

Guía para proveedores de cuidado infantil:

Cómo ser propietario de vivienda



Antecedentes del proyecto

Building Child Care (BCC) es una colaboración de organizaciones que trabajan juntas para proporcionar un centro distribuidor de información y servicios para mejorar el acceso de los proveedores de cuidado infantil a recursos financieros para proyectos de desarrollo de instalaciones en California. BCC está financiada por el Departamento de Educación de California, y está compuesta de los siguientes asociados: el Centro Nacional de Desarrollo Económico y Legal (National Economic Development and Law Center), la Red de Recursos y Remisiones de Cuidado Infantil de California (California Child Care Resource and Referral Network), el Fondo Educativo del Instituto de Política para el Desarrollo Infantil (Child Development Policy Institute Education Fund) y el Fondo de Instalaciones de Cuidado Infantil del Fondo de Inversión para Personas de Bajos Ingresos (Child Care Facilities Fund of the Low Income Investment Fund).

Ocurre que demasiada frecuencia, personas interesadas en iniciar un negocio de cuidado infantil o actuales proveedores que necesitan ayuda para expandir sus servicios se ven obligados a entrar a un confuso laberinto de códigos, regulaciones, requisitos financieros, requisitos de construcción y desafíos de construcción. En California nunca ha habido un lugar central para obtener asistencia técnica, apoyo, entrenamiento, remisiones, publicaciones, información y materiales específicamente diseñados para ayudar a los proveedores con asuntos relacionados al desarrollo de instalaciones y al financiamiento de cuidado infantil.

Específicamente, BCC proporciona asistencia técnica e información acerca del desarrollo de instalaciones y estrategias financieras a la comunidad de cuidado infantil en California. Tenemos un sitio en Internet (www.buildingchildcare.org) que contiene información sobre recursos comunitarios, publicaciones y recursos financieros, y tenemos una línea telefónica gratis (888-411-3535) a la cual se puede llamar con preguntas relacionadas con el desarrollo de instalaciones de cuidado infantil y para informarse acerca de los recursos disponibles.

Asimismo, los asociados colaboradores proporcionan talleres de entrenamiento de desarrollo financiero para el personal de defensores de cuidado infantil local tales como el Centro Regional de Recursos y de la Agencia de Recursos y Remisiones, que es la que frecuentemente proporciona el primer nivel de contacto a proveedores existentes y potenciales que están en busca de ayuda para comprar, expandir, construir o renovar un centro u hogar de cuidado infantil. Como parte de este esfuerzo de colaborar con defensores existentes, también trabajamos para reunir los recursos y la pericia de otras entidades de asistencia técnica en todo el estado para crear redes de asistencia más sólidas para los proveedores de cuidado infantil en California.

En reconocimiento al hecho de que la falta de financiamiento disponible para las instalaciones de cuidado infantil sigue siendo un principal obstáculo para crear suficiente capacidad de cuidado infantil, BCC ha comenzado a poner atención a la necesidad de ampliar las opciones financieras dedicándose a identificar las barreras que impiden el actual financiamiento y recomendando acciones concretas las cuales mejorarán el acceso al financiamiento disponible para los proyectos de desarrollo de instalaciones.

Finalmente, además de ayudar a los proveedores de cuidado infantil a tener acceso a asistencia técnica, fuentes de financiamiento y publicaciones corrientes disponibles, BCC también trabaja para garantizar que esos recursos se expandan y que se creen nuevos recursos para satisfacer la enorme demanda de asistencia para el desarrollo y el financiamiento de instalaciones de cuidado infantil en todo el estado.

Reconocimientos

Este documento, *Guía para proveedores de cuidado infantil: Cómo ser propietario de vivienda* © septiembre, 2003, fue redactado en colaboración por los asociados Building Child Care:

- **Claudia Siegman**, Administradora de Desarrollo de Instalaciones, Child Care Facilities Fund of the Low Income Investment Fund
- **Renu Nanda**, Administradora de Programa, Child Care Facilities Fund of the Low Income Investment Fund
- **James W. Head**, Presidente, National Economic Development and Law Center
- **Jen Wohl**, Administradora de Programa de Cuidado Infantil, National Economic Development and Law Center
- **Gary Kinley**, Director Ejecutivo, Child Development Policy Institute Education Fund
- **Fran Kipnis**, Administradora de Investigaciones, California Child Care Resource and Referral Network
- **Prudence Beidler**, Coordinadora de Proyecto de Building Child Care, National Economic Development and Law Center

Nuestros agradecimientos a Claudia Siegman, redactora principal de este documento.

***Nota:** Al momento de imprimir este documento, todas las direcciones de sitios web en el mismo estaban correctas y activas. Debido a que la información en línea es frecuentemente reubicada o recatalogada, le recomendamos usar un buscador de Internet para ubicar la nueva dirección de la página web, en caso de que un enlace contenido en esta publicación ya no esté activo.*

Para hacer comentarios sobre este documento o para obtener asistencia, sírvase llamar a Renu Nanda o Claudia Siegman de Child Care Facilities Fund of the Low Income Housing Fund al (415)772-9094.

Índice

Introducción.....	1
Preparación para ser propietario.....	2
Lo básico de las hipotecas.....	5
Programas especiales de préstamos y asistencia	8
Selección de un agente de bienes raíces.....	15

Introducción

Los hogares de cuidado infantil proporcionan servicios de cuidado infantil esenciales para las familias de California. Estos son generalmente negocios estables y de larga trayectoria que están integralmente entrelazados en la estructura de los vecindarios. Sin embargo, muchos proveedores de cuidado infantil en el hogar alquilan sus viviendas, y por lo tanto tienen que hacer frente a los desafíos de estabilidad incierta. Los proveedores que alquilan podrían no tener la seguridad de su vivienda o buenas relaciones con los propietarios, las cuales fomentan un ambiente de calidad para los niños que están bajo su cuidado. La inestabilidad de vivienda podría amenazar los negocios que son la fuente del sustento de los proveedores. El ser propietarios les permite a los proveedores estar más en control de sus destinos.

El proceso de comprar una vivienda podría ser sobrecogedor para personas que están comprando por primera vez. Los obstáculos parecen aun más grandes para familias de bajos ingresos, particularmente en los mercados más caros de California. Esta Guía proporcionará una descripción general de los pasos a dar si usted es un proveedor de cuidado infantil que está considerando comprar una vivienda donde operar su negocio. Describirá parte de la preparación necesaria antes de que usted comience el proceso de comprar una vivienda. Luego, abarcará los temas básicos sobre hipotecas, cómo trabajar con un prestamista y cómo encontrar una propiedad. Por último, describirá las opciones de asistencia financiera disponibles para personas de bajos ingresos y para aquellas que están comprando una vivienda por primera vez en California.

Preparación para ser propietario

Pasos iniciales

La compra de una propiedad casi siempre requiere obtener un préstamo hipotecario para la mayor parte del precio de compra. Antes de embarcarse en el proceso de comprar una vivienda, es importante evaluar su capacidad de adquirir una hipoteca de un prestamista. Existen varios datos básicos que cualquier institución crediticia analizará para determinar cuánto dinero usted puede pedir prestado y para evaluar si usted es un buen riesgo para cumplir con sus obligaciones hipotecarias. Los prestamistas siempre ofrecen algo de flexibilidad, pero en general ellos estudian detenidamente los siguientes factores:

- Historial de trabajo

Aunque su sueldo no sea muy alto, un historial estable de empleo será algo favorable para un prestamista. Si usted tiene interrupciones en su historial de trabajo, esté preparado para dar explicaciones razonables. Un historial de trabajo que muestra una progresión de sueldo es favorable.

- Historial de crédito

Los informes de crédito son documentos exhaustivos que incluyen información de compañías de tarjetas de crédito, bancos, agencias de préstamos estudiantiles y otras instituciones crediticias. Las ejecuciones hipotecarias y las quiebras en el pasado también están registradas. Los prestamistas revisarán su informe de crédito a fin de ver sus antecedentes para pagar cuentas y devolver deudas. Si usted tiene un historial de crédito malo, esté preparado para explicar las razones y demostrar que usted se ha esforzado para manejar mejor sus finanzas. Si su historial de crédito no es muy buena, tal vez sería recomendable obtener guía de una organización de asesoramiento crediticio sin fines de lucro. Evite las compañías de “reparación de crédito” que ofrecen arreglar su crédito cobrando una tarifa. Usted puede ponerse en contacto con Better Business Bureau para verificar si un asesor de crédito es una persona de buena reputación.

- Capacidad de pago inicial

Aunque existen programas que ofrecen asistencia para hacer el pago inicial, generalmente es necesario haber ahorrado dinero para por lo menos una pequeña parte del precio de compra de su vivienda, como también para los costos de cierre. Describiremos más adelante los programas de asistencia de pago inicial. Generalmente usted necesitará tener un mínimo de entre 3 y 20%

del costo de la vivienda para hacer un pago en efectivo para la compra. Mientras más haya ahorrado, mejor situado estará para comprar una propiedad.

- Cuánto puede pedir prestado

El prestamista calculará la cantidad máxima de dinero que usted puede pedir prestada. Sus pagos mensuales variarán dependiendo de la cantidad de dinero que pida prestado, el plazo del préstamo y la tasa de interés. Si usted desea hacer un cálculo aproximado, sus costos de vivienda mensuales, incluyendo pagos de hipoteca, seguro e impuestos sobre la propiedad no deberán exceder el 29% de los ingresos domésticos brutos. Sus costos de vivienda mensuales, además de otras deudas a largo plazo (con más de 10 meses de deuda pendiente) no debería ser más del 38% de sus ingresos domésticos brutos. El prestamista generalmente también requiere que usted tenga una reserva en efectivo al momento del cierre suficiente para cubrir por lo menos dos meses de pago de hipoteca.

Hay varias guías básicas que son útiles para prepararse para ser propietario y para el historial de crédito disponibles en el sitio web de Fannie Mae en <http://www.fanniemae.com>.

Programas de educación para ser propietario de vivienda

Si usted cree que cumple con los criterios para ser propietario de una vivienda o considera que podría calificar pero tiene preguntas, es muy recomendable aprovechar de un programa local de educación para ser propietario. Estos programas están adaptados para personas que están comprando una vivienda por primera vez y ofrecen una guía valiosa por medio de sus asesores. Normalmente el asesor hará una cita para reunirse con usted individualmente. Él le pedirá que proporcione documentación sobre sus ingresos, deudas, gastos y ahorros. Le ayudará a entender los conceptos básicos de establecer un buen crédito y lo remitirá a una agencia de asesoramiento crediticio para el consumidor si su crédito necesita mejoramiento. El educador para ser propietario le ayudará a evaluar si usted está preparado para obtener una hipoteca. Frecuentemente, ellos le ayudarán a elegir a un agente y/o prestamista y le ayudarán a decidir qué hipoteca es mejor para usted. Los asesores están familiarizados con los programas locales que ofrecen asistencia de financiamiento o viviendas designadas para compradores de bajos ingresos o personas que están comprando una vivienda por primera vez. Otros servicios pueden incluir ayuda para contratos, inspecciones, cierres y asesoramiento posterior a la compra.

Los programas de educación para ser propietario de una vivienda se encuentran en varias instituciones incluyendo organizaciones de servicio comunitario, colegios universitarios comunitarios y organismos gubernamentales de vivienda o desarrollo. Las organizaciones comunitarias frecuentemente ofrecen programas y materiales en

otros idiomas además de inglés. Se puede encontrar un recurso inicial para ubicar programas en todo California según su código postal sobre asesoramiento para ser propietario de una vivienda en el sitio web de Fannie Mae, <http://www.fanniemae.com>. También se puede encontrar listados de viviendas a la venta en California llamando al (800) 569-4287 o en el sitio del Departamento Federal de Vivienda y Desarrollo Urban (U.S. Housing and Urban Development – HUD) <http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/states/california.txt>, Asimismo, el sitio web de HUD contiene un útil diccionario español-inglés de términos relacionados con la compra de viviendas, en http://www.hud.gov/buying/terms_eng-sp.cfm. Además HUD ofrece un programa de educación en línea para personas que están comprando una vivienda en <http://www.hud.gov/buying/index.cfm>.

Lo básico de las hipotecas

Los préstamos hipotecarios están disponibles por medio de una variedad de prestamistas, incluyendo entidades de ahorros, sociedades de crédito hipotecario, asociaciones de ahorros y préstamos, bancos comerciales, cooperativas de crédito federales y otras instituciones financieras. Se le recomienda comparar prestamistas evaluando los términos de las hipotecas que ellos ofrecen.

Usted también puede encontrar un préstamo por medio de un **corredor hipotecario**. Los corredores hipotecarios trabajan como intermediarios para encontrarle a usted un prestamista. Ellos frecuentemente tienen acceso a una variedad más amplia de prestamistas de la que usted tendría por su cuenta. Sin embargo, los corredores hipotecarios normalmente cobran un honorario adicional. Es importante discutir los servicios del corredor hipotecario en un principio para determinar los costos, y firmar un contrato que especifique si usted desea que él le encuentre la mejor hipoteca disponible o simplemente que le proporcione las opciones.

Para ser un consumidor bien informado en la selección de un prestamista o corredor hipotecario, es esencial que usted entienda lo básico de las hipotecas. Existen muchos tipos diferentes de hipotecas y una variedad de términos de hipotecas, y mientras más familiarizado esté usted con éstos, mejores serán las decisiones que usted tome. Esta sección proporcionará una breve descripción general de las hipotecas. También es importante consultar con un asesor especializado en la compra de propiedades a medida que usted afina sus decisiones o continúa investigando para entender el proceso en su totalidad.

Un préstamo hipotecario está comprendido de **capital**, que es la cantidad que usted pide prestada, e **interés**, que es el costo adicional por pedir dinero prestado. Mientras más grande sea el **pago inicial**, menos capital tendrá que pedir prestado. Los otros factores claves que determinan sus obligaciones de préstamo mensuales son el **plazo** de devolución (cantidad de años) y la **tasa de interés**. Generalmente se ofrecen hipotecas con plazos de 15, 20 y 30 años. Los plazos más cortos significan tasas de interés más bajas, pero un plan de la devolución más rápido significa costos mensuales más altos. Sin embargo, en cada pago se incluirá más capital y menos interés. Una opción es elegir un préstamo de plazo más largo pero hacer pagos adicionales cuando usted pueda para acelerar la devolución.

Las tasas de interés pueden ser **fijas** o **ajustables**. Una tasa fija es constante durante todo el plazo del préstamo, mientras que una tasa ajustable varía dentro de un tope que está establecido tanto para un período dado como para la duración del préstamo. Las tasas ajustables generalmente son más bajas en un principio que las tasas fijas, pero podrían resultar siendo más costosas después de todo, si éstas fluctúan en subida. Algunas hipotecas ajustables se pueden convertir a hipotecas

fijas dentro de un cierto período de tiempo. Usted también debería considerar una hipoteca de **amortización progresiva** bajo ciertas condiciones. Las hipotecas de amortización progresiva tienen plazos más cortos, generalmente de 5 a 10 años, y tasas de interés más bajas con pagos mensuales calculados de acuerdo a períodos de amortización o devolución más largos que el préstamo real. Esto resulta en pagos mensuales bajos con un saldo pendiente más grande cuando el plazo del préstamo termina. Una hipoteca de amortización progresiva tiene sentido si usted está seguro que se mudará antes de que el préstamo llegue a su vencimiento, o si usted está seguro que podrá refinanciar o incluso pagar la totalidad del saldo. Sin embargo, el riesgo de ejecución de la hipoteca es mayor si usted no puede cumplir una de estas condiciones.

Las tasas de interés cambian frecuentemente, a veces a diario. Cuando esté cerca del punto en el cual usted está preparado para comprar una vivienda, es recomendable **inmovilizar** una cierta tasa con su prestamista. Este proceso garantiza que usted puede pedir prestado a una tasa especificada si cierra su préstamo dentro de un plazo establecido. Inmovilizar el interés tiene sentido si las tasas de interés parecieran estar subiendo, pero podría hacer que su interés sea más alto de lo necesario si las tasas están bajando. Cuando inmovilizar es una decisión que se hace mejor siguiendo detenidamente el mercado o con la ayuda de un asesor.

Hay costos adicionales relacionados con la obtención de una hipoteca. Si usted hace un pago inicial de menos de un 20%, generalmente requerirá asumir un **seguro hipotecario**. Este seguro protege a su prestamista si usted no paga un mes. El costo del seguro hipotecario está incluido en el monto total del préstamo. Usted también tendrá que tomar en cuenta los **costos de cierre**. Estos costos varían, pero generalmente son del 3 al 7% del precio total de venta. Los costos de cierre podrían incluir cobros por registrar la escritura y la hipoteca, seguro de escritura e hipoteca, impuestos de hipoteca, costos de plica, costos bancarios, costos de inspección del sitio, costos de abogados, costos de preparación de documentos y **puntos de descuento**. Un punto es una suma que equivale a un uno por ciento de la cantidad total de su préstamo. A usted se le dará la opción de pagar hasta varios puntos al momento de cerrar. A pesar de que esto hace que sus costos iniciales sean más altos, por otra parte hace que su tasa de interés sea más baja en una fracción de porcentaje. El cálculo de puntos es una compensación de costo-beneficio, que dependerá de la cantidad de dinero que tenga en mano en contra de su capacidad de asumir mayor deuda a largo plazo.

La **tasa de porcentaje anual** (annual percentage rate – APR) es el costo anual del crédito, incluyendo tasa de interés, puntos, cobros del corredor hipotecario y otros costos. La APR es una herramienta útil para comparar las diferentes opciones de hipotecas.

Una vez que haya hecho un cálculo aproximado de la cantidad que usted puede asumir de hipoteca y esté familiarizado con los tipos de hipotecas disponibles, es

una buena idea comenzar a ponerse en contacto con varios prestamistas locales para ver qué términos ofrecen y para ser **precalificado** para un préstamo. La precalificación es una evaluación formal o informal de su capacidad de endeudamiento hecha por un prestamista. La evaluación está sujeta a cambios dependiendo de la verificación de sus documentos financieros. Este proceso le permitirá comparar las opciones de hipotecas entre las instituciones, informándose qué tamaño de préstamo y qué términos éstas tendrán disponible. Usted puede ver qué hipotecas y qué prestamista le conviene. La precalificación también le permitirá explorar el mercado de bienes raíces sabiendo el precio de vivienda que cuadra con su presupuesto. Le permitirá hacer rápidamente una oferta creíble si encuentra una propiedad que desea comprar.

Una útil herramienta inicial para determinar el monto de la hipoteca que usted puede afrontar es visitando http://www.ginniemae.gov/ypth/2_prequal/intro_questions.htm También encontrará una buena guía de comparaciones de hipotecas, así como también una excelente **hoja de comparación de hipotecas**, en <http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/homes/bestmort.htm>. El mismo documento también está disponible en español en <http://www.ftc.gov/bcp/online/spanish/homes/s-bestmort.htm>. HUD también ofrece una guía para comparar y negociar hipotecas en <http://www.hud.gov/buying/booklet.pdf>.

Programas especiales de préstamos y asistencia

Hay muchos programas especiales de préstamos y asistencia destinados para personas que están comprando vivienda por primera vez y para familias de bajos ingresos. Éstos varían según la región, pero pertenecen a varias categorías generales. Un tipo de programa común ofrece **asistencia de pago inicial**. Algunos de estos programas proporcionan una subvención para el pago inicial a prestatarios calificados. Otros programas le permiten pedir prestado un porcentaje del pago inicial y/o de los costos de cierre de un organismo gubernamental o una institución sin fines de lucro. Estas organizaciones se describen en más detalle más adelante.

Otra opción popular es un **préstamo asegurado por el gobierno**, el cual típicamente se ofrece por medio de la Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration – FHA). Estos préstamos generalmente requieren pagos iniciales inferiores a un 5%. Si usted vive un área rural, el Servicio de Vivienda Rural (Rural Housing Service – RHA) ofrece préstamos asegurados por el gobierno que no requieren ningún pago inicial para personas que tienen límites de ingresos especificados. Los veteranos podrían ser elegibles para obtener préstamos de tasa fija de la Administración de Veteranos (Veterans Administration – VA) los cuales ofrecen 100% de financiamiento.

En California, la Agencia de Financiamiento de Vivienda de California (California Housing Finance Agency – CalHFA) es una fuente principal de programas para compradores de vivienda que ofrece **préstamos a una tasa de interés más baja que la del mercado** a compradores de vivienda de ingresos bajos a moderados y que están comprando una vivienda por primera vez. Otras agencias de viviendas locales, además de los prestamistas privados, ofrecen especiales programas de préstamos. La mayoría de los prestamistas hipotecarios están familiarizados con estos tipos de programas de préstamo. Si no lo están, busque otro prestamista que lo pueda ayudar mejor.

Otro excelente recurso inicial para investigar los programas locales para compradores de vivienda, organizado de acuerdo a la ciudad es <http://www.hud.gov/local/ca/homeownership/prgmcity.cfm>. Usted puede encontrar una guía similar de acuerdo al condado en <http://www.hud.gov/local/ca/homeownership/prgmcounty.cfm>. Es útil ver algunas de las pautas de los programas para familiarizarse con la ayuda disponible. Algunos de los programas y agencias más importantes se describirán en forma más detallada más adelante.

Programas de la Agencia de Financiamiento de Vivienda de California (CalHFA)

La Agencia de Financiamiento de Vivienda de California (California Housing Finance Agency – CalHFA) es el banco registrado de vivienda asequible de California. Su misión incluye hacer préstamos a tasas inferiores a las del mercado a personas de bajos a moderados ingresos que están comprando una vivienda por primera vez. Se

puede obtener préstamos de CalHFA por medio de varios prestamistas acreditados. Para encontrar un prestamista en su comunidad, llame a CalHFA al 916-322-3991 ó consulte la lista de prestamistas acreditados de CalHFA en <http://www.calhfa.ca.gov/homeownership/approvedlenders/index.htm>. Usted también puede preguntar directamente a una institución crediticia local si ofrece préstamos de CalHFA.

El programa principal de CalHFA es el **Programa de Préstamos Hipotecarios para la Compra de Vivienda (Homeownership Mortgage Loan Program)**, el cual ofrece préstamos fijos a tasas inferiores a las del mercado en los 58 condados de California. Este programa y la mayoría de los otros programas de CalHFA para la compra de vivienda tienen ciertos requisitos. Estos incluyen:

- Tener ingresos anuales en el hogar/familia que no excedan los límites de ingresos para el tamaño de la familia y del condado en la cual está ubicada la vivienda.
- La propiedad debe estar ocupada por el dueño mientras dure el plazo del préstamo o hasta que se venda.
- Cumplir con los requisitos de crédito, ingresos y préstamo del prestamista CalHFA y del asegurador de la hipoteca.
- Ser comprador de vivienda por primera vez, lo cual se define como una persona (o personas) que no ha tenido ninguna participación de propiedad en su residencia principal durante los últimos tres años. Este requisito queda eximido si la propiedad está ubicada en un área beneficiaria (Target Area) designada por el gobierno federal.
- Tener suficientes fondos disponibles para satisfacer el pago inicial requerido – 3-5% además de los costos de cierre. Los fondos de obsequio tienen algunas restricciones.
- Tener el derecho legal de residir permanentemente en los Estados Unidos.

Los préstamos CHFA están sujetos a un impuesto de recuperación federal. La recuperación es un impuesto federal sobre la renta que los prestatarios podrían verse obligados a pagar si dentro de 9 años venden o transfieren la vivienda financiada por CHFA. La propiedad debe estar entre los límites de precio de venta definidos por CalHFA y ser una residencia unifamiliar de una unidad, incluyendo condominios. Las viviendas prefabricadas son permitidas si están conectadas permanentemente a los cimientos.

El programa de Préstamos Hipotecarios para la Compra de Vivienda puede ser combinado con varios otros programas, incluyendo el Programa de Asistencia de Vivienda (Housing Assistance Program) de CalHFA, el Programa de Compra de Vivienda en un Área de Alto Costo (High Cost Area Home Purchase Program) y el Programa de Crédito Adicional para Profesores (Extra Credit Teacher Program). Para obtener más información acerca de estos programas y de otros programas de asistencia de CalHFA para la compra de vivienda, vea el sitio web de CalHFA en <http://www.calhfa.ca.gov/homeownership/index.htm>.

CalHFA también está asociada con ciudades, condados, agencias de reurbanización y autoridades de vivienda para proporcionar asistencia para el pago inicial y los costos de cierre. Este servicio será descrito más adelante en la sección “Asistencia para el Pago Inicial”.

Programas de la Administración de Vivienda Federal (FHA)

El Departamento Federal de Vivienda y Desarrollo Urbano (Department of Housing and Urban Development – HUD) ofrece programas de seguro hipotecario por medio de la Administración de Vivienda Federal (FHA). El seguro de préstamo hipotecario HUD ayuda a las personas a comprar o refinanciar sus viviendas actuales con un bajo pago inicial. HUD no hace préstamos directos. Usted debe consultar con un prestamista acreditado por HUD quien le ayudará a determinar si hay un programa HUD adecuado para usted. Existen más de 3,000 prestamistas acreditados HUD en California. Usted puede encontrar los de su área usando el formulario de búsqueda (search form) en el sitio web de HUD en <http://www.hud.gov/l/code/lplcrit.html>.

Los préstamos asegurados por la FHA tienen muchos beneficios. Están disponibles para personas que están comprando una vivienda por primera vez y para otros. Los préstamos FHA generalmente tienen pautas de calificación de crédito e historia de trabajo más fáciles que los préstamos convencionales. Los préstamos FHA requieren pagos iniciales más bajos, generalmente de hasta un 3% del precio de venta. Permiten que se apliquen obsequios como parte de los pagos iniciales y los costos de cierre, y también regulan los costos de cierre. Los préstamos FHA pueden ser usados para la compra de viviendas unifamiliares, condominios o edificios de dos a cuatro unidades. Los límites en los precios de venta varían de acuerdo a su ubicación. Usted puede encontrar el límite de hipoteca de FHA para su área por medio de este sitio web: <https://entp.hud.gov/idapp/html/hicostlook.cfm>.

Programas de Asistencia para el Pago Inicial

Para muchos compradores potenciales de vivienda, el obstáculo más grande es ahorrar para el pago inicial y los costos de cierre. Existen varios programas que ayudan a reducir esta carga. La asistencia de pagos iniciales puede ser estructurada como obsequios, subvenciones recuperables o préstamos sin interés o con bajo interés. Estos programas generalmente están sujetos a restricciones de ingresos y precio de venta. Vale siempre la pena preguntarle a su prestamista, asesor de compra de vivienda y/o a las agencias gubernamentales o sin fines de lucro locales acerca de la disponibilidad de tales programas.

- I. Tal como se mencionó anteriormente, CalHFA ofrece varios programas de asistencia para el pago inicial. El **Programa de Asociación de Vivienda Económica (Affordable Housing Partnership Program – AHPP)** es un esfuerzo conjunto de CalHFA y ciudades, condados, agencias de reurbanización y autoridades de vivienda en el cual la persona que está

comprando una vivienda por primera vez utiliza un préstamo subordinado de pago diferido concedido por una entidad//, para pagar parte del pago inicial y/o los costos de cierre.

Se puede encontrar un valioso directorio de agencias, programas y contactos gubernamentales locales participantes en <http://www.calhfa.ca.gov/homeownership/programs/ahpp-approved.pdf>. Estos contactos son también útiles para informarse sobre programas de asistencia para compradores de vivienda locales.

- II. CalHFA también ofrece el **Programa de Asistencia para el Pago Inicial para la Compra de Vivienda de California (California Homebuyer's Down Payment Assistance Program – CHDAP)**. Este programa proporciona un préstamo subordinado de pago diferido de hasta ya sea un tres por ciento (3%) del precio de compra o el valor de tasación, cualquiera sea menor. Los compradores de vivienda pueden usar estos fondos para pagar parte del pago inicial y los costos de cierre sin tener que hacer pagos mensuales por el préstamo. Se calculará el interés a un 3% de interés simple. Esta asistencia se puede combinar con cualquier préstamo hipotecario principal gubernamental o convencional de CalHFA, o que no sea de CalHFA.
- III. Conjuntamente con **FHA**, CalHFA ofrece el **Programa de Asistencia de Vivienda (CalHFA Housing Assistance Program – CHAP)**, el cual proporciona hasta un 100% del financiamiento de un préstamo hipotecario para personas elegibles que están comprando una vivienda por primera vez. Este préstamo generalmente consta de una hipoteca CalHFA normal de 97% a una tasa fija de 30 años (a la tasa de interés más baja que la del mercado publicada por Cal HFA al momento en que el préstamo se reserva) y de una hipoteca secundaria de asistencia para el pago inicial de CalHFA, la cual también se llama hipoteca secundaria "sleeping". La hipoteca secundaria se ofrece por 30 años a un interés simple de un 5%. Todos los pagos son diferidos en esta hipoteca secundaria hasta que una de estas tres situaciones ocurre: la hipoteca principal CHAFA se vence; la hipoteca principal se paga en su totalidad o refinancia; o, la propiedad se vende. El Programa CalHFA de Préstamos Hipotecarios del 100% está disponible a todos los compradores de vivienda de bajos ingresos en los 58 condados de California. Los compradores de vivienda de ingresos moderados son elegibles solamente en ciertos condados.

Las **agencias sin fines de lucro** también ofrecen programas de asistencia para el pago inicial. Más adelante se describen las tres agencias principales. Estos programas requieren la participación del vendedor. Los compradores potenciales deben preguntar a sus prestamistas, asesores de vivienda o agentes de bienes raíces acerca de la disponibilidad de estos u otros programas similares.

IV. **El Programa de Asistencia para el Pago Inicial Nehemiah**

Nehemiah es una corporación privada sin fines de lucro de vivienda en California. El Programa Nehemiah ofrece obsequios a compradores calificados para comprar propiedades Nehemiah en diferentes partes de los Estados Unidos. Nehemiah dona de un 1 a un 6% del precio de venta final a compradores calificados de Nehemiah para el pago inicial. Esto permite la compra de una vivienda sin hacer un pago inicial cuando se combina con un préstamo FHA. Este programa requiere la asistencia del vendedor de la vivienda.

Antes de que la transacción Nehemiah sea programada para ser registrada, Nehemiah le entrega al comprador participante el dinero de obsequio de 1 a 6%, el cual se saca de un fondo común preexistente y se lo entrega a la compañía de cierre. El uso del Programa Nehemiah para comprar una vivienda se puede dividir en dos simples pasos: 1) Obtener la pre-aprobación de un Préstamo FHA o préstamo convencional que permite obsequios para pagar parte del pago inicial; 2) Una vez que se haya obtenido la aprobación, encontrar una vivienda y hacer que su agente de bienes raíces haga la oferta usando el programa Nehemiah. El vendedor debe estar de acuerdo en participar en el programa y hacer una contribución a Nehemiah.

V. Fideicomiso de Recursos de Acción para la Vivienda (HART)

El Fideicomiso de Recursos de Acción para la Vivienda (Housing Action Resource Trust – HART) es una corporación 501(c)(3) de desarrollo comunitario y de vivienda sin fines de lucro de California. HART proporciona asistencia para el pago inicial a compradores de vivienda de bajos ingresos y de ingresos moderados en forma de “obsequio” hasta un máximo de \$15,000 para el pago inicial y los costos de cierre. Las propiedades deben ser compradas con préstamos elegibles de FHA. El comprador debe proporcionar un 1% del precio de venta de sus propios fondos. El programa HART se puede usar para comprar viviendas de 1 a 4 unidades. Los compradores de vivienda deben tener asesoramiento antes de la compra. Al igual que con el programa Nehemiah, HART requiere la participación del vendedor en la transacción. Los postulantes de HART deben obtener una precalificación para luego ser remitidos a un agente de bienes raíces acreditado en el área para encontrar una vivienda que esté dentro de las normas del programa.

VI. El Programa de Oro del Vecindario para Asistencia para el Pago Inicial

El Oro del Vecindario (Neighborhood Gold) es un programa sin fines de lucro que proporciona del 3 al 10% para el pago inicial y los costos de cierre, dependiendo del monto de la participación del vendedor. Este programa no está limitado a personas que están comprando vivienda por primera vez y puede ser usado por cualquier comprador de vivienda que califique para un préstamo FHA. El programa concede subvenciones en efectivo cuando se cierra un préstamo. Ya que el programa requiere la participación del vendedor, ésta se debe negociar

antes de finalizar la oferta de compra. Hay una tarifa de un 1% (que no puede exceder \$1,000) por el uso de este programa. Esta tarifa puede ser pagada por el vendedor o deducida de la subvención en efectivo, y también debe ser negociada en la transacción inicial.

Vales para Compra de Vivienda HUD (Compra bajo Sección 8)

En algunos condados de California, los vales para compra de vivienda (tales como la Sección 8) están disponibles para los gastos mensuales de las personas que están comprando una vivienda por primera vez. HUD puede administrar un programa de compra de vivienda por medio de la Autoridad de Vivienda Pública (Public Housing Authority – PHA) local, aunque no está obligada hacerlo. La PHA puede imponer límites en el tamaño del programa o limitar el programa solamente para determinados usos. Sin embargo, una PHA debe proporcionar asistencia para la compra de vivienda como una acomodación razonable para personas que tienen alguna discapacidad.

Para ser elegible, las familias deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser comprador de vivienda por primera vez;
- No haber sido propietario o haber tenido interés de propiedad en los últimos tres años;
- Cumplir con el requisito de ingresos mínimos. Los ingresos anuales calificados de los adultos de la familia que serán propietarios de la vivienda no deben ser inferiores al sueldo por hora mínimo federal multiplicado por 2,000 horas (actualmente \$10,300). Para familias con alguna discapacidad, los ingresos anuales calificados de los adultos de la familia que serán propietarios de la vivienda no deben ser menores al beneficio mensual de Ingreso Complementario de Seguro (Supplemental Security Income – SSI) para una persona, multiplicado por 12 (actualmente \$6,624). La PHA también puede crear requisitos de ingresos más altos;
- Cumplir con un requisito de empleo; El adulto o los adultos de la familia que serán propietarios de la vivienda esté actualmente empleado por tiempo completo y haya estado empleado continuamente por tiempo completo durante por lo menos un año antes del comienzo de la asistencia para la compra de vivienda;
- Cumplir con cualquier otro requisito de elegibilidad establecido por la PHA local; y
- Asistir y realizar satisfactoriamente el programa de asesoramiento y sobre la compra de vivienda antes de recibir la asistencia de PHA.

El PHA usa su programa de pago con vales para determinar la cantidad del subsidio. El subsidio se puede usar para gastos mensuales del propietario, lo que incluye tales gastos como capital e intereses hipotecarios, impuestos de bienes raíces y seguro del propietario, y concesiones de PHA para servicios públicos, mantención rutinaria y reparaciones de gran escala. La PHA podría hacer los pagos al propietario o

directamente al prestamista. Las familias pueden comprar viviendas en un distrito fuera del distrito donde los vales fueron emitidos inicialmente, con tal de que la PHA administre un programa de compra de vivienda para el cual la familia es elegible, en la nueva jurisdicción donde la vivienda se compre.

Los vales para compra de vivienda se suspenden después de 15 años si la hipoteca inicial asumida para financiar la compra de una vivienda tiene un plazo de 20 años o más. En todos los otros casos, el plazo máximo de asistencia es de 10 años. No hay ningún límite en el plazo para familias con personas de edad avanzada o con alguna discapacidad.

Para obtener más información en su comunidad, póngase en contacto con la oficina local de la Autoridad de Vivienda Pública.

Selección de un Agente de Bienes Raíces

Se recomienda que usted empiece a ver viviendas al principio del proceso de compra de una vivienda. Algunas veces esto se puede realizar simplemente fijándose en los letreros “en venta” en su vecindario o mirando el periódico local. Es aconsejable que también consulte con un agente de bienes raíces. Es de suma importancia elegir a un agente de bienes raíces de su confianza. Tal vez usted pueda obtener recomendaciones de sus familiares o amigos, o buscar en las Páginas Amarillas o directorios similares. Su asesor de vivienda o prestamista también puede darle recomendaciones sobre agentes de bienes raíces.

Es importante que usted comunique claramente sus límites del precio al igual que el tipo de vivienda que usted está buscando. Los proveedores de cuidado infantil en el hogar podrían tener requisitos de diseño específicos, lo cual es algo que usted debe considerar de antemano. ¿Qué tipo y tamaño de patio necesitará? ¿Qué tipo de distribución interior? ¿Desea usted una sala principal grande para el cuidado infantil? ¿Cocina a la vista? ¿Baños y/o depósitos adicionales? ¿Preferirá una calle con movimiento o tranquila, con propósitos de promoción o un área segura para dejar y recoger a los niños? Recuerde que usted está buscando tanto una vivienda para su hogar como un sitio en el cual operar un negocio próspero. Usted puede investigar la ubicación de otros hogares de cuidado infantil en un cierto vecindario, ya que éstos le proporcionarán tanto una red como una competencia potencial. Su agente de bienes raíces debería responder a sus inquietudes y mostrarle propiedades adecuadas.

Finalmente, recuerde que los profesionales de bienes raíces tienen varios grados de entrenamiento formal y experiencia. Busque a uno que tenga bastante tiempo en este negocio y que trabaje tiempo completo. Alrededor de 15 a 20% de los agentes de bienes raíces tienen acreditación de la Asociación Nacional de REALTORS. Estas personas tienen certificados de Graduados del Instituto de REALTORS® Institute. A pesar de que esta nombramiento no es necesario, proporcionará mayor seguridad de que el agente es competente.

El paso más importante es entrevistar a varios agentes y seleccionar al que le dé más confianza. En ese momento usted estará preparado para usar la información proporcionada anteriormente y empezar a dar los primeros pasos hacia la compra de su vivienda.