



La compra de una casa

Preparación para el cierre

La compra de una casa:

Preparación para el cierre

Ivan Hernandez, Constance Kratzer, Ph.D. y David P. O'Brien, Ph.D.

Al prepararse para cerrar el trato de su préstamo hipotecario, es importante que sepa con exactitud la fecha, hora, lugar y cantidad que necesita para cerrar la compraventa. La mayoría de instituciones financieras piden que usted tenga la suma necesaria en fondos certificados.

Algunas compañías hipotecarias pueden cerrar la transacción en una compañía de títulos, mientras que otras lo pueden hacer en una de sus sucursales. No importa dónde se efectúe el cierre, usted debe obtener una copia de los documentos de su préstamo hipotecario por lo menos 48 horas ANTES del cierre. Así tendrá tiempo para revisar todas las cuotas y cargos, costos y términos relacionados con el préstamo. Trate también de programar una última visita y revisión de la casa 24 horas antes del cierre.

Si los documentos del préstamo no están listos, por lo menos obtenga una copia del informe de finalización del cierre, el cual se conoce también como HUD-1. Este documento le da a conocer al prestatario un informe detallado de los servicios proporcionados y los cargos que se le cobran al comprador y al vendedor. Como el recibo que le dan cuando compra sus víveres, este documento es el recibo de la compra de su casa.

PRECAUCIÓN: Algunos prestamistas deshonestos no le entregarán una copia del informe de finalización del cierre sino hasta que están reunidos para el cierre. Tratarán luego de presionarlo para que firme rápidamente para

evitar así que usted pregunte acerca de cuotas adicionales que han sido añadidas a su préstamo. Esto puede ocurrir especialmente si el préstamo se va a cerrar de forma interna, cuando no hay terceros o una organización neutral como una compañía de título, presente en el momento del cierre. En su lugar, lo que usted tiene es la institución financiera con intereses creados en su préstamo explicándole los términos del préstamo. Cuando los términos del préstamo no se revelan debidamente, el consumidor corre el riesgo de que los costos a pagar aumenten miles de dólares.

El monto calculado en el Cálculo de Buena Fe y las cifras que aparecen en el informe de finalización del cierre deben ser muy similares. Las cuotas individuales no deben variar más del 10 por ciento de las cifras que le mencionaron inicialmente. Por lo general, notará una diferencia en los cargos de su seguro de propietario y en los impuestos sobre la propiedad. La diferencia es el resultado de los cálculos que hizo su representante de préstamos. Es sólo hasta que la persona compra el seguro de propietario que estas cuotas se determinan. **TENGA CUIDADO:** Asegúrese de que no agreguen cuotas o cargos nuevos al préstamo. Si los hay, pregúntele a su representante de préstamos para qué son esos cargos y por qué no se incluyeron en el Cálculo de Buena Fe inicial.

Si el informe de finalización del cierre no está disponible 48 horas antes del cierre, una opción es que se comunique con su representante de préstamos. Pregúntele si pueden reunirse por lo

menos 24 horas antes del cierre para juntos revisar todas las cifras relacionadas con el préstamo. Recuerde que si se siente inquieto debido a algunas de estas cifras o si siente que sus preguntas no están siendo respondidas satisfactoriamente, usted está en todo su derecho de detener la transacción y no debe temer hacerlo.

Una segunda opción es comunicarse con la compañía de título. Esta compañía debe poder proporcionarle una copia de los documentos relacionados con su préstamo. Si no han recibido los términos y condiciones específicas de su préstamo hipotecario, pueden comunicarse con su prestamista. Tan pronto tengan los términos y condiciones, pueden proporcionarle una copia.

Otra tercera opción es que se ponga en contacto con su agente de bienes raíces. Aunque no podrá ayudarlo respecto a los términos específicos del préstamo, si podrá asegurarse de que todos los costos y cuotas que le cobren estén de acuerdo con las cifras en el contrato entre usted y el vendedor. Su agente de bienes raíces también programará la visita y revisión final de la casa que está a punto de comprar. Esta visita y revisión puede ser distinta dependiendo de si la casa que va a comprar es una casa nueva o una vieja.

Muestra: informe de finalización del cierre
(HUD-1)

A. U.S. DEPARTMENT OF HOUSING AND URBAN DEVELOPMENT
SETTLEMENT STATEMENT
 Title Company

B. TYPE OF LOAN
 1. FHA 2. FMHA 3. CONV. UNINS.
 4. VA 5. CONV. INS.
 6. ESCROW FILE NUMBER: 7. LOAN NUMBER:
 8. MORTGAGE INSURANCE-CASE NUMBER:

FINAL

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

D. NAME OF BORROWER:
 ADDRESS OF BORROWER:

E. NAME OF SELLER:
 ADDRESS OF SELLER:

F. NAME OF LENDER: Mortgage LLC
 ADDRESS OF LENDER:

G. PROPERTY LOCATION:

H. SETTLEMENT AGENT:
 PLACE OF SETTLEMENT:

I. SETTLEMENT DATE: 9/18/2002 **PRORATION DATE:** 9/18/2002 **DISBURSEMENT DATE:** 9/18/2002

J. SUMMARY OF BORROWER'S TRANSACTION		K. SUMMARY OF SELLER'S TRANSACTION	
100. GROSS AMOUNT FROM BORROWER		400. GROSS AMOUNT DUE TO SELLER	
101. Contract Sales Price	75,000.00	401. Contract Sales Price	75,000.00
102. Personal Property		402. Personal Property	
103. Settlement charges to Borrower (line 1400)	3,721.73	403.	
104.		404.	
105.		405.	

ADJUSTMENTS FOR ITEMS PAID BY SELLER IN ADVANCE:		ADJUSTMENTS FOR ITEMS PAID BY SELLER IN ADVANCE:	
106. City/Town Taxes		406. City/Town Taxes	
107. County Taxes		407. County Taxes	
108. Assessments		408. Assessments	
109.		409.	
110.		410.	
111.		411.	
112.		412.	
113.		413.	
114.		414.	
115.		415.	

120. GROSS AMOUNT DUE FROM BORROWER:	78,721.73	420. GROSS AMOUNT DUE TO SELLER:	75,000.00
200. AMOUNTS PAID BY OR IN BEHALF OF SELLER		500. REDUCTIONS IN AMOUNT DUE TO SELLER	
201. Deposit or earnest money	500.00	501. Excess deposit (see instructions)	
202. Principal amount of new loan(s)	73,841.00	502. Settlement charges to Seller (line 1400)	6,489.83
203. Existing loan(s) taken subject to		503. Existing loan(s) taken subject to	
204. 2nd Mortgage	4,000.00	504. Payoff of first mortgage loan	
205.		505. Payoff of second mortgage loan	
206.		506.	
207.		507.	
208.		508.	
209.		509.	

ADJUSTMENTS FOR ITEMS UNPAID BY SELLER:		ADJUSTMENTS FOR ITEMS UNPAID BY SELLER:	
210. City/Town Taxes		510. City/Town Taxes	
211. County Taxes 01/01/02 to 09/18/02	396.82	511. County Taxes 01/01/02 to 09/18/02	396.82
212. Assessments		512. Assessments	
213.		513.	
214.		514.	
215.		515.	
216.		516.	
217.		517.	
218.		518.	
219.		519.	

220. TOTAL PAID BY/FOR BORROWER:	78,737.82	520. TOTAL REDUCTIONS IN AMOUNT DUE SELLER:	6,886.65
300. CASH AT SETTLEMENT FROM/TO BORROWER		600. CASH AT SETTLEMENT TO/FROM SELLER	
301. Gross amount due from Borrower (line 120)	78,721.73	601. Gross amount due to Seller (line 420)	75,000.00
302. Less amount paid by/for Borrower (line 220)	78,737.82	602. Less reduction in amount due Seller (line 520)	6,886.65
303. CASH (<input type="checkbox"/> FROM) (<input checked="" type="checkbox"/> TO) BORROWER:	16.09	603. CASH (<input type="checkbox"/> FROM) (<input checked="" type="checkbox"/> TO) SELLER:	68,113.35

1 SETTLEMENT CHARGES

ESCROW FEE NUMBER: 00210013-001-100

700. TOTAL SALES/BROKER'S COMMISSION BASED ON PRICE \$				PAID FROM BORROWER'S FUNDS AT SETTLEMENT	PAID FROM SELLER'S FUNDS AT SETTLEMENT
BASED ON PRICES		75,000.00 @	6.000% = \$4,500.00		
DIVISION OF COMMISSION (LINE 700) AS FOLLOWS:					
701.	\$	4,500.00 to			
702.	\$	to			
703.	Commission paid at settlement				4,500.00
704.	Sales Tax on Commission				292.50
800. ITEMS PAYABLE IN CONNECTION WITH LOAN					
801.	Loan Origination Fee	1.0000 % to	Mortgage LLC	727.50	
802.	Loan Discount Fee	1.0000 % to	Mortgage LLC	738.41	
803.	Appraisal Fee	to			452.63
804.	Credit Report	to		52.00	
805.	Lenders Inspection Fee				
806.	Mortgage Insurance Application Fee	to	Mortgage LLC	1,091.25	
807.	Assumption Fee				
808.	Flood Search	to	Mortgage LLC		16.00
809.	Document Review Fee	to	Mortgage LLC		159.00
810.					
811.					
900. ITEMS REQUIRED BY LENDER TO BE PAYED IN ADVANCE					
901.	Interest From	09/18/02 to 10/01/02	@ \$11.5500/day % (13 days)	150.15	
902.	Mortgage Insurance Premium for	Month(s) to			
903.	Hazard Insurance Premium for	1 Years(s) to	Farmers	248.18	
904.	Interest 2nd Mortgage	to	Mortgage LLC	8.58	
905.					
1000. RESERVES DEPOSITED WITH LENDER					
1001.	Hazard Insurance	4 months @ \$	20.68 per month	82.72	
1002.	Mortgage Insurance	months @ \$	per month		
1003.	City Property Taxes	months @ \$	per month		
1004.	County Property Taxes	9 months @ \$	46.42 per month	417.78	
1005.	Annual Assessments	months @ \$	per month		
1006.		months @ \$	per month		
1007.		months @ \$	per month		
1008.	Aggregate Acct. Adj.	months @ \$	per month	-154.87	
1100. TITLE CHARGES					
1101.	Settlement or closing fee	to	Title Company	110.00	110.00
1102.	Abstract or title search				
1103.	Title examination				
1104.	Title insurance binder	to	Title Company		50.00
1105.	Document preparation				
1106.	Notary fees				
1107.	Attorney's Fees				
	(includes above items numbers:				
1108.	Title Insurance	to	Title Company	30.00	615.00
	(includes above items numbers:				
1109.	Lenders coverage	\$	71,250.00		
1110.	Owner's coverage	\$	75,000.00		
1111.	Endorsements	to	Title Company	50.00	
1112.	Escrow Sales Tax	to	Title Company	7.15	7.15
1113.					
1200. GOVERNMENT RECORDING AND TRANSFER CHARGES					
1201.	Recording Fees: Deed \$	9.00 Mortgage \$	39.00 Release \$	48.00	
1202.	City/County tax/stamps	Deed \$	Mortgage \$		
1203.	State tax/stamps	Deed \$	Mortgage \$		
1204.	recording of 2nd Mortgage to	Title Company		17.00	
1205.	Assignment of Mortgage to	Title Company		18.00	
1300. ADDITIONAL SETTLEMENT CHARGES					
1301.	Survey	to			287.55
1302.	Pest Inspection	to		79.88	
1303.					
1304.					
1305.					
1306.					
1307.	**See attached for breakdown				
1400.	TOTAL SETTLEMENT CHARGES (Enter on line 103, Section J - and - line 502, Section K)			3,721.73	6,489.83

Esta publicación es parte de la serie La compra de una casa que incluye:

Su preparación financiera

Lo que buscan los acreedores
En busca de un préstamo hipotecario
Tipos de instituciones financieras
Opciones de hipotecas
El pago inicial y los costos de cierre
La determinación previa de su capacidad crediticia o la aprobación inicial

Factores que debe tener en cuenta al seleccionar una vivienda

Necesidades y deseos personales
Lugar
Tipo y estilo de casa
Tipos de construcción
El espacio interior y exterior
Necesidades especiales
Si opta por construir su casa

En busca de una casa

Para encontrar la casa
Los agentes de bienes raíces
Cuando compra directamente del dueño

El contrato de venta

Componentes
Aceptación

Inspecciones de la casa

Razones para inspeccionar la propiedad
Para encontrar un inspector
Lo que incluye una inspección
Límites de responsabilidad económica

El proceso de la hipoteca

El proceso de solicitud del préstamo
El proceso de aprobación del préstamo
El pago de la hipoteca

La compra del seguro del propietario

Estabilidad de la compañía de seguros
Costos y cobertura
Servicio al cliente

Garantías

El cierre

Preparación para el cierre
Visita y revisión final de la casa
Trámites el día del cierre

Conclusion

Patrocinado por la ciudad de Las Cruces y la Universidad Estatal de Nuevo México. Financiado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. La Universidad Estatal de Nuevo México (NMSU) acata las pautas de acción afirmativa y de oportunidad equitativa en el empleo y en la educación. Este proyecto es una colaboración entre NMSU y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. © 2005, el Consejo de Regentes de la Universidad Estatal de Nuevo México.



La compra de una casa: Preparación para el cierre
