

Cuaderno de trabajo del Módulo 2

Ahorrar para comprar casa

¿Cuánto necesita realmente ahorrar? Pago inicial, costos de cierre, reservas. Use este cuaderno con el Módulo 2 en línea en yourmortgagetoolbox.com/learn/es/saving-for-homeownership/ o en una clase dirigida por un instructor. Escriba directamente en los cuadros sombreados en pantalla, o imprímalo y escriba a mano.

Nombre

Fecha de inicio

Instructor o clase (si corresponde)

Cómo usar este cuaderno

1. Lea o asista a cada lección y luego llene la página correspondiente.
2. Use cifras reales de su propia situación cuando se le pida. Nada de lo que escriba aquí se envía a ninguna parte. Se queda con usted.
3. Haga el cuestionario de autoevaluación antes de revisar las respuestas en línea.
4. Termine con su plan de acción. Ese plan es la verdadera meta de este módulo.

Lecciones de este módulo

Lección	Tema	Listo
2.1	¿Cuánto necesita ahorrar realmente?	☐
2.2	Requisitos de pago inicial según el tipo de préstamo	☐
2.3	Programas de asistencia para el pago inicial	☐
2.4	Costos de cierre: qué son y cuánto presupuestar	☐
2.5	Cómo armar un calendario de ahorro realista	☐
Cuestionario	Autoevaluación (7 preguntas)	☐

Solo para uso educativo. Your Mortgage Toolbox no es un prestamista, corredor ni asesor financiero. Los estimados y las pautas varían según el prestamista, el programa de préstamo, el estado y la fecha. Confirme sus propias cifras con un oficial de préstamos con licencia o un consejero de vivienda aprobado por HUD.

¿Cuánto necesita ahorrar realmente?

La pregunta "¿cuánto necesito ahorrar?" tiene más componentes de los que la mayoría de los compradores espera.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Las cuatro necesidades de efectivo	
Una meta de ahorro realista	

Las concesiones del vendedor pueden reducir el efectivo para el cierre: En un mercado favorable al comprador, es posible negociar que el vendedor pague una parte de sus costos de cierre (se llaman "concesiones del vendedor"). Los préstamos convencionales permiten de 3% a 9% según el monto del pago.

Hoja de trabajo A: Cómo se aplica a mi situación

Lo que se aplica a mi situación

Una pregunta que todavía tengo

Una acción que voy a tomar

Notas

Requisitos de pago inicial según el tipo de préstamo

El pago inicial de 20% es un mito para muchos compradores. El pago inicial promedio nacional de los compradores primerizos ha estado más cerca de 6% a 8% en los últimos años.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
La ventaja del 20% de pago inicial: lo que gana y lo que sacrifica	
Los programas convencionales de 3%	
La decisión sobre FHA	

Hoja de trabajo B: Pruébalo en la calculadora de pago hipotecario total y efectivo para el cierre (en inglés)

Abra la calculadora de pago hipotecario total y efectivo para el cierre (en inglés) en yourmortgagetoolbox.com y haga sus propios cálculos. Anote lo que encuentre.

Escenario que probé (precio, pago inicial, tasa, etc.)

Resultado que quiero recordar

Lo que me sorprendió

Notas

Programas de asistencia para el pago inicial

Los programas de asistencia para el pago inicial (DPA) son uno de los recursos menos aprovechados al comprar una casa.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Qué son los programas DPA	
Quién ofrece programas DPA	
Requisitos típicos de los programas DPA	

Hoja de trabajo C: Pruébalo en la calculadora de YMT

Abra la calculadora de YMT en yourmortgagetoolbox.com y haga sus propios cálculos. Anote lo que encuentre.

Escenario que probé (precio, pago inicial, tasa, etc.)	
Resultado que quiero recordar	
Lo que me sorprendió	

Notas

Costos de cierre: qué son y cuánto presupuestar

Los costos de cierre son los cargos que se pagan en la liquidación para completar una transacción inmobiliaria.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Cargos del prestamista (Sección A de la Estimación de Préstamo)	
Cargos por servicios de terceros (Secciones B y C)	
Cargos gubernamentales (Sección E)	
Conceptos prepagados y apertura del escrow (Secciones F y G)	

Estimado total de costos de cierre: Presupueste de 2% a 5% del monto del préstamo para los costos de cierre. Para un préstamo de \$300,000, son de \$6,000 a \$15,000. La variación es real. Los estados de costo alto con impuestos de transferencia y de hipoteca pueden llevar los costos de cierre al.

Hoja de trabajo D: Pruébelo en la calculadora de pago hipotecario total y efectivo para el cierre (en inglés)

Abra la calculadora de pago hipotecario total y efectivo para el cierre (en inglés) en yourmortgagetoolbox.com y haga sus propios cálculos. Anote lo que encuentre.

Escenario que probé (precio, pago inicial, tasa, etc.)

Resultado que quiero recordar

Lo que me sorprendió

Notas

Cómo armar un calendario de ahorro realista

Una vez que sabe cuánto necesita ahorrar, la pregunta es: ¿cuánto tiempo tomará y qué acciones pueden acelerarlo?

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
El cálculo básico	
De dónde sale el dinero	
Dónde ahorrar	
Cómo acelerar el calendario	
Estrategia: combinar programas para minimizar el efectivo para el cierre	

Tabla de referencia

	Escenario 1 FHA estándar	Escenario 2 FHA + concesiones del vendedor	Escenario 3 FHA + concesiones del vendedor + DPA
Pago inicial (3.5%)	\$10,500 (lo paga el prestatario)	\$10,500 (lo paga el prestatario)	\$0 (cubierto por la subvención DPA)
Costos de cierre y conceptos prepagados	\$11,000 (lo paga el prestatario)	\$0 (lo paga el vendedor, concesiones)	\$0 (lo paga el vendedor, concesiones)
Concesiones del vendedor utilizadas	Ninguna	~\$11,000 (de \$18,000 permitidos)	~\$11,000 (de \$18,000 permitidos)
Subvención DPA	Ninguna	Ninguna	Cubre el pago inicial
Efectivo para el cierre	~\$21,500	~\$10,500	~\$0

Hoja de trabajo E: Pruébalo en la calculadora de ahorro para el pago inicial (en inglés)

Abra la calculadora de ahorro para el pago inicial (en inglés) en yourmortgagetoolbox.com y haga sus propios cálculos. Anote lo que encuentre.

Escenario que probé (precio, pago inicial, tasa, etc.)

Resultado que quiero recordar

Lo que me sorprendió

Notas

Cuestionario del Módulo 2

Escriba la letra de su respuesta, o anótela a mano. Luego revise sus resultados en línea en yourmortgagetoolbox.com/learn/es/saving-for-homeownership/ o pida la clave de respuestas a su instructor.

1. Además del pago inicial, ¿cuáles son las otras tres necesidades de efectivo que un comprador debe planear? Mi respuesta

- A. Muebles, costos de mudanza y paisajismo
- B. Costos de cierre, depósito de buena fe y reservas
- C. Solo seguro de título, avalúo e inspección de la casa

2. El pago inicial mínimo para un préstamo FHA (para un prestatario con puntaje de crédito de 620) es: Mi respuesta

- A. 10%
- B. 5%
- C. 3.5%

3. ¿Qué programas de préstamo permiten un pago inicial de 0%? Mi respuesta

- A. FHA y Convencional
- B. VA y USDA
- C. FHA y USDA

4. Un prestamista no contará el efectivo guardado en casa ("dinero del colchón") para su pago inicial ni sus costos de cierre porque: Mi respuesta

- A. El efectivo se considera ingreso gravable y debe reportarse en un formulario aparte
- B. Los fondos deben poder verificarse. Los prestamistas piden dos meses de estados de cuenta bancarios para confirmar que el dinero es suyo y no prestado, y el efectivo fuera de una institución financiera no deja rastro documental
- C. Los prestamistas solo aceptan fondos transferidos directamente por un empleador o una cuenta de jubilación

5. ¿De qué porcentaje del monto del préstamo suelen ser los costos de cierre? Mi respuesta

- A. Menos de 1%
- B. 2–5%
- C. 8–10%

6. ¿Por qué se recomienda en general mantener los ahorros del pago inicial en una cuenta de ahorros de alto rendimiento (en lugar de invertirlos en acciones)? Mi respuesta

- A. Las cuentas de ahorros rinden más que las acciones
- B. El dinero que se necesita en un plazo de 1 a 3 años no debe estar expuesto a la volatilidad del mercado de valores
- C. Las inversiones en acciones no se permiten como fondos para el pago inicial

7. En una compra FHA, lo máximo que un vendedor puede aportar para los costos de cierre y los conceptos prepagados del comprador es: Mi respuesta

- A. 3% del precio de compra
- B. 4% del precio de compra
- C. 6% del precio de compra

Mi puntaje (de 7)

Temas que quiero repasar

Mi plan de acción

Elija las tres o cuatro acciones que más le importan. Sea específico: qué, cuánto y para cuándo.

Próximos 30 días

De 31 a 60 días

De 61 a 90 días en adelante

Mi revisión de preparación del Módulo 2

- ☐ Puedo explicar: ¿Cuánto necesita ahorrar realmente?
- ☐ Puedo explicar: Requisitos de pago inicial según el tipo de préstamo
- ☐ Puedo explicar: Programas de asistencia para el pago inicial
- ☐ Puedo explicar: Costos de cierre: qué son y cuánto presupuestar
- ☐ Puedo explicar: Cómo armar un calendario de ahorro realista

Preguntas para mi consejero de vivienda o mi oficial de préstamos

Siguiente paso: continúe con el siguiente módulo en yourmortgagetoolbox.com/learn/es/ y pruebe las calculadoras (en inglés) en yourmortgagetoolbox.com para hacer sus propios cálculos.

Este cuaderno es solo para fines educativos. Your Mortgage Toolbox no es un prestamista hipotecario, corredor ni asesor financiero. Consulte siempre con un profesional con licencia antes de tomar decisiones financieras. Las tasas, los cargos, los requisitos de los programas y las reglas fiscales cambian; confirme los requisitos vigentes con su prestamista o con un profesional calificado.