

Cuaderno de trabajo del Módulo 5

El proceso de compra de una casa, de principio a fin

Cada paso, desde la preaprobación hasta el día del cierre. Quiénes participan, qué ocurre y cuándo, y dónde fracasan con más frecuencia las operaciones, para que usted pueda protegerse. Use este cuaderno con el Módulo 5 en línea en yourmortgagetoolbox.com/learn/es/homebuying-process/ 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
5.1	Los participantes: quién hace qué en una transacción inmobiliaria	☐
5.2	De la preaprobación a la oferta aceptada	☐
5.3	Bajo contrato: inspecciones, avalúo y contingencias	☐
5.4	El proceso del préstamo: procesamiento, suscripción y listo para cerrar	☐
5.5	El día del cierre: qué sucede y qué esperar	☐
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.

Los participantes: quién hace qué en una transacción inmobiliaria

Una compra de casa involucra a más personas de las que la mayoría de los compradores espera.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Su agente de bienes raíces (agente del comprador)	
El agente de la lista (agente del vendedor)	
Su prestamista hipotecario y su oficial de préstamos	
La compañía de título o agente de liquidación	
El valuador (tasador)	

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

De la preaprobación a la oferta aceptada

La secuencia que va de la preaprobación a la oferta aceptada es lo que la mayoría de la gente imagina cuando piensa en comprar una casa.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Obtenga la preaprobación (antes de buscar casa)	
Defina sus criterios y busque	
Evalúe el valor y haga una oferta	
Negocie hasta llegar al contrato	
Cómo armar una oferta competitiva	

Hoja de trabajo B: 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

Bajo contrato: inspecciones, avalúo y contingencias

Una vez que está bajo contrato, varias cosas ocurren al mismo tiempo, todas dentro de los plazos que especifica su contrato de compraventa.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
La inspección de la casa	
El avalúo	
Cómo entender las contingencias	

Búsqueda de título y seguro de título: La compañía de título hace una búsqueda en los registros públicos durante este período para verificar que el vendedor tenga un título limpio que transferir. Buscan gravámenes sin pagar, sentencias, servidumbres y disputas de propiedad. Los problemas que se.

Hoja de trabajo C: 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

El proceso del préstamo: procesamiento, suscripción y listo para cerrar

Una vez que está bajo contrato, su solicitud de préstamo entra en procesamiento formal.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Solicitud de préstamo y divulgaciones	
Procesamiento del préstamo	
Suscripción (underwriting)	
Listo para cerrar (Clear to Close, CTC)	

Hoja de trabajo D: 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

El día del cierre: qué sucede y qué esperar

El día del cierre es la meta de una carrera de 30 a 60 días.

Ideas clave

Idea clave	En mis propias palabras
Antes de llegar	
Cómo es el cierre	
Qué está firmando	
Después del cierre	

Hoja de trabajo E: 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

Cuestionario del Módulo 5

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

1. El agente de la lista en una transacción inmobiliaria representa: Mi respuesta

- A. Al comprador y al vendedor por igual
 - B. Al vendedor, y trabaja para conseguirle el mejor precio y las mejores condiciones
 - C. Al comprador, una vez aceptada la oferta

2. El trabajo del valuador es: Mi respuesta

- A. Determinar qué precio debe ofrecer el comprador
 - B. Dar al prestamista una opinión independiente del valor de mercado de la propiedad
 - C. Inspeccionar la casa en busca de defectos físicos

3. Si la casa se avalúa por debajo de su precio de compra y usted tiene una contingencia de avalúo, usted puede: Mi respuesta

- A. Negociar con el vendedor para bajar el precio, pagar la diferencia en efectivo, impugnar el avalúo o salir del contrato y recuperar su depósito de buena fe (EMD)
 - B. Obligar al vendedor a bajar el precio al valor avaluado
 - C. Pedir a su prestamista que aumente el monto del préstamo para cubrir la diferencia

4. "Clear to Close" (CTC) significa: Mi respuesta

- A. Que la compañía de título fijó la fecha de cierre
 - B. Que se cumplieron todas las condiciones de suscripción y el préstamo tiene aprobación final
 - C. Que se completaron la inspección y el avalúo

5. ¿Qué NO debe hacer entre la preaprobación de la hipoteca y el cierre? Mi respuesta

- A. Revisar con cuidado su Divulgación de Cierre
 - B. Abrir cuentas de crédito nuevas o adquirir nueva deuda
 - C. Hacer el recorrido final

6. Su depósito de buena fe (EMD, earnest money deposit) es: Mi respuesta

- A. Un costo adicional además del pago inicial y los costos de cierre
 - B. Un depósito de buena fe que se acredita a su pago inicial y a sus costos de cierre en el cierre
 - C. Dinero que se paga a su agente de bienes raíces como comisión

7. En el cierre, normalmente deberá llevar: Mi respuesta

- A. Un cheque personal por el monto del pago inicial
 - B. Una identificación válida con fotografía y una transferencia bancaria o cheque certificado o de caja por su efectivo para el cierre
 - C. Comprobante del seguro de vivienda y un depósito de \$500

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 5

- ☐ Puedo explicar: Los participantes: quién hace qué en una transacción inmobiliaria
- ☐ Puedo explicar: De la preaprobación a la oferta aceptada
- ☐ Puedo explicar: Bajo contrato: inspecciones, avalúo y contingencias
- ☐ Puedo explicar: El proceso del préstamo: procesamiento, suscripción y listo para cerrar
- ☐ Puedo explicar: El día del cierre: qué sucede y qué esperar

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.