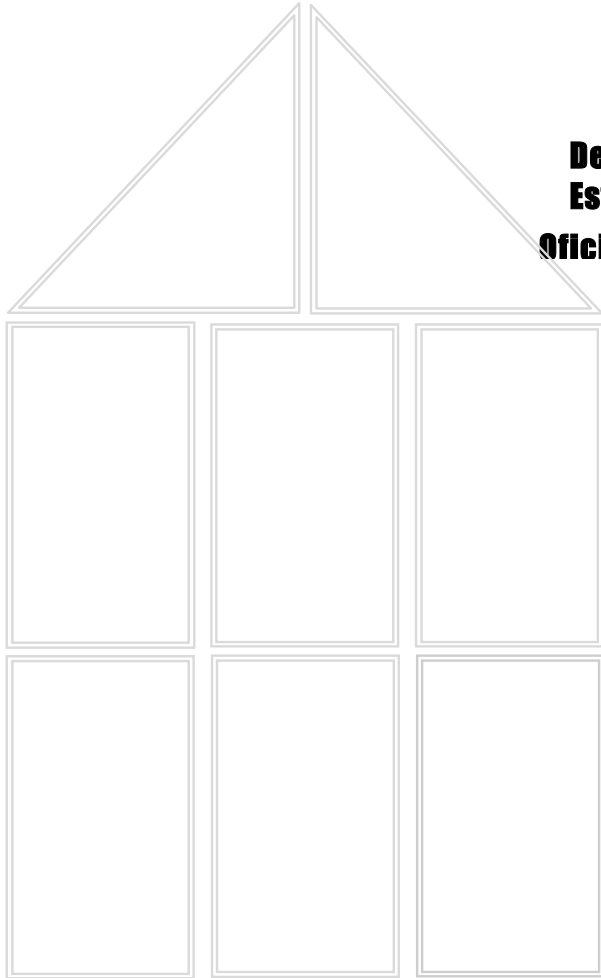

COMPRANDO SU CASA

Costos de cierre y otra información útil



**Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los
Estados Unidos
Oficina de Vivienda – Administración Federal de Vivienda**

Octubre del 2001

HUD-398-H(4)

Índice

I. Introducción

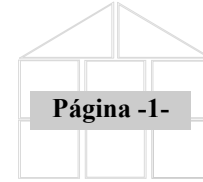
II. Compra y financiamiento de una casa

- A. Función del corredor de bienes raíces
- B. Cómo seleccionar a un abogado
- C. Términos del contrato de compraventa
- D. Cómo conseguir un préstamo
- E. Cómo seleccionar a un agente de cierre
- F. Cómo conseguir servicios de títulos de propiedad
- G. Divulgaciones conforme a RESPA
- H. Cómo se procesa su solicitud de préstamo
- I. Protección de RESPA contra cargos por referencia ilegal
- J. Su derecho a presentar quejas

III. Sus costos de cierre

- A. Costos de cierre específicos
- B. Cómo calcular la cantidad que necesita para el cierre
- C. Ajustes a los costos compartidos entre el comprador y el vendedor
- D. Estado Final HUD-1

IV. Apéndice



I. Introducción

iElicitaciones! Usted ha decidido comprar una casa nueva. Este folleto le ayudará a tomar este importante paso financiero al describirle el proceso de compra y financiamiento de una casa y el cierre de la transacción. Según la Ley de Procedimientos para el Cierre de Transacciones de Bienes Raíces (“RESPA” por sus siglas del inglés), los prestadores y los corredores hipotecarios tienen que entregarle un ejemplar de este folleto. Usted debe recibirlo cuando solicita un préstamo, o dentro de los tres días hábiles siguientes. Los corredores de bienes raíces también suelen entregar este folleto.

Usted probablemente inició el proceso de compra de casa de una de dos maneras: vio una casa que le interesó comprar o, antes de buscar una, consultó con un prestador para determinar cuánto dinero podría pedir prestado (algunas veces a esto se le llama calificar previamente). El paso siguiente consiste en firmar un contrato de compraventa con el vendedor, seguido de la solicitud de un préstamo para comprar su nueva casa. El último paso se llama “cierre de la transacción” o “cierre”, en el que se traspasa a su nombre el título legal de la propiedad.

En cada uno de estos pasos usted suele tener la oportunidad de negociar los términos, las condiciones y los costos que más le convengan. En este folleto se señalarán esas oportunidades. Usted también necesitará comparar cuidadosamente para conseguir el mejor valor por su dinero. No existe un proceso de compra de casa estándar que pueda usarse para todas las localidades. Su experiencia puede ser distinta de la que se describe aquí. Este folleto le llevará por todos los pasos generales de comprar casa, a fin de eliminar, en la mayor medida de lo posible, los misterios del proceso de cierre de la transacción.

II. COMPRA Y FINANCIAMIENTO DE UNA CASA

A. Función del corredor de bienes raíces

Frecuentemente, la primera persona a quien usted consulta para comprar una casa es un agente o corredor de bienes raíces. Aunque los corredores ofrecen asesoramiento útil sobre muchos aspectos de la compra de casas, **estos sirven los intereses del vendedor, y no los suyos como comprador.** La práctica más común es que el vendedor contrata al corredor para que encuentre a alguien dispuesto a comprar la casa con los términos y condiciones aceptables para él. Por consiguiente, el corredor de bienes raíces con quien usted está tratando también puede representar al vendedor. No obstante, usted puede contratar a su propio corredor, conocido como corredor de compradores, para que represente sus intereses. Además, en algunos estados los agentes y los corredores pueden representar tanto al comprador como al vendedor.

Aunque el corredor de bienes raíces representa al vendedor, las leyes estatales que regulan las licencias de bienes raíces suelen exigir que el corredor lo trate de manera equitativa. Si usted tiene alguna pregunta sobre el comportamiento de un agente o corredor, debe comunicarse con la Comisión de Bienes Raíces o el departamento de licencias del Estado.

Algunas veces el corredor de bienes raíces le ofrecerá ayudarle a obtener un préstamo hipotecario. También podrá recomendarle que trate con un prestador, compañía de títulos, abogado o agente de cierre determinado. Usted no tiene que seguir la recomendación del corredor de bienes raíces. Usted debe comparar los costos y servicios ofrecidos por otros proveedores, con los recomendados por el corredor de bienes raíces.

B. Cómo seleccionar a un abogado

Antes de firmar un contrato de compraventa, usted podría considerar pedirle a un abogado que lo examine y le diga si protege sus intereses. Si ya lo firmó, todavía podría considerar que un abogado se lo examine. Un abogado también puede ayudarle a prepararse para el cierre. En algunas zonas los abogados actúan como agentes de cierre o depositarios de plica para manejar el cierre de la transacción. **Un abogado que haga esto, no representará únicamente sus intereses, pues en calidad de agente de cierre, también podrá estar representando al vendedor, al prestador y a otras partes interesadas.**

Sírvase tomar nota que, en muchas partes del país, los abogados normalmente no participan en las ventas de casas. Por ejemplo, los depositarios o compañías de plica en los estados del Oeste del país manejan el papeleo para traspasar los títulos sin la participación de abogados.

Si decide escoger a un abogado, debe comparar y preguntar qué servicios realizarán y a qué precio. Averigüe si el abogado tiene experiencia representando a compradores de casas. Tal vez desee hacerle preguntas como estas:

- ❖ ¿Cuánto cobra por negociar el contrato de compraventa, revisar los documentos y darle asesoramiento sobre ellos, por estar presente el día del cierre, o por revisar las instrucciones dadas al depositario o compañía de plica?
- ❖ ¿Representará el abogado a alguien más que no sea usted en la transacción?
- ❖ ¿Le pagará al abogado alguna otra persona que no sea usted en la transacción?

C. Términos del contrato de compraventa

Si usted recibe este folleto antes de firmar un contrato de compraventa, a continuación presentamos varios puntos importantes que debe considerar. El corredor de bienes raíces probablemente le dará un modelo de contrato de compraventa ya impreso. Usted podrá hacerle cambios o adiciones al contrato modelo, pero el vendedor tiene que estar de acuerdo con cada uno de ellos. Usted también debe acordar con el vendedor la fecha en que se va a mudar a la casa y los aparatos electrodomésticos y propiedades personales que se van a vender junto con ella.

- ❖ **Precio de venta.** Para la mayoría de los compradores de casa, el precio de venta es el término más importante. Usted debe reconocer que otros términos no monetarios del contrato también son importantes.
- ❖ **Título.** El “título” se refiere a la propiedad legal de su nueva casa. El vendedor deberá proporcionar un título limpio y sin reclamaciones de terceros contra su nueva casa. Las reclamaciones de terceros contra su nueva casa algunas veces se conocen como “gravámenes” o “cargas”. Usted puede negociar quién va a pagar la investigación del título, que le dirá si está “limpio”.
- ❖ **Cláusula sobre hipoteca.** El contrato de compraventa debiera estipular que se le rembolsa su depósito si la venta se cancela debido a que usted no pudo conseguir un préstamo hipotecario. Por ejemplo, su contrato de compraventa podría permitir cancelar la compra si usted no puede obtener financiamiento a una tasa de interés igual o menor que la especificada en el mismo.

❖ **Plagas.** Su prestador exigirá un certificado de un inspector calificado indicando que la casa no tiene termitas ni ninguna otra plaga y daños de plagas. Usted tal vez desee reservarse el derecho a cancelar el contrato o a buscar tratamiento y reparaciones inmediatas por cuenta del vendedor si encuentra daños de plagas.

❖ **Inspección de la casa.** Es una buena idea que le inspeccionen la casa. Una inspección determinará las condiciones de los sistemas de fontanería, calefacción, enfriamiento y eléctrico. También se debe examinar la estructura para asegurarse que es sólida y determinar el estado del techo, el revestimiento exterior de la casa, las ventanas y las puertas. El terreno debe tener una gradiente hacia fuera de la casa para que el agua no corra hacia ella y se introduzca en el sótano.

La mayoría de los compradores prefieren pagar estas inspecciones para que el inspector trabaje para ellos, y no para el vendedor. Usted tal vez desee incluir en su contrato de compraventa el derecho a cancelar la compra si no está satisfecho con los resultados de la inspección. En ese caso, tal vez quiera volver a negociar un precio de venta más bajo o pedirle al vendedor que repare la casa.

❖ **Peligros de pintura con base de plomo en casas construidas antes de 1978.** Si usted compra una casa construida antes de 1978, tiene ciertos derechos relacionados con pinturas con base de plomo y peligros de envenenamiento por plomo. El vendedor o el agente de ventas debe darle el folleto de la Agencia de Protección Ambiental (EPA en inglés) titulado “Proteja a Su Familia Contra el Plomo en su Casa” (“Protector Your Family From Lead In Your Home”, en inglés), u otra información aprobada por la EPA sobre los peligros del plomo. El vendedor o agente de ventas debe decirle todo lo que sabe sobre la pintura de plomo de la casa o los peligros de este tipo de pinturas, y darle informes o registros pertinentes.

Usted tiene por lo menos diez (10) días para hacer una inspección o evaluación de los riesgos o peligros de la pintura con base de plomo. Sin embargo, para tener el derecho a cancelar la venta con base en los resultados de una inspección o evaluación de riesgos, usted necesitará negociar esta condición con el vendedor.

Por último, el vendedor debe adjuntar al contrato de compraventa un formulario de divulgación que incluirá una Declaración de Advertencia sobre Plomo. Usted, el vendedor y el agente de ventas firmarán un documento reconociendo que se han satisfecho estos requisitos de notificación.

- ❖ **Otras preocupaciones de tipo ambiental.** Su ciudad o estado pueden tener leyes que exigen a los compradores o vendedores hacer pruebas de peligros para el medio ambiente, tal como tanques de petróleo soterrados con fugas, la presencia de gas radón o de amianto, tuberías de plomo para agua y otros peligros similares, y tomar las medidas necesarias para eliminarlos. Usted puede negociar quién va a pagar el costo de hacer las pruebas y/o limpieza requeridas.
- ❖ **Compartición de gastos.** Usted necesita ponerse de acuerdo con el vendedor sobre la manera en que van a dividir, el día del cierre, los gastos relacionados con la propiedad, tales como impuestos, cargos por servicios de agua y alcantarillado, cuotas de condominio y cuentas de servicios públicos. A menos que acuerde otra cosa, usted debiera ser responsable únicamente de aquella parte de estos gastos que va a deber a partir de la fecha de la venta.
- ❖ **Agente de cierre / depositario o compañía de plica.** Dependiendo de las prácticas locales, usted puede tener la opción de seleccionar al agente de cierre o depositario o compañía de plica. En los estados en que un depositario o compañía de plica se va a ocupar del cierre, el comprador, el vendedor y el prestador le darán las instrucciones correspondientes.
- ❖ **Costos de cierre.** Usted puede negociar los costos de cierre que va a pagar y los que va a pagar el vendedor.

D. Cómo conseguir un préstamo

El prestador y el tipo de préstamo que usted seleccione influirán no solamente en sus costos de cierre, sino también en el costo mensual de su préstamo hipotecario. Hay muchos tipos de prestadores y de préstamos entre los que puede escoger. Usted puede estar familiarizado con los bancos, asociaciones de ahorros, compañías hipotecarias y cooperativas de crédito, muchas de las cuales ofrecen préstamos hipotecarios. Puede encontrar una lista de algunos prestadores hipotecarios en las páginas amarillas y en la lista de las tasas de interés de su periódico local.

Corredores hipotecarios. Algunas compañías, conocidas como “corredores hipotecarios”, se ofrecen para buscarle un prestador hipotecario dispuesto a hacerle un préstamo. **Un corredor hipotecario puede trabajar como un negocio independiente y tal vez no actúe como su “agente” o representante.** Su corredor hipotecario puede ser pagado por el prestador, por usted

como prestatario, o por ambos. Usted tal vez desee preguntar los honorarios que el corredor hipotecario va a recibir por sus servicios.

Programas del gobierno. Usted tal vez califique para un préstamo asegurado por la Administración Federal de Vivienda (“FHA” en inglés) o garantizado por el Departamento de Asuntos de Veteranos u otros programas similares de ciudades o estados. Estos programas generalmente requieren un pago inicial más bajo. Pregúntele a los prestadores sobre estos programas. Usted puede obtener más información sobre ellos de las agencias que los administran. (Vea el Apéndice de este folleto.)

CLO. Los sistemas para originar préstamos por computadora (CLO por sus siglas del inglés) son terminales de computadora disponibles en algunas oficinas de bienes raíces u otros lugares para ayudarle a buscar los distintos tipos de préstamos que ofrecen los diferentes prestadores. El operador de un CLO puede cobrar una cuota por este servicio. Esta cuota la puede pagar usted o el prestador que seleccione.

Tipos de préstamos. Los préstamos pueden tener una tasa de interés fija o variable. Los que tienen una tasa fija tienen los mismos pagos de capital e interés durante el plazo del préstamo. Los préstamos de tasa variable pueden tener varios “índices” y “márgenes” que determinan cómo y cuándo puede cambiar la tasa de interés y la cantidad del pago. Si usted solicita un préstamo de tasa variable, también conocido como hipoteca de tasa ajustable (“ARM” por sus siglas del inglés), en una divulgación y folleto exigido por la Ley de Veracidad en Préstamos se describen las ARM con más detalles. La mayoría de los préstamos se pueden liquidar en un plazo de 30 años o menos, y tienen pagos mensuales iguales. En las ARM, las cantidades pueden variar de vez en cuando, dependiendo de los cambios registrados en la tasa de interés. Algunos préstamos tienen plazos cortos y un último pago grande llamado “global”. Usted debía comparar los distintos plazos de los préstamos hipotecarios para ver cuál sirve mejor sus necesidades.

Tasa de interés, “puntos” y otros gastos. Con frecuencia el precio de un préstamo hipotecario se desglosa desde el punto de vista de la tasa de interés, los puntos y otros gastos. Un “punto” es una cuota equivalente al 1 por ciento de la cantidad del préstamo. Los puntos suelen pagarse al prestador, al corredor hipotecario, o a ambos, el día del cierre o a la conclusión de la plica. Con frecuencia usted paga menos puntos a cambio de una tasa de interés más alta, o más puntos por una tasa más baja. Pregúntele a su prestador o corredor hipotecario por los puntos y otros gastos.

En un documento llamado Declaración de Divulgación de la Ley sobre Veracidad en Préstamos se le mostrará la “Tasa de porcentaje anual” (“APR” en inglés) y demás información sobre pagos del préstamo que usted ha solicitado. La APR incluye no solamente la tasa de interés, sino también los puntos, los honorarios del corredor hipotecario y otros cargos que usted tiene que pagar. Pida que le indiquen la APR antes de solicitar el préstamo, para ayudarle a comparar el que más le conviene. Pregunte también si su préstamo contendrá un cargo o cuota por pagarlo total o

parcialmente antes de su vencimiento (“sanción por pago previo”). Usted tal vez pueda negociar los términos de la sanción por pago previo.

Costos de cierre requeridos por el prestador. Su prestador podrá exigir que usted obtenga ciertos servicios de cierre, tal como un nuevo estudio de linderos, seguro hipotecario o seguro del título. También puede pedir y cobrarle otros servicios conexos, tal como la tasación o el informe de crédito. Un prestador también puede cobrar otras cuotas, como por el procesamiento del préstamo, la preparación de documentos, la suscripción del préstamo, una certificación de riesgo de inundación o solicitud del préstamo. Usted tal vez desee pedir un estimado de las cuotas y costos de cierre antes de escoger al prestador. Algunos ofrecen préstamos “sin costos” o “sin puntos”, pero normalmente estas cuotas o costos los recuperan cobrando una tasa de interés más alta.

Cómo comparar los costos de los préstamos. La comparación de las APR puede ser una manera eficaz de conseguir un préstamo. Sin embargo, usted debe comparar préstamos similares con la misma cantidad pedida. Por ejemplo, compare dos préstamos de \$100,000 con tasa de interés fija a pagar en 30 años. El préstamo A con una APR del 8.35% cuesta menos que el préstamo B con una APR del 8.65% durante el plazo del término. Sin embargo, antes de decidirse por un préstamo, también debe tener en cuenta la cantidad que tendrá que pagar por adelantado en efectivo por cada uno de ellos.

Otra técnica eficaz consiste en comparar préstamos idénticos con diferentes puntos y otros gastos pagados por adelantado. Por ejemplo, si le ofrecen dos préstamos por \$100,000 a pagar en 30 años con una tasa de interés fija del 8%, los pagos mensuales son iguales, pero los gastos pagados por adelantado difieren:

Préstamo A - 2 puntos (\$2,000) más los costos requeridos por el prestador ascendentes a \$1800 = \$3800 en costos.

Préstamo B - 2 1/4 punto (\$2250) más los costos requeridos por el prestador ascendentes a \$1200 = \$3450 en costos.

Una comparación de los costos pagados por adelantado revela que el Préstamo B requiere \$350 menos de dinero en efectivo por adelantado que el Préstamo A. Sin embargo, su situación individual (cuánto tiempo piensa permanecer en su casa) y su situación en cuanto a impuestos (los puntos generalmente se pueden deducir el mismo año fiscal en que usted compra la casa) pueden afectar a la selección del préstamo.

Garantía de la tasa de interés. La “garantía de la tasa de interés” o los puntos en la fecha que solicita el préstamo o durante su procesamiento, evitarán que la tasa y/o los puntos cambien hasta el día del cierre o del proceso de plica. Pregúntele a su prestador si cobra algo por garantizar la tasa de interés y si ese cargo reduce la cantidad que tiene que pagar por los puntos. Averigüe por

cuánto tiempo es válida la garantía de la tasa de interés, qué sucede cuando expira, y si le reembolsan la cuota pagada por ella si le rechazan la solicitud.

Pagos de impuestos y seguros. Su pago hipotecario mensual se usará para reembolsar el dinero que usted pidió prestado, más los intereses. Una parte del pago mensual se podrá depositar en una “cuenta de plica” (también conocida como cuenta de “reserva” o de “embargo”), para que su prestador o compañía que da servicio al préstamo pueda pagar los impuestos sobre la propiedad, el seguro de la propiedad, el seguro hipotecario y/o el seguro de inundación. **Pregúntele a su prestador o corredor hipotecario si usted tendrá que abrir una cuenta de plica o de embargo para que le paguen los impuestos y los seguros.**

Traspaso de su préstamo. Aunque usted puede iniciar el proceso de préstamo con un prestador o corredor hipotecario, después del cierre podría ver que otra compañía está cobrando los pagos de su préstamo. Al cobro de los pagos de los préstamos generalmente se le llama “dar servicio” al préstamo. Su prestador o corredor le dirán si piensa darle servicio a su préstamo o si va a traspasar esa función a alguien más.

Seguro hipotecario. El seguro hipotecario privado y el seguro hipotecario del gobierno protegen al prestador contra incumplimiento y le permiten hacer préstamos que éste considera de mayor riesgo. Los prestadores generalmente exigen seguro hipotecario para aquellos préstamos cuyo pago inicial es inferior al 20% del precio de venta. A usted le podrán facturar el seguro hipotecario mensualmente, anualmente, o dar una suma global inicial, o una combinación de estas prácticas. Pregúntele a su prestador si exige seguro hipotecario y cuánto le va a costar. El seguro hipotecario no se debe confundir con el seguro de vida hipotecario, seguro de vida para préstamos o seguro de incapacidad, que están diseñados para liquidar una hipoteca en el caso de defunción o incapacidad del prestatario.

También quizás le ofrezcan seguro hipotecario “pagado por el prestador” (“LPMI” por sus siglas del inglés). Según los planes del LPMI, el prestador compra el seguro hipotecario y paga las primas al asegurador. El prestador aumenta su tasa de interés para pagar las primas –pero el LPMI puede reducir sus costos de cierre. Usted no puede cancelar el LPMI o el seguro hipotecario del gobierno mientras dure el préstamo. Sin embargo, tal vez pueda cancelar el seguro hipotecario privado en cierto momento, tal como cuando el saldo del préstamo se reduzca hasta una cantidad determinada. Antes de comprometerse a pagar el seguro hipotecario, averigüe los requisitos específicos para poder cancelarlo.

Áreas con riesgo de inundación. La mayoría de los prestadores no le prestarán dinero para comprar una casa en una zona con riesgo de inundación a menos que pague un seguro contra inundación. Algunos programas de préstamos del gobierno no le permitirán comprar una casa situada en una zona con riesgo de inundación. Su prestador puede cobrarle una cuota por verificar si existen riesgos de inundación. A usted le deben informar si se requiere seguro contra inundación. Si un cambio en los mapas de los seguros contra inundación sitúa su casa dentro de

una zona afectada después de haberle hecho el préstamo, su prestador o compañía de servicio del préstamo podrá exigirle comprar seguro contra inundación en esos momentos.

E. Cómo seleccionar a un agente de cierre

Las prácticas de cierre varían de una localidad a otra, e incluso dentro del mismo condado o ciudad. Los cierres los pueden hacer los prestadores, las compañías de seguros de títulos, las compañías de plica, los corredores de bienes raíces o los abogados del comprador o el vendedor. Usted puede ahorrar dinero seleccionando al agente de cierre.

En algunas partes del país (particularmente en los estados occidentales), el cierre lo puede hacer un depositario de plica. Las partes firman un contrato de plica que les exige entregar ciertos documentos y fondos al agente. A diferencia de otros tipos de cierres, las partes no se reúnen en torno de una mesa para firmar documentos. Pregunte cómo se va a hacer su cierre.

F. Cómo conseguir servicios de títulos de propiedad

El seguro del título generalmente lo exige el prestador para protegerse contra pérdidas resultantes de reclamaciones por terceros contra la nueva casa. En algunos estados, los abogados ofrecen seguros de títulos como parte de sus servicios de examinar títulos y de dar su opinión al respecto. Los honorarios del abogado pueden incluir la prima del seguro del título. En otros estados, una compañía de seguros de títulos o un agente de títulos proporciona el seguro directamente.

Póliza del propietario. La póliza del seguro de título de un prestador **no le protege a usted.** Del mismo modo, la póliza del propietario anterior tampoco le protege a usted. Si usted quiere protegerse contra reclamaciones de terceros contra su nueva casa, necesitará una póliza de propietario. Cuando ocurre una reclamación, esta puede ser financieramente devastadora para un propietario que no esté asegurado. Si usted compra una póliza de propietario, generalmente cuesta mucho menos si la obtiene al mismo tiempo que la póliza del prestador y con el mismo asegurador.

Selección del asegurador del título. Según la ley RESPA, el vendedor no puede exigirle, como condición de la venta, que compre un seguro de título de una compañía de títulos determinada. Por lo general, su prestador pedirá un seguro de título de una compañía aceptable para él. En la

mayoría de los casos usted puede comparar y escoger una compañía que cumpla con las normas del prestador.

Revise el informe inicial del título. En muchas regiones, unos pocos días o semanas antes del cierre de la plica, la compañía de seguros de títulos emitirá un “Compromiso de Asegurar” o un informe preliminar o “convenio preliminar” que contiene un resumen de todos los defectos del título que se identificaron en la investigación, así como las excepciones a la cobertura de la póliza de seguro del título. El compromiso generalmente es enviado al prestador para que lo use hasta que se emita la póliza de seguro de título el día del cierre o después. Usted puede pedir que le envíen una copia (a usted o a su abogado) de manera que pueda objetar si existen asuntos que afectan al título y que usted no estuvo de acuerdo en aceptar cuando firmó el contrato de compraventa.

Cobertura y ahorros en costos. Para ahorrar dinero en el seguro del título, compare las tasas entre varias compañías aseguradoras de títulos. Pregunte qué servicios ofrecen y con qué limitaciones sobre la cobertura de cada póliza de manera que pueda decidir si la cobertura comprada a una tasa más alta resulta mejor para sus necesidades. Sin embargo, en muchos estados las tasas de las primas del seguro de título las fija el estado y no se pueden negociar. Si usted está comprando una casa que ha cambiado de manos en los últimos años, pregúntele a su compañía de título por una “tasa de re-emisión”, que podría ser más barata. Si está comprando una casa recién construida, asegúrese que su seguro de título cubra reclamaciones de contratistas. Estas reclamaciones se conocen como “gravámenes de constructor” en algunas partes del país.

Estudio de linderos. Los prestadores o las compañías de seguros de títulos con frecuencia piden un estudio de linderos para marcar los límites de la propiedad. Un estudio de linderos es un dibujo de la propiedad en el que se muestran los límites del perímetro y se marca la ubicación de la casa y otras mejoras. Usted tal vez pueda evitarse el costo de un estudio completo si puede localizar a la persona que hizo el estudio de linderos anterior de la propiedad y pedirle que lo actualice. Pregúntele a su prestador o compañía de seguros de títulos si acepta un estudio de linderos actualizado.

G. Divulgaciones conforme a RESPA

Uno de los propósitos de la Ley RESPA es ayudar a los consumidores a ser mejores compradores de servicios de cierre. RESPA exige que los prestatarios reciban divulgaciones en distintos momentos. Algunas divulgaciones detallan los costos relacionados con el cierre, esbozan

las prácticas de los prestadores que dan servicio al préstamo y sobre la cuenta de plica, y describen las relaciones comerciales entre proveedores de servicios de cierre.

Estimación de buena fe de los costos de cierre. RESPA exige que, cuando usted solicita un préstamo, el prestador o corredor hipotecario le dé una Estimación de Buena Fe de los cargos por servicios de cierre que probablemente tendrá que pagar. Si no recibe esta Estimación de Buena Fe cuando hace la solicitud, el prestador o corredor hipotecario debe enviarle una por correo o hacérsela llegar dentro de los tres días hábiles siguientes.

Sea consciente que las cantidades citadas en la Estimación de Buena Fe no son más que estimados. Los costos reales pueden variar. Las cambiantes condiciones del mercado pueden afectar a los precios. Recuerde que la estimación del prestador no es una garantía. **Guarde su Estimación de Buena Fe para que pueda compararla con los costos de cierre finales y pregúntele al prestador sobre cualquier cambio que haya.**

Estado de divulgación de servicio del préstamo. RESPA exige al prestador o corredor hipotecario que le diga, por escrito, cuando solicita un préstamo o dentro de los tres días hábiles siguientes, si espera que alguien más le dé servicio a su préstamo (cobrar sus pagos).

Arreglos con un negocio filial. Algunas veces varios negocios que ofrecen servicios de cierre son propiedad de, o están controlados por, una compañía matriz común. Estos negocios se conocen como “filiales”. Cuando un prestador, corredor de bienes raíces u otro participante en su cierre lo remite a una filial para un servicio de cierre (tal como cuando un corredor de bienes raíces lo remite a una filial de corredores hipotecarios), RESPA exige que la parte que hace la referencia le dé a usted una Divulgación de Arreglo con un Negocio Filial. Ese formulario le recordará que por lo general usted no tiene que usar, con ciertas excepciones, a la filial y está en libertad de buscar otros proveedores.

Estado Final HUD-1. Un día hábil antes del cierre, usted tiene derecho a inspeccionar el Estado Final HUD-1. En este estado se desglosan los servicios que le suministran y las cuotas que le cobran por ellos. Este estado lo llena el agente de cierre, quien efectuará el cierre de la transacción. Asegúrese de tener el nombre, dirección y número de teléfono del agente de cierre si desea inspeccionar este estado. El Estado Final HUD-1 totalmente llenado generalmente se lo deben entregar o enviar por correo en o antes del cierre. En los casos en que no se celebra una reunión de cierre, el depositario de plica le enviará por correo el HUD-1 después del cierre, y usted no tendrá derecho a inspeccionarlo un día antes del cierre.

Operación y divulgaciones de la cuenta de plica. Su prestador puede pedirle que abra una cuenta de plica o embargo para asegurarse que sus impuestos y primas de seguros se paguen a tiempo. En ese caso, usted probablemente tendrá que pagar una cantidad inicial el día del cierre para abrir la cuenta, y una cantidad adicional con el pago regular de cada mes. Los pagos de su cuenta de

plica pueden incluir una “reserva” o cantidad extra para asegurar que el prestador tenga dinero suficiente para hacer los pagos a su vencimiento. RESPA limita la cantidad de la reserva a un máximo de dos meses de pagos de plica.

El día del cierre, o dentro de los 45 días siguientes, la persona que da servicio a su préstamo debe darle un estado de la cuenta de plica inicial. Ese estado mostrará todos los pagos que se espera depositar en la cuenta de plica, y todos los desembolsos que se espera hacer desde ella durante el año próximo. Su prestador o compañía de servicio examinará la cuenta de plica cada año y le enviará una notificación en la que se mostrará la actividad del año anterior y los ajustes necesarios en los pagos de plica que usted tendrá que hacer durante el próximo año.

H. Cómo se procesa su solicitud de préstamo

Hay varias leyes federales que le protegen durante el procesamiento de su préstamo. La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (“Equal Credit Opportunity Act” o “ECOA” en inglés), la Ley de Vivienda Equitativa (“Fair Housing Act” en inglés), y la Ley de Notificación Equitativa sobre Créditos (“Fair Credit Reporting Act” o “FCRA” en inglés) prohíben la discriminación y le confieren el derecho a recibir cierta información de crédito.

No discriminación. La ECOA prohíbe a los prestadores discriminar contra solicitantes de crédito por motivo de su raza, color, religión, origen nacional, sexo, estado civil, edad, el hecho de que todo o parte del ingreso del solicitante provenga de un programa de asistencia pública, o el hecho que el solicitante haya ejercitado un derecho cualquiera al amparo de una ley federal de protección de crédito del consumidor. Para ayudar a las agencias del gobierno a vigilar el cumplimiento con la ECOA, su prestador o corredor hipotecario tiene que solicitar cierta información sobre su raza, sexo, estado civil y edad al llenar su solicitud de préstamo.

La Ley de Vivienda Equitativa también prohíbe la discriminación en transacciones de bienes raíces residenciales por motivo de raza, color, religión, sexo, incapacidad, estado familiar u origen nacional. Esta prohibición se aplica tanto a la venta de una casa a usted, como a la decisión por un prestador de darle un préstamo para ayudarlo a pagar esa casa. Por último, su localidad o estado también puede tener una ley que prohíbe la discriminación.

Con frecuencia surgen diferencias en los tipos y cantidades de los costos de cierre cobrados al prestatario – por ejemplo, a algunos prestatarios les cobran cuotas más altas por las hipotecas, dependiendo de su solvencia. Estas diferencias tal vez se puedan justificar, o podrían ser discriminatorias conforme a la ley. Es importante que usted examine muy bien sus documentos del

cierre, especialmente las líneas 808 a 811 en el Estado Final HUD-1, y no dude en comparar sus costos de cierre con los de sus amigos y vecinos.

Si considera que ha sido víctima de discriminación por parte de un prestador o alguien más en el proceso de compra de casa, puede iniciar una causa judicial privada contra la persona o quejarse ante una agencia administrativa estatal, local o federal. Tal vez deba hablar con un abogado; o pedirle a la agencia federal que hace cumplir la ley ECOA (la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal) o la Ley de Vivienda Equitativa (HUD) sobre sus derechos conforme a estas leyes.

Acción inmediata / notificación de acción tomada. Su prestador o corredor hipotecario debe actuar en relación con su solicitud y comunicarle las acciones tomadas, a más tardar 30 días después de haber recibido su solicitud completa. Su solicitud no se considerará que está completa, y el periodo de 30 días no comenzará, hasta que usted no le entregue a su prestador o corredor hipotecario todos los materiales e información que le solicitaron.

Declaración de las razones para negar el préstamo. Si le niegan su solicitud, la ley ECOA exige que su prestador o corredor hipotecario le entregue una declaración con las razones específicas por las cuales negó su solicitud o le diga cómo puede obtener dicha declaración. Este aviso también le dirá cuál agencia federal puede contactar si cree que el prestador o corredor hipotecario ha discriminado ilegalmente en contra suya.

Cómo obtener su informe de crédito. La Ley de Notificación Equitativa sobre Crédito (“FCRA”) exige que el prestador o corredor hipotecario que le niegue su solicitud de préstamo, le diga si basó su decisión en información contenida en su informe de crédito. Si esa información fue la razón de la negativa, el aviso le dirá dónde puede obtener una copia gratis del informe de crédito. Usted tiene derecho a refutar la exactitud o integridad de cualquier información contenida en su informe de crédito. Si usted refuta cualquier información, la agencia investigadora de crédito que preparó el informe debe investigar el asunto gratis y notificarle los resultados de la investigación.

Cómo obtener su tasación. El prestador necesita saber si el valor de su casa es suficiente para garantizar el préstamo. Para obtener esta información, el prestador generalmente contrata a un tasador, quien da una opinión profesional sobre el valor de su casa. La ECOA le exige a su prestador o corredor hipotecario que le diga a usted que tiene el derecho a recibir una copia del informe de tasación. El aviso también le dirá cómo y cuándo puede pedir una copia.

I. Protección de RESPA contra cargos por referencia ilegal

RESPA se promulgó porque el Congreso consideraba que los consumidores necesitaban protección contra “...cargos de cierre innecesariamente altos ocasionados por ciertas prácticas abusivas que han surgido en algunas partes del país”. A continuación se explican algunas de las prácticas que preocupaban al Congreso. La mayoría de los profesionales dedicados al negocio de cierres ofrecen un servicio satisfactorio y no emplean estas prácticas.

Cuotas prohibidas. Conforme a la ley RESPA, es ilegal pagar o recibir una cuota, comisión confidencial o nada de valor por referir negocios de servicio de cierre a una persona u organización determinada. Por ejemplo, su prestador hipotecario no puede pagarle a su corredor de bienes raíces \$250 por referirlo al prestador. También es ilegal que nadie acepte una cuota o parte de ella por servicios prestados si esa persona en realidad no prestó servicios de cierre a cambio de esa cuota. Por ejemplo, un prestador no puede añadir nada a una cuota cobrada por un tercero, tal como una cuota de tasación, y quedarse con la diferencia.

Pagos permitidos. RESPA no impide que a las compañías de títulos, corredores hipotecarios, tasadores, abogados, agentes de cierre y otros que efectivamente prestan un servicio relacionado con el préstamo hipotecario o el cierre, se les pague el valor razonable de su trabajo. Si un participante en su cierre parece que está recibiendo una cuota sin haber hecho ningún trabajo a cambio, usted debe comunicarle a esa persona o compañía las prohibiciones de RESPA en cuanto a cuotas por hacer referencias. También debe hablar con su abogado o quejarse con una de las agencias reguladoras indicadas en el Apéndice de este folleto.

Sanciones. Es un crimen que alguien pague o reciba una cuota por referencia ilegal. La sanción puede ser una multa, prisión o ambas cosas. Usted puede tener derecho a recuperar tres veces la cantidad del cargo pagado por cualquier servicio de cierre si entabla una demanda privada. Si tiene éxito, el tribunal también puede adjudicarle los costos y los honorarios de su abogado.

J. Su derecho a presentar quejas

Demandas privadas. Si usted tiene un problema, el mejor lugar para arreglarlo es donde se originó (con el prestador, el agente de cierre, el corredor, etc.). Si esto falla y usted cree que ha sufrido por causa de una violación de RESPA, ECOA o cualquier otra ley, tal vez tenga derecho a entablar una demanda ante un tribunal federal o estatal. Este es un asunto que debe discutir con su abogado.

Agencias gubernamentales. La mayoría de los proveedores de servicios de cierre están supervisados por una agencia gubernamental al nivel local, estatal y/o federal, algunas de las cuales aparecen en el Apéndice a este folleto. El Procurador General de su estado puede tener una oficina de asuntos del consumidor. Si considera que un proveedor de servicios de cierre ha violado la ley RESPA o cualquier otra, puede quejarse ante esa agencia o asociación. También puede enviar una copia de su queja a: Office of Consumer & Regulatory Affairs, de HUD. La dirección aparece en el Apéndice.

Errores de servicio del préstamo. Si usted tiene una pregunta en cualquier momento durante el plazo de su préstamo, RESPA exige que la compañía que cobra sus pagos (su “proveedor de servicio del préstamo”) le responda. Escriba a la compañía que da servicio a su préstamo y designe su carta como una “solicitud escrita calificada al amparo de la Sección 6 de RESPA”. Una “solicitud escrita calificada” debe ser una carta separada y no se debe enviar con el cupón de pago. Describa el problema e incluya su nombre y el número de la cuenta. La compañía de servicio debe investigar y hacer las correcciones correspondientes dentro de 60 días hábiles.

III. SUS COSTOS DE CIERRE

A. Cosos de cierre específicos

Esta parte del folleto discute los servicios de cierre que usted tal vez tenga que obtener y pagar y que se desglosan en la Sección L del Estado Final HUD-1. Usted también encontrará una muestra del estado HUD-1 para ayudarle a entender la transacción del cierre.

Cuando vaya a adquirir los servicios de cierre, usted puede usar esta sección como guía, apuntando en ella los posibles servicios que requieren los distintos prestadores y las diferentes cuotas citadas por estos proveedores. Los costos de cierre pueden aumentar el costo de su préstamo, por lo que debe compararlos cuidadosamente.

700. Comisión por venta / del corredor: Esta es la cantidad total en dólares de la comisión que recibe el corredor de bienes raíces por vender la casa, que generalmente la paga el vendedor. Esta comisión suele ser un porcentaje del precio de venta de la casa.

L. CARGOS DE CIERRE			PAGADA CON FONDOS DEL PRESTATARIO EN EL CIERRE	PAGADA CON FONDOS DEL VENDEDOR EN EL CIERRE
700. COMISIÓN TOTAL POR VENTA / DEL CORREDOR basada en el precio \$	@	%=		
<i>División de la comisión (línea 700) como sigue:</i>				
701. \$	a			
702. \$	a			
703. Comisión pagada en el cierre				
704.				

800. Partidas pagadas en relación con el préstamo: Estas son las cuotas que los prestadores cobran por procesar, aprobar y hacer el préstamo hipotecario:

801. Cuota por originar préstamos: Esta cuota generalmente se conoce como una cuota por originar el préstamo, pero algunas veces le llaman un “punto” o “puntos”. Cubre los costos administrativos del prestador para procesar el préstamo. Suele expresarse como un porcentaje del préstamo y puede variar de un prestador a otro. Por lo general, el comprador paga la cuota, a menos que se negocie otra cosa.

802. Descuento del préstamo: También llamados “puntos” o “puntos de descuento”, éste es un cargo único impuesto por el prestador o el corredor para bajar la tasa de interés a la cual de otro modo el prestador o corredor le ofrecería el préstamo. Cada “punto” equivale al uno por ciento

de la cantidad de la hipoteca. Por ejemplo, si un prestador cobra dos puntos por un préstamo de \$80,000, esto equivale a un cargo de \$1,600.

803. Cuota por tasación: Este cargo paga el informe de tasación hecho por un tasador.

804. Cuota por informe de crédito: Esta cuota cubre el costo del informe de crédito, que muestra su historial de crédito. El prestador usa la información contenida en el informe de crédito para ayudarle a decidir si aprueba o no su préstamo y cuánto dinero prestarle.

805. Cuota de inspección por el prestador: Este cargo cubre las inspecciones, con frecuencia de casas recién construidas, hechas por los empleados de su prestador o por un inspector ajeno al mismo. (En la línea 1302 se trata de las inspecciones de plagas o de otro tipo hechas por compañías ajenas al prestador.)

806. Cuota por solicitud de seguro hipotecario: Esta cuota cubre el procesamiento de una solicitud de seguro hipotecario.

807. Cuota por asunción: Esta es una cuota que se cobra cuando un comprador “asume” o se hace responsable de pagar el préstamo hipotecario existente del vendedor.

808. Cuota del corredor hipotecario: Las comisiones pagadas a los corredores hipotecarios se indicarían aquí. También se detallaría una cuota por un servicio de CLO.

800. PARTIDAS PAGADERAS EN RELACIÓN CON EL PRÉSTAMO		
801. Cuota por originar préstamo	%	
802. Descuento del préstamo	%	
803. Cuota por tasación	a	
804. Informe de crédito	a	
805. Cuota de la inspección por el prestador		
806. Cuota por solicitud de seguro hipotecario	a	
807. Cuota por asunción		
808. Comisión del corredor hipotecario		
809.		
810.		
811.		

900. Partidas que el prestador exige que se paguen por adelantado: A usted tal vez le exijan pagar por adelantado ciertas partidas el día del cierre, tal como intereses acumulados, primas de seguro hipotecario y primas de seguro contra riesgos.

901. Intereses: Los prestadores suelen pedir a los prestatarios que paguen los intereses que se acumulan desde el día del cierre hasta el primer pago mensual.

902. Prima del seguro hipotecario: El prestador puede pedirle que el día del cierre usted pague por adelantado la prima correspondiente al primer año del seguro hipotecario o una prima de suma global que cubra el plazo del préstamo.

903. Prima del seguro contra riesgos: El seguro contra riesgos le protege a usted y al prestador contra pérdidas ocasionadas por incendio, tormentas de viento y riesgos naturales. Los prestadores suelen exigir que el prestatario traiga al cierre una póliza pagada correspondiente al primer año, o que pague la prima del primer año el día del cierre.

904. Seguro contra inundación: Si el prestador exige seguro contra inundación, suele indicarse aquí.

900. PARTIDAS QUE EL PRESTADOR EXIGE QUE SE PAGUEN POR ADELANTADO				
901. Intereses desde	a	@ \$	/día	
902. Prima del seguro hipotecario para		meses a		
903. Prima del seguro contra riesgos para		años a		
904.		años a		
905.				

1000 - 1008. Depósitos en la cuenta de plica: Estas líneas identifican el pago de impuestos y/o seguros y otras partidas, que se deben hacer el día del cierre para establecer una cuenta de plica. Al prestador no se le permite cobrar más de una cantidad determinada. Los depósitos de partidas individuales pueden exceder la cantidad que se puede cobrar. El ajuste combinado corrige la cantidad en la línea 1008. Esta será de cero o una cantidad negativa.

1000. RESERVAS DEPOSITADAS CON EL PRESTADOR				
1001. Seguro contra riesgos		meses @ \$	por mes	
1002. Seguro hipotecario		meses @ \$	por mes	
1003. Impuesto predial de la ciudad		meses @ \$	por mes	
1004. Impuesto predial del condado		meses @ \$	por mes	
1005. Contribuciones anuales		meses @ \$	por mes	
1006.		meses @ \$	por mes	
1007.		meses @ \$	por mes	
1008. Ajuste combinado				

1100. Cargos por el título: Los cargos por el título pueden cubrir una variedad de servicios prestados por las compañías investigadoras de títulos y otras. Su cierre tal vez no incluya todas las partidas siguientes, o puede incluir otras no indicadas aquí.

1101. Cuota por cierre: Esta cuota es pagada al agente de cierre o depositario de plica. La responsabilidad del pago de esta cuota la deben negociar el vendedor y el comprador.

1102-1104. Extracto de la investigación del título, Examen del título, Convenio preliminar del seguro de título: Los cargos en estas líneas cubren los costos de investigación y examen del título.

1105. Preparación de documentos: Esta es una cuota separada que algunos prestadores o compañías de títulos cobran para cubrir sus gastos de preparar los papeles legales definitivos, tales como una hipoteca, escritura de fideicomiso, pagaré o escritura de propiedad.

1106. Honorarios de notario: Este honorario se cobra para cubrir el costo de tener una persona autorizada para actuar como notario público que atestigüe el hecho de que las personas nombradas en los documentos en realidad los firmaron.

1107. Honorarios de abogado: Usted tal vez tenga que pagar los servicios jurídicos suministrados al prestador, como un examen del convenio preliminar del título. Ocasionalmente, el vendedor aceptará, en el contrato de compraventa, pagar una parte de estos honorarios. El costo de su abogado y/o los del abogado del vendedor también pueden aparecer aquí. Si el prestador exige la intervención de un abogado, los honorarios aparecerán en esta parte de la liquidación, o en las líneas 1111, 1112 ó 1113.

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

1109. Seguro de título para el prestador: Aquí se muestra el costo de la póliza de seguro del prestador.

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

1100. CARGOS POR EL TÍTULO			
1101. Cuota de cierre	a		
1102. Extracto o investigación del título	a		
1103. Examen del título	a		
1104. Convenio preliminar del seguro del título	a		
1105. Preparación de documentos	a		
1106. Honorarios de notario	a		
1107. Honorarios de abogados	a		
	<i>(incluye los números de partidas anteriores;</i>)	
1108. Seguro del título	a		
	<i>(incluye los números de partidas anteriores;</i>)	
1109. Cobertura del prestador	\$		
1110. Cobertura del propietario	\$		
1111.			
1112.			
1113.			

1200. Cargos del gobierno por inscripción y traspaso: Estas cuotas las puede pagar usted o el vendedor, dependiendo del contrato de compraventa suscrito con el vendedor. El comprador generalmente paga las cuotas de inscribir legalmente la nueva escritura e hipoteca (línea 1201). Los impuestos por traspaso, que en algunos lugares se cobran cada vez que una propiedad cambia de manos o cuando se hace un préstamo hipotecario, pueden ser bastante altos y los fijan los gobiernos estatales y/o locales. Tal vez también haya que comprar sellos del timbre de la ciudad, el condado y/o el estado (líneas 1202 y 1203).

1200. CARGOS DEL GOBIERNO POR INSCRIPCIÓN Y TRASPASO			
1201. Cuotas de inscripción:	Escritura \$; Hipoteca \$; Liberaciones \$
1202. Sellos timbre/impuestos ciudad/condado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1203. Sellos timbre/impuestos estado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1204.			
1205.			

1300. Cargos de cierre adicionales:

1301. Estudio de linderos: El prestador puede pedir que un agrimensor haga un estudio de linderos de la propiedad. Esto también protege al comprador. Por lo general el comprador paga los honorarios del agrimensor, pero algunas veces los puede pagar el vendedor.

1302. Inspecciones de plagas y de otro tipo: Esta cuota es para cubrir las inspecciones de termitas u otras infestaciones de plagas en su casa.

1303-1305. Inspecciones de pinturas con base de plomo: Esta cuota es para cubrir las inspecciones o evaluaciones del riesgo de pinturas con base de plomo y puede aparecer en cualquier línea en blanco en la serie 1300.

1300. CARGOS DE CIERRE ADICIONALES			
1301. Estudio de linderos	a		
1302. Inspección de plagas	a		
1303.			
1304.			
1305.			

1400. Total de cargos de cierre: Aquí se pone la suma de todas las cuotas que aparecen en la columna del prestatario titulada “Pagada con Fondos del Prestatario en el Cierre”. Esta cifra luego se pasa a la línea 103 de la Sección J, “Cargos del cierre al prestatario” en el **Resumen de la Transacción del Prestatario** en la página 1 del Estado Final HUD-1 y se suma al precio de compra de la casa. La suma de todas las cuotas del cierre pagadas por el vendedor se pasa a la línea 502 de la Sección K, **Resumen de la Transacción del Vendedor** en la página 1 del Estado Final HUD-1.

1400. TOTAL DE CARGOS DE CIERRE (anótelos en las líneas 103, Sección J y 502, Sección K)

Pagados fuera del cierre (“POC” en inglés): Algunas cuotas pueden aparecer en el HUD-1, a la izquierda de la columna del prestatario marcadas “P.O.C.” Las cuotas como las cobradas por informes de crédito y tasaciones generalmente las paga el prestatario antes del cierre. Estos son costos adicionales que usted paga. Otras cuotas como las pagadas por el prestador a un corredor hipotecario u otros proveedores de servicios de cierre se pueden pagar después del cierre. Estas suelen incluirse en la tasa de interés u otro cargo de cierre. No representan un costo adicional para usted. Estos tipos de cuotas no se sumarán al total de la Línea 1400.

B. Cómo calcular la cantidad que necesita para el cierre

En la primera página del Estado Final HUD-1 se resumen todos los costos y ajustes para el prestatario y el vendedor. La Sección J es el resumen de la transacción por parte del prestatario y la Sección K es el resumen de la transacción por parte del vendedor. Usted podrá recibir una copia de la parte correspondiente al vendedor, pero no se requiere.

En la Sección 100 se resumen los costos del prestatario, tal como el costo de la casa según el contrato, las propiedades personales compradas y el total de los cargos de cierre adeudados por el prestatario en la Sección L.

A partir de la línea 106, se hacen ajustes de las partidas (tales como impuestos, contribuciones, combustible) que el vendedor ya ha pagado. Si usted se beneficiará de estas partidas después del cierre, generalmente le pagará al vendedor la parte correspondiente al costo.

Aquí se presenta un ejemplo que puede usar para hacer sus propios cálculos:

J. RESUMEN DE LA TRANSACCIÓN DEL PRESTATARIO		
100.	CANTIDAD BRUTA ADEUDADA POR EL PRESTATARIO:	
101.	Precio de venta según contrato	100,000.00
102.	Propiedad personal	
103.	Cargos de cierre del prestatario (línea 1400)	4,000.00
104.		
105.		
<i>Ajustes de partidas pagadas por adelantado por el vendedor</i>		
106.	Impuestos de la ciudad/pueblo a	

107.	Impuestos del condado a	
108.	Contribuciones 6/30 a 7/31 (asoc. propietarios)	40.00
109.	Combustible: 25 gal. @ \$1.00/gal.	25.00
110.		
111.		
112.		
120.	CANTIDAD BRUTA ADEUDADA POR EL PRESTATARIO	104,065.00

En este ejemplo, suponga que la casa cuesta \$100,000 y que el total de los cargos de cierre del prestatario traídos de la Línea 1400 de la Sección L ascienden a \$4,000. Suponga que la fecha del cierre es Julio 1. En este caso el prestatario ha aceptado pagar al vendedor los \$40 de las cuotas de la Asociación de Propietarios que había pagado por el mes de julio, y los 25 galones de petróleo combustible que dejó en el tanque. Esto se suma y da una cantidad bruta de \$104,065 adeudados por el prestatario.

En la Sección 200 se indica la cantidad pagada por el prestatario o en su nombre. Esto incluirá el depósito de arras que usted entregó con el contrato de compraventa, el préstamo o préstamos que está obteniendo y cualquier préstamo que pueda estar asumiendo.

Comenzando con la Línea 210, se hacen ajustes a las partidas adeudadas por el vendedor (tales como impuestos, contribuciones), pero de los cuales usted, como prestatario, pagará después del cierre. El vendedor generalmente le pagará o acreditará a usted su parte correspondiente el día del cierre.

200. CANTIDADES PAGADAS POR EL PRESTATARIO O EN SU NOMBRE:		
201.	Depósito de arras	2,000.00
202.	Cantidad principal de nuevo(s) préstamo(s)	80,000.00
203.	Préstamo(s) existente(s) tomados sujetos a	
204.		
205.		
206.		
207.		
208.		
209.		
<i>Ajustes por partidas no pagadas por el vendedor</i>		
210.	Impuestos ciudad/pueblo a	
211.	Impuestos condado 1/1 a 6/30 \$1,200/ año	600.00
212.	Contribuciones 1/1 a 6/30 \$200/año	100.00
213.		
214.		
215.		
216.		
217.		
218.		
219.		

220.	TOTAL PAGADO POR/PARA EL PRESTATARIO	82,700.00
------	--------------------------------------	-----------

En este ejemplo, suponga que el prestatario pagó un depósito de arras por valor de \$2,000 y está obteniendo un préstamo de \$80,000. Al final del año se adeuda un impuesto de \$1200 y una contribución de \$200. El vendedor le pagará al prestatario seis meses o la mitad de esta suma. La línea 220 muestra el total de \$82,700 que se pagarán por el prestatario o en su nombre.

La Sección 300 refleja la diferencia entre la cantidad bruta adeudada por el prestatario y la cantidad total pagada por/para el prestatario. Por lo general, la línea 303 mostrará la cantidad de efectivo que el prestatario debe traer al cierre.

300. EFECTIVO PARA EL CIERRE DEL/PARA EL PRESTATARIO		
301.	Cantidad bruta adeudada por el prestatario (línea 120)	104,065.00
302.	Menos: cantidades pagadas por/para el prestatario (línea 220)	(82,700.00)
303.	EFECTIVO (☒ DEL) († PARA EL) PRESTATARIO	21,365.00

En este ejemplo, el prestatario debe traer \$21,365.00 al cierre de la transacción.

C. Ajustes a los costos compartidos entre el comprador y el vendedor

En el cierre, el comprador y el vendedor generalmente tienen que hacer un ajuste de los impuestos prediales y otros gastos. Los ajustes entre el comprador y el vendedor aparecen en las Secciones J y K del Estado Final HUD-1. En el ejemplo anterior, los impuestos, que se pagan anualmente, todavía no se habían pagado cuando llegó el día del cierre el 1ro. de julio. El prestatario tendrá que pagar los impuestos de un año completo el próximo 1ro. de diciembre. Sin embargo, el vendedor vivió en la casa los primeros seis meses del año. Por tanto, la mitad de los impuestos del año la tiene que pagar el vendedor. Por consiguiente, las líneas 211 y 511 en el Estado Final HUD-2 debieran leer como sigue:

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
---	----------	---	----------

Al prestatario se le acreditará esta cantidad el día del cierre y el vendedor pagará esta cantidad o la deducirá de las sumas que le pagarán.

Se hacen ajustes similares por las cuotas de la asociación de propietarios, las contribuciones especiales, el combustible y otros servicios públicos, aunque los periodos de facturación de estos tal



vez no sean sobre una base anual. Asegúrese de negociar estos arreglos de compartición o “prorrateos” con el vendedor antes del cierre. Tal vez desee comunicar el cambio de propiedad a las compañías de servicios públicos y pedirles una lectura especial el día del cierre, para que se la envíen al vendedor a su nueva dirección junto con la factura por los cargos anteriores al cierre, o al agente de cierre. Esto eliminará una gran parte de la confusión que puede producirse si a usted le facturan los servicios públicos utilizados cuando el vendedor era dueño de la propiedad.

D. Estado Final HUD-1



A. DEPARTAMENTO DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO DE los Estados Unidos			ESTADO FINAL	
B. TIPO DE PRÉSTAMO 1. <input type="checkbox"/> FHA 3. <input type="checkbox"/> CONV. NO ASEGURADO 4. <input type="checkbox"/> VA			2. <input type="checkbox"/> FmHA 5. <input type="checkbox"/> CONV. ASEGURADO	
			6. No. de expediente 7. Número de préstamo 8. No. de caso de seguro hipotecario	
C. <i>NOTA: Este formulario se proporciona para que tenga un estado de los costos reales del cierre. Se muestran las sumas pagadas por y al agente de cierre. Las partidas marcadas "(p.o.c.)" se pagaron fuera del proceso de cierre; se muestran aquí con fines informativos y no se incluyen en los totales.</i>				
D. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL PRESTATARIO:		E. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL VENDEDOR:		F. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL PRESTADOR:
G. UBICACIÓN DE LA PROPIEDAD:		H. AGENTE DE CIERRE: NOMBRE Y DIRECCIÓN:		
		LUGAR DEL CIERRE:		I. FECHA DEL CIERRE:

J. RESUMEN DE LA TRANSACCIÓN DEL PRESTATARIO		
100. CANTIDAD BRUTA ADEUDADA POR EL PRESTATARIO:		
101. Precio de venta según contrato		
102. Propiedad personal		
103. Cargos de cierre al prestatario (línea 1400)		
104.		
105.		
<i>Ajustes de partidas pagadas por el vendedor por adelantado</i>		
106. Impuestos de ciudad/pueblo	a	
107. Impuestos del condado	a	
108. Contribuciones	a	
109.		
110.		
111.		
112.		
120. CANTIDAD BRUTA ADEUDADA POR EL PRESTATARIO		

K. RESUMEN DE LA TRANSACCIÓN DEL VENDEDOR		
400. CANTIDAD BRUTA ADEUDADA AL VENDEDOR:		
401. Precio de venta según contrato		
402. Propiedad personal		
403.		
404.		
405.		
<i>Ajustes de partidas pagadas por el vendedor por adelantado</i>		
406. Impuestos de ciudad/pueblo	a	
407. Impuestos del condado	a	
408. Contribuciones	a	
409.		
410.		
411.		
412.		
420. CANTIDAD BRUTA ADEUDADA AL VENDEDOR		

200. CANTIDADES PAGADAS POR EL PRESTATARIO O EN SU NOMBRE:		
201. Depósito de arras		
202. Cantidad principal de nuevo(s) préstamo(s)		
203. Préstamo(s) existente(s) tomados sujetos a		
204.		
205.		
206.		
207.		
208.		
209.		
<i>Ajustes por partidas no pagadas por el vendedor</i>		
210. Impuestos de la ciudad/pueblo	a	
211. Impuestos del condado	a	
212. Contribuciones	a	

500. REDUCCIONES EN LA CANTIDAD ADEUDADA AL VENDEDOR:		
501. Depósito excesivo (ver instrucciones)		
502. Cargos de cierre al vendedor (línea 1400)		
503. Préstamo(s) existente(s) tomados sujetos a		
504. Liquidación de primer préstamo hipotecario		
505. Liquidación de segundo préstamo hipotecario		
506.		
507.		
508.		
509.		
<i>Ajustes por partidas no pagadas por el vendedor</i>		
510. Impuestos ciudad/pueblo	a	
511. Impuestos del condado	a	
512. Contribuciones	a	

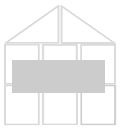
213.	
214.	
215.	
216.	
217.	
218.	
219.	
220. TOTAL PAGADO POR/PARA EL PRESTATARIO	

513.	
514.	
515.	
516.	
517.	
518.	
519.	
520. CANTIDAD TOTAL DE LA REDUCCIÓN ADEUDADA AL VENDEDOR	

300. EFECTIVO DEL/PARA EL PRESTATARIO EL DÍA DEL CIERRE	
301. Cantidad bruta adeudada por el prestatario (línea 120)	
302. Menos: cantidades pagadas por/para el prestatario (línea 220)	
303. EFECTIVO (<input type="checkbox"/> DEL) (<input type="checkbox"/> PARA EL) PRESTATARIO	

600. EFECTIVO PARA EL/DEL VENDEDOR EL DÍA DEL CIERRE	
601. Cantidad bruta adeudada al vendedor (línea 420)	
602. Menos: Reducciones en la cantidad adeudada al vendedor (línea 520)	
603. EFECTIVO (<input type="checkbox"/> PARA EL) (<input type="checkbox"/> DEL) VENDEDOR	

L. CARGOS DEL CIERRE					
700. COMISIÓN TOTAL POR VENTA/CORREDOR basada en el precio \$ @ % =				PAGADO DE LOS FONDOS DEL PRESTATARIO EN EL CIERRE	PAGADO DE LOS FONDOS DEL VENDEDOR EN EL CIERRE
<i>División de la Comisión (línea 700) como sigue:</i>					
701. \$ a					
702. \$ a					
703. Comisión pagada en el cierre					
704.					
800. PARTIDAS PAGADERAS EN RELACIÓN CON EL PRÉSTAMO					
801. Cuota por originar el préstamo %					
802. Descuento del préstamo %					
803. Cuota por tasación a					
804. Informe de crédito a					
805. Cuota por inspección por el prestador					
806. Cuota por solicitud de seguro hipotecario a					
807. Cuota por asunción					
808.					
809.					
810.					
811.					
900. PARTIDAS QUE EL PRESTADOR EXIGE QUE SE PAGUEN POR ADELANTADO					
901. Intereses desde hasta @\$ /día					
902. Prima del seguro hipotecario por meses a					
903. Prima del seguro contra riesgos por años a					
904. años a					
905.					
1000. RESERVAS DEPOSITADAS CON EL PRESTADOR					
1001. Seguro contra riesgos meses @ \$ por mes					
1002. Seguro hipotecario meses @ \$ por mes					
1003. Impuesto predial de la ciudad meses @ \$ por mes					
1004. Impuesto predial del condado meses @ \$ por mes					
1005. Contribuciones anuales meses @ \$ por mes					
1006. meses @ \$ por mes					
1007. meses @ \$ por mes					
1008. Ajuste combinado meses @ \$ por mes					
1100. CARGOS POR EL TÍTULO					
1101. Cuota de cierre a					



1102. Resumen o investigación del título	a		
1103. Examen del título	a		
1104. Convenio preliminar del seguro del título	a		
1105. Preparación de documentos	a		
1106. Honorarios de notario	a		
1107. Honorarios de abogado	a		
<i>(incluye los números de partidas arriba indicados;</i>			
<i>)</i>			
1108. Seguro del título	a		
<i>(incluye los números de partidas arriba indicados;</i>			
<i>)</i>			
1109. Cobertura del prestador	\$		
1110. Cobertura del propietario	\$		
1111.			
1112.			
1113.			
1200. CARGOS DEL GOBIERNO POR INSCRIPCIÓN Y TRASPASO			
1201. Cuotas de inscripción:	Escritura \$; Hipoteca \$; Liberaciones\$
1202. Impuesto/Sellos ciudad/condado:	Escritura\$; Hipoteca \$	
1203. Impuesto/Sellos estado:	Escritura \$; Hipoteca \$	
1204.			
1205.			
1300. CARGOS DE CIERRE ADICIONALES			
1301. Estudio de linderos	a		
1302. Inspección de plagas	a		
1303.			
1304.			
1305.			
1400. TOTAL DE CARGOS DE CIERRE <i>(anote las líneas 103, Sección J y 502, Sección K)</i>			

Información para el Consumidor sobre Comprar Casa y otros Temas Relacionados

U.S. Department of Housing and Urban Development

451 7th Street, SW

Washington, DC 20410

Sitio en la Web: <http://www.hud.gov>

Para información sobre las hipotecas aseguradas por FHA llame al:
1-800 CALL FHA (800-225-5342)

Para información sobre comprar una casa HUD llame al:
1-800-767-4HUD (800-767-4483)

Para referencias sobre asesoramiento para el consumidor llame al:
1-888-HOME4US (1-888-466-3487)

Para información sobre temas de la discriminación de vivienda póngase en contacto con:
Office of Fair Housing and Equal Opportunity (vea la dirección de HUD arriba)
1-800-669-9777
Sitio en la Web: <http://www.hud.gov/fhe/fheo.html>

Para información sobre RESPA póngase en contacto con:
Office of Consumer and Regulatory Affairs (vea la dirección de HUD arriba)
Sitio en la Web: http://www.hud.gov/fha/res/respa_hm.html

Otras Agencias

Para información sobre programas y folletos ofrecidos por el Departamento de Asuntos de Veteranos, póngase en contacto su la oficina regional más cercana.

Sitio en la Web: <http://www.va.gov/vas/loan>

Para información sobre los programas de vivienda rural póngase en contacto con:

Department of Agriculture

Rural Development/Rural Housing Services

Stop 0783

Washington, DC 20250

Sitio en la Web: <http://www.rurdev.usda.gov>

Para información sobre la Ley de Veracidad en Créditos y la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito póngase en contacto con:

Federal Reserve Board

20th Street and Constitution Avenue, NW

Washington, DC 20551

<http://www.bog.frb.fed.us>
