

guía del moderador

MGIC

**seminario para
compradores de vivienda**

Cómo dar un seminario para compradores de vivienda

Además de nuestras diapositivas para el seminario, los artículos de promoción y los cuadernos de ejercicios para prestatarios, esta guía del moderador es todo lo que usted necesita para dar un seminario destinado a posibles compradores de vivienda. Las siguientes páginas incluyen temas de discusión para cada diapositiva.

¡No olvide sus descargas! Si aún no lo ha hecho, descargue el paquete de diapositivas y el afiche promocional del seminario, en mgic.com/kit.

Consejos para promocionar su seminario

- Considere asociarse a un agente de bienes raíces, escuela, autoridad local de financiación de viviendas u organización comunitaria. Ellos pueden ayudarle a difundir su seminario
- Comience a promocionar su seminario con un mes de antelación
- Coloque volantes o afiches en bibliotecas, escuelas, supermercados, centros comunitarios u otros lugares en los que pueda llamar la atención de compradores de vivienda primerizos
- Considere ofrecer un incentivo especial por asistir; por ejemplo, un regalo de marca o un descuento en el cargo por solicitud del préstamo
- Al menos unos días antes de su seminario, envíe un recordatorio por correo electrónico a los participantes, que incluya indicaciones e instrucciones de estacionamiento

Modelo de correo electrónico promocional:

Asunto: ¿Está listo para ser propietario de una vivienda?

Texto del correo electrónico:

Acompañeme a un seminario gratuito para compradores de vivienda donde podrá determinar si está listo para ser propietario de vivienda y cómo dar los primeros pasos.

- **Fecha del seminario**
- **Hora del seminario**
- **Lugar del seminario**

Aprenda sobre el proceso hipotecario y de compra de una vivienda, de principio a fin, desde determinar lo que puede costear hasta qué esperar después de recibir las llaves.

¡Responda a este correo electrónico para reservar su puesto!

Consejos para generar posibles clientes a través de su seminario

Nosotros no podemos colocar directamente su marca en nuestros materiales, así que le sugerimos intentar una o más de las siguientes opciones:

- Imprima etiquetas con su información de contacto y un mensaje que diga: "¡Contácteme cuando esté listo para comprar!" Pegue una en la portada de cada cuaderno de ejercicios para prestatarios
- Cree una diapositiva con su propia marca para poner en pantalla durante la llegada de los asistentes al seminario
- Descargue un volante adecuado para marca compartida de mgic.com/creativecafe y agregue su foto e información de contacto. Imprima uno para cada participante
- Invite a los participantes a poner a prueba sus conocimientos cuando regresen a casa. Pueden inscribirse para tomar nuestra Prueba de la Educación para la Compra de Vivienda, en línea, de manera gratuita usando el código único suyo. Conozca más, obtenga su código y descargue su volante personalizable de la prueba en mgic.com/homebuycereducation

Consejos para el presentador

Cómo moderar un seminario exitoso

- ¡Practique! No solo pase una diapositiva tras otra: encuentre un espacio privado donde pueda practicar la presentación en voz alta
- Involucre a los participantes con preguntas y/o actividades
- Haga pausas para dar lugar a preguntas
- Escuche

Adapte el seminario a su área

En las páginas 14 y 15, hemos incluido espacio para que mencione los costos promedio en su área. Le recomendamos recopilar estas estadísticas promedio:

- Cargo por inspección de la vivienda
- Costos de cierre
- Seguro de propietario de vivienda
- Cargo por solicitud
- Tarifa de tasación

Lista de verificación para el día del seminario

No olvide llevar:

- Cuadernos de ejercicios para compradores de vivienda
- Hoja de asistencia para seguimiento
- Bolígrafos/lápices
- Paquete de diapositivas del seminario
- Equipo de A/V para la presentación (y una extensión eléctrica)

Opcional:

- Snacks y bebidas
- Etiquetas de identificación o tarjetas de mesa (conozca a sus posibles clientes)
- Rotafolio/marcadores
- Blocs de notas
- Formularios de evaluación, si desea solicitar sugerencias y comentarios

Cuando llegue al lugar de la presentación:

- Llegue temprano para armar y probar los equipos de A/V y su presentación
- Coloque un cuaderno de ejercicios y un bolígrafo o lápiz en cada espacio
- Arme y prepare una mesa donde los participantes puedan inscribirse y recoger una etiqueta de identificación
- Asegúrese de que la iluminación, el sonido y la temperatura sean los adecuados





Temas de discusión

Dé la bienvenida a los participantes

Preséntese

Organice los materiales

Rompa el hielo con los participantes. Algunas sugerencias:

- Pídales a todos que compartan por qué quieren ser propietarios de una vivienda.
 - Pídales a todos que vayan a la página 17 de sus cuadernos de ejercicios y dibujen la casa de sus sueños en 60 segundos y luego compartan el dibujo con el grupo.
-

Comparta sus expectativas como moderador y lo que obtendrán del seminario los participantes.

- “Se marcharán entendiendo mejor el proceso de compra de una vivienda”.
- “¡Espero que también se sientan más seguros acerca de su propia capacidad para costear, encontrar y cuidar una casa!”.

Transición: **“Permítanme decirles lo que abarcaremos en el seminario de hoy”.**

La agenda de hoy

- Cómo prepararse para comprar una casa
- Cómo comprar una casa
- Cómo obtener su hipoteca
- Cierre de su préstamo hipotecario
- Cómo ser un propietario de vivienda exitoso

MGIC



diapositiva
3

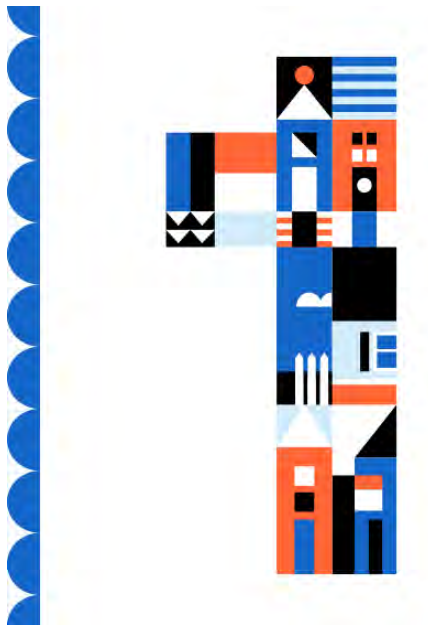
Temas de discusión

“La discusión de hoy les ayudará a entender todo el proceso de la compra de una vivienda, desde lo que tienen que hacer para prepararse hasta cómo encargarse del mantenimiento una vez que sean dueños de su propia casa”.

Haga referencia a cada sección en la diapositiva.

“Su cuaderno de ejercicios trata esta información más detalladamente para que puedan consultarla en el futuro”.

Transición: **“¡Comencemos!”**



MGIC

Capítulo 1

Cómo prepararse para comprar una casa

diapositiva 4

Temas de discusión

“Hay pasos que pueden seguir antes de comenzar a buscar una casa, que los pondrán en mejores condiciones para costear una vivienda. En esta sección, trataremos lo que pueden hacer para prepararse”.

Transición: **“Comenzaremos por la importancia del crédito”.**

- ¿Qué es el crédito?
- ¿Cómo se establece un buen crédito?
- Cómo mejorar su crédito
- Revise sus informes de crédito una vez al año

Temas de discusión

“El crédito les permite obtener algo por un pequeño o ningún pago inicial. Los acreedores llevan un registro de su historial de pagos y generan los correspondientes informes. Dicha información se incluye en un informe de crédito, con o sin puntuación de crédito”.

“Su puntuación de crédito ayuda a un banco a decidir si están dispuestos a prestarles mucho dinero”.

“Una puntuación o un informe de crédito les dice mucho acerca de una persona, en especial, qué tan confiable es y qué tan rápido devuelve el dinero que pidió prestado a una compañía”.

Pregunte a los participantes, “¿Qué tipos de compras son útiles para crear un buen crédito?”
¿Cuáles son algunas buenas prácticas para crear buen crédito?”

“La creación de crédito no es algo que sucede de la noche a la mañana. Los errores pueden reducir su puntuación de crédito fácilmente, pero mejorarla llevará tiempo al pagar sus facturas de manera puntual y regular”.

“Cada vez que se consulta su puntuación de crédito, la misma disminuye ya que da la impresión de que van a hacer una compra pronto. Para evitarlo, soliciten una copia de su informe después de la primera vez que se consulte, si están planeando buscar un préstamo o cartas de precalificación”.

Transición: “Otro paso importante para prepararse para comprar una vivienda es saber lo que pueden costear. Puede resultarles útil crear un presupuesto que les permita ahorrar”.

Cómo ahorrar y presupuestar

MGIC

- Cumplir con un presupuesto no tiene que ser doloroso
- Identifique sus gastos
- Póngalo por escrito
- Haga cambios simples y lógicos

diapositiva
6

Temas de discusión

“Cumplir con un presupuesto no tiene que ser doloroso. Un buen presupuesto es lógico y práctico”.

“En primer lugar, revisen todos sus gastos y sean honestos con respecto a cuánto gastan cada mes en necesidades y deseos. Hay una hoja de trabajo de presupuesto en la página 41 del cuaderno de ejercicios donde podrán llevar un registro de dichos gastos”.

“Comparar sus gastos mensuales con sus ingresos mensuales puede ayudarles a ver dónde pueden reducir costos, cuánto dinero pueden gastar en entretenimientos y cuánto pueden ahorrar para un pago inicial”.

“¡Hagan un plan y no se desvíen del mismo! Para estar al tanto de sus gastos, sigan haciendo las anotaciones pertinentes en la hoja de trabajo cada mes”.

“Como se dice: ¡todo con moderación!” Es difícil apegarse a dietas o a presupuestos extremos. Hagan cambios lógicos que sean factibles para no quedar destinados al fracaso ni a un mal crédito”.

Transición: **“Una vez que tengan intenciones bastante serias de comprar una vivienda, el primer paso es la precalificación”.**

Precalificación para una hipoteca

- **Le ayuda a saber lo que puede costear**
 - Precio de compra de la vivienda
 - Pago hipotecario mensual
 - Cuánto necesitará para un pago inicial
- **Los documentos que debe presentar:**
 - Declaraciones de impuestos y formularios W2
 - Historial de empleo
 - Talones de cheques de nómina
 - Estados de cuentas corrientes y de ahorros

MGIC



diapositiva
7

Temas de discusión

“Conseguir la precalificación puede ayudarles a entender su rango de precios antes de comenzar a buscar una casa”.

Explique los beneficios específicos:

- Les muestra el precio de la vivienda y el pago mensual que pueden costear
- Les ayuda a entender el pago inicial que necesitarán hacer
- Puede fortalecer su oferta de compra

“Para que un prestamista llegue al número mágico que ustedes pueden costear, quizás les pida...”
Enumere la lista de documentos.

Transición: **“Ahora que ya saben cuánto pueden costear, es hora de comenzar a buscar su vivienda”.**



MGIC

Capítulo 2 Cómo comprar una casa

diapositiva
8

8

Temas de discusión

Pregúnteles a los participantes, “¿Qué tipo de factores creen que son importantes al comenzar a buscar en serio una casa?”

Transición: **“Hablemos acerca de lo que deberían buscar en una vivienda”.**

PROOF



Qué tener en cuenta al momento de buscar una vivienda

MGIC

- Lo imprescindible versus lo agradable
- Qué considerar
 - Ubicación y vecindario
 - Impuestos
 - Antigüedad de la vivienda
 - Servicios públicos
 - Inquietudes sobre condición y mantenimiento
 - Tamaño y espacio

diapositiva
9

9

Temas de discusión

“Recuerden que encontrar la casa ideal al precio ideal en la ubicación ideal es poco probable. Posiblemente tengan que ceder en algo, así que asegúrense de distinguir lo indispensable de lo agradable”.

“Más allá de lo obvio, tal vez no siempre sepan exactamente qué buscar al recorrer una casa. Un cuadro comparativo como el que se encuentra en la página 43 de su cuaderno de ejercicios puede resultarles de utilidad”.

Hable mientras repasa los puntos de la diapositiva.

- Pregunte: “¿Qué otras cosas deberían buscar?”
- Pregunte: “Por qué visitarían la propiedad en otros horarios?”

Transición: **“Saber lo que buscan es fantástico; ahora es momento de salir a buscar una vivienda con la ayuda de algunos profesionales”.**

Quién le ayuda a comprar una casa?

- **Agente de bienes raíces**
 - Agente del comprador versus agente del vendedor
 - Sea claro con respecto a sus expectativas y criterios
- **Oficial de préstamos**

MGIC

diapositiva 10

Temas de discusión

Explique la diferencia entre el agente de un comprador y el agente de un vendedor.

"Sean claros con su agente con respecto a cuáles son los criterios importantes para ustedes durante la búsqueda de una casa." El agente limitará la búsqueda sobre la base de los aspectos básicos con relación a la vivienda que están buscando:

- Tamaño
- Cantidad de habitaciones
- Ubicación
- Precio
- Garaje contiguo, etc."

"Quizás conozcan, del proceso de precalificación, a algún oficial de préstamos con el que quieran trabajar. De no ser así, pidan referencias a amigos o familiares y reúnanse con los candidatos".

Transición: **"Cuando crean haber encontrado la casa 'indicada', asegúrense de pensarlo bien antes de hacer una oferta oficial".**

Cómo hacer una oferta

MGIC

- ¿Qué influye en el monto que ofrece?
- Contingencias
- Contraofertas

diapositiva
11

Temas de discusión

Ilustre una situación de hipotética con diferentes precios de oferta y explique las diferencias. Por ejemplo, el precio de venta es de \$199,000 y la casa necesita un techo nuevo:

- Oferta 1: \$187,000; el comprador arreglará el techo
- Oferta 2: \$191,000; el vendedor debe arreglar el techo
- Oferta 3: \$193,000; el vendedor debe arreglar el techo e incluir electrodomésticos

Explique las contingencias y repase ejemplos comunes

- Oferta supeditada a carta de preaprobación
- Oferta supeditada a inspección de la vivienda

“Las contraofertas son comunes, pero sean respetuosos del vendedor y sepan cuándo detenerse. Están intentando acordar el precio.

Transición: **“Después de hacer una oferta, deben asegurarse de que la casa que vieron no oculte sorpresas desagradables. Ahí es donde entra en juego la inspección de la vivienda”.**

Inspecciones de viviendas

- Toma entre 2 y 3 horas
- Su oferta debería incluir una contingencia de inspección de la vivienda
- Herramienta de negociación
- Informe de condición, del vendedor
- También le ayuda a entender la vivienda

MGIC



diapositiva
12

Temas de discusión

“Las inspecciones de vivienda demoran de 2 a 3 horas”.

Mencione el costo promedio en su área:

“La mayoría de las ofertas debe incluir que está ‘supeditada a inspección de la vivienda’. Esta es su herramienta de negociación para las cosas que podría encontrar un inspector y que no eran obvias cuando ustedes recorrieron la casa”.

Dé ejemplos comunes con causa y efecto:

- El costado de la casa requiere nivelación > Sin cambio en la oferta, el comprador lo arreglará
- Se detectó radón en el sótano > Oferta supeditada al arreglo por parte del vendedor

“Esta es su última posibilidad de examinar todo por completo y es una excelente oportunidad de conocer cómo funcionan las cosas en la casa”.

- ¿Dónde se cierra la toma de agua?
- ¿Cómo funciona [] ?”

“¡Es por eso que siempre deberían asistir a la inspección de la vivienda!”

Transición: **“Existen gastos asociados a la compra de una casa más allá del precio de compra que van a financiar con un préstamo hipotecario. Ahora, vamos a examinarlos.”**



Gastos durante el proceso hipotecario

MGIC

Antes de cerrar

- Depósito
- Inspección de la vivienda
- Cargo por solicitud
- Tarifa de tasación

Al cierre

- Costos de cierre
- 1 año de seguro de propietario de vivienda
- Depósito en garantía (escrow)

13

diapositiva
13

Temas de discusión

Repase cada punto de la diapositiva y dé los costos aproximados para su área:

- Inspección de la vivienda:
- Cargo por solicitud:
- Tarifa de tasación:
- Costos de cierre:
- Seguro de propietario de vivienda:

Explique cada cargo y el momento en que serán necesarios.

Transición: **“Una vez hecha su oferta, es hora de conseguir su hipoteca. Repasemos sus opciones”.**



MGIC

Capítulo 3 Cómo obtener su hipoteca

diapositiva
14

14

Temas de discusión

“Al buscar un préstamo hipotecario, tienen que tomar decisiones: desde la duración hasta los términos y condiciones del mismo. Es importante que comprendan lo que implica cada tipo diferente de préstamo”.

Transición: **“El tipo de préstamo que obtengan afectará el monto de su pago hipotecario mensual. Bueno, ¿y qué incluye un pago hipotecario mensual?”**



Su pago hipotecario mensual

MGIC

Capital

La parte del pago que se usa para reducir el saldo del préstamo

Interés

La parte del pago que se usa para pagar los intereses adeudados

Impuestos

Suele ser una doceava parte de la factura de los impuestos anuales sobre la propiedad

Seguro

Suele ser una doceava parte de las facturas anuales del seguro de propietario de vivienda y la hipoteca

15

diapositiva
15

Temas de discusión

“Es probable que oigan las siglas P.I.T.I. (por sus siglas en inglés) al hablar con prestamistas, de modo que es importante que entiendan lo que significan”.

Repase la definición de cada parte de P.I.T.I.

Explique que, a menudo, los impuestos y el seguro se depositan en garantía (escrow), pero no siempre. Es por eso que decimos “usualmente” una doceava parte en esta diapositiva.

Pregunte a los participantes si saben lo que significa "depósito en garantía" (escrow).

“Es posible que vean otros costos incluidos en su pago mensual. Un ejemplo serían las cuotas de la asociación de propietarios si compran un condominio”.

Transición: “Al hablar con su prestamista, notarán que hay una gran variedad de tipos de préstamos. Hablemos de los tipos de préstamos más comunes”.



Tipos de hipotecas y préstamos hipotecarios

MGIC

- **Tasa fija**
 - Tipo más popular
- **Tasa variable**
 - También conocidas como hipotecas con tasa de interés ajustable (ARM – por su siglas en inglés)
 - Asegúrese de comprender cabalmente los términos y condiciones

16

diapositiva
16

Temas de discusión

“Existen muchos tipo de préstamos, cada uno de ellos con ventajas y desventajas, según su situación específica”.

Explique las características de los préstamos a tasa fija:

- El interés no varía
- Diferentes plazos disponibles para los préstamos (los más populares son de 15 y 30 años)
- Un plazo más corto significa una liquidación/equidad más rápida
- La tranquilidad de saber que P&I no cambiará (pregunta si recuerdan lo que significa P&I)
- Tipo más popular

Explique las características de los préstamos a tasa variable o hipoteca con tasa de interés ajustable (ARM):

- La tasa de interés/el pago se pueden ajustar
- Ofrece una tasa de interés inicial más baja
- Podría ser mejor para aquellos prestatarios que esperan aumentos significativos de ingresos y/o tienen previsto convertirse en propietarios a corto plazo
- Es importante que los prestatarios comprendan cabalmente los términos y condiciones de este tipo de préstamo

Transición: **“Una vez que sepan cuál es el tipo de préstamo adecuado para ustedes, tendrán que determinar su pago inicial”.**

Opciones de pago inicial

- La inversión inicial en su vivienda
- El mínimo suele ser de entre el 3 y el 5%
- Si realiza un pago inicial de menos del 20%, las opciones de préstamo incluyen:
 - VA (Administración de Veteranos)
 - FHA (Administración Federal de Vivienda)
 - Convencional con seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés)

MGIC



diapositiva
17

Temas de discusión

“Según su situación y tipo de préstamo, el pago inicial mínimo que tendrán que hacer suele ser de entre el 3 y el 5 por ciento”.

Dé un ejemplo de cuánto sería el pago inicial para una casa de \$200,000:

- El 20% sería \$40,000
- El 5% sería \$10,000

“Si no están dispuestos o no pueden pagar el 20% (o \$40,000 en este ejemplo), tendrán que aprovechar una de estas opciones:

- Préstamo de VA para miembros o veteranos de las fuerzas armadas
- Préstamo de la FHA
- Préstamo convencional con seguro hipotecario privado, el cual brinda al banco protección de parte del préstamo”

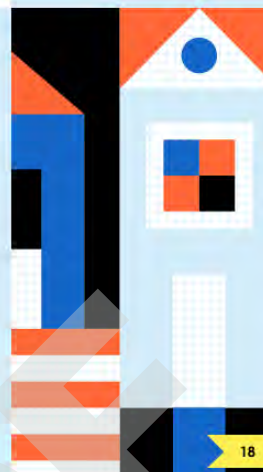
Explique que quizás se permitan fondos de donaciones y subvenciones. Los prestatarios deberían preguntarle a su prestamista qué porcentaje del pago inicial debe provenir de su propio dinero y cuánto se permite de una donación u otras fuentes.

Transición: **“Acabamos de mencionar el seguro hipotecario privado, o PMI. Hablemos acerca de lo que es y cómo puede ser de ayuda”.**

Seguro hipotecario privado

- No es lo mismo que el seguro de propietario de vivienda
- El PMI puede ayudarle a:
 - Comprar una vivienda antes
 - Aumentar sus opciones de compra
 - Reservar fondos
- El PMI se puede cancelar

MGIC



diapositiva
18

Temas de discusión

“El seguro hipotecario privado brinda protección al banco al reducir su exposición a pérdidas a causa del préstamo, disminuyendo así el riesgo para el banco. Ayuda a los prestatarios que no pueden hacer un pago inicial del 20%. Quizás lo hayan oído como PMI o simplemente MI”.

“Es diferente al seguro de propietario de vivienda, el cual protege a USTEDES financieramente contra el riesgo de lo que podría ocurrirle a su casa o sus pertenencias dentro de la vivienda, como en caso de incendio o robo”.

Explique cómo el PMI puede ayudar a los prestatarios. “Si pueden hacer un pago inicial de menos del 20%:

- Podrían comprar una casa antes, ya que no tendrán que esperar mientras ahorran el monto equivalente al 20%
- Podrían comprar una vivienda más costosa con base en el monto que hayan ahorrado; en vez de comprar una casa de \$100,000 con un pago inicial del 20% equivalente a \$20,000, podrían invertir esos \$20,000 en un pago inicial del 10% por una casa de \$200,000.
- Pueden conservar parte del dinero que ahorraron para remodelaciones, muebles y electrodomésticos o bien para hacer otras inversiones”.

“Las primas mensuales de su MI privado pueden cancelarse una vez que la equidad de su vivienda haya llegado hasta cierto punto. Consulten las páginas de la 38 a la 40 de su cuaderno de ejercicios para obtener más información sobre PMI”.

Transición: **“Mientras buscan una hipoteca, es importante que conozcan sus derechos”.**



Derechos de los compradores de vivienda

MGIC

- Ley de Equidad de Vivienda
- Préstamos hipotecarios usureros

19

diapositiva
19

Temas de discusión

Explique que el objetivo de la Ley de Equidad de Vivienda consiste en erradicar la discriminación y proteger a los consumidores de actividades injustas que les impedirían adquirir una vivienda.

“Tengan cuidado con los préstamos hipotecarios usureros que imponen términos y condiciones injustos y abusivos para los prestatarios”.

“Asegúrense de recurrir a una entidad prestamista respetada y confiable”.

Indíque a los propietarios de casa que visiten hud.gov para obtener más información.

Transición: **“Tengan en mente sus derechos durante todo el proceso hipotecario, el cual se inicia con una solicitud”.**

Solicitud de hipoteca

MGIC

- Los documentos que debe presentar:
 - Declaraciones de impuestos y formularios W2
 - Historial de empleo
 - Talones de cheques de nómina
 - Estados de cuentas corrientes y de ahorros

diapositiva 20

20

Temas de discusión

“Tal como sucede con la precalificación, es posible que necesiten los siguientes formularios”. Revise la lista que aparece en la diapositiva.

“Antes de reunirse con su prestamista, llame y pregunte exactamente cuáles son los formularios que necesitarán y hasta cuándo deberían remontarse”.

“El proceso de solicitud demora aproximadamente una hora”.

Transición: **“Después de presentar sus documentos y llenar la solicitud, veamos qué documentos les devolverá el prestamista...”**

Solicitud de hipoteca

MGIC

- Los documentos que le suministra el prestamista:
 - Estimado del préstamo
 - Carta de compromiso

diapositiva 21

Temas de discusión

Explique los documentos que suministrará el prestamista después de completar la solicitud:

- Estimado del préstamo
 - Proporciona los costos estimados de liquidación, como por ejemplo: tarifa de tasación, prima del MI, cargos por informe de crédito, etc.
 - El prestamista debe suministrar el estimado del préstamo dentro de los 3 días hábiles posteriores a la presentación de la solicitud
 - Ayuda a los prestatarios a comparar diferentes ofertas de préstamo, incluyendo los términos y condiciones
- Carta de Compromiso
 - Una vez finalizado el proceso de aprobación del préstamo, la carta de compromiso se transforma en una promesa vinculante de la intención del prestamista de otorgar un préstamo conforme a los términos estipulados

“¡Guarden estos documentos en un lugar seguro con todos los demás documentos de su casa e hipoteca!”

Transición: “¿Alguien sabe lo que viene después de la fase de solicitud?”



Procesamiento y evaluación de la solicitud del préstamo hipotecario

MGIC

- El procesador revisa el préstamo
- El préstamo se envía al evaluador de solicitud del préstamo hipotecario para su aprobación

En cualquier etapa, quizás tenga que suministrar información adicional.

22

diapositiva
22

Temas de discusión

Repase el aspecto interno del proceso de un préstamo pendiente:

- El procesador revisa el préstamo para confirmar la integridad de los datos, y luego recopila y verifica toda la documentación
- El procesador prepara el archivo del préstamo y lo envía al sector de evaluación de solicitud de préstamo hipotecario
- El evaluador examina la información en el archivo para asegurarse de que cumpla con los requisitos del préstamo
- El evaluador emite la aprobación del préstamo, si es que se cumplieron todos los requisitos

“En cualquiera de estas etapas, es posible que tengan que suministrar información adicional o más documentos. Su prestamista les avisará”.

Transición: **“Una vez que se aprueba el préstamo y reciben la carta de compromiso, se programará la fecha de cierre. Esto es lo que pueden esperar”.**



MGIC

Capítulo 4 Cómo prepararse para el cierre

23

diapositiva
23

Temas de discusión

“¿Quién adivina qué podrían tener que hacer antes de la fecha de cierre?”

Transición: **“Hablemos de lo que tendrán que hacer para prepararse”.**

Cierre de su préstamo hipotecario

MGIC

- **Qué llevar:**
 - Constancia de seguro de propietario de vivienda
 - Cheque certificado para el pago inicial y los costos de cierre
- **Revise atentamente su divulgación de cierre**



24

diapositiva
24

Temas de discusión

“La mayoría de los prestamistas requieren constancia de un año de seguro de propietario de vivienda. Tendrán que comunicarse con su agente de seguros para pedirla y obtener la póliza provisional del seguro y el comprobante de pago”.

“También tendrán que llevar un cheque para los costos de cierre y el pago inicial. Cerca de la fecha del cierre, el prestamista les hará saber cuál es el monto exacto. No puede ser un cheque personal, así que asegúrense de conseguir un cheque certificado antes del gran día”.

Explique lo que es una divulgación de cierre:

- Los prestatarios la reciben 3 días antes de la fecha de cierre programada
- Revise este documento detenidamente para asegurarse de que los detalles estén correctos y coincidan con el estimado del préstamo inicial. Si algo parece diferente a lo esperado, comuníquense con su prestamista... no esperen hasta el día señalado”.

“Consulten a su prestamista para ver si tienen que llevar algo más. ¡No es bueno ser tomados por sorpresa!”

Transición: **“Esto es lo que pueden esperar al momento propio del cierre”.**

Durante el cierre

- El oficial de cierre revisará y le hará firmar lo siguiente:
 - Pagaré hipotecario
 - Documentos relacionados con la hipoteca
 - Divulgación de cierre
- El oficial de cierre repasará los costos y distribuirá los cheques
- ¡Le entregarán las llaves de su casa!

25

diapositiva
25

Temas de discusión

Explique los documentos que los prestatarios tendrán que firmar. Repase la lista que aparece en la diapositiva.

“Si tienen preguntas, no tengan miedo de hacerlas. ¡Les recomiendo aclarar cualquier confusión antes de firmar un documento legal vinculante!

“Una vez finalizado el cierre, recibirán copias de los documentos y las llaves de su nuevo hogar”.

Transición: **“¡La casa es oficialmente suya! ¿Ahora qué?”**



MGIC

Capítulo 5 Cómo ser un propietario de vivienda exitoso

26

diapositiva
26

Temas de discusión

“Ser propietario de una vivienda es emocionante, pero también conlleva responsabilidades”.

Transición: **“Hablemos sobre cómo mantener su nueva casa”.**

Mantenimiento de su vivienda

MGIC

- **Usted es responsable de lo siguiente:**

- Césped y jardín
- Remoción de nieve
- Control de plagas
- Mantenimiento de rutina

- **Quizás tenga que comprar lo siguiente:**

- Equipos para exteriores
- Herramientas eléctricas
- Equipos domésticos
- Muebles, pintura o tratamientos de ventanas



diapositiva
27

Temas de discusión

“Cuando pasan de ser inquilinos a ser propietarios, las tareas que solían ser responsabilidad de su arrendador ahora son suyas”. Revise la lista que aparece en la diapositiva.

“¿Qué más necesitaría hacer para cuidar de su casa?”

“Una lista de verificación de mantenimiento de la vivienda, como la que aparece en la página 45 del cuaderno de ejercicios, puede ayudarles a estar al día con el mantenimiento de rutina y saber qué buscar”.

“También es posible que tengan que comprar algunos equipos para llevar a cabo tareas de mantenimiento en su hogar. Y si no vinieron con la casa o si ustedes simplemente quieren hacer algunos cambios, posiblemente tengan que afrontar otros gastos”.

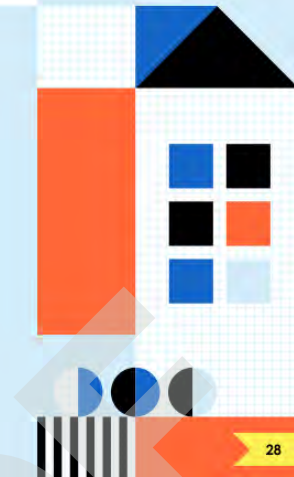
Revise la lista de artículos que los nuevos propietarios quizás necesiten comprar.

Transición: **“Como pueden ver, mantener una casa no es gratis. Hablemos sobre cómo planificar los gastos que conlleva ser propietario de una vivienda”.**

Responsabilidad financiera

- Calcule más que su hipoteca dentro del presupuesto
- Espere lo inesperado
- Establezca una reserva

MGIC



diapositiva
28

Temas de discusión

“Después del cierre de la casa, habrá gastos adicionales más allá de lo que le pagan al banco por su hipoteca mensual”.

“Una excelente idea es ahorrar y establecer una reserva para los posibles problemas de mantenimiento que puedan surgir. Por ejemplo, cambiar el techo es costoso. ¿Saben cuánto cuesta? ¿Creen poder cambiarlo si fuera necesario?”

“Conocer qué tipos de problemas pueden surgir o qué podrían tener que reemplazar puede ayudarles a identificar cuánto necesitarán ahorrar para contar con una buena reserva”.

“¡Sigán llevando un registro de sus gastos y ahorrando! Un presupuesto familiar es aun más importante cuando son dueños de una vivienda y responsables del pago mensual de una hipoteca”.

Transición: **“Y una cosa más. Asegúrense de...”**

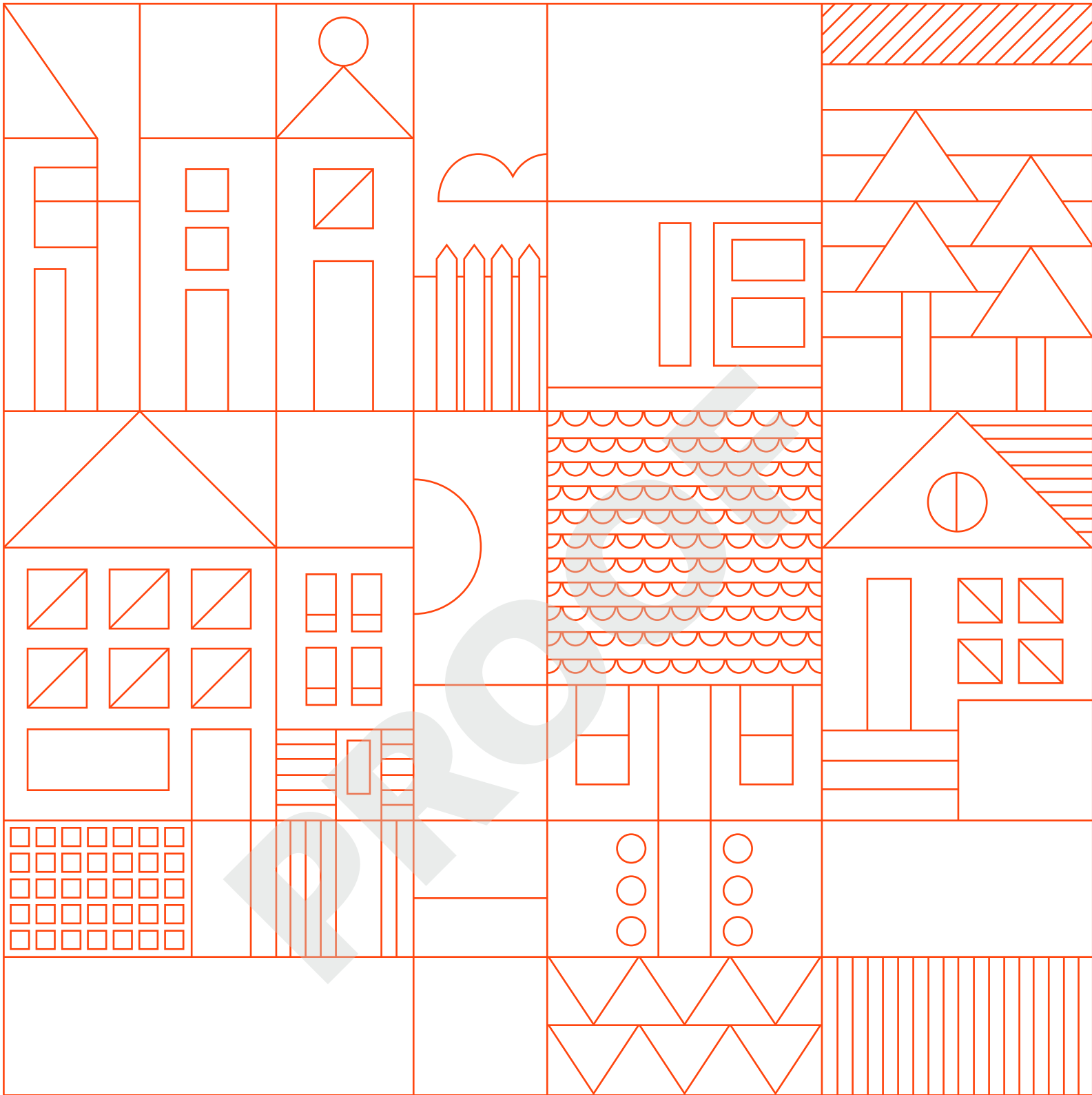


Temas de discusión

“¡Disfrutar de su nuevo hogar!”

“¡Convertirse en propietario de una vivienda es un gran logro! Dediquen algún tiempo a celebrar. Una casa implica trabajo, pero también es su refugio y, para muchos, un sueño hecho realidad. ¡Así que disfruten de cada minuto!”

Transición: **Consulte si hay alguna pregunta y agradezca al público por su tiempo y atención. Si preparó una evaluación, pida a los participantes que dediquen algún tiempo a anotar sus sugerencias y comentarios.**



Mortgage Guaranty
Insurance Corporation
MGIC Plaza
Milwaukee, WI 53202
mgic.com
© 2018 Mortgage Guaranty
Insurance Corporation
Todos los derechos reservados

71-43462 1/9/18