

E4

Nadeska Alexis: [00:00:00] Hola, soy Nadeska Alexis y esto es Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de préstamos para vivienda de Chase, y puedes conseguir herramientas adicionales excelentes e información útil para ayudarte a comprar tu primera vivienda en cualquier momento en BeginnertoBuyer.com.

En nuestro episodio más reciente, nuestra planificadora financiera Arielle Figueroa nos dio un plan excelente para evaluar la preparación financiera. Esto significa que este es el momento de dar un paso adelante más oficial en el proceso de compra de tu vivienda. Esto significa pensar en cómo vas a financiar tu nueva vivienda. Tendrás que decidir qué tipo de hipoteca es adecuada para ti, por lo que un buen prestamista, es decir, el banco que en última instancia te ayuda a pagar esa gran inversión, te proporcionará algunas opciones de préstamo y también te dará orientación durante toda tu compra y más.

Rita Hill: [00:00:43] Me llamo Rita Hill. Actualmente vivo en Richmond, Virginia. Soy ingeniera de software y madre de dos hijas.

Nadeska Alexis: [00:00:51] Rita, acabas de comprar tu nueva vivienda. Felicitaciones. ¿Cómo te sientes al ser oficialmente propietaria de una vivienda?

Rita Hill: [00:00:56] Oh, dios mío, me siento increíble. Soy madre soltera y, en realidad, a veces sentía que nunca tendría mi propia vivienda, que eso no se me iba a cumplir. Pasé por las dificultades de criar a dos niñas por mi cuenta. Por fin siento que la vida se me arregló, fui escalando en mi carrera profesional, viendo a mis hijas crecer y simplemente viendo las cosas encaminarse, que finalmente tenemos una vivienda para nosotras. Es una sensación increíble.

Nadeska Alexis: [00:01:21] También crecí con una madre soltera y creo que las madres solteras honestamente son superhéroes. Así que ese es otro motivo para felicitarte, no puedo imaginar lo bien que te debes sentir ahora ya establecida. Entonces, ¿cuándo empezaste a pensar en comprar tu primera vivienda?

Rita Hill: [00:01:35] Diría que aproximadamente en diciembre fue cuando empecé a analizar mi situación y ver si iba a ser viable para mí. También sabía que las tasas de interés estaban más bajas que nunca, así que pensé que ese sería un buen momento para aprovecharlas y obtener la mejor vivienda o la más grande posible, gracias a esas tasas más bajas. También soy veterana. Cumplí con mis 8 años de servicio y califico para mi préstamo del Departamento de Asuntos de los Veteranos. Así que pensé que también podría aprovechar estas 2 ventajas que tengo disponibles y conseguir mi primera vivienda. Después de alquilar, es genial sentir que este es mi espacio propio y realmente puedo hacer con él lo que quiera. No tengo que preocuparme por lo que nadie piense al respecto.

Nadeska Alexis: [00:02:20] Sin duda, esa es una buena sensación. Así que consideraste las bajas tasas de interés. En cuanto al aspecto financiero de comprar una vivienda, ¿te sentiste bastante cómoda?

Rita Hill: [00:02:31] Sí y no, -en realidad no sabía mucho sobre las hipotecas. Desconocía algunos aspectos como, por ejemplo, las opciones que estaban disponibles para mí. Los costos de cierre me tomaron por sorpresa. No tenía ni idea de eso, ya sabes, con el préstamo del VA. Al principio supuse que podía hacer todo sin tener que hacer un pago inicial. Luego, me sorprendí y me dije: "oh no, tendrás que pagar los llamados costos de cierre y estas son todas las cosas que incluyen".

Me sentí segura, al menos en la medida de que estaba ganando suficiente dinero como para poder pagar una vivienda. Pero luego me di cuenta de que ser propietaria de una vivienda realmente conlleva todas estas otras cosas.

Nadeska Alexis: [00:03:05] Parece que definitivamente aprendiste mucho a lo largo del proceso. Quiero decir, yo también me sorprendí muchísimo al ver los costos de cierre por primera vez. Justo cuando crees que tienes todo bajo control, aparecen cosas que absorben un poco más de tu dinero. Entonces, ¿cómo fueron esas primeras conversaciones con tu asesor de préstamos para vivienda?

Rita Hill: [00:03:20] Bueno, realmente su rol fue el de brindarme esa educación básica. Con muchas de estas cosas que estaba leyendo por Internet, pude sentarme y hablamos durante 2 horas y me dijo: "esto es lo que puedes esperar aquí en Richmond". Me explicó las diferencias entre las tasas de interés y me contó que su generación había comprado viviendas cuando las tasas de interés estaban en un 13%. Entonces, lo que ves en este momento es increíble, ¿sabes? Y luego también me explicó cuál es la realidad del mercado. Realmente me instruyó sobre renunciar a la inspección y lo que realmente significa. También me abrió los ojos a la realidad del mercado en sí, así que estoy tomando buenas decisiones, comparando la cantidad para la que me preaprobaron con lo que realmente debo hacer. Y si quiero una vivienda en cierta área, la realidad de cuánto me va a costar vivir en esa zona.

Nadeska Alexis: [00:04:14] Parece que tuviste una experiencia excelente con ella desde el principio. Entonces, cuando hablaste inicialmente con tu asesora de préstamos para vivienda, ¿qué tipo de preguntas le hiciste durante esa primera conversación?

Rita Hill: [00:04:23] Por ejemplo, los impuestos sobre la propiedad. Actualmente vivo en una zona en la que los impuestos sobre la propiedad han cambiado mucho debido al crecimiento. Y sé que esos impuestos sobre la propiedad pueden ser bastante altos, especialmente cuando estás en una zona de gran crecimiento. Aprendí que las diferencias entre la ciudad en la que vivo, Richmond City, y el condado vecino eran considerables. Una vivienda del mismo precio representaría un pago hipotecario muy distinto dependiendo de la parte del país en la que vivas. Y ella también me instruyó sobre la accesibilidad. Como dije, no sabía mucho de hipotecas y mis padres no eran propietarios de una vivienda, así que no tenía mucha idea de nada. Y muchas de estas cosas de las que creo que todos tenemos una noción preconcebida (hay que tener un crédito perfecto, ganar un millón de dólares), todas esas cosas que creemos que necesitamos hasta para comprar una vivienda en ciertas áreas o tener una vivienda por encima de un determinado precio, son mucho más accesibles de lo que la gente piensa. Creo que es clave hacer el trabajo y tener a alguien que sepa qué se debe hacer realmente. También aprendí que no puedes hacer más de una oferta por una

vivienda, porque inicialmente me dije: "Sí, veré 5 y haré una en la primera que la escoja, sí". Ella me dijo: "No, eso no es así, no puedes hacer eso".

Nadeska Alexis: [00:05:46] Parece que encontraste a la mejor asesora de préstamos para vivienda que haya existido. Parece que fue muy, muy paciente y te dio mucha información.

Rita Hill: [00:05:56] Sí, estoy muy agradecida. Y creo que eso realmente te preparará para el éxito en lo que respecta a ser propietario de una vivienda. Tuve muchísima suerte al haber contado con eso.

Nadeska Alexis: [00:06:05] Increíble. Gracias, Rita.

Parece que la asesora de préstamos de Rita fue muy servicial y paciente, una combinación excelente. Le mostró los detalles de los diferentes tipos de préstamos para encontrar el más adecuado y también la preparó para algunos gastos que los compradores de sus primeras viviendas pasan por alto a menudo. Me incluyo a mí misma cuando hablo de cosas como los costos de cierre. No puedo recalcar suficiente la importancia del papel que tu asesor de préstamos para vivienda desempeñará en tu experiencia al comprar tu casa.

Desde la compra de mi primera vivienda, inicié el proceso con mucho escepticismo en cuanto a tener que lidiar con el asesor de préstamos, pero al final me salvó la vida. Eso fue hace años, y nunca lo olvidaré porque hubo algunos problemas con la propiedad que yo quería comprar y todo el trato se habría venido abajo si él no hubiera continuado respaldándome y encontrando soluciones. Así que le estoy eternamente agradecida. Y sé que no soy la única que se sintió un poco aprensiva al principio. Algunos de los compradores de vivienda con los que había hablado estaban confusos y se sentían un poco intimidados por todo el proceso del préstamo. Así que me comuniqué con un asesor de préstamos para obtener información de primera mano. Su nombre es Felton Ellington, un nombre que parece salido de la realeza, y es el administrador comunitario de préstamos para vivienda de Chase.

Felton, durante muchas de mis conversaciones con compradores de vivienda novatos, me doy cuenta de que muchos de ellos no tienen claro cuánto apoyo puede proporcionarles un asesor de préstamos para vivienda durante el proceso. Para comenzar, ¿puedes decirnos qué hace realmente un asesor de préstamos para vivienda? ¿Qué tipo de orientación les puedes ofrecer a los compradores?

Felton Ellington: [00:07:30] Sí, me gusta ver a un asesor de préstamos para vivienda como tu asesor de confianza, como la confianza que tendrías con tu médico, tu abogado, tu empleado del banco, tu asesor financiero. Están allí para guiarte a lo largo del proceso. Tu asesor de préstamos no debe suponer que tienes toda la información porque esto no es algo que la mayoría de los clientes haga a diario. Así que a ese asesor de préstamos para vivienda experimentado le corresponde ser muy cuidadoso para poder comprender cuáles son tus metas, cuáles son tus necesidades y qué eres capaz de hacer. Y luego, por su cuenta, poder revisar los productos que tengan, que se adapten a tus necesidades y luego ayudar al cliente a seleccionar el que mejor encaje con sus necesidades.

Nadeska Alexis: [00:08:17] Muy bien. Así que hay muchas cosas que puedes ofrecerles. ¿Y en qué etapa del proceso debería un comprador comunicarse con un asesor?

Felton Ellington: [00:08:25] Definitivamente quieres empezar a tener esas conversaciones antes de salir al mercado. De esa manera, entiendes mejor cuál es tu poder adquisitivo. Comprar una vivienda es un proceso muy emotivo. Por eso es muy fácil enamorarte de algo, sin saber si puedes o no hacer una oferta y comprender si puedes calificar para eso o comprarlo. Y además, definitivamente, hay una alta demanda de propiedades en este mercado en el que vemos un inventario bajo. Se venden rapidísimo, por eso antes de trabajar con un agente de bienes raíces, quieren asegurarse de que hayas pasado por los canales adecuados y hayas hecho lo necesario para asegurarte de que calificas antes de empezar a moverse y mostrarte propiedades. Porque esto es lo que buscan los agentes que representan a los vendedores. Quieren ver cuál es tu poder adquisitivo. ¿Ya has pasado por un proceso de trabajar con el prestamista para obtener la precalificación o la preaprobación? ¿Se ha revisado tu informe de crédito, se han analizado tus ingresos y se han revisado tus activos? Y como resultado, ¿qué documentación te dieron que me ayudará como vendedor, para prestarle un poco más de atención a tu oferta?

Nadeska Alexis: [00:09:32] Muy bien. Y definitivamente nos adentraremos un poco más en la precalificación más adelante. Pero de otra cosa que me di cuenta que ha surgido en un par de conversaciones es: algunas personas se ponen nerviosas con esa primera conversación con un asesor porque no quieren dar la impresión de que no saben absolutamente nada, aunque tú les vayas a dar mucha información. ¿Hay alguna preparación específica o tarea que le recomiendes a un comprador antes de tener esa reunión inicial contigo?

Felton Ellington: [00:09:57] Sí, creo que es una pregunta muy lógica. Creo que parte de esa ansiedad puede provenir del miedo al rechazo. Lo que puedo decirte es que te conviene estar preparado para hablar de tres temas importantes. Tu crédito es uno de ellos. Tus ingresos y la cantidad de flujo de efectivo o reservas que realmente tienes disponibles. Además de eso, las otras partes que son muy importantes serían el historial laboral (independientemente de que trabajes por tu cuenta), los ingresos fijos, esas fuentes de ingresos que estás recibiendo. El historial residencial siempre es, sin duda, algo a lo que le echamos un vistazo. Solo poder tener conversaciones sobre esos 3 temas importantes y también poder respaldar los detalles con documentación en ese momento de la entrevista inicial que tienes con tu prestamista.

Y la idea detrás de eso es que realmente queremos asegurarnos de representarte y darte el valor total de los ingresos que estás ganando. Y ayudará a nuestro equipo de evaluación de solicitud de préstamos hipotecarios a comprender mejor hasta cuánto puedes calificar. Ciertamente, no queremos que te sientas abrumado por un pago, pero también queremos asegurarnos de que sea asequible, ¿verdad? Así que cuanta más información puedas proporcionar en ese momento, más nos ayudará a representarte mejor.

Nadeska Alexis: [00:11:03] Muy bien. Por supuesto, cuando escoges un asesor de préstamos para vivienda, es importante encontrar a alguien que sepa del tema, que estará contigo y tendrá un rol importante en este proceso. Pero creo que también es importante que esa persona tenga la paciencia suficiente para responder todas las preguntas que puedas tener,

especialmente como comprador de vivienda por primera vez. Entonces, ¿tienes alguna recomendación sobre cómo un comprador por primera vez puede realmente determinar si su asesor de préstamos es el adecuado?

Felton Ellington: [00:11:25] Sí. Es una entrevista y un proceso en el que estamos tratando de ver si hay química, ¿verdad? De la manera que me gusta verlo es que, si estás en ese puesto, deberías ser totalmente capaz de trabajar con un cliente y comprender sus necesidades, tener algo de compasión y saber comunicarte bien. Hay una forma en la que realmente puedes determinar si tu asesor de préstamos para vivienda, tu especialista, es adecuado. Puedes visitar el sistema NMLS y buscar su información. Puedes ver si hay informes o reseñas negativas allí. También tener una conversación con ellos para poner a prueba sus conocimientos, ¿no? Así que haz preguntas como: ¿Cuánto tiempo llevas en la industria? ¿Qué tipo de tratos sueles cerrar para tus clientes? ¿Eres más un especialista de préstamos de refinanciación o compras, o eres una buena combinación de ambos?

Y también creo que deberíamos tener muy buenos instintos y conversaciones. Deberíamos preguntar: “¿Esta conversación es impersonal, es una sesión de preguntas y respuestas, o podemos hablar abiertamente y compartir datos personales?” Creo que no tengo una sola respuesta a esa pregunta. Pero como dije, quiero pensar que al ocupar esta silla, sé que yo y el equipo que lidero escuchamos con mucha atención a los clientes y nos motiva profundamente asegurarnos de hacer el mejor trabajo posible con ellos y representarlos bien.

Nadeska Alexis: [00:12:42] Creo que esos son consejos muy, muy útiles. Y, en ese sentido, ¿hay señales de alerta sumamente claras a las que deberías prestar atención? ¿Algo que debería hacerte salir corriendo por la puerta de inmediato y tratar de encontrar otro asesor?

Felton Ellington: [00:12:54] Te diría que si no recibes respuestas claras. Si tienes que retomar temas o, incluso, si te piden que proporciones la misma información una y otra vez, entonces tienes que preguntarte: “¿Qué hizo con la documentación la primera vez que se la di?” Esas son algunas señales de alerta y puede ser un buen momento para salir de ahí y cambiar el rumbo, ¿no?

Nadeska Alexis: [00:13:18] Sí, gracias. Creo que eso es útil porque creo que también algunos compradores, quizás sientan que una vez que empiezan a hablar con un asesor, si han tenido un par de reuniones, entonces están obligados a quedarse con esa persona, aunque haya algo que no les guste. Así que creo que todas las cosas que señalaste son muy, muy importantes. Que después de todo, tienes opciones, te necesitan como cliente y se supone que te están ayudando. Así que una vez que te hayas decidido por un asesor que te guste mucho, aquí es donde realmente comienza el proceso de aprendizaje y luego empiezas a profundizar en el proceso de hipoteca. Me encantaría si pudiéramos cubrir solo algunos conceptos básicos ahora. En los términos más simples posibles, ¿qué es una tasa hipotecaria y cómo sabes realmente si obtuviste una buena?

Felton Ellington: [00:13:52] Recuerda que, como cliente, tienes la sartén por el mango. Una tasa hipotecaria es un porcentaje al que estás pagando la deuda. Esa es la manera más sencilla de decirlo. Por ejemplo, al igual que cuando compras un vehículo o tienes una

tarjeta de crédito, es la tasa o el costo de la financiación real que pagas a cambio. Así que estás pagando ese dinero a una tasa efectiva. Entonces, ¿cómo sabes si estás recibiendo una buena tasa de interés? Creo que hay algunos indicadores aquí. Obviamente, si no trabajara en este campo actualmente, buscaría por Internet. Buscar por Internet es una manera de hacerlo. Pero si tengo una conversación con un especialista, una cosa que intentamos evitar es guiar a un cliente hacia una tasa de interés específica. En mi caso, me gustaría mostrarte cuáles son tus opciones. Quizás te de un ejemplo y te diga: "Tu tasa de interés es del 3% con una APR de 3.012". Y si yo soy el cliente, me gustaría ver cuáles son mis otras opciones. Con eso lo que quiero decir es: "¿Qué necesito para obtener la tasa más baja o cualquier tasa menor?" ¿O cómo son las tasas más altas?

Aunque no lo creas hay gente que dice: "¿Por qué iba a querer ver cuál sería una tasa de interés más alta? Me gusta el 3% que me cotizaron". Si acepto una tasa de interés un poco más alta, eso podría significar que podría haber algunos créditos adicionales del prestamista que podrían beneficiarme, que podría aplicar para reducir mis gastos de bolsillo generales. Así que creo que la respuesta breve en este caso es que quieres saber cuáles son tus opciones, tanto por encima como por debajo, sin importar la tasa de interés inicial que se cotice.

Nadeska Alexis: [00:15:25] Muy bien. ¿Y qué significa realmente comparar varios préstamos hipotecarios? ¿Cuáles son las ventajas de hacerlo?

Felton Ellington: [00:15:31] Me encanta un comprador informado. Sin embargo, hay algunas cosas que estoy tratando de adquirir, si soy un consumidor. No solo estoy tratando de ver quién tiene la tasa de interés más baja (porque tengo que comprender que todos anunciamos la tasa baja porque es lo que nos han entrenado a buscar, como clientes). Sino que creo que cuando compramos, buscamos cosas como la experiencia de la persona con la que voy a trabajar (que mencionaste antes), la fortaleza y estabilidad de la firma que me representará desde el punto de vista de los préstamos. Por ejemplo, ¿me van a facilitar este proceso? ¿Tienen la tecnología, el respaldo y los recursos para ayudarme a cruzar la meta? También me interesa saber cuáles son tus costos como prestamista porque entiendo que existirán costos de terceros que van a estar fuera de mi control, como una tasación, el trabajo para el título y cargos de registro, cosas así, pero ¿cuánto cobrarás? Y también quiero saber qué ventajas tengo al trabajar contigo específicamente como prestamista. ¿Tienes algo para compradores de vivienda por primera vez? ¿Tienes algún programa de subvenciones disponible, independientemente de cuánto dinero haya acumulado? Entonces, ¿qué puedes hacer para atraerme como cliente y que trabaje contigo específicamente? Esas son definitivamente preguntas que recomendaría hacer. Y eso es parte del proceso de entrevista que tienes inicialmente con tu prestamista.

Nadeska Alexis: [00:16:48] Acabas de hablar sobre algunos términos que surgen durante el proceso hipotecario que creo que, antes de empezar, no habría por qué estar al tanto de ellos. Entonces, ¿hay algunos términos específicos con los que les recomendarías a los compradores que se familiaricen? Por ejemplo, en mi caso, la primera vez que compré, pensé, ¿qué son los puntos? ¿Qué significa esto? Y, por supuesto, eso es muy importante y,

como dijiste, es algo importante a considerar al intentar decidir la tasa de tu hipoteca, por ejemplo.

Felton Ellington: [00:17:12] Bueno, por nuestra parte, sé que nosotros sí proporcionamos una especie de lista con la jerga hipotecaria que usamos. Y cuando hablamos de puntos, LTV significa la relación préstamo-valor (por sus siglas en inglés). ¿Cuál es la cantidad de tu préstamo en relación con el valor de la garantía, que es la propiedad? Hablamos de cosas como DTI, proporción deuda-ingreso. Reitero, siempre puedes usar Google para buscar esta información. Si realmente eres bueno usando la tecnología, puedes buscar términos hipotecarios en Internet para familiarizarte con ellos, pero, en mi opinión, sí requiere que el cliente haga un poco de trabajo, un poco de investigación para entender bien todo. Me refiero a que si voy a tener una conversación, esta es la primera vez que compro una vivienda, no quiero ir sin saber absolutamente nada y confiar en la información que voy a obtener de la persona que va a hablar conmigo. Así que voy a intentar investigar un poco para poder seguirle el hilo a la conversación. Pero también voy a confiar en ellos para que me ayuden a cada paso de este proceso porque es largo.

Pero sí, te sentirás muy bien cuando entres por la puerta. Simplemente no te sientas intimidado. Entra, mantén la disposición de tener una conversación y aprender. Porque la persona que está allí para ayudarte no solo recibe solicitudes o su rol no debería estar limitado a recibir solicitudes. Están allí para darte consejos, para decirte qué pueden y qué no pueden hacer. Y no te conformes con esa respuesta en particular. Es posible que te den asesoramiento dependiendo de las limitaciones de su compañía, y que descubras que hay otros productos que podrían ser más ventajosos dadas tus compras.

Nadeska Alexis: [00:18:40] Muy bien. Así que, ve con algo de información, algo de investigación por tu cuenta, pero como dijiste, ten una mente abierta, haz muchas preguntas, y no olvides que puedes seguir preguntando hasta que te digan todo lo que necesitas. Antes también mencionaste la precalificación. Sí, obtener la precalificación es un paso muy importante en el proceso hipotecario. ¿Puedes explicar de manera sencilla qué significa eso y por qué es tan necesario antes de empezar a ver viviendas?

Felton Ellington: [00:19:05] Hay dos razones de peso. El motivo por el que te animaría a obtener la precalificación o la preaprobación, ahora usamos el término preaprobación para calificar, ¿no? Quieres comprender cuál es tu poder adquisitivo, pero también quieres poder resolver cualquier inconveniente. ¿Cierto? Así que definitivamente quiero que mi prestamista de confianza eche un vistazo inicial al informe de crédito y quiero que lo revise conmigo. ¿Cierto? Revisemos cada línea para averiguar si es información correcta o errónea. Y me da la oportunidad de arreglar algunas cosas que quizás no sean precisas. También me gustaría pasar por ese proceso de precalificación porque quiero tener una idea de cuánto mi posible pago se verá afectado por cada mil dólares que tome prestados.

Así que entender dónde está tu poder adquisitivo es muy importante. Y la segunda parte de eso (y esta será una respuesta más corta) es que, reitero, si estás trabajando con un agente de bienes raíces o incluso un vendedor, que busca vender por su cuenta, esa persona quiere asegurarse de que hayas pasado por este proceso de chequeo y verificación para garantizar que, antes de retirar mi casa del mercado por ti y no permitir que otras personas vean mi

vivienda, quiero asegurarme de que seas un comprador sólido. Así que esas son las dos razones por las que te recomendaría que obtengas la preaprobación.

Nadeska Alexis: [00:20:25] Gracias. Realmente aprecio que des una respuesta tan detallada respecto al tema porque en mi experiencia y en muchas de las conversaciones que tengo ahora, cosas como los impuestos sobre la propiedad o el seguro para vivienda no necesariamente le pasan por la cabeza a un comprador novato. Quizás solo estés pensando en el precio de compra general, oye, es posible que tenga que ahorrar para el pago inicial, esas son las cosas que suelen pasarte por la cabeza. Creo que eso puede hacer que la precalificación sea un poco difícil para algunas personas. Si no tienen al asesor adecuado, es posible que vean esta cifra bastante alta, y se entusiasmen mucho por cuánto pueden pagar, pero también pueden calcular una cifra que esté por encima de sus posibilidades reales. Entonces, ¿cómo recomiendas a todos los compradores evitar comprar algo que está más allá de sus posibilidades incluso cuando le ponen por escrito que califican para más?

Felton Ellington: [00:21:04] Sí, tienes que empezar con un presupuesto. Nadie sabe mejor que tú cuánto puedes pagar, ¿verdad? Como cliente, pienso, ¿cuánto quiero gastar en mi vivienda? Y tengo que pensar en todo lo que implica ese pago mensual, ya sea no solo el pago de hipoteca que voy a pagar al prestamista, sino también la responsabilidad y el mantenimiento, ¿no? Tenemos facturas de servicios públicos que normalmente no pagamos cuando se alquila, o si no pagas alquiler y vives en casa con tus padres, obviamente eso va a ser un poco más impactante para ti. Así que el prestamista tiene un nivel de tolerancia. En muchos casos, este nivel está en el rango medio de 40% en la relación deuda-ingreso. Esto significa que, al mirar la cantidad de deuda que aparece en tu informe de crédito, eso es lo que vamos a ver, los pagos mensuales. Y luego veremos tus ingresos brutos. Estos son los ingresos que estás recibiendo antes de impuestos. En base a esto es que te calificaremos. Pero todos sabemos que en realidad pagamos impuestos, ¿no? Ese dinero saldrá directamente de nuestro cheque de pago antes de que lo veamos.

Y la otra parte, que quizás no consideremos, es si mi prestamista está viendo las cosas que están en mi informe de crédito, ¿qué cosas no ve por las que sé que voy a pagar? Cosas como mis gastos de entretenimiento por mes, mi comida, mi gasolina, servicios públicos, seguro de vehículo, factura de teléfono celular, todos esos son factores que no estamos viendo.

Así que todo se trata de empezar con lo que puedas pagar. Y tu prestamista debería, si tiene la experiencia adecuada, poder trazar un plan comenzando desde el final, y decir: "basado en tu pago, basado en el tamaño de tu préstamo, entonces este es tu precio de venta. Este es el intervalo que deberías estar mirando." Creo que esa es información realmente buena que darle a tu consumidor, pero todo empieza con que el consumidor pueda al menos comprender cuánto puede pagar.

Nadeska Alexis: [00:22:53] Felton, tengo que decir que lamento no haber tenido esta conversación contigo antes de mi primera compra. Me habrías ahorrado muchos dolores de cabeza y muchas horas buscando millones de cosas en Internet. Pero creo que este consejo será realmente útil para muchos otros compradores de sus primeras viviendas. Así que una vez que hayas pasado por este proceso, tienes una idea de cuánto puedes pagar, tienes tu

carta de precalificación, lo que significa que ahora puedes salir a ver viviendas y empezar a hacer algunas ofertas, ¿cómo debería ser la relación de un comprador con su asesor en esta etapa? ¿Qué tipo de comunicación deberían esperar?

Felton Ellington: [00:23:22] Sí, creo que siempre es importante tener una estrategia de contacto. Una de las cosas que hacemos es hablar de algunas de nuestras mejores prácticas por adelantado. Si me pongo en los zapatos de un comprador, quisiera saber cuánto tomará este proceso ahora que realmente tenemos un contrato activo. Quisiera que mi prestamista pinte un panorama de lo que debería esperar que suceda durante la primera, segunda, tercera y cuarta semana. Y si estamos en una etapa del proceso en que ya pasamos esas cuatro semanas, ¿cómo se ve ese nuevo panorama? La otra parte aquí es que hay muchas maneras diferentes de hacer negocios con los consumidores hoy en día, ¿no? Tenemos plataformas digitales, tecnología a través de teléfonos celulares, mensajes de texto, emails, llamadas telefónicas tradicionales y el correo postal de EE. UU. Así que creo que es importante establecer cuál será el método de contacto y comunicación.

Una de las cosas de las que hablamos en la entrevista es que, si tengo una conversación con mi cliente, quiero preguntarle: ¿Cuáles son tus horas de trabajo? ¿Cuándo sueles estar disponible? ¿Cuál es el mejor horario para llamarte? ¿Con qué frecuencia deberías recibir noticias mías como tu asesor de préstamos para vivienda? Creo que es estupendo comunicarse al menos una vez por semana. La comunicación es realmente una de las claves más importantes para un cierre exitoso y para que todas las partes cumplan con esa fecha de cierre prevista a tiempo.

Nadeska Alexis: [00:24:39] Entonces, una vez que dices que ya estamos bajo contrato, o estamos a punto de estarlo. Ahora toca hacer el pago inicial. Por lo general, este es el mayor costo inicial de compra. ¿Qué deberían saber los compradores sobre los pagos iniciales y hay una cantidad correcta que se debe pagar o eso varía según tu situación?

Felton Ellington: [00:24:54] Hay un mito en torno a esto que lleva a la gente a pensar que necesita un pago inicial del 20%. Eso realmente no es cierto. Reitero que tener esa conversación por adelantado te ayudará a comprender realmente cuáles son tus opciones. ¿Tengo que hacer un pago inicial del 20%? ¿Puedo permitirme el 20%? Y si no puedo, ¿qué impresión da que pague menos? Entonces, ¿qué programas me puedes ofrecer? Si hago un pago inicial del 20%, eso podría cambiar todo el juego en términos de cuál será mi pago general en comparación con un pago inicial del 10%.

Tengo que pensar en el día siguiente al cierre. ¿Me queda suficiente dinero para cubrir los gastos iniciales que voy a tener con mi vivienda una vez que cierre y me convierta en propietario? Tengo que mudarme, ¿no? Tengo que dar de alta mis servicios públicos. Y algunas de las compañías de servicios públicos aquí, o dependiendo de los tipos de servicios que necesites para tu vivienda, también pueden requerir pagos por adelantado. ¿Tengo un par de meses de reserva restantes? Es decir, ¿tengo la capacidad de hacer mi primer pago de hipoteca? ¿Ya tengo ese dinero apartado? Me refiero a cuánto dinero tienes disponible, o si ya lo asignaste para ayudar a llevar este préstamo hasta el cierre. Cuando empezamos a considerar la disponibilidad de activos y fondos, si has usado recursos de familiares, donaciones, cosas de ese tipo, si ya estableciste esa cantidad y la apartaste, ahora

empezamos a calcular tu pagos iniciales basados en el 5%, 10%, 15% o, en algunos casos, sin pago inicial. Como consumidor, me gustaría ver cuáles serían mis pagos basados en estas diferentes cantidades del pago inicial. Y de ahí en adelante, reitero, realmente será responsabilidad del consumidor escoger el programa y la combinación de pagos que más le convenga. Porque esa persona será la que vivirá con esta hipoteca durante el plazo acordado.

Nadeska Alexis: [00:26:45] Eso es muy cierto. Quiero decir, ¿hay muchas opciones hipotecarias para los compradores de vivienda por primera vez?

Felton Ellington: [00:26:50] Sí, sí. Quiero pensar que esas opciones van en aumento. Y algunos productos atractivos en torno a esto serían programas de pago inicial del 3% con seguro hipotecario reducido. Y el seguro hipotecario es algo que un consumidor pagaría, lo que asegura el préstamo, no al cliente, ¿verdad? Asegura el préstamo en caso de incumplimiento. Hay algunos productos disponibles con un pago inicial del 3%, otros del 5% y, por supuesto, de cualquier cantidad por encima de ese pago inicial mínimo. Así que, mientras más dinero pongas de pago inicial, más bajo será el factor de riesgo y, en algunos casos, ese factor podría significar mejores precios disponibles en términos de tasas de interés, pago mensual y seguro hipotecario reducido.

Reitero, se trata de tener una conversación un poco más detallada sobre los productos a tu disposición. ¿Para cuánto califico? Para mí, como prestamista, se trata de saber para cuánto califican mis clientes. Realmente se trata de tener comunicación y una conversación inicial detallada y muy honesta para poder asegurarme de poder representarte lo mejor posible. Esas son piezas muy, muy importantes. Un pago inicial del 20% no siempre es la respuesta y esta forma de proceder no es la más común en el mercado actual.

Nadeska Alexis: [00:28:04] Muy bien, es muy, muy bueno saberlo. Esto ha sido muy detallado hasta ahora. Creo que tengo una pregunta más para ti, Felton, y hace referencia al tema de otros posibles cargos vinculados con la hipoteca. Como lo mencioné, a veces los compradores de sus primeras viviendas no siempre consideran cosas como impuestos sobre la propiedad y seguro para vivienda. Pero, vamos a poner un ejemplo: una vez que llegan al cierre, hay costos adicionales que las personas tampoco esperan. ¿Puedes desglosar rápidamente algunos de esos cargos estándar que pueden surgir?

Felton Ellington: [00:28:30] Claro que sí. Hay 2 versiones del formulario que buscas. Uno se conoce como el estimado inicial del préstamo. El estimado del préstamo reemplazó al estimado de buena fe, como lo conocíamos hace años. Inicialmente, cuando solicitas una hipoteca, si alguien ha solicitado tu informe de crédito, tu prestamista debería proporcionarte un estimado de los cargos por escrito. Este se dividirá en muchas secciones. Tu divulgación de cierre final no es un estimado. Este es el número real y exacto, hasta el último centavo. Es la cantidad exacta que debes traer al momento del cierre. Esto también se divide en varias categorías.

En el ejemplo que usaré aquí son las líneas o casillas de la A a la N. Y en cada casilla, irán los costos de iniciación de préstamo de tu prestamista, que incluirán los cargos por tasación, los impuestos sobre la propiedad, el seguro para propietario de vivienda. También reflejará

cualquier crédito que hayas recibido de parte del prestamista, cualquier concesión que puedas haber recibido del vendedor. También incluirá cualquier suma de dinero que añadas a la transacción (ya sea que hayas pagado un depósito inicial a tu prestamista o que hayas hecho un depósito de garantía). Reflejará cualquier otro crédito que pueda aplicarse (ya sean fondos provenientes de una subvención o beneficios educativos y cosas así). Una cosa a tener en cuenta es que en estos estimados es posible que no veas el prorrateo de impuestos.

Voy a usarme como ejemplo para explicar qué es el prorrateo de impuestos. Si estoy comprando una vivienda, sé que según el estado en el que vivas, la persona a la que le estoy comprando la vivienda puede haber pagado impuestos por adelantado. Esto depende de los métodos de cobro de este estado en particular. Si ocupo la vivienda a partir del 1 de junio, pero los impuestos se pagan hasta agosto, voy a deber 2 meses de prorrateo de impuestos al vendedor en el momento del cierre. No es responsabilidad del cliente obtener esta información. Queda de parte del prestamista saber y tener los medios para comunicarse con la compañía de títulos de propiedad para tener una idea de cuánto prorrateo de impuestos debe anticipar pagar el comprador en el momento del cierre. Esto si suponemos que la fecha de cierre es el 1 de junio en este ejemplo. Esa es una de las cosas que vemos frecuentemente: las compañías de títulos de propiedad que realmente realizan el cierre posiblemente no nos den esa información inicial al proporcionarnos su estimado de cargos. Así que tienes que tener mucho cuidado y tener esa conversación, pero pídele a tu asesor de préstamos que revise el estimado de tu préstamo. En esa etapa, debería poder explicarte cada cargo porque definitivamente esperan que lo pagues.

Nadeska Alexis: [00:31:13] Guau. Felton, muchas gracias. Esta fue una gran introducción. Has respondido detalladamente tantas preguntas que he recibido de compradores de sus primeras viviendas. ¿Crees que hay algo que posiblemente hayas olvidado? No puedo imaginar qué más, pero te pregunto por si acaso.

Felton Ellington: [00:31:26] Hay mucho más, creo que esta conversación podría durar horas porque hay mucha información. No toda va a ser relevante para todo el mundo. Te diré que simplemente tienes que mantener la mente abierta. En este caso, no hay preguntas irrelevantes. Tienes que hacer todas las preguntas. No quieres quedarte con ninguna duda porque solo te molestará más adelante. Y luego empezarás a responder esa pregunta por ti mismo y suele ser incorrectamente. Pero solo tienes que comunicarte con el asesor de préstamos para vivienda adecuado para que te guíe a lo largo del proceso. Te lo repito, esta debería ser una experiencia divertida, no una dolorosa. Así que, mientras más información puedas obtener en este proceso, más placentera será esta experiencia.

Nadeska Alexis: [00:32:07] Exactamente, y como dijo Felton, una vez que estés en contacto con ese asesor, por supuesto, tendrás muchas más preguntas para él según tu situación. Pero creo que esta fue una descripción muy, muy buena. De nuevo, gracias por tu tiempo y por todo lo que nos has enseñado. Te lo agradezco mucho.

Felton nos ha dado mucha información útil para digerir, así que yo les resumiré los puntos claves. Busca profesionales de confianza que puedan ayudarte a navegar el proceso de compra de tu primera vivienda. Debes comunicarte con un asesor de préstamos para

vivienda desde el principio y obtener la precalificación antes de empezar a buscar propiedades. Luego, prepararte con algunos conocimientos básicos te ayudará al asistir a tu primera reunión o hacer tu primera llamada telefónica. Esa preparación también te ayudará a hacer todas las preguntas que necesites para avanzar cómodamente e informado.

Nota que dije que deberías encontrar profesionales de confianza, usando el plural. Además de un asesor de préstamos, ¿a quién más necesitas para empezar este proceso? En el próximo episodio, me acompañará Ryan Serhant, un exitoso corredor de bienes raíces y personalidad de la televisión, para obtener esos detalles. Hasta entonces, puedes consultar BeginnertoBuyer.com para aprender más.

Beginner to Buyer ha sido creado por Magnet Media y Chase Home Lending. Nuestros productores ejecutivos son Keosha Burns y Akash Vaswani. Nuestra productora principal es Anna McClain, nuestro editor de audio es Will Watts y Kelly Drake es nuestra asistente de producción.