutos ahora para responder las preguntas de *Tomar medidas* en la página 36 de la Guía del participante:
 - ¿Qué haré?
 - ¿Cómo lo haré?
 - ¿Le contaré mis planes a alguien? En caso de que fuera así, ¿a quién?

**HACER**

- Si el tiempo lo permite, pregúnteles a los participantes si desean compartir lo que harán o cómo lo harán.
- Recuerde a los participantes las actividades de la Guía del participante que pueden hacer después de la capacitación de hoy.
- Remita a los participantes a *Dónde conseguir más información o ayuda* en la página 37 de la Guía del participante, si desean una lista de los recursos en línea.
- Si este es el final de la capacitación, agradezca a los participantes por asistir y entrégueles la encuesta posterior a la capacitación.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)

Encuesta posterior a la capacitación

Consulte la página 41 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Después de que termine la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta posterior a la capacitación que está en el reverso de la Guía del participante. Tal vez le convenga entregarles copias “sueltas” para que no tengan que arrancar las páginas. Las preguntas de conocimiento son las mismas que las de la encuesta previa a la capacitación.

Las respuestas de referencia están al final de la Guía del instructor.

Es posible que le interese comparar las encuestas posteriores a la capacitación con las encuestas previas a esta para estimar la adquisición de conocimiento de todo el grupo o de cada participante. Si desea estimar por participante, pídale que anoten su apellido o algún identificador único en las encuestas previas y posteriores a la capacitación para que pueda compararlas según el participante determinado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 64**DECIR**

- Gracias por asistir a esta capacitación de Money Smart denominada **“Comprar una vivienda”**.
- Antes de retirarse, por favor tómese unos minutos para completar la encuesta posterior a la capacitación de la página 41 de la Guía del participante.
- Puedo analizar las encuestas para notar si los ayudé a adquirir conocimientos, a realizar cambios y mejoras en las capacitaciones futuras.
 - Les llevará menos de cinco minutos responderla.
 - Coméntenme si tienen preguntas.

Encuesta posterior a la capacitación
Consulte la pág. 41 de su Guía del participante

GRACIAS

Encuesta posterior a la capacitación
Su instructor podrá pedirle que complete esta encuesta posterior a la capacitación después de que la capacitación finalice.
Por favor, conteste estas preguntas:

1. Su agente inmobiliario decidió a lo que puede pagar cómodamente por la vivienda.	Verdadero	Falso
2. Comparar ofertas de diferentes prestamistas puede ahorrarle dinero.	Verdadero	Falso
3. Debería elegir el prestamista que le recomendaron su agente inmobiliario.	Verdadero	Falso
4. ¿Cuál de estos está incluido en un pago hipotecario típico? a. Rembolso del salario del agente inmobiliario b. Interés c. Costo de mantenimiento del hogar d. Ingresos brutos e. Ninguna de las anteriores		
5. ¿Cuál de estos factores afecta el monto de su pago mensual de hipoteca?		

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 13: comprar una vivienda Septiembre de 2018 **64**

**HACER**

- Recoja las encuestas completadas, si piensa revisarlas o compararlas con las encuestas previas a la capacitación.
- Revise las respuestas de las preguntas de conocimiento con las respuestas de referencia de la página siguiente.

Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación

1. Su agente inmobiliario decidirá lo que puede pagar cómodamente por la vivienda.
La respuesta es **falso**.
2. Comparar ofertas de diferentes prestamistas puede ahorrarle dinero. La respuesta es **verdadero**.
3. Debe elegir el prestamista que le recomiende su agente inmobiliario. La respuesta es **falso**.
4. ¿Cuál de estos está incluido en un pago hipotecario típico?
La respuesta es **b**.
 - a. Reembolso del salario del agente inmobiliario
 - b. Interés**
 - c. Costos de mantenimiento del hogar
 - d. Ingresos brutos
 - e. Ninguna de las anteriores
5. ¿Cuál de estos factores afecta el monto de su pago mensual de hipoteca? La respuesta es **e**.
 - a. El monto del préstamo
 - b. La tasa de interés
 - c. El tipo de tasa de interés
 - d. El plazo del préstamo
 - e. Todas las anteriores**
6. ¿En qué evento se convierte usted en el dueño de la vivienda? La respuesta es **a**.
 - a. El cierre**
 - b. Cuando hace una oferta
 - c. Cuando su tasa de hipoteca se ajusta
 - d. Cuando refinancia su hipoteca
 - e. Ninguna de las anteriores

Continúa en la página siguiente.

Nota para el instructor: No existen respuestas “correctas” ni “incorrectas” para las preguntas restantes que aparecen en la encuesta posterior a la capacitación y no en la encuesta previa a la capacitación.

Acerca de la capacitación

Marque la casilla que describa mejor su acuerdo o desacuerdo con cada uno de estos enunciados.

	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
7. Recomendaría esta capacitación a otras personas.				
8. Pienso poner en práctica esta capacitación en mi vida.				
9. El instructor utilizó actividades participativas en la capacitación que mantuvieron mi interés.				
10. El instructor tenía conocimientos y estaba bien preparado.				
11. La Guía del participante es clara y útil.				

Módulos de Money Smart para Adultos

Gracias por presentar este módulo. Considere proporcionar la capacitación de otros módulos de Money Smart para Adultos, como se indica a continuación. Visite www.FDIC.gov/moneysmart.

Número del módulo	Nombre de Módulo	Tema principal del módulo
1	Los valores y la influencia del dinero	Valores internos y objetivos, influencias externas y la relación con las decisiones financieras.
2	Puede contar con eso	Productos, servicios y proveedores financieros
3	Los ingresos y los gastos	Cómo mantener un registro de los ingresos y los gastos
4	Plan de gastos y de ahorros	Cómo elaborar un plan de gastos y de ahorros, y cómo priorizar los gastos cuando hay poco dinero
5	Los ahorros	Ahorrar dinero para gastos, objetivos y emergencias
6	Informes y puntajes de crédito	Informes y puntajes de crédito, establecer historiales de crédito productivo, recuperar y mejorar el perfil crediticio.
7	Principios de los préstamos	Opciones para pedir dinero prestado y los costos
8	Administrar sus deudas	Distintas clases de deudas y las maneras de administrarlas.
9	El uso de tarjetas de crédito	Cómo funcionan las tarjetas de crédito y cómo administrarlas.
10	Establecer su futuro financiero	Maneras de crear activos, por ejemplo, comprar un auto, y obtener capacitación y educación.
11	Protección de la identidad y otros activos	Maneras de reconocer, responder y reducir los riesgos del robo de identidad, además de estrategias para proteger otros activos
12	Tomar decisiones de viviendas	Distintas clases de viviendas seguras y asequibles, incluso información específica acerca de alquileres.
13	Comprar una vivienda	El proceso de la compra de una vivienda, incluso las hipotecas.
14	Desastres: preparación y recuperación financiera	Cómo prepararse y recuperarse financieramente de desastres.

**ESTA PÁGINA SE DEJA EN
BLANCO INTENCIONALMENTE**

Ingresa en el sitio web de la FDIC en **www.fdic.gov/education** , si desea más información y recursos acerca de asuntos bancarios. Por ejemplo, FDIC Consumer News proporciona consejos prácticos y orientación sobre cómo convertirse en un usuario más astuto y seguro acerca de los servicios financieros. Además, el Centro de Respuestas al Consumidor de la FDIC es responsable de:

- Investigar toda clase de reclamos de los consumidores con respecto a las instituciones que supervisa la FDIC.
- Responder las consultas de los consumidores con respecto a las leyes y las regulaciones de los consumidores, y las prácticas bancarias.

Además, si necesita información y ayuda, puede comunicarse con la FDIC al 877-ASK-FDIC (877-275-3342).



MONEY SMART para Adultos

GUÍA DEL INSTRUCTOR
Módulo 13: Comprar una vivienda

Septiembre de 2018
www.fdic.gov/education