

EL SUEÑO DORADO

UNA GUÍA FÁCIL PARA COMPRAR CASA



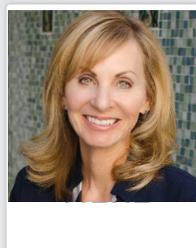
¡Llámenos hoy!



Adam Huntington

Loan Officer
NMLS ID# 841195

Toll Free: 800.450.2010 Ext. 5804
Direct: 858.208.4152
Mobile: 310.802.9606
Fax: 949.791.3662
Email: adam.huntington@nafinc.com
Web: www.newamericanfunding.com



Suzen Sarko

Broker/Owner CA
DRE#00786570

Phone: 619-546-5479
Cell: 619-987-7653
Email: pacificrealty@harcourtsusa.com
Web: www.pacificrealty.harcourtsusa.com

Estimado Futuro Propietario de Casa,

¡Bienvenido a New American Funding! Usted acaba de tomar el primer paso que lo llevará a realizar su sueño dorado. Buscar quien le preste dinero para financiar su casa es una de las decisiones más importantes, y con New American Funding no podría estar en mejores manos, pues estamos comprometidos a ayudar a más familias hispanas a conseguir la casa de sus sueños.

Ser dueño de su propia casa es algo con lo que todos soñamos y en New American Funding, hacemos todo lo posible para facilitarle ese sueño. Compruébelo usted mismo paso por paso con esta fácil y útil guía para comprar casa.

En New American Funding, estamos para ayudarle a elegir el préstamo ideal para usted y sus necesidades. Nuestros productos innovadores, bajas tasa de interés y excelente atención personal en español han hecho de New American Funding un líder en préstamos para el hispano. Cuando se trata de pedir un préstamo para comprar casa, con New American Funding ¡es muy fácil!

Sinceramente,



PATTY ARVIELO
PRESIDENTE
New American Funding

ÍNDICE

ANTES DE SALIR A BUSCAR CASA.....	4
BUSCANDO CASA.....	6
Elija un Agente de Bienes Raíces	6
Haga Fácil la Búsqueda.....	7
Haga una Buena Inspección Antes de Decidirse	8
Llegó el momento de la oferta.....	8
COMPRANDO SU PRIMERA CASA.....	9
Solicite su Préstamo	9
La Documentación que Necesitará.....	9
Escoja el Préstamo que Más le conviene	10
Tabla de Ayuda para Escoger el Préstamo que Más le conviene.....	11
La Espera.....	12
El Cierre	12
DESPUÉS DE LA MUDANZA	14
Lo Que Usted Debe Saber	14
UNA GUÍA FÁCIL DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES	15
LISTA DE DESEOS Y EVALUACIÓN.....	18

Antes De Salir A Buscar Casa

Antes que nada, es importante saber si está preparado para comprar casa. Hágase las siguientes preguntas y usted mismo sabrá si está listo para dar ese importante paso:

- ¿He sido constante con mis ahorros?
- ¿Sé de cuánto dinero dispongo cada mes? ¿Cuántos son mis ingresos y cuántos mis gastos?
¿Tengo un presupuesto por el que me guió mensualmente?
- ¿Sé como está mi historial de crédito? ¿He pagado a tiempo y completamente todas mis cuentas?

El tener estas preguntas respondidas afirmativamente significa que usted tiene control sobre sus finanzas, esto le va a facilitar lograr su sueño de tener casa propia. Pero no se preocupe si no está muy seguro de sus respuestas, para eso estamos en New American Funding, para darle una mano y guiarlo a lo largo de este proceso tan importante en su vida.

Ahora, antes de salir a buscar casa con su agente de bienes raíces, es importante que sepa cuánto puede pagar por una casa. En New American Funding le facilitamos esto, calificándolo preliminarmente para un préstamo. Calificar preliminarmente no cuesta nada y usualmente se puede hacer en una sola llamada o visita.

De esta manera, usted sabrá de qué precio buscar y de cuánto van a ser sus pagos mensuales. Lo mejor de todo, es que se lo ponemos por escrito en un certificado que llamamos el "Certificado de Comprador Serio."

¿Qué es un informe de crédito?

Un informe de crédito contiene su historial de pagos: si pagó sus cuentas a tiempo, si alguna vez se retrasó o si falló en sus pagos. Los prestamistas como nosotros en New American Funding, usamos el informe de crédito para determinar la habilidad de una persona para pagar sus deudas y para ver si esta persona es un buen candidato, o no, para recibir un préstamo. Si usted piensa comprar casa, va a necesitar mostrarnos que usted puede hacer sus pagos de una manera responsable y a tiempo. Le recomendamos que si no tiene crédito, trate de conseguirse por lo menos una tarjeta para establecer un historial de pagos, o pida alguna otra sugerencia a su experto en préstamos hipotecarios. Por una pequeña suma usted puede solicitar a las Agencias de Crédito una copia de su informe de crédito y así podrá estar informado sobre su historial de pagos.



IDEAS Y CONSEJOS

¿Qué beneficio tiene la compra de una casa?

Tener una vivienda es una inversión, ya que el Valor Acumulado de la Casa, que es el valor real de la propiedad, usted lo podrá usar en un futuro para pagar la educación de sus hijos, para montar un negocio, o para lo que necesite en ese momento. Además, el ser dueño de su casa le da un sentido de estabilidad y permanencia, le da flexibilidad de hacerle las mejoras que satisfagan sus necesidades específicas, no está sujeto a los aumentos periódicos de alquiler y además los intereses del préstamo pueden ser deducidos de los impuestos, en muchos casos hasta el 100%. Consulte con su asesor de impuestos.

¿Cómo saber cuánto dar de pago inicial?

La cantidad que usted debe dar como pago inicial varía depende de usted y de su experto en préstamos hipotecarios, pero es importante saber que mientras menor sea el pago inicial, mayor será el pago mensual, mayor su probabilidad de tener que comprar un seguro de hipoteca y mayores serán los intereses que tendrá que pagar de su casa.

Diferencias entre solicitar un préstamo y calificar preliminarmente

Antes de empezar a buscar una propiedad para comprar, es necesario que usted venga a New American Funding, donde analizaremos sus bienes, deudas y fuentes de ingreso, en base a lo cual le diremos la cantidad de dinero que le podemos prestar al calificarlo preliminarmente. Una vez que encuentre la casa de sus sueños es el momento de solicitar formalmente el préstamo y es cuando le pediremos la documentación necesaria para comprobar lo que usted dijo en la calificación preliminar.

¿Cuánto dinero necesita para comprar casa?

Todo depende de la casa que quiera comprar y del dinero que tenga disponible. Si no tiene mucho dinero, existen programas del gobierno que ayudan a personas que están comprando casa por primera vez. Nosotros contamos con una variedad de préstamos que usualmente se acomodan a las diferentes necesidades de cada persona. Algunos de estos préstamos que tienen requisitos de calificación menos rigurosos, mientras que otros requieren de poco dinero, o nada, para el pago inicial. En muchos casos, el dinero que se necesita para el cierre, puede ser incorporado a la cantidad total del préstamo.

Buscando Casa

ELIJA A UN AGENTE DE BIENES RAÍCES

Una vez que tenga su Certificado de Comprador Serio, podrá elegir a un agente de bienes raíces para ayudarlo a encontrar la casa de sus sueños. Un agente de bienes raíces es un experto que sabe exactamente qué casas están a la venta y cuáles son las que tienen los requisitos que usted busca. Muéstrole a su agente su Certificado de Comprador Serio. Con él, su agente podrá hacer una selección de casas que están en el rango de precio accesible para usted. Además, él o ella podrá darle información sobre las diferentes áreas donde se puede vivir confortablemente, así como alternativas que quizás usted no había contemplado. También le puede dar consejos, prácticos sobre lo que le conviene, o no, buscar en una casa. Y a la hora de hacer una oferta, su agente siempre estará ahí para aconsejarlo.

Cómo seleccionar a un agente de bienes raíces

Un agente de bienes raíces juega un papel muy importante en la compra de una casa y debe ser seleccionado con cuidado. Antes de escoger uno, pida recomendaciones a amigos o familiares y entreviste a varios para tener una mejor idea de lo que cada uno puede ofrecer. La relación entre un agente de bienes raíces y un comprador debe estar basada en confianza mutua, metas similares y frecuentemente un acuerdo por escrito que especifica los términos y condiciones establecidos entre el agente y el comprador.

Qué buscar en un agente de bienes raíces

1. Que entienda sus necesidades y trate de satisfacerlas.
2. Que sea profesional y esté dedicado a su profesión.
3. Que conozca el área donde usted desea comprar.
4. Que conozca la cantidad que usted puede gastar.
5. Que tenga su licencia en buen estado.
6. Que tenga excelentes referencias de otros clientes.
7. Que lo trate con atención y respeto, usted se lo merece.

HAGA FÁCIL LA BÚSQUEDA

Ubicación, ubicación, ubicación

Para reducir el número de casas que usted va a visitar, empiece decidiendo factores importantes como el precio aproximado y la ubicación, y luego empiece a llenar detalles más específicos como el vecindario, las características de la casa y el tipo de vivienda (condominio, townhome o casa separada tradicional).

La ubicación es el factor que afecta de mayor forma el valor de su casa. La mayoría de los compradores están dispuestos a sacrificar ciertas características con tal de poder comprar en el área o vecindario que prefieren. Esto es algo sensato: usted siempre puede agregar una habitación más o poner una alberca en un futuro cercano. Pero una vez que usted se ha mudado a una casa, no importa que tantas mejores le haga, no la va a poder mover de la ciudad a los suburbios o del lado oeste al lado este de la ciudad.

¿Qué debo buscar en un vecindario?

He aquí siete diferentes cosas que los compradores potenciales buscan cuando escogen un vecindario*

1. Buenas escuelas
2. Un vecindario bueno o "mejor al actual"
3. Cerca de lugares donde hacer compras
4. Cerca del trabajo
5. Cerca de familiares/ amigos
6. Índice de crímenes bajo
7. Cerca de parques o lugares de recreación

¿Qué es lo que busco en una casa?

Antes de salir a buscar es importante pensar en cuáles son los detalles más importantes para usted en una casa. Use nuestra Lista de Deseos y Evaluación que se encuentra al final de esta guía (pág. 16 y 17) para anotar esas características especiales de la casa que usted quiere. Sáquele copia y manténgala siempre a mano para evaluar las casas que va viendo, teniendo siempre presente esos aspectos tan importantes para usted. Con esta lista no se le olvidará lo que le gusto o disgustó de ciertas casas y las estará clasificando a todas bajo el mismo criterio.

Sugerencias para la evaluación de las casas que visita

Una vez que ha decidido lo que quiere en su casa y el área donde desea que esté ubicada, comience a buscar y visitar con su agente de bienes raíces las casa que estén en venta. En esta etapa es necesario que haga una buena evaluación de las propiedades que visite.

Acostúmbrese a ver con ojo crítico cada casa que visite durante su búsqueda. Inspeccione las casas como usted quiera, revise todas las áreas que son importantes para usted. Tómese la libertad de tomar fotografías, o filmar con una cámara de video. Y recuerde hacer anotaciones de cada casa en la lista que le proporcionamos.



HAGA UNA BUENA INSPECCIÓN ANTES DE DECIDIRSE

Cuando finalmente encuentre la casa de sus sueños, es muy importante que antes de enamorarse de ella la inspeccione bien “di pies a cabeza”.

Antes de ofrecer una cantidad al vendedor de la casa que más le gustó conozca su futuro vecindario, visítelo durante diferentes horas del día y de la noche y converse con sus futuros vecinos para escuchar sus opiniones sobre la zona. Y no se olvide de evaluar una vez más el precio que piensa pagar.

Chequee bien las tuberías y sistemas

Haga pasar el agua por el inodoro, prenda las luces, abra las ventanas. Pregunte en qué condición están los sistemas eléctricos, las cañerías, la calefacción y el aire acondicionado y cualquier otro sistema importante como alberca, sistema de riego, etc.

Analice las características físicas de las casas que visite

Fíjese bien en las condiciones estructurales en cualquier reparación que se necesite hacer y si la casa es nueva, vieja o de mediana edad. También es importante que revise las habitaciones y analice qué tanto llenan sus necesidades en cuanto a espacio o diseño.

¿Cómo determinar el valor de la casa?

Antes de hacer su oferta debe determinar cuánto vale la casa. Su agente de bienes raíces podrá ayudarlo con esto, proporcionándole información sobre casas similares que se hayan vendido recientemente en la misma zona. Así usted podrá hacer sus comparaciones y llegar a un número justo y adecuado.

LLEGÓ EL MOMENTO DE LA OFERTA

Cuando llegue el momento de realizar la oferta su agente de bienes raíces debe preparar un contrato de compra, que es el documento que es presenta al vendedor usted le ofrece su precio y sus condiciones.

Antes de presentar este documento, esté seguro de que el contrato incluya un término que indique que la compra depende de una inspección profesional. Pídale a su agente de bienes raíces que le recomiende un inspector profesional y con varios años de experiencia. El inspector le debe proveer un informe por escrito de la casa y hacer recomendaciones de reparación si es necesario. Si tiene cualquier duda, pida una segunda inspección.

Al hacer la oferta, usted necesitará incluir un depósito en efectivo. El objetivo de este depósito es mostrar su compromiso con la compra de la casa. Pregúntele a su agente de bienes raíces qué cantidad es la adecuada y utilice su Certificado de Comprador Serio para respaldar su ofrecimiento al vendedor.



Comprando Su Primera Casa

SOLICITE SU PRÉSTAMO

¡Felicidades! Usted ya está a sólo unos cuantos pasos de realizar su sueño dorado con New American Funding. Cuando la oferta que usted haga en la casa de sus sueños sea aceptada y tenga en la mano un contrato de compra firmado, llámenos inmediatamente.

LA DOCUMENTACIÓN QUE NECESITARÁ

Para poder ser aprobado para un préstamo es necesario saber sobre sus ingresos y su historial de crédito. Usted ya nos proporcionó la información necesaria para ser calificado preliminarmente. Ahora usted necesitará llenar una solicitud formal y proporcionarnos pruebas que verifiquen la información que usted nos dio anteriormente. La documentación apropiada facilitará los trámites de préstamo y hará que todo marche más rápido.

A continuación le diremos qué documentación necesitará traer con usted al momento de llenar la solicitud para un préstamo:

Si sus ingresos provienen de su salario	<ul style="list-style-type: none"> • Talones de cheques de los últimos 2 periodos de pago • Copias del w-2 de los últimos dos años
Si sus ingresos provienen de un negocio que usted tiene	<ul style="list-style-type: none"> • Declaraciones de impuestos de los últimos dos años • El balance actual • Declaración de Pérdidas y Ganancias desde principio de año
Si recibe ingresos de otras fuentes	<ul style="list-style-type: none"> • Pensiones, etc. <ul style="list-style-type: none"> - Carta de otorgación • Bienes Raíces <ul style="list-style-type: none"> - Declaraciones de impuestos de los últimos dos años - Copia del contrato de alquiler • Otros <ul style="list-style-type: none"> - Cualquier comprobante de que usted está recibiendo ingresos por otros medios
Si tiene cuenta de ahorros o de cheques	Estados de cuenta de los últimos 3 meses
Si usted cuenta con otras personas que deseen ser aprobadas junto con usted para el préstamo, favor proporcionar	Los nombres de esas personas
Si no cuenta con un historial de crédito, no se desanime. Nuestros Expertos en Hipotecas harán todo lo posible para ayudarlo a obtener un préstamo. Favor traer	<ul style="list-style-type: none"> • Recibos de gas y luz • Recibos del teléfono • Recibos de renta • Cualquier comprobante de que usted es constante en sus pagos mensuales. Esto puede incluir recibos del seguro de auto o de vida, pagos que usted está haciendo a mueblerías o joyerías pagos a tiendas por catálogo o por la compra de una enciclopedia.

ESCOJA EL PRÉSTAMO QUE MÁS LE CONVIENE

En el mundo de las hipotecas existen dos tipos de préstamos, aquellos con tasa de interés fijas y aquellos con tasas de interés variables. En New American Funding ofrecemos una gran variedad de préstamos con tasas de interés fijas y variables para acomodar las necesidades y gusto de cada persona. Nuestros Expertos en Préstamos Hipotecarios le ayudarán a elegir el préstamo que más le conviene, pero es importante que usted también sepa la diferencia entre uno y otro.



Préstamos Con Tasa de Interés Fijas

El préstamo hipotecario de mayor popularidad es la hipoteca tradicional de interés fijo (Fixed Rate Mortgage). Generalmente la tasa de interés en estos préstamos es un poco más alta que la que se recibe inicialmente con un préstamo de tasa variable. Lo que lo hace tan popular es que con un préstamo de tasa fija, usted tiene la seguridad de que su interés nunca va a subir. Es más, su pago mensual de interés y principal siempre permanecerá igual. Si usted es el tipo de persona que prefiere la estabilidad de saber exactamente lo que va a pagar cada mes, quizás éste sea el préstamo para usted.

¿Por qué para muchas propiedades el pago inicial es tan bajo?

Estas son ofertas que hacen los prestamistas, pero no son para todo el mundo. Usted tiene que calificar para el préstamo que están ofreciendo. Recuerde también que en muchos casos, mientras menos sea el pago inicial, más grande es su pago mensual y mayor su probabilidad de tener que comprar un seguro de hipoteca. Ahora, si a usted lo que le interesa es un préstamo con bajo pago inicial venga a New American Funding y permita que lo califiquemos preliminarmente para un préstamo basado en lo que puede dar de entrada. Hoy en día existen una variedad de préstamos con bajo pago inicial y muchos con requisitos de calificación menos rigurosos.

Préstamos Con Tasa de Interés Variables

En años recientes, la hipoteca de tasa de interés variable (Adjustable Rate Mortgage o ARM) ha creado fama por su bajo interés inicial. La mayor ventaja de esta hipoteca es que puede permitirle calificar más fácilmente para un préstamo u obtener un préstamo más grande. Debido a que esta hipoteca de tasa variable está sujeta a una tasa de interés publicada conocida como índice, su interés puede subir o puede bajar, lo que significa que sus pagos mensuales también están sujetos a un aumento o a una reducción. Sin embargo, las hipotecas de tasa variables pueden ser más económicas a un largo plazo durante el cual los intereses permanecen constantes o disminuyen.

Préstamos para gastos adicionales

Además de ofrecer préstamos para comprar casa, New American Funding también tiene a su disposición una variedad de préstamos para mejorar su casa, ayudarlo a ahorrar energía y hasta para consolidar sus pagos. Consulte con su representante de New American Funding.

TABLA DE AYUDA PARA ESCOGER EL PRÉSTAMO QUE MÁS LE CONVIENE

SU META DE SER DUEÑO DE CASA	SU ESTRATEGIA DE PRÉSTAMO
Si planea vivir en su casa por muchos años...	Tasa de interés baja durante un período de tiempo largo. Ya que va a estar haciendo pagos por muchos años venideros, la estrategia que más le conviene puede ser la de tener una tasa de interés fija y pagar puntos para conseguir que la tasa de interés sea lo más baja posible.
Si planea vender o refinanciar su casa en unos pocos años...	Evite los puntos y los costos de cierre ya que la diferencia en el pago del interés no valdrá la pena en comparación con lo que usted tendrá que pagar “de su bolsillo” a la hora del cierre. Además trate de obtener un pago inicial más bajo. Un préstamo hipotecario de interés variable (ARM) de período fijo es una buena opción para un número establecido de años.
Si quiere pagar el préstamo de su casa antes de que sus hijos vayan a la universidad...	Busque un préstamo con períodos más cortos tales como el préstamo de interés fijo a 15 años para asegurar que usted pueda usar sus ingresos para otros fines más adelante en su vida, además que usted va haciendo que el valor invertido de su propiedad crezca rápidamente.
Si quiere presupuestar para un pago fijo cada mes...	Un préstamo de tasa fija le ofrece un pago de deuda e interés que permanece igual mientras dure el préstamo.
Si se siente cómodo sabiendo que después de cierto número de años teniendo una tasa fija, pueden comenzar a haber cambios periódicos en la tasa de interés porque sabe que así puede comprar ahora una mejor casa...	Las hipotecas “mixtas” de período fijo e interés variable (ARMS) son una solución muy buena para las personas cuyos ingresos van a aumentar en el futuro, quienes refinanciarán rápidamente o quienes podrán hacer un pago mayor en unos cuantos años si las tasas de interés suben.

La Espera

Tramitar su solicitud de préstamo normalmente tarda 10 días. No se desanime.

Durante este tiempo usted, el vendedor y el prestamista estarán asegurándose que todos los requisitos referentes a la compra y al préstamo hipotecario se cumplan antes de que se firmen los documentos finales. Algunos ejemplos de estos requisitos son: una inspección satisfactoria contra termitas y una investigación del título de propiedad para verificar que esté libre de demandas.

Antes de la reunión del cierre, su compañía de título, que es la encargada de emitir el seguro de título, su abogado, o un tercero revisará con usted una copia de la declaración financiera HUD-1. Este documento le informará el total de sus gastos de cierre y establecerá la cantidad total de fondos que usted deberá llevar el día del cierre.

El Cierre

Un vez que todos los requisitos hayan sido cumplidos y su préstamo haya sido aprobado, le llamaremos para que venga a firmar los papeles del cierre y los documentos finales que lo harán dueño de su casa. El cierre es la reunión en la que usted firma todos los documentos y paga los gastos para hacerse oficialmente dueño de su casa. La compañía de título usualmente es la que provee el lugar para el cierre.

Son muchos los documentos que hay que firmar antes de recibir las llaves de su casa. Por eso, el proceso del cierre puede durar de una a dos horas. Los tres documentos más importantes que tendrá que firmar son el pagaré, la hipoteca y el título de propiedad.

El pagaré representa su promesa a pagar al prestamista de acuerdo con los términos establecidos, incluyendo las fechas en las cuales los pagos de su préstamo hipotecario deben ser hechos y la dirección a la cual deben ser enviados. La hipoteca es un contrato que empeña su casa como fianza o garantía del reembolso del préstamo. Y el título de propiedad es el documento que transfiere el dominio de la propiedad del vendedor al comprador. Usted también necesitará obtener un cheque de cajero para pagar los gastos de cierre. Una vez firmado todo y pagados los gastos de cierre ¡la casa es suya!

Mudarse a su propia casa es una experiencia que nunca se olvida. Quizás muy pronto, usted también esté disfrutando de su propia casa con su familia y amigos. Porque con New American Funding realizar su sueño dorado, ¡no es un sueño!

¿Qué es un cierre escrow?

En varios estados del oeste, el proceso del cierre es llamado cierre escrow, debido a que una compañía escrow o de título actúa como un tercero, de manera neutral en beneficio del comprador y vendedor, para asegurarse que todos los detalles de la compra y el préstamo estén completos para el momento del cierre.



IDEAS Y CONSEJOS

¿Qué son los puntos?

Los puntos son lo que se cobra por asegurar una tasa de interés más baja. Un punto equivale al 1% en dólares de la cantidad del préstamo. Con un punto usted puede bajar su tasa de interés $\frac{1}{4}$ de porcentaje, es decir que mientras más puntos tenga un préstamo, más baja es la tasa de interés.

¿Son los mismos requisitos para condominios y para casas?

La documentación necesaria para calificar para un préstamo es la misma tanto para condominios, como para casas sin importar su tamaño. Siempre que solicite un préstamo asegúrese de llevar los últimos tres estados de cuenta de su banco, sus declaraciones de impuestos de los últimos dos años y talones de cheques equivalentes a 2 períodos de pago.

¿Cuántos seguros debe tener en el momento del cierre?

Usted necesitará presentar por lo menos dos tipos de seguro al cerrar el trato de su préstamo. El primero es un seguro contra riesgos que protege su casa en caso de incendio u otra catástrofe y a usted en caso que alguien se lastime en su propiedad. El Segundo es un seguro de título que protege tanto al prestatario como al prestamista contra pérdidas ocasionadas por disputas sobre el dominio de la propiedad o cualquier demanda legal contra ella. Adicionalmente, si el pago inicial es menor al 20%, también necesitará un seguro hipotecario o PMI.

El porqué de la inspección profesional

La inspección de una casa es un paso muy importante ya que sirve para identificar cualquier problema que pueda tener la propiedad, serio o no, antes de comprometerse. Le recomendamos que esté presente durante la inspección, para que pueda hacer las preguntas que tenga y enterarse de cualquier problema que exista de antemano.

Antes del cierre

Lo más importante que debe recordar antes del cierre, es estar seguro que todas las condiciones especificadas en el contrato de compra hayan sido cumplidas. Si los dueños debían hacer alguna reparación en la casa, cerciórese que hayan sido completamente solucionadas. Y antes de firmar cualquier documento el día del cierre verifique que todos los datos son correctos.

Después De La Mudanza

LO QUE USTED DEBE SABER

Como hacer sus pagos mensuales

A los pocos días de cerrar el trato y obtener su préstamo, recibirá una carta de New American Funding con instrucciones para hacer sus pagos mensuales y una explicación de sus responsabilidades como prestatario.

Lo más importante que debe recordar es:

- Enviar su pago para que nos llegue el primer día de cada mes o antes.
- Nunca mandar dinero en efectivo por correo.
- Anotar el número de su cuenta en su cheque o giro postal.

Lo que incluye su pago mensual

Su pago mensual incluye el pago principal, interés y seguro hipotecario privado (PMI) si es que éste es requerido. En la mayoría de los casos, su pago mensual también incluirá impuestos federales y seguro contra riesgos para que usted no tenga que preocuparse después por pagarlos a tiempo. Usted recibirá un desglose detallado de su pago mensual en las instrucciones que le enviaremos por correo.

Qué hacer si tiene problemas para pagar

Lo primero que debe hacer es llamar a New American Funding. Nuestros representantes están para escucharlo y con gusto le ayudarán en todo lo que sea posible. Pero recuerde, es muy importante hacer sus pagos a tiempo y por la cantidad exacta si desea proteger su crédito. Y si en un futuro decide comprar otra casa, un buen historial de pagos le será de mucha ayuda.

Qué hacer si u casa sufre daños

Si su casa es dañada por un incendio o por cualquier otro suceso que esté cubierto por su segura, llame a su agente de seguros y llene un informe de inmediato. Un tasador de daños del seguro hará una inspección de su propiedad para establecer una suma en efectivo de los daños. Una vez que esto ocurra, la compañía de seguros enviará un cheque a nombre suyo y al de New American Funding en conjunto.

Sus otras obligaciones como prestatario

Su hipoteca o escritura fiduciaria requiere que usted mantenga su propiedad en buen estado. Este requisito sirve para proteger su inversión y aumentar el valor de su propiedad si algún día decide venderla. Cuando haga reparaciones, asegúrese de utilizar siempre los servicios de contratistas con licencia.

Gastos adicionales

Al comprar casa esté preparado para ciertos gastos adicionales que todos los dueños de casa enfrentan, como el pago mensual de la hipoteca, el pago anual de impuestos de propiedad, el seguro de propietario, electricidad, gas, servicio de agua y drenaje, jardinería y de todas las reparaciones incluyendo plomería, calefacción, aire acondicionado, etc.

Una Guía Fácil De Términos Y Definiciones

En New American Funding, queremos que usted se sienta seguro durante cada paso de su préstamo para comprar casa. A continuación, encontrará una lista de término y definiciones que le facilitará entender el proceso de comprar una casa.

Abstract of Title - Resumen de Título

Una historia por escrito del título de propiedad desde su origen hasta la actualidad.

Accrued Interest - Interés Acumulado

La cantidad de interés adeudada desde su último pago.

Adjustable Rate Mortgage (ARM) - Préstamo Hipotecario de Interés Variable

Una hipoteca cuyo interés varía periódicamente de acuerdo a un índice predeterminado.

Amortization - Amortización

El pago de una deuda en partes iguales que resulta en la liquidación de la deuda.

Amortization Schedule - Programa de Amortización

Una lista de cada pago adeudado en un préstamo hipotecario, que muestra la cantidad aplicada al principal, la cantidad aplicada al interés, y lo que resta del saldo del principal.

Annual Percentage Rate (APR) - Porcentaje Anual de Interés

Un porcentaje de la cantidad del préstamo hipotecario que representa el costo total anual del préstamo, incluyendo los cargos por financiamiento.

Application - Solicitud

El formulario que se usa, y el proceso de solicitar un préstamo hipotecario.

Appraisal - Avalúo

El informe que hace una persona calificada, en el que da su opinión sobre el valor de una propiedad.

Appreciation - Valorización

Un incremento en el valor de bienes raíces.

Balance Sheet - Balance

Una declaración de bienes, deudas y valor neto.

Balloon Mortgage - Hipoteca "Balloon"

Una hipoteca con pagos mensuales que se hacen por un período de tiempo, al cabo del cual se debe pagar todo el saldo restante.

Cap - Tope

Un límite en el máximo que puede subir la tasa de interés en una hipoteca variable (ARM), durante un período especificado y por el tiempo que dure el préstamo.

Closing/Settlement - Cierre

La conclusión de la transferencia del derecho de propiedad.

Closing Costs - Costos de Cierre

Los gastos asociados con la transferencia de una propiedad.

Credit Report - Informe de Crédito

Un informe hecho por una agencia de crédito, utilizado por el prestamista para determinar si el solicitante es elegible para recibir crédito.

Deed of Trust - Escritura Fiduciaria

En algunos estados, es el instrumento usado en lugar de una hipoteca.

Depreciation - Depreciación

La pérdida de valor de bienes raíces

Discount/ Discount Points/ Points - Descuento/ Puntos de Descuento/ Puntos

Un cargo único impuesto por el prestamista para ajustar la tasa de interés del préstamo al rendimiento requerido.

Down Payment - Pago Inicial/ Enganche

La parte del costo total que el prestatario da en efectivo y por adelantado para ser aplicado a la cantidad del préstamo por la compra de bienes raíces.

Earnest Money/ Good Faith Deposit - Entrega a Cuenta/ Depósito

El depósito que hace la persona que va a comprar una propiedad a una tercera agencia, el cual es mantenido en custodia hasta que la transacción termine.

Escrow - Valor en Custodia/ Valor en Plica

Objeto de valor, dinero o documentos depositados con un tercero para ser entregados al cumplimiento de una condición; ej., el depósito de fondos o documentos con un abogado o agente de escrow para ser entregados en el momento del cierre o venta de bienes raíces.

First Mortgage - Primera Hipoteca

Una hipoteca que tiene prioridad sobre todo otro derecho de retención.

Homeowners Insurance/ Hazard Insurance - Seguro Contra Riesgos

Una póliza de seguro en la que, por una prima, el asegurador está de acuerdo en asegurar una propiedad en caso de pérdida.

HUD-1 Settlement Statement - Declaración Financiera HUD-1

Declaración que especifica el dinero que reciben y pagan el comprador y el vendedor durante el proceso del cierre y muestra cómo es pagado.

Interest Rate - Tasa de Interés o Interés

El porcentaje de una cantidad de dinero que se paga por el uso de dicho dinero durante un periodo de tiempo.

Judgement Lien - Derecho de Retención Por Juicio

Un fallo de la corte que es puesto como derecho de retención contra una propiedad.

Loan-To-Value Ratio - Relación Entre Préstamo y Valor

La relación entre el valor de la propiedad y la cantidad del préstamo.

Loss Payee Clause - Cláusula de Beneficiario por Pérdida

La cláusula de una póliza de seguro que indica a quién se le va a pagar en caso de una pérdida.

Margin - Margen

El porcentaje que un prestamista añade a la tasa del índice para determinar el nuevo interés.

Maturity - Vencimiento

La fecha en que vence un pagaré.

Mortgage Banker - Empresa Hipotecaria

Una firma dedicada a préstamos de bienes raíces.

Mortgage Banking - Banca Hipotecaria

El agrupamiento de préstamos hipotecarios para ser vendidos a un inversionista permanente.

Mortgage Insurance - Seguro de Hipoteca

Asegura al prestatario contra pérdidas causadas cuando el prestatario deja de hacer los pagos.

Mortgage Note - Pagaré Hipotecario

Una promesa por escrito para pagar una cantidad de dinero establecida, a un interés establecido durante un período de tiempo establecido.

Origination Fee - Costo de Iniciación

Un cargo cobrado por el prestamista para cubrir los costos del trámite de un préstamo hipotecario.

PITI - PITI

Siglas en inglés que significan Principal, Interés, Impuestos Y Seguro, usualmente las cuatro partes del pago mensual de la hipoteca.

Points - Puntos

Vea DESCUENTO

Principal - Principal

La cantidad de la deuda.

Private Mortgage Insurance (PMI) - Seguro Hipotecario Privado

Vea SEGURO HIPOTECARIO

Purchase Contract/ Agreement of Sale - Contrato de Compra

Un documento por escrito mediante el cual el comprador está de acuerdo en comprar y el vendedor está de acuerdo en vender una propiedad.

Release of Lien - Descarga de Derecho De Retención

Una escritura que descarga el derecho de retención.

RESPA - RESPA

Ley de Acuerdos y Procedimientos de Bienes Raíces (Real Estate Settlement and Procedures Act). Una ley que requiere al prestamista otorgar de antemano información al prestatario, incluyendo un Estimado de Buena Fe de los costos del cierre.

Secondary Financing - Financiamiento Secundario

Cualquier financiamiento sobre la propiedad después de una primera hipoteca.

Security Instrument - Instrumento de Garantía

La hipoteca o escritura fiduciaria de la propiedad

Subordination - Subordinación

El acto de reconocer que un derecho de retención tomará un lugar posterior a un préstamo hipotecario. Esto se logra registrando un Acuerdo de Subordinación.

Tax Lien - Derecho de Retención de Impuestos

Un derecho de retención por impuestos adeudados en contra de una propiedad.

Term - Término

El periodo de tiempo dentro el cual el préstamo es pagado.

Title - Título

Una constancia que establece el derecho a una propiedad.

Title Insurance Policy - Póliza de Seguro De Título

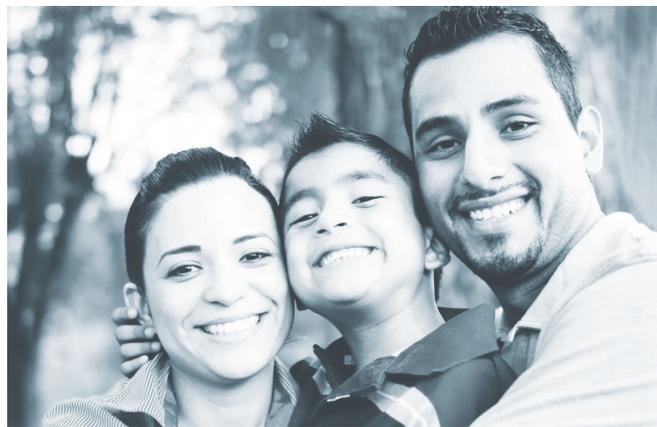
Una póliza que protege al comprador en caso de pérdida causada por un desperfecto en el título.

Truth-in-Lending (TIL) Disclosure - Declaración de Transparencia en el Préstamo

Delimita los costos del préstamo y muestra el APR y otros términos del préstamo, incluyendo el cargo financiero, la cantidad del pago y el total de pagos requeridos. Es un requisito que el prestamista le entregue al prestatario la versión final de la declaración, antes o durante el cierre.

Underwriting - Endoso

Un análisis del riesgo asociado con la solicitud de préstamo del prestatario.



TIENE OTRAS PREGUNTAS?
LLÁMENOS!



Licensed by the California Department of Business Oversight under the Residential Mortgage Lending Act - License #4131117.

NMLS ID # 6606 © New American Funding. New American and New American Funding son marcas registradas de Broker Solutions, DBA. Todos los Derechos Reservados. 6/2013

Lista de Deseos Y Evaluación



LA CASA QUE QUIERO		CASAS VISITADAS		
Notas	Dirección Notas	Dirección Notas	Dirección Notas	Dirección Notas
Precio de Venta				
Preferencias Generales..				
Tipo de Casa				
Pisos				
Años				
# Habitaciones				
# Baños				
Garaje				
Comodidades				
Chimenea				
Vista				
Aire Acondicionado Central				
Sala de Estar				
Estudio				
Otras Características				
Estilo de Casa				
Exterior				
Estilo Interior				
Electrodomésticos				
Ubicación				
Cercanía a Lugares de Interés				
Condiciones Especiales				
Espacio para almacenar				
Limpieza y Condición				
Ventajas				
Desventajas				
Comentarios Adicionales				