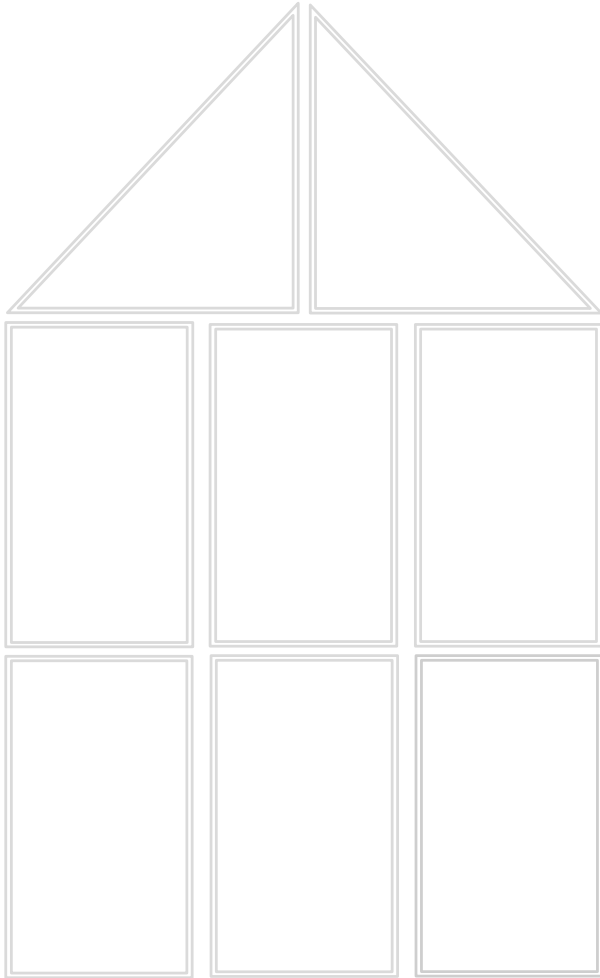

COMPRA DE UNA VIVIENDA

Información útil y de costos de cierre



Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU.

Oficina de Vivienda - Administración de Vivienda Federal

Junio de 1997

HUD-398-H(4)

Tabla de contenidos

I. Introducción

II. Compra y financiación de una vivienda

- A. Rol del agente de bienes raíces
- B. Elección de un abogado
- C. Términos del acuerdo de venta
- D. Búsqueda de un préstamo
- E. Elección de un agente para realizar la operación de cierre
- F. Servicios de seguro de títulos
- G. Información para divulgación según RESPA
- H. Procesamiento de su solicitud de préstamo
- I. Protección de RESPA contra costos de consulta ilegales
- J. Derecho a efectuar reclamos

III. Sus costos de cierre

- A. Costos de cierre específicos
- B. Cálculo del monto necesario para la operación de cierre
- C. Ajustes de los costos compartidos por el comprador y el vendedor
- D. Formulario de Informe de la operación de cierre HUD-1

IV. Apéndice

I. Introducción

iFelicitaciones! Se ha decidido a comprar una nueva vivienda. Este folleto lo ayudará a dar este gran paso financiero describiéndole el proceso de compra de una vivienda, el financiamiento de una vivienda y el proceso de cierre. Por una ley federal, la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces [*Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA)*], las entidades crediticias y los agentes hipotecarios tienen el deber de entregarle este folleto. Debe recibirlo al solicitar un préstamo o dentro de los tres días laborables posteriores a su solicitud. Los agentes de bienes raíces con frecuencia también entregan este folleto.

Probablemente comenzó el proceso de compra de una vivienda de una de estas dos maneras: vio una vivienda que le interesó para comprar o consultó con una entidad crediticia cuánto dinero podía solicitar antes de encontrar una vivienda (a veces llamado “precalificación”). El siguiente paso es firmar un acuerdo de venta con el vendedor, seguido de la solicitud de préstamo para comprar su nueva vivienda. El paso final, llamado “acuerdo” o “cierre”, es el momento en que se le transfiere el título legal de la propiedad.

En cada uno de estos pasos generalmente tiene la posibilidad de negociar los términos, condiciones y costos para su propio beneficio. Este folleto le mostrará dichas oportunidades. También necesitará buscar con cuidado para obtener el mejor rendimiento para su dinero. No existe un proceso de compra de vivienda estándar utilizado en todas las localidades. Aun su experiencia puede variar con respecto a la información que aquí presentamos. Este folleto lo guía a través de los pasos generales de la compra de una vivienda, para eliminar, tanto como sea posible, los misterios del proceso de cierre.

II. COMPRA Y FINANCIACIÓN DE UNA VIVIENDA

A. Rol del agente de bienes raíces

Con frecuencia, la primera persona que usted consulta sobre la compra de una vivienda es un agente o corredor de bienes raíces. Si bien estas personas brindan consejos muy útiles sobre muchos aspectos de la compra de una vivienda, **ellos representan los intereses del vendedor y no los suyos como comprador.** La práctica más común es que el vendedor contrate un agente para encontrar una persona interesada en comprar la vivienda bajo los términos y condiciones aceptables para el vendedor. Por lo tanto, el agente de bienes raíces con el cual está tratando puede también estar representando al vendedor. Sin embargo, usted puede contratar su propio agente de bienes raíces, conocido como agente del comprador, para que represente sus intereses. Además, en algunos estados, los varios agentes tienen permiso para representar al comprador y al vendedor.

Aun si el agente de bienes raíces representa al vendedor, las reglamentaciones estatales sobre bienes raíces exigen que el agente le dispense al comprador un trato justo. Si tiene preguntas acerca de la conducta de un agente o corredor, comuníquese con la Comisión de Bienes Raíces (*Real Estate Commission*) de su Estado, o con su departamento de reglamentaciones.

Algunas veces, el agente de bienes raíces le ofrecerá ayudarlo a obtener un préstamo hipotecario. Puede recomendarle que trate con una determinada entidad crediticia, compañía de títulos, abogado o agente de acuerdo / cierre. No es necesario que siga los consejos del agente de bienes raíces. Compare los costos y servicios que le ofrecen otros prestadores con los recomendados por el agente de bienes raíces.

B. Elección de un abogado

Antes de firmar un acuerdo de venta, podría considerar pedirle a un abogado que lo examine y le diga si el acuerdo protege sus intereses. Si ya firmó su acuerdo de venta, podría aún considerar pedirle a un abogado que lo revise. Un abogado puede también ayudarlo a preparar la operación de cierre. En algunas partes, los abogados actúan como agentes de acuerdo / cierre o como agentes de depósito en garantía a cargo de la operación de cierre. **Un abogado que hace esto no sólo representará sus intereses, ya que, como agente de acuerdo / cierre, puede también estar representando al vendedor, a la entidad crediticia y a otras partes.**

Tenga en cuenta que en muchas partes del país los abogados normalmente no toman parte en la venta de viviendas. Por ejemplo, los agentes o compañías encargadas de los depósitos en garantía en los estados del oeste del país se encargan del papeleo necesario para la transferencia del título sin la participación de un abogado.

Si elige un abogado, debe buscar y preguntar sobre los servicios disponibles y los honorarios. Averigüe si el abogado tiene experiencia en la representación de compradores de viviendas. Puede preguntar al abogado las siguientes inquietudes:

- ❖ ¿Cuál es el costo de la negociación de un acuerdo de venta, la revisión de documentos y el asesoramiento sobre dichos documentos, por estar presente durante la operación de cierre, o por revisar las instrucciones del agente o compañía encargados del depósito en garantía?
- ❖ ¿El abogado representará a otra persona además de usted en la operación?
- ❖ ¿El abogado recibirá sus honorarios de otra persona además de usted en la operación?

C. Términos del acuerdo de venta

Si recibe este Folleto antes de firmar un acuerdo de venta, aquí encontrará algunos puntos importantes para tener en cuenta. El agente de bienes raíces probablemente le entregará un formulario de acuerdo de venta impreso por adelantado. Puede realizar modificaciones o agregados a este formulario, pero el vendedor debe estar de acuerdo con todos los cambios que usted efectúe. También debe acordar con el vendedor la fecha en la que ocupará la vivienda y qué artefactos y elementos de propiedad personal se venderán junto con la vivienda.

- ❖ **Precio de venta.** Para la mayor parte de los compradores de vivienda, el precio de venta es el término más importante del acuerdo. Tenga en cuenta que existen otros términos no económicos en el acuerdo que también tienen importancia.
- ❖ **Título.** “Título” se refiere a la propiedad legal de su nueva vivienda. El vendedor debe suministrar el título libre de todo reclamo de otras partes contra su nueva vivienda. Los reclamos realizados por terceros contra su vivienda se conocen como “gravámenes”. Puede negociar quién será el encargado de pagar la investigación de título que le dirá si el título está “limpio”.

- ❖ **Cláusula de hipoteca.** El acuerdo de venta debe estipular el reembolso de su depósito en caso de que la venta deba ser cancelada por no haber podido obtener un crédito hipotecario. Por ejemplo, su acuerdo de venta puede permitir la cancelación de la venta si usted no puede obtener una financiación hipotecaria a una tasa de interés igual o menor que un índice especificado en el acuerdo.
- ❖ **Plagas.** Su entidad crediticia exigirá un certificado de un inspector calificado que determine que la vivienda está libre de termitas y otras plagas y peligros por plagas. Usted puede querer reservarse el derecho de cancelar el acuerdo o solicitar al vendedor un tratamiento inmediato y reparación si se detecta un peligro por plagas.
- ❖ **Inspección de la vivienda.** Es una buena idea hacer inspeccionar la vivienda. Una inspección determina el estado de los sistemas eléctricos, de cañerías, calefacción y enfriamiento. También debe examinarse la estructura para asegurar su solidez y determinar el estado del techo, revestimiento, ventanas y puertas. El lote debe estar dispuesto de manera tal que el agua no drene hacia la vivienda e ingrese al sótano.

La mayor parte de los compradores prefiere hacerse cargo del costo de estas inspecciones, de manera que el inspector trabaje para ellos y no para el vendedor. Puede querer incluir en su acuerdo de venta el derecho de cancelar la venta si no está satisfecho con los resultados de la inspección. En ese caso, es posible que quiera renegociar un menor precio de venta o exigir al vendedor realizar reparaciones.

- ❖ **Peligros por pintura con base de plomo en viviendas construidas antes de 1978.** Si compra una vivienda construida antes de 1978, tiene ciertos derechos relacionados con los peligros por pintura con base de plomo e intoxicación por plomo. El vendedor o el agente de venta debe entregarle el folleto de la Agencia de Protección Ambiental (EPA por sus siglas en inglés), “Proteja a su familia de la presencia de plomo en su vivienda”, u otra información sobre peligros por plomo aprobada por la EPA. El vendedor o el agente de venta debe informarle lo que conoce acerca de la pintura con base de plomo o los peligros de la pintura con base de plomo en la vivienda, y suministrarle todo informe o registro relevante.

Tiene como mínimo diez (10) días para realizar una inspección o evaluación de riesgo sobre pintura con base de plomo o peligros por plomo. Sin embargo, para poder tener el derecho de cancelar la venta basado en los resultados de una inspección o evaluación de riesgo, necesitará negociar esta condición con el vendedor.

Finalmente, el vendedor debe adjuntar al acuerdo de venta un formulario de divulgación que incluirá una Declaración de Advertencia de Plomo (*Lead Warning Statement*). Usted, el vendedor y el agente de venta firmarán una confirmación de que se han cumplido los requisitos de esta notificación.

- ❖ **Otros riesgos ambientales.** Su ciudad o estado puede tener leyes que soliciten a los compradores o vendedores verificar posibles riesgos ambientales, tales como pérdida de tanques de petróleo subterráneos, presencia de radón o asbesto, caños de agua de plomo y otros peligros similares, y tomar las medidas necesarias para eliminar estos riesgos. Puede negociar quién correrá con los gastos en caso de que se requiriera una verificación y / o limpieza.
- ❖ **División de gastos.** Es necesario acordar con el vendedor cómo se dividirán en la fecha de cierre los gastos relacionados con la propiedad, como impuestos, costos por agua potable y servicios cloacales, gastos de condominio y facturas de servicios. A menos que se acuerde de otro modo, usted sólo debería ser responsable de la parte de estos gastos que se adeude después de la fecha de venta.
- ❖ **Agente o Compañía encargada de la operación de cierre / del depósito en garantía.** De acuerdo con las prácticas locales, puede tener la opción de elegir el agente o compañía que se encargará de la operación de cierre o del depósito en garantía. Para los estados donde el encargado del depósito en garantía es un agente o compañía, el comprador, el vendedor y la entidad crediticia suministrarán las instrucciones.
- ❖ **Costos de cierre.** Puede negociar qué parte de los costos de cierre correrán por su cuenta y cuáles pagará el vendedor.

D. Búsqueda de un préstamo

Tanto la entidad crediticia como el tipo de préstamo que usted elija tendrá influencia no sólo en los costos de cierre, sino también en el costo mensual de su préstamo hipotecario. Existen muchos tipos de entidades crediticias y de préstamos para su elección. Puede estar familiarizado con bancos, asociaciones de ahorro, compañías hipotecarias y cooperativas de crédito, muchos de los cuales otorgan préstamos hipotecarios. Puede encontrar una lista de algunas entidades crediticias en las páginas amarillas del directorio telefónico o una lista de las tasas de interés en su periódico local.

Agentes hipotecarios. Algunas compañías, conocidas como “agentes hipotecarios”, le ofrecen encontrar una entidad crediticia dispuesta a otorgarle un préstamo. **Un agente hipotecario puede trabajar como un negocio independiente y puede no estar trabajando como su “agente” o representante.** Puede recibir honorarios de la entidad crediticia, de usted como prestatario, o de ambos. Puede consultar sobre los honorarios que el agente hipotecario recibirá por sus servicios.

Programas del Gobierno. Es posible que usted reúna los requisitos para obtener un préstamo asegurado por la Administración Federal de Vivienda [*Federal Housing Administration (FHA)*] o garantizado por el Departamento de Asuntos para Veteranos (*Veterans Affairs*) o programas similares operados por ciudades o estados. Estos programas generalmente requieren un menor pago inicial. Consulte a las entidades crediticias sobre estos programas. Puede obtener más información sobre los mismos en las agencias que los administran. (Vea el Apéndice de este Folleto.)

CLO. Los sistemas de generación de préstamos por computadora, o CLO, son terminales informáticas que están disponibles en las oficinas de bienes raíces o en otras ubicaciones para ayudarlo a analizar los diversos tipos de préstamos que ofrecen las diferentes entidades crediticias. El operador de estos sistemas CLO puede cobrar honorarios por los servicios ofrecidos. Estos honorarios deben ser pagados por usted o por la entidad crediticia que usted seleccionó.

Tipos de préstamo. Los préstamos pueden tener una tasa de interés fija o variable. Los préstamos con tasa fija tienen el mismo pago de interés y capital durante la vida del préstamo. Los préstamos con tasa variable pueden tener cualquiera de un número de “índices” y “márgenes” que determinan cuánto y cuándo varían el monto del pago y la tasa de interés. Si solicita un préstamo con tasa de interés variable, conocido también como hipoteca con tasa de interés ajustable (“ARM” por sus siglas en inglés), encontrará una divulgación y un folleto requeridos por la Ley de Veracidad en el Préstamo (*Truth in Lending Act*) que describen mejor la hipoteca ARM. La mayoría de los préstamos puede ser reintegrado en un plazo de 30 años o menos, y tiene pagos mensuales equivalentes. En una hipoteca ARM los montos pueden variar de tanto en tanto, dependiendo de los cambios en la tasa de interés. Algunos préstamos tienen plazos de pago cortos y un gran pago final llamado “reembolso al vencimiento” (“*balloon*”). Usted debe buscar el tipo de plazo de pago del préstamo hipotecario que mejor se adapte a sus necesidades.

Tasa de interés, "puntos" y otros costos. A menudo, el precio de un préstamo hipotecario se determina en términos de una tasa de interés, puntos y otros costos. Un "punto" es un costo que equivale al 1% del monto total del préstamo. Los puntos generalmente se pagan a la entidad crediticia, agente hipotecario, o a ambos, durante la operación de cierre o al finalizar el depósito en garantía. A menudo, puede pagar menos puntos a cambio de una mayor tasa de interés, o más puntos por una tasa menor. Consulte con su entidad crediticia o agente hipotecario sobre los puntos y otros costos.

Un documento llamado Informe de Divulgación de Veracidad en el Préstamo le mostrará la "Tasa Porcentual Anual" [*"Annual Percentage Rate"* (*"APR"*)] y demás información sobre el pago del préstamo que ha solicitado. La APR tiene en cuenta no sólo la tasa de interés, sino también los puntos, los honorarios del agente hipotecario y otros costos que debe pagar. Solicite la APR antes de pedir el préstamo, para que pueda serle de utilidad al buscar el préstamo que más le conviene. También consulte si su préstamo tendrá un costo adicional si decide pagar todo o parte del préstamo antes del vencimiento del mismo ("multa por pago anticipado"). Es posible que pueda negociar los términos de la multa por pago anticipado.

Costos de cierre requeridos por la entidad crediticia. Su entidad crediticia puede solicitarle que obtenga ciertos servicios de cierre, como una nueva agrimensura catastral, seguro hipotecario o seguro de título. También puede ordenarle y cobrarle otros servicios relacionados con el cierre, como el informe de crédito o tasación. Una entidad crediticia puede también cobrar otros costos, como honorarios por procesamiento de préstamo, preparación de documentos, aval, certificación de inundaciones u honorarios de solicitud. Usted puede solicitar una estimación de los costos de cierre y honorarios antes de elegir una entidad crediticia. Algunas entidades crediticias ofrecen préstamos "sin costo" o "sin puntos", pero normalmente cubren estos costos cobrando una tasa de interés más alta.

Comparación de costos de préstamos. Comparar las tasas APR puede ser una manera efectiva de buscar un préstamo. Sin embargo, debe comparar productos similares por el mismo monto. Por ejemplo, compare dos préstamos de \$100,000 con tasa de interés fija a 30 años. El préstamo A con una APR del 8.35% es menos costoso que el préstamo B con una APR del 8.65% a lo largo del plazo de pago del préstamo. Sin embargo, antes de decidirse por un préstamo, debe también considerar el dinero en efectivo inicial que deberá pagar por cada uno de los dos préstamos.

Otra técnica efectiva es comparar préstamos idénticos que tengan diferentes puntos y otros costos iniciales. Por ejemplo, si le ofrecen dos préstamos de \$100,000 con tasa de interés fija a 30 años y al 8%, los pagos mensuales son iguales, pero los costos iniciales son diferentes:

Préstamo A - 2 puntos (\$2,000) y \$ 1800 en costos requeridos por la entidad crediticia = \$3800 en costos.

Préstamo B - 2 1/4 puntos (\$2250) y \$1200 en costos requeridos por la entidad crediticia = \$3450 en costos.

La comparación de los costos iniciales muestra que el Préstamo B requiere \$350 menos en dinero en efectivo inicial que el Préstamo A. Sin embargo, su situación individual (cuánto tiempo planea permanecer en su vivienda) y su situación impositiva (los puntos pueden deducirse generalmente para el año impositivo que compró una vivienda) pueden afectar su elección de préstamos.

Trabas. “Trabar” su tasa de interés o los puntos en el momento de la solicitud o durante el procesamiento de su préstamo evitará que la tasa de interés y / o los puntos varíen hasta el momento de la operación de cierre o acuerdo del proceso de depósito en garantía. Consulte con su entidad crediticia si la operación de trabar la tasa de interés tiene algún costo, y si dicho costo reduce el monto que usted debe pagar por los puntos. Averigüe cuál es el plazo razonable para la traba de las tasas, qué sucede si vence el plazo, y si el costo de esta operación es reembolsable en caso de que su solicitud sea rechazada.

Pago de seguro e impuestos. El pago mensual de su hipoteca será utilizado para reintegrar el dinero que usted solicitó más el interés. Parte de su pago mensual puede ser depositado en una “cuenta de depósito en garantía” (también conocida como cuenta de “reserva” o “incautación”), para que su entidad crediticia o prestador de servicios pueda pagar sus impuestos a los bienes raíces, seguro de propiedad, seguro hipotecario y / o seguro contra inundaciones. **Consulte con su entidad crediticia o con su agente hipotecario si debe abrir una cuenta de depósito en garantía para el pago de impuestos y seguro.**

Transferencia de su préstamo. Si bien usted comienza el proceso de préstamo con una entidad crediticia o agente hipotecario, puede encontrarse con que después de la operación de cierre otra compañía puede estar recaudando el pago de su préstamo. La recaudación de los pagos de su préstamo se conoce con el nombre de “servicio” del préstamo. Su entidad crediticia o agente hipotecario le informará si se hace cargo del servicio de su préstamo o lo transfiere a otra entidad.

Seguro hipotecario. El seguro hipotecario privado y el seguro hipotecario del gobierno protegen a la entidad crediticia contra el incumplimiento en el pago y permiten a la entidad crediticia otorgar un préstamo que considere de mayor riesgo. Las entidades crediticias generalmente exigen seguro hipotecario para préstamos donde el pago inicial es menor del 20% del precio de venta. Para su prima de seguro hipotecario usted puede abonar mensualmente, anualmente, una suma global

inicial o una combinación de estas prácticas. Consulte con su entidad crediticia si debe obtener seguro hipotecario y el costo del mismo. El seguro hipotecario no debe confundirse con el seguro de vida hipotecario, el seguro de vida de crédito o el seguro por discapacidad, los cuales están diseñados para cancelar una hipoteca en caso de muerte o discapacidad del prestatario.

También pueden ofrecerle un seguro hipotecario “pagado por la entidad crediticia” (“LPMI” por sus siglas en inglés). Dentro de los planes del seguro LPMI, la entidad crediticia adquiere el seguro hipotecario y paga las primas a la compañía aseguradora. La entidad crediticia aumentará su tasa de interés para pagar las primas -- pero el seguro LPMI puede reducir sus costos de cierre. No es posible cancelar un seguro LPMI o un seguro hipotecario del gobierno durante la vida útil del préstamo. Sin embargo, puede ser posible cancelar el seguro hipotecario privado en algún punto, por ejemplo, cuando el balance de su préstamo se reduce a un cierto monto. Antes de comprometerse a pagar un seguro hipotecario, averigüe los requerimientos específicos para la cancelación.

Zonas con peligro de inundaciones. La mayoría de las entidades crediticias no le otorgarán dinero para comprar una vivienda en una zona con peligro de inundaciones, a menos que pague un seguro contra inundaciones. Algunos programas de préstamos del gobierno no le permitirán comprar una vivienda que esté ubicada en una zona con peligro de inundaciones. Su entidad crediticia puede cobrarle un adicional para verificar la existencia de peligro de inundaciones. Se le notificará si es necesario el seguro contra inundaciones. Si por un cambio en los mapas de seguro contra inundaciones su vivienda se encuentra dentro de una zona con peligro de inundaciones después de que se la ha concedido el préstamo, su entidad crediticia o el prestador de servicios puede requerirle que obtenga un seguro contra inundaciones en ese momento.

E. Elección de un agente para realizar la operación de cierre

Las prácticas de la operación de cierre varían de localidad en localidad, y aún dentro del mismo condado o ciudad. La operación de cierre puede ser conducida por entidades crediticias, compañías de seguros de títulos, compañías de depósitos en garantía, agentes de bienes raíces o abogados por parte del comprador o del vendedor. Puede ahorrar dinero tomándose su tiempo para buscar un agente que realice la operación de cierre.

En algunas partes del país (en especial en los estados del oeste) la operación de cierre puede ser realizada por un agente de depósitos en garantía. Las partes firman un acuerdo de depósito en garantía mediante el cual deben suministrar cierta documentación y fondos al agente. A diferencia de otros tipos de operaciones de cierre, las partes no se sientan a una mesa para firmar documentos. Consulte cómo se manejará su operación de cierre.

F. Servicios de seguro de títulos

La entidad crediticia con frecuencia solicita el seguro de título para protegerse contra las pérdidas resultantes de reclamos por parte de terceros contra su nueva vivienda. En algunos estados, los abogados ofrecen los seguros de títulos como parte de sus servicios de examinar el título y brindar su opinión. Los honorarios del abogado pueden incluir la prima de seguro de título. En otros estados, el seguro de título es emitido directamente por una compañía de seguros o un agente de títulos.

Póliza de propietario. Una póliza de seguro de título de una entidad crediticia **no lo protege a usted**. De igual modo, la póliza del anterior propietario tampoco lo protege a usted. Si quiere protegerse de reclamos de terceros contra su nueva vivienda, será necesario que obtenga una póliza de propietario. Cuando se presenta un reclamo, puede ser económicamente devastador para un propietario que no está asegurado. Si adquiere una póliza de propietario, le resultará generalmente mucho menos costoso si la compra en el mismo momento y con el mismo asegurador que la póliza de la entidad crediticia.

Elección de la compañía de seguro de título. Según RESPA, el vendedor no puede exigirle como condición de la venta que adquiera un seguro de título en una determinada compañía de seguro de título. Generalmente, su entidad crediticia le pedirá que obtenga el seguro de título en una compañía aceptable para ellos. En la mayoría de los casos, puede buscar y elegir una compañía que cumpla con los requisitos de la entidad crediticia.

Revisión del informe de título inicial. En muchas partes, unos pocos días o semanas antes del acuerdo o cierre del depósito en garantía, la compañía de seguro de título emitirá un informe preliminar o “Compromiso de Seguro” (“*Commitment to Insure*”) o “resguardo provisional” con un resumen de los defectos que se identificaron en el título al realizar la investigación del título, y también cualquier excepción de la cobertura de la póliza de seguro de título. Este compromiso se envía generalmente a la entidad crediticia para su uso en la operación de cierre o posteriormente, hasta la emisión de la póliza de seguro de título. Puede disponer el envío de una copia para usted (o para su abogado), para poder objetar en caso de que existan cuestiones que afectan el título, las cuales usted no aceptó al firmar el acuerdo de venta.

Cobertura y ahorro de gastos. Para ahorrar dinero en el seguro de título, compare las tasas entre diferentes compañías de seguro de título. Consulte sobre los servicios y limitaciones de la cobertura de cada póliza, para poder decidir si la adquisición de una póliza con una tasa más alta puede ser mejor para sus necesidades. Aún así, en muchos estados las tasas de las primas de seguro de título son establecidas por el estado y no pueden negociarse. Si está comprando una vivienda que ha cambiado de propietario en los últimos años, solicite a su compañía de seguro de título una “tasa de re-emisión”, que podría tener un menor costo. Si está comprando una vivienda recién construida, asegúrese de que el seguro de título cubra reclamos por parte de contratistas. En algunas partes del país, estos reclamos se conocen como “gravámenes de una constructora” (“*mechanics’ liens*”).

Agrimensura catastral. Las entidades crediticias o las compañías de seguro de título generalmente solicitan una agrimensura catastral para delimitar la propiedad. Una agrimensura catastral es un plano de la propiedad que muestra los límites perimétricos y marca la ubicación de la vivienda y de otras mejoras. Puede evitar el costo de una agrimensura catastral completa si localiza a la persona que realizó la agrimensura catastral de la propiedad previamente y le solicita una actualización. Verifique con su entidad crediticia o compañía de seguro de título si aceptan una agrimensura catastral actualizada.

G. Información para divulgación según RESPA

Uno de los propósitos de RESPA es ayudar a los consumidores a convertirse en mejores compradores de los servicios de cierre. RESPA requiere que los prestatarios reciban cierta información en diversas oportunidades. Esta información explica en detalle los costos asociados con el cierre, define los servicios de las entidades crediticias y las prácticas relacionadas con las cuentas de depósito en garantía, y describe las relaciones comerciales entre los prestadores de servicios de cierre.

Cálculo de buena fe sobre los costos de cierre. RESPA requiere que, cuando usted solicita un préstamo, la entidad crediticia o el agente hipotecario le entregue un Cálculo de buena fe sobre los costos del servicio de cierre que probablemente tendrá que pagar. Si no recibe este Cálculo de buena fe al solicitar el préstamo, la entidad crediticia o agente hipotecario debe enviarlo por correo o entregárselo dentro de los tres días laborables posteriores a la solicitud.

Tenga en cuenta que los montos que aparecen en este Cálculo de buena fe son sólo estimativos. Los costos reales pueden variar. Los precios pueden verse afectados por las condiciones cambiantes del mercado. Recuerde que el cálculo realizado por la entidad crediticia no sirve como garantía. **Guarde su Cálculo de buena fe para compararlo con los costos de cierre finales y consulte con la entidad crediticia los cambios que se registren.**

Informe de divulgación de servicios. RESPA requiere que la entidad crediticia o agente hipotecario le informe por escrito, al solicitar un préstamo o dentro de los tres días laborables de haberlo hecho, si espera que alguien más se encargue del servicio de su préstamo (de la recaudación de sus pagos).

Acuerdo de negocios afiliados. A veces, varios negocios que ofrecen servicios de cierre son propiedad de o están controlados por una compañía corporativa común. Estos negocios se conocen con el nombre de “afiliados”. Cuando una entidad crediticia, agente de bienes raíces u otro participante de su operación de cierre lo remite a un afiliado para el servicio de cierre (como cuando un agente de bienes raíces lo remite a un agente hipotecario afiliado), RESPA requiere que la parte remitente le entregue una Divulgación de acuerdo de negocios afiliados (*Affiliated Business Arrangement Disclosure*). Este formulario le recordará que, en general, no se le exige, con ciertas excepciones, que utilice la compañía afiliada y es libre de buscar otros prestadores.

Formulario de Informe de la operación de cierre HUD-1. Un día laborable antes del cierre, usted tiene el derecho de examinar el Formulario de Informe de la operación de cierre HUD-1. Este informe describe los servicios realizados y los costos cobrados, y lo completa el agente encargado de la operación de cierre. Asegúrese de tener el nombre, dirección y número telefónico del agente encargado de la operación de cierre si desea examinar este formulario. Usted debe recibir el formulario completo durante la operación de cierre o con anterioridad. En los casos en que no hay una reunión para el cierre, el agente del depósito en garantía le enviará el formulario por correo después del cierre, y usted no tiene derecho a examinarlo un día antes de la operación de cierre.

Operación y divulgación de la cuenta de depósito en garantía. Su entidad crediticia puede exigirle que disponga de una cuenta de depósito en garantía o de reserva para asegurar que sus impuestos y las primas de seguro se paguen en término. De ser así, probablemente tendrá que pagar un monto inicial en la operación de cierre para abrir la cuenta y un monto adicional con el pago regular de cada mes. Los pagos de su cuenta de depósito en garantía pueden incluir una “protección” o monto extra para asegurar que la entidad crediticia tenga suficiente dinero para efectuar los pagos en el momento del vencimiento. RESPA establece el límite máximo de dos meses de pago de dicha cuenta como protección.

Durante la operación de cierre o dentro de los 45 días posteriores, la persona encargada del servicio de su préstamo debe entregarle un informe inicial de la cuenta de depósito en garantía. Este formulario mostrará todos los pagos que deberán depositarse en la cuenta de depósito en garantía y todos los desembolsos que se realizarán de dicha cuenta durante el año próximo. Su entidad crediticia o agente hipotecario revisará la cuenta de depósito en garantía anualmente y le enviará un informe que muestra la actividad del año anterior y los ajustes necesarios en los pagos de la cuenta que usted realizará el año próximo.

H. Procesamiento de su solicitud de préstamo

Existen diversas leyes federales que le brindan protección durante el procesamiento de su préstamo. La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito [*Equal Credit Opportunity Act (ECOA)*], la Ley de Equidad de Vivienda (*Fair Housing Act*) y la Ley de Equidad de Informe de Crédito [*Fair Credit Reporting Act (FCRA)*] prohíben la discriminación y le otorgan el derecho a cierta información crediticia.

No a la discriminación. ECOA prohíbe a las entidades crediticias discriminar a las personas que solicitan un crédito por motivos vinculados a la raza, color, religión, nacionalidad, sexo, estado civil, edad, el hecho de que todo o parte del ingreso del aspirante provenga de un programa de asistencia pública, o el hecho de que el aspirante haya ejercitado algún derecho concedido por una ley federal de protección de crédito para el consumidor. Para ayudar a las agencias del gobierno a controlar el cumplimiento de ECOA, su entidad crediticia o agente hipotecario debe solicitarle cierta información con respecto a su raza, sexo, estado civil y edad al recibir su solicitud de crédito.

La Ley de Equidad de Vivienda también prohíbe la discriminación en operaciones de bienes raíces en áreas residenciales por motivos vinculados con la raza, color, religión, sexo, discapacidad, situación familiar o nacionalidad. Esta prohibición se aplica tanto a la venta de una vivienda como a la decisión de una entidad crediticia de otorgarle un préstamo para ayudarlo a adquirir esa vivienda. Finalmente, su localidad o estado puede también tener una ley que prohíbe la discriminación.

Con frecuencia existen diferencias en los tipos y montos de los costos de cierre que se cobran al prestatario -- por ejemplo, a algunos prestatarios se les cobran honorarios más altos por sus hipotecas, según el mérito de crédito que tengan. Estas diferencias pueden estar justificadas o pueden ser ilegalmente discriminatorias. Es importante que examine los documentos de cierre con atención, especialmente las líneas 808-811 del Formulario de Informe de la operación de cierre HUD-1, y no dude en comparar sus costos de cierre con los de sus vecinos y amigos.

Si siente que ha sido discriminado por una entidad crediticia o por alguna otra parte en el proceso de compra de una vivienda, puede presentar una acción legal privada contra dicha parte o presentar un reclamo en una agencia administrativa estatal, local o federal. Puede querer hablar con un abogado, o consultar con la agencia federal que se encarga de hacer cumplir ECOA [la Junta de Gobernadores del Sistema de Reserva Federal (*Board of Governors of the Federal Reserve System*)] o la Ley de Equidad de Vivienda (HUD) acerca de sus derechos conferidos por estas leyes.

Acción inmediata / Notificación de medidas tomadas. Su entidad crediticia o agente hipotecario debe ocuparse de su solicitud e informarle sobre las medidas tomadas en un plazo que no supere los 30 días de haber recibido su solicitud completada. Su solicitud no será considerada completada, y el plazo de 30 días no comenzará hasta que usted no entregue a la entidad crediticia o agente hipotecario toda la información y el material solicitado.

Declaración de la razón del rechazo de la solicitud. Si su solicitud es rechazada, ECOA requiere que su entidad crediticia o agente hipotecario le entregue una declaración de las razones específicas del rechazo o que le informe cómo puede usted obtener dicha declaración. El aviso también le informará con qué agencia federal debe comunicarse si cree que ha sido discriminado en forma ilegal por la entidad crediticia o agente hipotecario.

Obtención del informe de su crédito. La Ley de Equidad de Informe de Crédito (“FCRA” por sus siglas en inglés) requiere que una entidad crediticia o agente hipotecario que rechaza su solicitud de préstamo le informe si lo hizo basado en la información de su informe de crédito. Si dicha información fue la causa del rechazo, el aviso le indicará dónde puede obtener una copia gratuita del informe de crédito. Usted tiene el derecho de cuestionar la exactitud o integridad de la información de su informe de crédito. Si así lo hiciera, la agencia encargada de los informes de crédito que preparó el informe debe investigarlo sin cargo y notificarle los resultados de la investigación.

Tasación de su vivienda. La entidad crediticia necesita saber si el valor de su vivienda es suficiente para asegurar el préstamo. Para obtener esta información, la entidad crediticia típicamente contrata un tasador, que brinda una opinión profesional sobre el valor de su vivienda. ECOA requiere a su entidad crediticia o agente hipotecario que le informe que tiene el derecho de obtener una copia del informe de tasación. El aviso le indicará cómo y cuándo puede solicitar una copia.

I. Protección de RESPA contra costos de consulta ilegales

La promulgación de RESPA se debió a que el Congreso sentía que los consumidores necesitaban protección contra “... costos de cierre innecesariamente altos producto de ciertas

prácticas abusivas que se han desarrollado en algunas partes del país”. Algunas de las prácticas que preocupaban al Congreso se describen a continuación. La mayor parte de los profesionales en el negocio del cierre suministran un buen servicio y no están involucrados en estas prácticas.

Costos prohibidos. De acuerdo con las reglamentaciones de RESPA, es ilegal que una persona pague o reciba honorarios, retribución o cualquier cosa de valor por haber acordado remitir el servicio de cierre a una determinada persona u organización. Por ejemplo, su prestamista hipotecario no puede pagar a su agente de bienes raíces \$250 por remitirlo a usted a la entidad crediticia. También es ilegal que cualquier persona acepte honorarios o parte de ellos por servicios que no ha realizado por esos honorarios. Por ejemplo, una entidad crediticia no puede agregar los honorarios de una tercera parte, como honorarios por tasación, y quedarse con la diferencia.

Pagos permitidos. RESPA no impide que las compañías de títulos, agentes hipotecarios, tasadores, abogados, agentes encargados del servicio de acuerdo / cierre y otras personas que realmente realizan un servicio en relación con el crédito hipotecario o con el cierre, reciban el pago por el valor razonable de su trabajo. Si un participante de su operación de cierre parece estar cobrando honorarios sin haber realizado trabajo alguno, usted debe informar a dicha persona o compañía acerca de las prohibiciones sobre costos de remisión de RESPA. También puede hablar con su abogado o efectuar un reclamo a uno de los reguladores cuyo nombre aparece en el Apéndice de este Folleto.

Penalidades. Es un delito que alguien pague o reciba un costo de remisión ilegal. La penalidad puede ser una multa, prisión, o ambas. Usted puede tener derecho a recuperar tres veces el monto del costo de cualquier servicio de cierre si presenta una demanda privada. Si tiene éxito, la corte también puede concederle los costos de la corte y los honorarios de su abogado.

J. Derecho a efectuar reclamos

Demandas privadas. Si tiene un problema, el mejor lugar donde encontrar la solución es en su fuente (el prestamista, el agente de cierre, el agente de bienes raíces, etc.). Si esto no prospera y considera que se ha visto afectado por una violación a la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA), la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA) o cualquier otra ley, tiene derecho a entablar una demanda en una corte federal o estatal. Este tema debe tratarlo con su abogado.

Agencias del Gobierno. La mayor parte de los prestadores de servicios de cierre son supervisados por una agencia del gobierno a nivel local, estatal y / o federal, algunas de las cuales se enumeran en el Apéndice de este Folleto. El Secretario de Justicia de su estado puede disponer de una división de asuntos del consumidor. Si usted siente que un prestador de servicios de cierre ha violado RESPA o cualquier otra ley, puede plantear un reclamo a esa agencia o asociación. También puede enviar una copia de su reclamo a la Oficina de Asuntos Reglamentarios y del Consumidor (*Office of Consumer & Regulatory Affairs*) de HUD. La dirección se suministra en el Apéndice.

Reparación de errores. Si tiene una duda en cualquier momento de la vida útil de su préstamo, RESPA requiere que la compañía que recauda los pagos de su préstamo (su “prestador de servicios”) responda a su inquietud. Escriba a su prestador un “reclamo calificado por escrito relativo a la Sección 6 de RESPA”. Debe ser una carta por separado y no debe enviarla junto con su pago. Describa el problema e incluya su nombre y número de cuenta. El prestador debe investigar y hacer las correcciones apropiadas dentro de los 60 días laborables de haberla recibido.

III. SUS COSTOS DE CIERRE

A. Costos de cierre específicos

Esta parte del Folleto describe los servicios de cierre de los cuales usted puede tener que hacerse cargo y que están detallados en la Sección L del Formulario de Informe de la operación de cierre HUD-1. También encontrará una muestra del formulario HUD-1 que le será de utilidad para comprender la operación de cierre.

Cuando busque servicios de cierre, puede utilizar esta sección como guía, y anotar en ella los posibles servicios requeridos por las diversas entidades crediticias y los distintos gastos mencionados por los prestadores de servicio. Los costos de cierre pueden aumentar el costo de su préstamo, por tal motivo, compare los gastos cuidadosamente

700. Comisión de venta del agente de bienes raíces: Es el valor total de la comisión de la venta para el agente de bienes raíces, que generalmente es abonado por el vendedor. Típicamente esta comisión es un porcentaje del precio de venta de la vivienda.

L. COSTOS DE CIERRE					
700. COMISIÓN TOTAL DE VENTA DEL AGENTE DE BIENES RAÍCES				PAGADA POR EL PRESTATARIO DURANTE EL CIERRE	PAGADA POR EL VENDEDOR DURANTE EL CIERRE
basada en el precio de venta de la vivienda \$	@	%=			
<i>División de la comisión (línea 700) del siguiente modo:</i>					
701. \$	a cargo de				
702. \$	a cargo de				
703. Comisión abonada durante la operación de cierre					
704.					

800. Pagos realizados en relación con el préstamo: Son los honorarios que cobran las entidades crediticias por el procesamiento, aprobación y realización del préstamo hipotecario.

801. Iniciación del préstamo: Se conocen con el nombre de gastos de iniciación del préstamo, pero a veces son llamados “punto” o “puntos”. Cubren los costos administrativos de la entidad crediticia para el procesamiento del préstamo. A menudo se expresan como un porcentaje del préstamo, y tienen distintos valores según la entidad crediticia. Generalmente el comprador abona este porcentaje, a menos que se acuerde lo contrario.

802. Descuento del préstamo: También llamado “puntos” o “puntos de descuento”, en una cifra impuesta por la entidad crediticia o agente de bienes raíces por única vez para reducir la tasa de interés que de otro modo utilizaría para ofrecerle el préstamo a usted. Cada “punto” equivale al 1% del monto de la hipoteca. Por ejemplo, si una entidad crediticia cobra dos puntos en un préstamo de \$80,000 esto significa que debe abonarse \$1,600.

803. Costo de tasación: Cubre los gastos de un informe de tasación realizado por un tasador.

804. Costo de informe de crédito: Cubre el costo de un informe de crédito que muestra su historial crediticio. La entidad crediticia utiliza la información de su informe de crédito para decidir si aprueba o no su préstamo y el monto de dinero que le otorgará.

805. Costo de inspección de la entidad crediticia: Cubre las inspecciones realizadas, generalmente en viviendas nuevas, por los empleados de su entidad crediticia o por un inspector externo. (Las inspecciones por plagas realizadas por compañías que no sean la entidad crediticia se analizan en la línea 1302.)

806. Costo de aplicación de seguro hipotecario: Cubre el procesamiento de una solicitud de seguro hipotecario.

807. Costo de adquisición de préstamo: Se cobra cuando un comprador “asume” la responsabilidad de pagar el préstamo hipotecario existente del vendedor.

808. Honorarios del agente hipotecario: Los honorarios pagados a los agentes hipotecarios deben incluirse aquí. Los costos por la generación de préstamos por computadora (CLO) también deben incluirse aquí.

800. PAGOS REALIZADOS EN RELACIÓN CON EL PRÉSTAMO		
801. Costo de iniciación del préstamo	%	
802. Descuento del préstamo	%	
803. Costo de tasación	a cargo de	
804. Informe de crédito	a cargo de	
805. Costo de inspección de la entidad crediticia		
806. Costo de aplicación de seguro hipotecario a cargo de		
807. Costo de adquisición de préstamo		
808. Honorarios del agente hipotecario		
809.		
810.		
811.		

900. Pagos que la entidad crediticia requiere se abonen por adelantado: Es posible que en el momento del cierre deba abonar por adelantado algunos costos, como el interés acumulado, primas de seguro hipotecario y primas de seguro por riesgos.

901. Interés: Las entidades crediticias generalmente requieren a los prestatarios que abonen el interés que se acumula desde la fecha de la operación de cierre hasta el primer pago mensual del préstamo.

902. Prima de seguro hipotecario: La entidad crediticia puede requerirle el pago por anticipado, durante la operación de cierre, de la prima de seguro hipotecario del primer año o una suma global que cubre la vida útil de préstamo.

903. Prima de seguro por riesgos: El seguro por riesgos lo protege a usted y a la entidad crediticia contra pérdidas ocasionadas por incendio, tormentas de viento y riesgos naturales. Las entidades crediticias a menudo requieren que el prestatario presente durante la operación de cierre una póliza paga correspondiente al primer año del préstamo o que abone la prima correspondiente al primer año durante el cierre.

904. Seguro contra inundaciones: Si la entidad crediticia requiere seguro contra inundaciones, la indicación estará incluida aquí.

900. PAGOS QUE LA ENTIDAD CREDITICIA REQUIERE SE ABONEN POR ADELANTADO			
901. Interés desde hasta	@ \$	/ día	
902. Prima de seguro hipotecario por		meses a cargo de	
903. Prima de seguro por riesgos por		años a cargo de	
904.		años a cargo de	
905.			

1000 - 1008. Depósitos en garantía: Estas líneas identifican el pago de impuestos o seguro y otros pagos que deben realizarse en la operación de cierre para establecer una cuenta de depósito en garantía. La entidad crediticia no tiene permiso para recaudar más de una cierta cantidad de dinero. Los depósitos individuales pueden superar el monto que puede recaudarse. El ajuste agregado realiza la corrección del monto en la línea 1008. Debe ser cero o una cifra negativa.

1000. RESERVAS DEPOSITADAS EN LA ENTIDAD CREDITICIA			
1001. Seguro por riesgos	meses @ \$	por mes	
1002. Seguro hipotecario	meses @ \$	por mes	
1003. Impuestos locales a la propiedad	meses @ \$	por mes	
1004. Impuestos del condado a la propiedad	meses @ \$	por mes	
1005. Tasaciones anuales	meses @ \$	por mes	
1006.	meses @ \$	por mes	
1007.	meses @ \$	por mes	
1008. Ajuste agregado			

1100. Costos de título: Pueden cubrir una variedad de servicios proporcionados por las compañías de títulos y otras compañías. Su operación de cierre particular puede no incluir todos los costos que se mencionan a continuación o puede incluir otros que no se mencionan aquí.

1101. Costo del acuerdo o cierre: Se abona al agente encargado de la operación de cierre o al encargado de la cuenta de depósito en garantía. La responsabilidad del pago de estos gastos debe negociarse entre el vendedor y el comprador.

1102-1104. Resumen de la búsqueda del título, examen del título, resguardo provisional del seguro de título: Los costos incluidos en estas líneas cubren los gastos de la búsqueda y el examen del título.

1105. Preparación del documento: Este es un costo por separado que algunas entidades crediticias o compañías de títulos cobran para cubrir los costos de preparación de los documentos legales finales, como una hipoteca, una escritura de fideicomiso, un pagaré o una escritura.

1106. Honorarios del notario: Cubren el costo de contratación de una persona calificada como notario público para dar fe que las personas cuyos nombres aparecen en los documentos son las mismas que los firmaron.

1107. Honorarios del abogado: Es posible que tenga que abonar los servicios legales proporcionados a la entidad crediticia, como un examen del resguardo provisional del título. En ocasiones, el vendedor acordará abonar parte de estos honorarios en el acuerdo de venta. También aquí pueden incluirse los honorarios de su abogado o del abogado del vendedor. Si la entidad crediticia requiriera la participación de un abogado, los honorarios de esta persona aparecerán en esta parte del formulario, o en las líneas 1111, 1112 o 1113.

1108. Seguro de título: Aquí se muestra el costo total del seguro del título del propietario y la entidad crediticia.

1109. Seguro de título de la entidad crediticia: Aquí se muestra el costo de la póliza de la entidad crediticia.

1110. Seguro de título del propietario (comprador): Aquí se muestra el costo de la póliza del propietario.

1100. COSTOS DE TÍTULO			
1101. Costo del acuerdo o cierre	a cargo de		
1102. Búsqueda del título o resumen	a cargo de		
1103. Examen del título	a cargo de		
1104. Resguardo provisional del seguro del título	a cargo de		
1105. Preparación del documento	a cargo de		
1106. Honorarios del notario	a cargo de		
1107. Honorarios del abogado	a cargo de		
<i>(incluye números de puntos anteriores;)</i>			
1108. Seguro del título	a cargo de		
<i>(incluye números de puntos anteriores;)</i>			
1109. Cobertura de la entidad crediticia	\$		
1110. Cobertura del propietario	\$		
1111.			
1112.			
1113.			

1200. Costos por Transferencia y Registro del Gobierno: Pueden ser abonados por usted o por el vendedor, según el acuerdo de venta realizado con el vendedor. El comprador generalmente abona los gastos correspondientes al registro legal de la nueva escritura e hipoteca (línea 1201). Los impuestos a la transferencia, que en algunas localidades son recaudados cada vez que una propiedad cambia de dueño o que se otorga un préstamo hipotecario, pueden ser costosos y son establecidos por los gobiernos estatales o locales. También es posible que haya que abonar sellos de impuestos locales, de condado o estatales (líneas 1202 y 1203).

1200. COSTOS POR TRANSFERENCIA Y REGISTRO DEL GOBIERNO			
1201. Costos de registro:	Escritura \$; Hipoteca \$; Extracciones \$
1202. Impuesto / sello local / del condado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1203. Sello / impuesto del estado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1204.			
1205.			

1300. Costos adicionales de la operación de cierre:

1301. Agrimensura catastral: La entidad crediticia puede requerir que un agrimensor realice una agrimensura catastral de la propiedad. Esto servirá también como protección para el comprador. Generalmente el comprador debe pagar los honorarios del agrimensor, pero en ocasiones el vendedor puede hacerse cargo de este gasto.

1302. Inspecciones por plagas: Esto cubre las inspecciones de la vivienda en busca de termitas u otras plagas.

1303-1305. Inspecciones de pintura con base de plomo: Esto cubre las inspecciones o evaluaciones de los riesgos de la pintura con base de plomo y puede incluirse en cualquier línea en blanco en la serie 1300.

1300. COSTOS ADICIONALES DE LA OPERACIÓN DE CIERRE		
1301. Agrimensura catastral a cargo de		
1302. Inspección por plagas a cargo de		
1303.		
1304.		
1305.		

1400. Costos totales de la operación de cierre: Aquí se coloca la suma de todos los gastos de la columna del prestatario con el título “Pagado por el prestatario durante la operación de cierre”. Esta cifra luego se traslada a la línea 103 de la Sección J, “Gastos del cierre para el prestatario” en el **Resumen de las operaciones del prestatario** en la página 1 del Informe de la operación de cierre HUD-1 y se agrega al precio de compra. La suma de todos los gastos del cierre abonados por el vendedor se trasladan a la línea 502 de la Sección K, **Resumen de las operaciones del vendedor** en la página 1 del Informe de la operación de cierre HUD-1.

1400. COSTOS TOTALES DE LA OPERACIÓN DE CIERRE <i>(ingréselos en la línea 103, Sección J y en la línea 502, Sección K)</i>		
--	--	--

Pagos realizados fuera de la operación de cierre (“POC”): Algunos costos pueden aparecer en el Informe de la operación de cierre HUD-1 ubicados a la izquierda de la columna del prestatario con las iniciales “P.O.C.”. Estos costos, que se refieren a informes de crédito y tasaciones, son generalmente abonados por el prestatario antes de la operación de acuerdo / cierre. Para usted representan gastos adicionales. Otros gastos, tales como los que una entidad crediticia abona a un agente de bienes raíces o a otro prestador de servicio de cierre, pueden abonarse después de la operación de acuerdo / cierre. Estos gastos generalmente se incluyen en la tasa de interés o en otros gastos del cierre. Para usted no representan gastos adicionales. Este tipo de gastos no se incluirán en el total de la línea 1400.

B. Cálculo del monto necesario para la operación de cierre

La primera página del Informe de la operación de cierre HUD-1 resume todos los costos y ajustes para el prestatario y el vendedor. La Sección J es el resumen de la operación del prestatario y la Sección K es el resumen de la parte de la operación correspondiente al vendedor. Puede recibir una copia de la operación del vendedor, pero esto no se considera un requisito.

La Sección 100 resume los costos del prestatario, como el costo del contrato de la vivienda, cualquier propiedad personal que se adquiere, y los costos totales de la operación de cierre adeudados por el prestatario en la Sección L.

Comenzando en la línea 106, se realizan ajustes a los costos que el vendedor ha abonado previamente (como impuestos, tasación fiscal, combustible). Si usted se viera beneficiado con estos costos después del cierre, generalmente pagará al vendedor dicha parte del costo.

A continuación se cita un ejemplo para que usted pueda hacer sus propios cálculos:

J. RESUMEN DE LA OPERACIÓN DEL PRESTATARIO		
100.	MONTO BRUTO ADEUDADO POR EL PRESTATARIO:	
101.	Precio de venta del contrato	100,000.00
102.	Propiedades personales	
103.	Costos de cierre a cargo del prestatario (línea 1400)	4,000.00
104.		
105.		
<i>Ajustes de los costos abonados por el vendedor por adelantado</i>		
106.	Impuestos locales / municipales a cargo de	
107.	Impuestos del condado a cargo de	
108.	Tasaciones fiscales 6/30 al 7/31 (tasaciones del propietario)	40.00
109.	Gasoil 25 galones @ \$1.00/galón	25.00
110.		
111.		
112.		
120.	MONTO BRUTO ADEUDADO POR EL PRESTATARIO	104,065.00

Considere en este ejemplo que el valor de la vivienda es \$100,000 y los costos totales del cierre a cargo del prestatario extraídos de la Línea 1400 de la Sección L son de \$4,000. Considere que la fecha de la operación de cierre es el 1 de julio. Aquí el prestatario ha acordado abonar al vendedor los \$40 correspondientes a la cuota del mes de julio abonados a la Asociación de Propietarios de Vivienda (Home Owners Association) y el monto

correspondiente a los 25 galones de gasoil que quedan en el tanque. Esto se agrega al monto bruto adeudado por parte del prestatario, haciendo un total de \$104,065.

La Sección 200 enumera el monto abonado por el prestatario o en nombre del prestatario. Esto incluye el depósito dejado como garantía con el acuerdo de venta, el (los) préstamo(s) que trata de obtener y cualquier préstamo que pueda estar adquiriendo.

Comenzando en la línea 210, se realizan ajustes a los costos adeudados por el vendedor (como impuestos, tasaciones fiscales) pero los cuales usted, como prestatario, abonará después de la operación de cierre. El vendedor generalmente le abonará o le depositará en su cuenta esta parte durante la operación de cierre.

200. MONTOS ABONADOS POR O EN NOMBRE DEL PRESTATARIO:		
201.	Depósito de garantía	2,000.00
202.	Monto del capital de nuevo(s) préstamo(s)	80,000.00
203.	Préstamo(s) existente(s) tomado(s) sujeto a	
204.		
205.		
206.		
207.		
208.		
209.		
<i>Ajustes de los costos no abonados por el vendedor</i>		
210.	Impuestos locales / municipales a cargo de	
211.	Impuestos del condado 1/1 al 6/30 \$1,200/ año	600.00
212.	Tasaciones fiscales 1/1 al 6/30 \$200/año	100.00
213.		
214.		
215.		
216.		
217.		
218.		
219.		
220.	TOTAL ABONADO POR / PARA EL PRESTATARIO	82,700.00

En este ejemplo, considere que el prestatario abonó un depósito de garantía de \$2,000 y está obteniendo un préstamo por \$80,000. Al finalizar el año deberá abonarse un impuesto de \$1200 y una tasación fiscal de \$200. El vendedor abonará al prestatario durante seis meses o la mitad de este monto. La línea 220 muestra el total de \$82,700 a ser abonado por o para el prestatario.

La Sección 300 refleja la diferencia entre el monto bruto adeudado por el prestatario y el monto total abonado por / para el prestatario. Generalmente, la línea 303 mostrará el monto de efectivo que el prestatario debe disponer en la operación de cierre.

300. EFECTIVO ABONADO EN EL CIERRE POR / AL PRESTATARIO			
301.	Monto bruto adeudado por el prestatario (línea 120)		104,065.00
302.	Montos menores abonados por / para el prestatario (línea 220)		(82,700.00)
303.	EFECTIVO	<input checked="" type="checkbox"/> DEL) (<input type="checkbox"/> PARA EL)	PRESTATARIO
			21,365.00

En este ejemplo, el prestatario debe disponer de \$21,365.00 en la operación de cierre.

C. Ajustes de los costos compartidos por el comprador y el vendedor

En la operación de cierre generalmente es necesario hacer un ajuste entre el comprador y el vendedor en relación a los impuestos sobre la propiedad y otros gastos. Los ajustes entre el vendedor y el comprador se muestran en la Sección J y K del Informe de la operación de cierre HUD-1. En el ejemplo citado anteriormente, los impuestos, que son abonados en forma anual, no habían sido abonados cuando se realizó la operación de cierre el 1 de julio. El prestatario deberá abonar los impuestos de todo un año el 1 de diciembre siguiente. Sin embargo, el vendedor habitó en la vivienda durante los primeros seis meses del año. Por consiguiente, la mitad de los impuestos del año deben ser abonados por el vendedor. Así, las líneas 211 y 511 del Informe de Pago quedarían del siguiente modo:

211. Impuestos del condado	1/1/97	a	6/30/97	\$600.00	511. Impuestos del condado	1/1/97 a 6/30/97	\$600.00
----------------------------	--------	---	---------	----------	----------------------------	------------------	----------

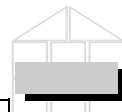
El prestatario recibe un crédito por este monto durante la operación de cierre y el vendedor abonará este monto o lo deducirá de los montos a pagar al vendedor.

También se realizan ajustes similares para las cuotas de la Asociación de propietarios, tasación fiscal especial y gasoil y otros servicios, a pesar de que los períodos de facturación pueden no ser siempre anuales. Asegúrese de encontrar una solución a la cuestión de compartir los gastos o



“prorrataciones” con el vendedor antes de la operación de cierre. Puede querer notificar a las empresas de servicios sobre el cambio de propiedad de la vivienda y solicitar una lectura especial el día del cierre, y que la factura correspondiente a los gastos previos al cierre sea enviada por correo al vendedor a su nueva dirección o al agente encargado del cierre. Esto eliminará gran parte de la confusión que puede originarse si le cobran a usted los servicios utilizados cuando el vendedor era el propietario de la vivienda.

D. Formulario de Informe de la operación de cierre HUD-1



A. DEPARTAMENTO DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO DE EE.UU. INFORME DE LA OPERACIÓN DE CIERRE			
B. TIPO DE PRÉSTAMO		6. Número de archivo	7. Número de préstamo
1. <input type="checkbox"/> FHA 2. <input type="checkbox"/> FmHA 3. <input type="checkbox"/> CONV. ASEGURADO 4. <input type="checkbox"/> VA 5. <input type="checkbox"/> CONV. ASEGURADO		8. Número de caso de seguro hipotecario	
C. NOTA: Presentamos este formulario para brindarle un informe de los costos de cierre reales. Se muestran los montos abonados al agente encargado de la operación de cierre y también los montos abonados por él. Los pagos que figuran con la sigla "(p.o.c.)" se realizaron fuera de la operación de cierre; se muestran aquí a efectos de brindar información y no están incluidos en los totales.			
D. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL PRESTATARIO:		E. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL VENDEDOR:	
F. NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA ENTIDAD CREDITICIA:		G. UBICACIÓN DE LA PROPIEDAD:	
H. AGENTE ENCARGADO DE LA OPERACIÓN DE CIERRE: NOMBRE Y DIRECCIÓN		I. FECHA DE LA OPERACIÓN DE CIERRE:	
LUGAR DE REALIZACIÓN DE LA OPERACIÓN DE CIERRE:			

J. RESUMEN DE LA OPERACIÓN DEL PRESTATARIO	
100. MONTO BRUTO ADEUDADO POR EL PRESTATARIO:	
101. Precio de venta del contrato	
102. Propiedades personales	
103. Costos de cierre a cargo del prestatario (línea 1400)	
104.	
105.	
<i>Ajustes de los costos abonados por el vendedor por adelantado</i>	
106. Impuestos locales / municipales a cargo de	
107. Impuestos del condado a cargo de	
108. Tasaciones fiscales a cargo de	
109.	
110.	
111.	
112.	
120. MONTO BRUTO ADEUDADO POR EL PRESTATARIO	

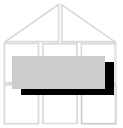
K. RESUMEN DE LA OPERACIÓN DEL VENDEDOR	
400. MONTO BRUTO ADEUDADO AL VENDEDOR:	
401. Precio de venta del contrato	
402. Propiedades personales	
403.	
404.	
405.	
<i>Ajustes de los costos abonados por el vendedor por adelantado</i>	
406. Impuestos locales / municipales a cargo de	
407. Impuestos del condado a cargo de	
408. Tasaciones fiscales a cargo de	
409.	
410.	
411.	
412.	
420. MONTO BRUTO ADEUDADO AL VENDEDOR	

200. MONTOS ABONADOS POR O EN NOMBRE DEL PRESTATARIO:	
201. Depósito de garantía	
202. Monto del capital de nuevo(s) préstamo(s)	
203. Préstamo(s) existente(s) tomado(s) sujeto a	
204.	
205.	
206.	
207.	
208.	
209.	
<i>Ajustes de los costos no abonados por el vendedor</i>	
210. Impuestos locales / municipales a cargo de	
211. Impuestos del condado a cargo de	
212. Tasaciones fiscales a cargo de	
213.	
214.	
215.	
216.	
217.	
218.	
219.	
220. TOTAL ABONADO POR / PARA EL PRESTATARIO	

500. REDUCCIONES EN EL MONTO ADEUDADAS AL VENDEDOR:	
501. Depósito extra (vea las instrucciones)	
502. Costos de cierre a cargo del vendedor (línea 1400)	
503. Préstamo(s) existente(s) tomado(s) sujeto a	
504. Cancelación del primer préstamos hipotecario	
505. Cancelación del segundo préstamos hipotecario	
506.	
507.	
508.	
509.	
<i>Ajustes de los costos no abonados por el vendedor</i>	
510. Impuestos locales / municipales a cargo de	
511. Impuestos del condado a cargo de	
512. Tasaciones fiscales a cargo de	
513.	
514.	
515.	
516.	
517.	
518.	
519.	
520. MONTO TOTAL DE REDUCCIÓN ADEUDADO AL VENDEDOR	

300. EFECTIVO ABONADO EN EL CIERRE POR / AL PRESTATARIO	
301. Monto bruto adeudado por el prestatario (línea 120)	
302. Montos menores abonados por / para el prestatario (línea 220)	
303. EFECTIVO (<input type="checkbox"/> DEL) (<input type="checkbox"/> PARA EL) PRESTATARIO	

600. EFECTIVO ABONADO EN EL CIERRE POR / AL VENDEDOR	
601. Monto bruto adeudado al vendedor (línea 420)	
602. Reducciones menores en montos adeudados al vendedor (línea 520)	
603. EFECTIVO (<input type="checkbox"/> PARA EL (<input type="checkbox"/> DEL) VENDEDOR	



L. COSTOS DE CIERRE			PAGADA POR EL PRESTATARIO EN CIERRE	PAGADA POR EL VENDEDOR EN CIERRE
700. COMISIÓN TOTAL DE VENTA DEL AGENTE DE BIENES RAÍCES basada en el precio de venta de la vivienda \$ @ % =				
<i>División de la comisión (línea 700) del siguiente modo:</i>				
701. \$ a cargo de				
702. \$ a cargo de				
703. Comisión abonada durante la operación de cierre				
704.				
800. PAGOS REALIZADOS EN RELACIÓN CON EL PRÉSTAMO				
801. Costo de iniciación del préstamo %				
802. Descuento del préstamo %				
803. Costo de tasación a cargo de				
804. Informe de crédito a cargo de				
805. Costo de inspección de la entidad crediticia				
806. Costo de aplicación de seguro hipotecario a cargo de				
807. Costo de adquisición de préstamo				
808.				
809.				
810.				
811.				
900. PAGOS QUE LA ENTIDAD CREDITICIA REQUIERE SE ABONEN POR ADELANTADO				
901. Interés desde hasta @\$ / día				
902. Prima de seguro hipotecario por meses a cargo de				
903. Prima de seguro por riesgos por años a cargo de				
904. años a cargo de				
905.				
1000. RESERVAS DEPOSITADAS EN LA ENTIDAD CREDITICIA				
1001. Seguro por riesgos meses @ \$ por mes				
1002. Seguro hipotecario meses @ \$ por mes				
1003. Impuestos locales a la propiedad meses @ \$ por mes				
1004. Impuestos del condado a la propiedad meses @ \$ por mes				
1005. Tasaciones anuales meses @ \$ por mes				
1006. meses @ \$ por mes				
1007. meses @ \$ por mes				
1008. Ajuste agregado meses @ \$ por mes				
1100. COSTOS DE TÍTULO				
1101. Costo del acuerdo o cierre a cargo de				
1102. Búsqueda del título o resumen a cargo de				
1103. Examen del título a cargo de				
1104. Resguardo provisional del seguro del título a cargo de				
1105. Preparación del documento a cargo de				
1106. Honorarios del notario a cargo de				
1107. Honorarios del abogado a cargo de				
<i>(incluye números de puntos anteriores;)</i>				
1108. Seguro del título a cargo de				
<i>(incluye números de puntos anteriores;)</i>				
1109. Cobertura de la entidad crediticia \$				
1110. Cobertura del propietario \$				
1111.				
1112.				
1113.				

1200. COSTOS POR TRANSFERENCIA Y REGISTRO DEL GOBIERNO			
1201. Costos de registro:	Escritura \$; Hipoteca \$; Extracciones \$
1202. Impuesto / sello local / del condado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1203. Sello / impuesto del estado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1204.			
1205.			
1300. COSTOS ADICIONALES DE LA OPERACIÓN DE CIERRE			
1301. Agrimensura catastral		a cargo de	
1302. Inspección por plagas		a cargo de	
1303.			
1304.			
1305.			
1400. COSTOS TOTALES DE LA OPERACIÓN DE CIERRE <i>(ingréselos en la línea 103, Sección J y en la línea 502, Sección K)</i>			

Department of Agriculture
Rural Development/Rural Housing Services
Stop 0783
Washington, DC 20250
Sitio Web: <http://www.rurdev.usda.gov>

Para obtener información sobre la Ley de Veracidad en los Préstamos y la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito, comuníquese con:

Federal Reserve Board
20th Street and Constitution Avenue, NW
Washington, DC 20551
<http://www.bog.frb.fed.us>