



El cierre del trato

33 Respuestas



Contenido



 **Prepararse para el cierre**
..... págs. 1 - 3

 **Día del cierre**
..... págs. 5 - 8

 **Próximos pasos**
..... págs. 9 - 14

 **Muestra de operación
de cierre HUD-1**
..... págs. 15 - 17



**FOR
SALE
SOLD**

El cierre del trato

Ha decidido comprar una casa. Este será uno de los eventos más emocionantes de su vida y probablemente sea la compra más cara e importante que haga en su vida.

Como parte del compromiso del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano para ayudar a los consumidores a navegar el proceso de la compra de una casa, hemos compilado una lista de las preguntas frecuentes (y sus respuestas) de las personas que están por comprar una casa, como usted. Este panfleto es el tercero de una serie de tres partes que contiene información sobre lo que se debe esperar y saber al comprar una casa. La serie trata sobre *La compra de una casa*, *La obtención de un préstamo*, y *El cierre del trato*. También hay tres videos que pueden ayudarle a entender la información de estos panfletos y se encuentran en nuestro sitio de Internet **www.hud.gov** o están disponibles a través de su agente de bienes raíces.

Las preguntas a continuación se enfocan en los pasos finales del proceso de compra de una casa, desde la preparación previa al cierre hasta la finalización del proceso de préstamo y mudanza a su casa nueva. También incluye consejos sobre planear para el futuro.

Los términos “operación de cierre” y “cierre” se usan indistintamente en este panfleto como referencia a la reunión en la que se realiza la finalización oficial del préstamo y donde se preparan los documentos de título. Algunos estados se refieren a este paso como “depósito en garantía”. Se usarán las palabras “operación de cierre” y “cierre” a lo largo de esta lista.



FOR
SALE
RV
SOLD

Prepararse para el cierre

La operación de cierre, también conocida como “cierre” es el paso final en la transacción de compra de una casa. Es el momento en que la propiedad se vende formalmente y se transfiere del vendedor al comprador. El día del cierre, el comprador asume la obligación del préstamo, paga todos los costos de cierre y recibe el título oficial (y llaves) del vendedor.

Hay varias cosas que tienen que ocurrir después de solicitar su préstamo y antes de la operación de cierre. Las siguientes preguntas le ayudarán a prepararse para cerrar el trato.

1. ¿QUÉ PASA DESPUÉS DE SOLICITAR MI PRÉSTAMO?

La entidad crediticia normalmente requiere de 1 a 4 semanas para completar la evaluación de su solicitud de préstamo. Con frecuencia una entidad crediticia pedirá más información una vez que se haya enviado la solicitud. Si proporciona la información pronto, la solicitud también se procesará más pronto.

Una vez que se haya verificado toda su información, la entidad crediticia lo llamará para informarle del resultado de su solicitud de préstamo. Si se aprueba el préstamo, se programará una fecha de cierre y la entidad crediticia revisará el procedimiento de cierre con usted. Luego de la operación de cierre, podrá mudarse a su casa nueva.

2. ¿REALMENTE NECESITO UN SEGURO DEL PROPIETARIO?

Sí. Se requiere una póliza de seguro del propietario pagada (o un recibo de pago del mismo) al momento de la operación de cierre. Se tendrá que coordinar el día anterior. Además, incluir al agente de seguro en la etapa inicial del proceso de compra de una casa puede ahorrarle dinero. Los agentes de seguro son una buena fuente de información sobre la seguridad de una casa y pueden darle consejos sobre cómo mantener las primas de seguro bajas.

3. ¿QUÉ MEDIDAS PUEDO TOMAR PARA REDUCIR LOS COSTOS DEL SEGURO?

Asegúrese de hablar con varias compañías de seguro. Considere el costo del seguro al buscar casas. Las casas más nuevas y las casas construidas con materiales como ladrillo suelen tener primas más bajas. Evite las áreas más propensas a tener desastres naturales, como inundaciones. Seleccione una casa con boca contraincendios o con una estación de bomberos cerca.

Otras formas de reducir los costos del seguro incluyen asegurar su casa y auto con la misma compañía, aumentar la seguridad de su casa y buscar cobertura de grupo a través de asociaciones de ex alumnos o corporativas. Siempre puede reducir los costos del seguro a través del aumento de sus deducibles, pero esto lo expone a un mayor desembolso personal si algo le pasa a su casa y tiene que presentar un reclamo.

4. ¿CÓMO PUEDO OBTENER INFORMACIÓN SOBRE MIS IMPUESTOS A LA PROPIEDAD?

El monto total de los impuestos a la propiedad del año previo normalmente está incluido en la información del listado. Si no está allí, pídale al vendedor un recibo del pago de impuestos o comuníquese con la oficina del tasador de impuestos a la propiedad. Las tasas de impuestos y tasaciones pueden cambiar de año en año y algunas áreas vuelven a hacer tasaciones después de una venta, así que estas cifras pueden ser aproximadas. La oficina del tasador de impuestos a la propiedad puede darle más información para ayudarlo a prepararse para el pago de impuestos.

Muchas entidades crediticias requieren que haga pagos mensuales a una cuenta de depósito en garantía para asegurarse de que pueda pagar los impuestos a la propiedad y las primas de seguro anuales. Estas cuentas son manejadas por el administrador del préstamo y se suman a su pago hipotecario mensualmente. Todos los préstamos asegurados por la FHA requieren cuenta de depósito en garantía.

5. ¿QUÉ OTROS ASUNTOS IMPOSITIVOS DEBO CONSIDERAR?

Tenga en cuenta que puede deducir su interés hipotecario e impuestos a los bienes raíces de impuestos sobre los ingresos. Un profesional calificado de bienes raíces le puede dar más detalles sobre sus responsabilidades y beneficios impositivos.

6. ¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA DURANTE EL RECORRIDO FINAL DE LA CASA?

Si su contrato de venta le permite un recorrido final de la casa antes de la operación de cierre, esta será su última oportunidad de revisar la condición de la propiedad antes de finalizar la compra. También puede ser su primera oportunidad de examinar la casa sin muebles, lo que le dará una idea más clara del estado interior de la casa. Posiblemente ya haya realizado una inspección profesional (vea el panfleto “La compra de una casa” para obtener más información sobre las inspecciones. Al momento del recorrido final de la casa, tómese el tiempo de revisar todo detenidamente (las paredes, techos, sistemas mecánicos, plomería, ventanas y tejado) para asegurarse de que:

- no haya ocurrido ningún daño reciente desde la inspección
- se haya completado cualquier reparación que el vendedor haya acordado realizar en respuesta a cualquier inspección
- se encuentren en la casa todos los artículos que el vendedor haya acordado dejar en ella (los electrodomésticos generalmente están incluidos o “se transfieren” con la venta de la propiedad)
- no estén los artículos que el vendedor haya acordado retirar de la propiedad

7. ¿QUE HAGO SI ENCUENTRO PROBLEMAS DURANTE EL RECORRIDO FINAL DE LA CASA?

Si encuentra que cualquier problema que usted o un inspector descubrieron anteriormente no ha sido corregido, asegúrese de informárselo al vendedor y al agente de bienes raíces. Es la responsabilidad del vendedor arreglar los problemas antes de que usted se mude a la propiedad.

8. ¿QUÉ ES UN ESTADO DE OPERACIÓN DE CIERRE HUD-1?

El Estado de operación de cierre HUD-1 (HUD-1) es un formulario que contiene una lista de todos los cargos y créditos para el prestatario (usted) y el vendedor en una transacción de compra de una propiedad. El HUD-1 refleja con precisión los términos acordados entre usted y el vendedor en relación a la compra de la casa. Al final de este panfleto encontrará una muestra del HUD-1.

9. ¿CUÁNDO PODRÉ VER MI ESTADO DE OPERACIÓN DE CIERRE HUD-1?

Usted tiene el derecho legal de revisar su HUD-1 por lo menos 24 horas antes de que se realice la operación de cierre. Dígale al agente de la operación de cierre que desea recibir el HUD-1 completo antes del cierre. Cuando reciba la copia del HUD-1, compare los cargos que aparecen en ella con los cargos de su presupuesto de buena fe (GFE).

Pregúntele a la entidad crediticia sobre cualquier diferencia entre las tarifas de su HUD-1 y GFE. La entidad crediticia podría tener que emitir un reembolso al momento de la operación de cierre o en el plazo de 30 días de la misma si los cargos del HUD-1 superan los cargos del GFE en una cantidad mayor a la permitida por los niveles normativos de tolerancia.

10. ¿QUÉ GASTOS PREPAGADOS Y COSTOS DE CIERRE ESTÁN INCLUIDOS EN EL HUD-1?

Los gastos prepagados y costos de cierre incluidos en el HUD-1 normalmente incluyen los siguientes, entre otros:

- tarifas de abogados o del depósito en garantía (aplicables a usted o a la entidad crediticia, si corresponde)
- impuestos a la propiedad (para cubrir el periodo de impuestos hasta la fecha)
- intereses (pagados desde la fecha del cierre hasta 30 días antes del primer pago mensual)
- tarifa de iniciación del préstamo (cubre los costos administrativos de la entidad crediticia)
- tarifas de registro
- tarifa de estudio de la propiedad
- primera prima del seguro hipotecario (si corresponde)
- seguro de título (suyo y de la entidad crediticia)
- puntos de descuento del préstamo
- primer pago de la cuenta de depósito en garantía para los impuestos a los bienes raíces y de seguro futuros.
- recibo pagado de la póliza de seguro del propietario (y seguro contra incendios e inundaciones, si corresponde)
- cualquier tarifa de preparación de documentación
- tarifa de tasación
- tarifa de informe de crédito

También puede haber algunos gastos y costos de cierre únicos correspondientes a su área local.



Día del cierre

11. ¿QUIÉN ESTÁ INVOLUCRADO EN EL PROCESO DE LA OPERACIÓN DE CIERRE?

El proceso de la operación de cierre y las partes involucradas varían dependiendo del área local. Puede incluir a las siguientes personas:

- Entidades crediticias
- Agentes de la operación de cierre
- Compañías de servicios de título de propiedad o compañías de seguro de título
- Compañías de depósito en garantía
- Agentes de bienes raíces
- Abogados de comprador de la casa (usted) o del vendedor

En el día del cierre usted y el vendedor se reunirán con algunas o todas estas partes. En ciertos estados, usted y el vendedor pueden reunirse con el agente de la operación de cierre u otras partes al mismo tiempo, pero en otros estados posiblemente tenga que reunirse con cada parte por separado. Debe preguntarle al agente de bienes raíces y a la entidad crediticia lo que ocurrirá en la operación de cierre y quién estará involucrado. Posiblemente sea buena idea buscar a un agente para la operación de cierre.

12. ¿QUÉ ES UN SERVICIO DE TÍTULO?

Cuando usted compra una casa, recibe el “título de propiedad” de la casa. Un título de propiedad es un registro legal que indica que usted es el propietario de la vivienda y le da el derecho de poseer o vender la propiedad. La entidad crediticia requerirá ciertos servicios de título de propiedad para asegurarse de que no haya gravámenes ni reclamos sobre la propiedad que va a comprar. Los servicios de título de propiedad comprenden la búsqueda del título, revisión del título, preparación de un compromiso para asegurar, realización de la operación de cierre y toda la administración de los servicios de procesamiento que comprenden estos servicios.

Muchas entidades crediticias poseen una póliza de seguro de título de propiedad para protegerlas de las pérdidas que podrían originarse por los reclamos de otras personas sobre su nueva casa. La póliza de seguro de título de propiedad de la entidad crediticia no lo protege a usted. Un reclamo de título podría ser económicamente devastador para un propietario sin seguro. Si desea protegerse contra los reclamos de otras personas sobre su casa, necesitará una póliza del propietario.

Para ahorrar dinero en el seguro de título de propiedad, contacte a varias compañías de seguro de título de propiedad y compare las tarifas. Si está comprando una casa recién construida, asegúrese de que su seguro de título de propiedad cubra los reclamos de contratistas.

Estos reclamos se conocen como gravámenes del mecánico en algunos lugares del país. En muchos estados, las tarifas de las primas de seguro de título de propiedad se registran con el estado y pueden ser no negociables; aunque otros cargos relacionados con el servicios de título de propiedad sí pueden serlo. Asegúrese de preguntarle a su agente de título de propiedad sobre cualquier descuento disponible como una tarifa de reemisión o descuento por emisión conjunta.

13. ¿NECESITO UN ABOGADO?

Las leyes varían de estado en estado. Algunos estados requieren la asistencia de un abogado en varios aspectos del proceso de compra de una casa y otros no, siempre y cuando participe un profesional de bienes raíces calificado. Incluso si un abogado está involucrado en otros aspectos del proceso de compra de una casa y usted no tiene la obligación legal de contar con la representación de un abogado, es deseable contratar a su propio abogado para proteger sus intereses. Un abogado puede revisar contratos, ponerlo al tanto de consideraciones especiales y ayudarlo con el proceso de cierre. Su agente de bienes raíces también puede recomendarle un abogado. De lo contrario, busque uno. Averigüe los servicios disponibles y cuánto cuestan y si el abogado tiene experiencia en la representación de compradores de viviendas.

14. ¿QUÉ PASARÁ EL DÍA DEL CIERRE?

El agente de la operación de cierre debe haber realizado varias actividades relativas a la operación de cierre antes de la ejecución de los documentos al momento del cierre. Ésta es la persona primordialmente responsable de verificar que se hayan satisfecho todos los términos y condiciones de la entidad crediticia, vendedor, comprador, corredores de bienes raíces, inspectores y otras personas afectadas por la operación de cierre. A medida que se acerque la fecha de cierre, debe comunicarse con el agente de la operación de cierre para asegurarse de que pueda realizar todas las tareas necesarias. El agente de la operación de cierre debe haberse asegurado de que haya evidencia de un seguro del propietario con la muestra de un contrato y recibo que indique que se ha pagado la prima de seguro del propietario y que se ha obtenido cualquier inspección, garantía u otros puntos definidos en su contrato. Posiblemente le deba dinero al vendedor (el resto del pago inicial, impuestos prepagados, etc.) y el vendedor puede deberle dinero a usted (impuestos sin pagar o alquiler prepagado, si corresponde). El agente de la operación de cierre incluirá todo esto en el estado de operación de cierre HUD-1.

El agente de la operación de cierre debe revisar detenidamente todos los documentos con usted y responder a cualquier pregunta que usted tenga. Usted tendrá que firmar una hipoteca (o escritura de fideicomiso) y un pagaré hipotecario. Posiblemente también tenga que firmar ciertas declaraciones juradas requeridas por el gobierno o por la entidad crediticia. El vendedor le dará el título de la casa a través de una escritura (un documento legal que muestra que la propiedad de la casa se transfirió del vendedor al comprador).

No firme ningún documento que no entienda completamente. Si tiene cualquier pregunta que el agente de la operación de cierre no pueda responder, llame a la entidad crediticia o a su abogado.

Usted pagará a la compañía de cierre todos los costos de cierre y ésta le entregará su estado de operación de cierre HUD-1 con indicación de todo lo que ha pagado. Luego, la hipoteca y escritura se registrarán en el registro público (típicamente el Registro de escrituras públicas de su estado) y usted será el propietario de la casa.

15. ¿QUÉ RECIBIRÉ AL MOMENTO DE LA OPERACIÓN DE CIERRE?

El comprador recibirá lo siguiente al momento de la operación de cierre, sujeto a las prácticas habituales del área.

- estado de operación de cierre HUD-1 final
- estado de declaración de veracidad en un préstamo
- copia de su pagaré (también conocido como pagaré hipotecario)
- copia de su hipoteca o escritura de fideicomiso
- llaves de su casa nueva
- copia de la escritura de la casa (el original se presentará al registro público)

Usted siempre debe pedir copias de todos los documentos que se le entreguen al momento del cierre y copias de todos los informes de inspección.

16. ¿QUÉ ES UNA HIPOTECA O ESCRITURA DE FIDEICOMISO

Uno de los documentos que firmará al momento de la operación de cierre será una “hipoteca” o “escritura de fideicomiso”. Cada estado determina cuál de estos documentos se usará. Ambos documentos son legales y usted (el prestatario) hipoteca la casa como garantía del préstamo. Si no hace los pagos, la hipoteca dispone que su prestamista (o fideicomisario) tiene derecho a ejecutar la hipoteca, es decir, a vender la propiedad y aplicar el precio de venta contra el monto que usted debe más gastos. Esto también se conoce como un “gravamen” sobre la casa.

Muchas personas también usan la palabra “hipoteca” intercambiamente con “préstamo para viviendas” (por ejemplo, “pagué mi hipoteca”). Esto puede ser un poco confuso, pero solo debe recordar que la palabra también se refiere a este documento legal. Similarmente, la escritura de fideicomiso no debe confundirse con la “escritura”, que es un documento independiente que muestra la transferencia de propiedad del vendedor al comprador.

17. ¿QUÉ ES UN PAGARÉ?

El pagaré (también conocido como “pagaré hipotecario”) es un documento separado que incluye los términos del préstamo, incluyendo su deuda total, tasa de interés y detalles de pago. Al firmarlo, usted promete que pagará el préstamo.

Pregúntele al agente de la operación de cierre u otro asesor que le aclare la diferencia entre los diversos documentos de la operación de cierre.

18. ¿CUÁNTO DEBO PAGAR AL MOMENTO DEL CIERRE?

Los costos de cierre varían, pero la entidad crediticia le dará un monto aproximada como parte del presupuesto de buena fe que obtuvo antes de decidir solicitar el préstamo. Antes de la operación de cierre final, podrá repasar un resumen de todos sus costos de cierre en la primera página del estado de operación de cierre HUD-1. Recuerde que los costos de la operación de cierre que aparecen en los formularios de divulgación iniciales, como el presupuesto de buena fe, deben ser muy parecidos a los montos finales que tenga que pagar. Sin embargo, el monto calculado como “costos de cierre” no necesariamente será el mismo monto que tenga que traer al cierre. Siempre pídale al agente de la operación de cierre, entidad crediticia o corredor de bienes raíces que le explique cualquier cálculo confuso.

19. ¿QUÉ RESPONSABILIDADES TIENE LA ENTIDAD CREDITICIA?

Las entidades crediticias tienen que seguir las pautas federales durante todo el proceso de préstamo. Deben adherirse a la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA, siglas en inglés), una ley que exige que las entidades crediticias divulguen información a los prestatarios potenciales y aprobados. RESPA establece que las entidades crediticias informen completamente a los prestatarios sobre las prácticas de los costos de cierre, servicios de la entidad crediticia y cuenta de depósito en garantía. También requiere que se divulguen las relaciones comerciales entre los proveedores del servicio de operación de cierre y otras partes de la transacción, como los agente de bienes raíces y tasadores. Para obtener más información sobre RESPA, visite el sitio de Internet www.hud.gov/respa o llame al **1-202-708-0502**.

Se prohíbe a las entidades crediticias discriminar de cualquier forma contra los prestatarios potenciales. Si siente que alguna entidad crediticia se niega a proporcionarle servicios por motivos de su raza, color, nacionalidad, religión, sexo, condición familiar o discapacidad, comuníquese con la Oficina de Equidad de Vivienda (Office of Fair Housing) de HUD al **1-800-669-9777** (o **1-800-927-9275** para las personas con impedimentos auditivos).

20. ¿QUÉ ES EL FRAUDE DE PRESTAMOS?

El fraude de préstamos consiste en dar información incorrecta intencionadamente en una solicitud de préstamo. El fraude de préstamos puede originar responsabilidad civil o sanciones penales. Va el panfleto La obtención de un préstamo de HUD para averiguar más sobre cómo evitar cometer o ser víctima del fraude de préstamos. Si usted sospecha que es la víctima de cualquier tipo de fraude de préstamo o préstamos depredadores, comuníquese con una agencia de consejería de viviendas aprobada por HUD **1-800-569-4287** (o **1-800-877-8339** para las personas con impedimentos auditivos) para averiguar cómo reportarlo.

Próximos pasos

21. ¿QUÉ OTRAS TARIFAS Y GASTOS TENDRÉ QUE PAGAR DESPUÉS DE COMPRAR UNA CASA?

Cuando compre una casa, será responsable de pagar los impuestos a la propiedad y seguro del propietario si no están incluidos en su pago mensual. También debe considerar los gastos que supone la compra de una casa, como:

- reparar o reemplazar electrodomésticos malogrados o reparaciones más costosas (por ejemplo, reemplazar el sistema de calefacción o tejado)
- gastos de mantenimiento habituales (por ejemplo, limpieza del alcantarillado y mantenimiento básico).
- cuota de la asociación de propietarios si compra una casa en un desarrollo planificado.
- costos de condominio mensuales si compra un condominio
- servicios, teléfono, cable y servicio de Internet.

22. ¿QUÉ PASA SI QUIERO RENOVAR MI CASA O HACER OTRAS REPARACIONES?

Renovar o reparar su casa puede ser una gran inversión que puede agregar valor y ahorrarle dinero en sus cuentas de servicio y reparaciones más costosas en el futuro. Algunas áreas ofrecen reducciones de tipo impositivo si hace reparaciones. Comuníquese con la oficina de su asesor de impuestos local para averiguar lo que se ofrece en su área.

Si sabe que tendrá que hacer reparaciones antes de comprar, probablemente le convenga el préstamo 203(k) de la FHA. Este préstamo permite que el comprador de una vivienda financie la compra y reparación o rehabilitación de la casa con una sola hipoteca. Una parte del préstamo se usa para comprar la propiedad o pagar el financiamiento existente y el resto se coloca en una cuenta de depósito en garantía y se libera a medida que se complete la rehabilitación. Estas son las pautas básicas de los préstamos 203(k):

- La vivienda debe tener por lo menos un año de antigüedad
- El valor total de la propiedad, incluyendo el costo de las reparaciones, debe estar dentro del límite hipotecario máximo de la FHA
- El préstamo 203(k) tiene la mayoría de los requisitos de reunión de condiciones del 203(b)
- Existe un préstamo 203(k) simplificado para reparaciones simples

Hable con la entidad crediticia o visite el sitio de Internet www.hud.gov para obtener más información.

23. ¿HAY LIMITACIONES PARA USAR MI CASA COMO PROPIEDAD DE ALQUILER?

Muchos préstamos, especialmente los préstamos para compradores de su primera vivienda, limitan su posibilidad de alquilar su casa. Si ha recibido asistencia para el pago inicial de fuentes aprobadas, posiblemente éstas también



tengan requisitos especiales. Hable con la entidad crediticia para averiguar las reglas específicas que corresponden a su préstamo y otros arreglos financieros.

En general, si tiene un préstamo asegurado por la FHA, puede alquilar su casa siempre y cuando haya vivido en ella como residencia principal durante por lo menos un año. Sin embargo, si está planeando comprar otra casa, probablemente no pueda financiarla con un préstamo asegurado por la FHA. La FHA normalmente no le permite ser propietario de múltiples viviendas financiadas con préstamos asegurados por la FHA. Hay unas cuantas excepciones, así que hable con la entidad crediticia o visite el sitio de Internet www.hud.gov para obtener más detalles.

24. ¿QUÉ PASA SI TENGO PREGUNTAS SOBRE EL SERVICIO DE MI PRÉSTAMO?

Si tiene cualquier pregunta sobre la administración de su préstamo, el administrador del préstamo tiene la obligación legal (en virtud de RESPA) de responder a sus preguntas. Escríbale al administrador del préstamo y titule su carta "Solicitud escrita calificada" (QWR, siglas en inglés). Esta QWR debe ser una carta individual que no envíe junto con un pago. Describa su problema e incluya su nombre y número de cuenta. El administrador del préstamo debe investigar y responder en el plazo de 60 días.

25. ¿PUEDO ADELANTAR LOS PAGOS DE MI PRÉSTAMO?

Sí. Al enviar dinero adicional cada mes o hacer un pago adicional al final del año, puede acelerar el proceso de liquidación del préstamo. Cuando envíe dinero adicional, indique que se debe aplicar al capital. La mayoría de entidades crediticias permiten el pago adelantado del préstamo, aunque algunas aplican una penalidad por pago adelantado. Hable con la entidad crediticia para obtener más detalles.

26. ¿QUÉ HAGO SI NO PUEDO HACER UNO DE LOS PAGOS DE MI PRÉSTAMO?

Llame o escríbale a la entidad crediticia lo antes posible. Explique la situación de forma clara y prepárese para entregarle a la entidad crediticia información detallada sobre sus finanzas.

27. ¿HAY ALGUNA OPCIÓN SI ME ATRASO EN LOS PAGOS DE MI PRÉSTAMO?

Sí. Hable con la entidad crediticia o con una agencia de asesoría aprobada por HUD para obtener detalles. Estas son algunas opciones que pueden ayudarlo a encaminarse.



Para los préstamos asegurados por la FHA:

Asegúrese de seguir viviendo en su casa para tener derecho de recibir asistencia. Pregúntele a la entidad crediticia o a una agencia de asesoramiento aprobada por HUD sobre los programas especiales de mitigación de pérdidas de HUD, entre otros:

- **Periodos de gracia especiales:** La entidad crediticia probablemente pueda establecer un plan de pago de acuerdo con su situación económica e incluso darle una reducción o suspensión temporal de sus pagos. Usted podría reunir los requisitos para esto si recientemente tuvo una reducción de ingresos o aumento de gastos de subsistencia. Usted debe proporcionarle información a la entidad crediticia para demostrar que puede cumplir los requisitos del nuevo plan de pago.
- **Modificación hipotecaria:** Posiblemente pueda refinanciar la deuda y extender el plazo de su préstamo hipotecario. Esto podría ayudarle a ponerse al día mediante la reducción de los pagos mensuales a un nivel más económico. Usted podría reunir los requisitos si se ha recuperado de un problema financiero y tiene la capacidad de cumplir con el nuevo monto a pagar.
- **Préstamo parcial:** Su entidad crediticia puede trabajar con usted para obtener un pago único del fondo de seguro de la FHA para poner su hipoteca al día.
- **Venta previa a la ejecución hipotecaria:** Esto le permitirá vender su propiedad por un monto menor al monto necesario para liquidar su préstamo hipotecario y evitar la ejecución hipotecaria.
- **Escritura de propiedad inmobiliaria en lugar de ejecución hipotecaria:** Como último recurso, posiblemente puede “devolver” voluntariamente su propiedad a la entidad crediticia. Esto no salvará su casa, pero no es tan dañino para su calificación crediticia como una ejecución hipotecaria.

Si tiene dificultades para comunicarse con la entidad crediticia, llame al Centro de Mitigación de Pérdidas de la FHA al 1-888-297-8685 para obtener más ayuda.

Para los préstamos convencionales:

Hable con la entidad crediticia sobre las opciones específicas de mitigación de pérdidas. Trabaje directamente con la entidad crediticia para obtener un “paquete de resolución”.

Una entidad crediticia secundaria, como Fannie Mae o Freddie Mac, puede haber comprado su préstamo. Su entidad crediticia puede seguir las pautas apropiadas definidas por Fannie o Freddie para determinar la mejor opción para su situación.

Fannie Mae no trata directamente con los prestatarios. Trabaja con la entidad crediticia para determinar el programa de mitigación de pérdidas que más le conviene a usted.

Freddie Mac, al igual que Fannie Mae, normalmente trabaja solamente con el administrador del préstamo. Sin embargo, si tiene problemas con la entidad crediticia durante el proceso de mitigación de pérdidas, puede llamar a servicio al cliente para obtener ayuda al **1-800-FREDDIE (1-800-373-3343)**.

En cualquier situación de mitigación de pérdidas:

Es importante explorar toda alternativa razonable para evitar la pérdida de su casa. No firme nada que no entienda y ¡tenga cuidado con el fraude! Por ejemplo, esté alerta a:

- Substracción de capital: un comprador le ofrece pagar la hipoteca o vender la propiedad si le transfiere la escritura y se muda.
- Agencias de asesoramiento fraudulentas: ofrecen consejería a cambio de una tarifa cuando dicha asesoría con frecuencia se ofrece gratis.

28. ¿DÓNDE PUEDO OBTENER AYUDA ADICIONAL SI SE ME HACE DIFÍCIL HACER LOS PAGOS DE LA HIPOTECA?

Llame a una agencia de asesoramiento aprobada por HUD al 1-800-569-4287 (o 1-800-877-8339 para las personas con impedimentos auditivos) y explíquelo su situación a un asesor.

29. ¿QUÉ ES UNA EJECUCIÓN HIPOTECARIA?

La ejecución hipotecaria es un proceso legal en el que una propiedad hipotecada se vende para pagar el préstamo del prestatario que incumplió. La ejecución hipotecaria perjudica la calificación de crédito del prestatario.

30. ¿QUÉ PASA SI LAS TASAS DE INTERÉS DISMINUYEN Y TENGO UN PRÉSTAMO DE TASA FIJA?

Si las tasas de interés bajan significativamente, posiblemente sea buena idea refinanciar el préstamo. La mayoría de expertos concuerdan con que si planea estar en su casa por lo menos durante 18 meses y puede obtener una tasa de 2% menos que la actual, la refinanciación puede ser una buena opción. Sin embargo, la refinanciación puede significar que pagará muchas de las mismas tarifas que se pagaron en el cierre original así como tarifas de iniciación y solicitud del préstamo.

31. ¿HAY ALGUNA OTRA SITUACIÓN EN LA QUE CONVIENE REFINANCIAR?

A veces la refinanciación de su hipoteca puede ahorrarle dinero. Posiblemente pueda pagar menos intereses, reducir su pago mensual o convertir su préstamo de 30 años a uno de 15 años (y pagar el capital más rápido). Pero asegúrese de que le convenga refinanciar. Hable con el administrador del préstamo o con una agencia de asesoramiento aprobada por HUD al 1-800-569-4287 (o 1-800-877-8339 para las personas con impedimentos auditivos) para obtener más información.

32. ¿QUÉ PASA SI DECIDO VENDER MI CASA?

Si decide vender su casa o tiene que venderla por alguna razón, habrá muchos factores por considerar. Asegúrese de saber cuánto debe por su préstamo y cuál será su pago de liquidación total. Hable con un agente de bienes raíces o busque los listados locales para obtener una idea del mercado local y cuánto podría obtener por su casa.

Si está considerando vender su casa por menos de lo que debe (lo que también se conoce como “venta en descubierto”), tenga en cuenta que aún podría deberle a la entidad crediticia el monto total de su préstamo. Hable con la entidad crediticia antes de poner su casa a la venta o comuníquese con una agencia de asesoramiento aprobada por HUD para informarse sobre sus opciones.

33. ¿DE QUÉ OTRA FORMA ME PUEDE AYUDAR HUD?

HUD ofrece amplia información sobre la propiedad de una vivienda. Hay varias hojas de trabajo y guías que pueden ayudarlo con cada etapa del proceso de compra de una vivienda. Algunas están incluidas aquí y en los primeros dos panfletos de esta serie, La compra de una casa y La obtención de un préstamo Visite el sitio de Internet **www.hud.gov** para obtener más información.



Muestra del estado de operación de cierre HUD-1

OMB Approval No. 2502-0265

A. Settlement Statement (HUD-1)

B. Type of Loan

1. <input type="checkbox"/> FHA	2. <input type="checkbox"/> RHD	3. <input type="checkbox"/> Con. Units	4. File Number:
4. <input type="checkbox"/> VA	5. <input type="checkbox"/> Con. Int.	7. Loan Number:	8. Mortgage Insurance Case Number:

C. Note: This form is furnished to give you a statement of actual settlement costs. Amounts paid to and by the settlement agent are shown. Items marked "p.a.e." were paid outside the closing; they are shown here for informational purposes and are not included in the totals.

D. Name & Address of Borrower:	E. Name & Address of Seller:	F. Name & Address of Lender:
G. Property Location:	H. Settlement Agent:	I. Settlement Date:
Place of Settlement:		

J. Summary of Borrower's Transaction

190. Gross Amount Due from Borrower	
191. Contract sales price	
192. Personal property	
193. Settlement charges to borrower (line 1400)	
194.	
195.	
Adjustments for items paid by seller in advance	
196. City/town taxes	to
197. County taxes	to
198. Assessments	to
199.	
200.	
201.	
202. Principal amount of new loan(s)	
203. Existing loan(s) taken subject to	
204.	
205.	
206.	
207.	
208.	
209.	
Adjustments for items unpaid by seller	
210. City/town taxes	to
211. County taxes	to
212. Assessments	to
213.	
214.	
215.	
216.	
217.	
218.	
219.	
220. Total Paid by/for Borrower	
300. Cash at Settlement from/for Borrower	
301. Gross amount due from borrower (line 120)	
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220)	f
303. Cash <input type="checkbox"/> From <input type="checkbox"/> To Borrower	

K. Summary of Seller's Transaction

400. Gross Amount Due to Seller	
401. Contract sales price	
402. Personal property	
403.	
404.	
405.	
Adjustments for items paid by seller in advance	
406. City/town taxes	to
407. County taxes	to
408. Assessments	to
409.	
410.	
411.	
412.	
420. Gross Amount Due to Seller	
300. Reductions to Amount Due to Seller	
501. Excess deposit (see instructions)	
502. Settlement charges to seller (line 1400)	
503. Existing loan(s) taken subject to	
504. Payoff of first mortgage loan	
505. Payoff of second mortgage loan	
506.	
507.	
508.	
509.	
Adjustments for items unpaid by seller	
510. City/town taxes	to
511. County taxes	to
512. Assessments	to
513.	
514.	
515.	
516.	
517.	
518.	
519.	
520. Total Reduction Amount Due Seller	
600. Cash at Settlement to/from Seller	
601. Gross amount due to seller (line 420)	
602. Less reductions in amount due seller (line 520)	f
603. Cash <input type="checkbox"/> To <input type="checkbox"/> From Seller	

The Public Reporting Burden for this collection of information is estimated to average 35 minutes per response for collecting, reviewing, and reporting data. This agency may not collect this information, and you are not required to complete this form, unless it displays a currently valid OMB control number. No confidentiality is ensured; this disclosure is mandatory. This is designed to provide the parties to a RESPA covered transaction with information during the settlement process.

Previous edition are obsolete
Page 1 of 3
HUD-1

Muestra del estado de operación de cierre HUD-1

L. Settlement Charges						Paid From Borrower's Funds at Settlement	Paid From Seller's Funds at Settlement
700. Total Real Estate Broker Fees							
Division of commission (line 700) as follows:							
701. \$		to					
702. \$		to					
703. Commission paid at settlement							
704.							
800. Items Payable in Connection with Loan							
801. Our origination charge	\$			(from GFE #1)			
802. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	\$			(from GFE #2)			
803. Your adjusted origination charges				(from GFE #A)			
804. Appraisal fee to				(from GFE #3)			
805. Credit report to				(from GFE #3)			
806. Tax service to				(from GFE #3)			
807. Flood certification to				(from GFE #3)			
808.							
809.							
810.							
811.							
900. Items Required by Lender to be Paid in Advance							
901. Daily interest charges from		to	@ \$	/day	(from GFE #10)		
902. Mortgage insurance premium for		months to			(from GFE #3)		
903. Homeowner's insurance for		years to			(from GFE #11)		
904.							
1000. Reserves Deposited with Lender							
1001. Initial deposit for your escrow account					(from GFE #9)		
1002. Homeowner's insurance		months @ \$		per month \$			
1003. Mortgage insurance		months @ \$		per month \$			
1004. Property Taxes		months @ \$		per month \$			
1005.		months @ \$		per month \$			
1006.		months @ \$		per month \$			
1007. Aggregate Adjustment							
1100. Title Charges							
1101. Title services and lender's title insurance					(from GFE #4)		
1102. Settlement or closing fee	\$						
1103. Owner's title insurance					(from GFE #5)		
1104. Lender's title insurance	\$						
1105. Lender's title policy limit \$							
1106. Owner's title policy limit \$							
1107. Agent's portion of the total title insurance premium to	\$						
1108. Underwriter's portion of the total title insurance premium to	\$						
1109.							
1110.							
1111.							
1200. Government Recording and Transfer Charges							
1201. Government recording charges					(from GFE #7)		
1202. Deed \$	Mortgage \$			Release \$			
1203. Transfer taxes					(from GFE #8)		
1204. City/County tax/stamps	Deed \$			Mortgage \$			
1205. State tax/stamps	Deed \$			Mortgage \$			
1206.							
1300. Additional Settlement Charges							
1301. Required services that you can shop for					(from GFE #6)		
1302.			\$				
1303.			\$				
1304.							
1305.							
1400. Total Settlement Charges (enter on lines 103, Section J and 802, Section K)							



U.S. Department of Housing and Urban Development
Office of Single Family Housing
451 Seventh Street, SW
Washington, DC 20410-3000

Official Business
Penalty for Private Use \$300
Negocio oficial
Penalidad por uso privado \$300

Presorted STD
Postage & Fees Paid
HUD
Permit No. G-51



EQUAL HOUSING
OPPORTUNITY

HUD-9528-H (Spanish)
julio de 2011