

**Persona 1:** Este pódcast únicamente tiene fines educativos y proporciona información general sobre préstamos para vivienda. Para recibir asesoramiento sobre préstamos para vivienda específico a tus circunstancias, comunícate con un asesor de préstamos para vivienda de Chase para más información.

**Nadeska Alexis:** Hola, soy Nadeska y esta es la segunda temporada de Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de Chase Home Lending. Puedes obtener muchas herramientas y recursos útiles para comprar tu primera vivienda si visitas [beginnertobuyer.com](http://beginnertobuyer.com).

Espero que el primer episodio de esta temporada te sirviese para dar un buen repaso a todo lo que deberías tener en cuenta si piensas tener tu propia casa. Por supuesto, al principio el proceso puede resultar un poco intimidante, pero un poco de investigación previa te ayudará a tomar decisiones con mucha más confianza. Y hablando de confianza, ¿cómo puedes estar seguro de que este es el momento adecuado para dar el paso y comprar una vivienda? Quizás las condiciones actuales del mercado de bienes raíces puedan parecer algo confusas. ¿Es un mercado del comprador o del vendedor? ¿Cómo influyen los cambios en las tasas de interés en tu decisión de comprar una casa y cuándo es momento de refinanciarla? ¿Cómo te va a afectar a ti realmente? Nuestro experto de Chase, Andy Tisler, nos ayudará a responder esas preguntas más adelante en el episodio, pero primero escucharemos a Jason Roberts en California.

Jason, sé que has estado intentando comprar una vivienda en los últimos meses y me pregunto qué te llevó a tomar esa decisión. ¿Vives de alquiler en este momento?

**Jason Roberts:** Ahora mismo estoy alquilando. Siempre he querido tener vivienda propia. Siempre he querido esa seguridad, y el capital y la oportunidad de generar patrimonio, pero he sido padre soltero desde muy joven, así que nunca he estado en situación de poder hacerlo. Y con el paso del tiempo, sentí que iba siendo momento de ir y ver con qué me encontraba.

**Nadeska Alexis:** Muy bien. ¿Y cómo ha sido tu experiencia viviendo de alquiler? Y en general, ¿te gustaba ser inquilino o para ti era más bien algo que con lo que había que tragar hasta que pudieras comprar?

**Jason Roberts:** Yo diría que esto último, porque lo que pasa con vivir de alquiler es que no tienes ningún control. Estás a merced de un propietario y de sus necesidades o deseos financieros. Y en los casi 7 años que llevo aquí, mi alquiler ha aumentado en un cien por ciento. Así que no hay manera de controlar eso, aparte de mudarse. Como inquilino, la sensación es que no tienes control sobre tus costos de vivienda.

**Nadeska Alexis:** ¿Sientes que al menos has podido formar comunidad o sentirte parte de ella, o crees que ese también sería uno de los beneficios de tener tu propia casa?

**Jason Roberts:** Creo que eso es lo más importante. Quiero decir, yo firmé un contrato para comprar un condominio y acabé echándome atrás al cabo de unas pocas semanas, pero incluso durante ese breve período, empecé a enterarme de la historia de esa zona y a tener esa

sensación de formar parte de la comunidad. Y eso, como inquilino, sencillamente no lo tienes.

Nadeska Alexis: No hay que desesperar y a veces, ya sabes, puede ser frustrante y hay que poner mucho esfuerzo y un poco de paciencia. Pero mencionaste que eras padre soltero desde muy joven y que vives en una zona con un costo de vida elevado. Así que dime cómo hiciste, una vez tomada la decisión de comprarte una casa, para evaluar tus finanzas. ¿Te comunicaste con un prestamista para ver cuánto podrías permitirte? ¿Cómo te fue con eso?

Jason Roberts: Pues he estado unos años ahorrando para el pago inicial y me parecía que era un buen momento para ver qué se podía hacer. Así que me comuniqué con un prestamista para ver para qué podría calificar y, en base a mis ingresos, me dijeron que yo calificaba para una vivienda de \$650,000, lo que equivaldría, haciendo un modesto pago inicial del 3%, al 80% de mi salario neto. Y yo pensé que era demasiado y, de hecho, en parte esa fue una de las primeras señales de alerta de que no era un mercado saludable y de que las instituciones que participan quizás estaban siendo más apremiantes de lo que deberían. Me pareció un número descabellado para empezar. Así que empecé a ver viviendas que eran mucho más económicas, a mirar lo que estaba más en el rango de entre \$400,000 y \$450,000.

Nadeska Alexis: Parece que eras muy consciente de la situación, creo que la gente usaría ese término, de ser un “pobre con casa”, aunque pudieras calificar para una vivienda. Y luego una vez se logra la compra, andar preocupado con el presupuesto y en cubrir los gastos diarios, ¿verdad?

Jason Roberts: Desde luego. Yo me crié en lo que se puede considerar una familia de clase media-baja, y sabía de los esfuerzos de mis padres para poder pagar su casa. Y reconozco que, aunque quiero tener esa seguridad, y acumular el capital y todos los aspectos positivos de ser propietario de una vivienda, no estoy dispuesto a pagar el precio de llevar un estilo de vida totalmente condicionado, o a no tener apartado un fondo de emergencia para cuando algo vaya mal. La verdad, no quiero vivir con el estrés de no saber cómo me las voy a arreglar si ocurre cualquier cosa. Así que lo de ser “pobre con casa” era algo que había que intentar evitar, sin duda.

Nadeska Alexis: Me parece que esa es una manera muy, muy sensata y pragmática de ver las cosas, el no intentar abarcar más de la cuenta. Y cuando empezaste a buscar propiedades, ¿llegaste a enviar ofertas? ¿Encontraste algo que te gustara?

Jason Roberts: Estuve cerca. Encontré una vivienda que de verdad me encantaba, pero estaba en una zona suburbana, tenía un jardín enorme y, lamentablemente, ese es el tipo de vivienda que hay en este mercado, una casa unifamiliar con jardín y en barrio residencial es un poco lo que todo el mundo quiere. Esa vivienda se acabó vendiendo a \$45,000 por encima del precio inicial, y yo simplemente no tenía el dinero para competir, así que se me quedó por el camino.

Y yo empecé, supongo, a hacer ajustes en lo que buscaba, y me di cuenta de que, aunque eso era lo que me gustaba, probablemente también era el tipo de casa por el que iba a haber más competencia. Así que empecé a mirar alternativas y encontré un condominio que de hecho estaba en una zona bastante buena; me gustaba su ubicación en el oeste de Sacramento, justo al otro lado del río. Hice una oferta y me dijeron que había otra propuesta más competitiva. La oferta que yo hice fue de \$430,000, que era el precio anunciado, y me dijeron que había otra mejor, pero que si hiciera una nueva oferta de \$455,000, entonces la casa sería para mí.

Y hacia las 5:00 PM del día siguiente, me dicen: "Hablamos para que rebajara el precio a \$445,000 y de verdad esperamos poder conseguirlo y ya estamos empezando a preparar un contrato, pero si no funciona, volveremos a poner la casa en venta". Y yo lo pensé, pero seguía con la sensación de que lo que intentaban era sacarme más dinero y, basado en las propiedades comparables de la zona, me parecía que para ese mercado el precio era relativamente justo. Así que presenté una última oferta de \$437,000, que aceptaron.

Y estuve bajo contrato durante algunas semanas. El problema fue que, para poder pagar la unidad, que tenía 2 dormitorios, 1 baño completo y otro medio baño, 983 pies cuadrados... Para poder pagarla cómodamente y no quedarme sin dinero por la hipoteca, mi idea era alquilar uno de esos dormitorios a través de Airbnb. Por desgracia, no recibí los documentos de la asociación de propietarios hasta casi 3 días antes de la fecha en la que supuestamente iba a cerrar la compra. Y por desgracia, el vendedor me había dado una falsa impresión de las normas de la asociación, y resultó que no se podía alquilar por menos de 30 días, así que el plan de Airbnb no iba a funcionar. Y al darme cuenta de eso, me salí del contrato.

Nadeska Alexis: Vaya, lamento mucho escuchar eso. Desde luego, los alquileres a corto plazo suelen ser un asunto difícil. ¿Es algo que considerarías cuando busques cualquier otra propiedad más adelante, el poder alquilarla para ayudarte a compensar gastos?

Jason Roberts: Eso ahora mismo es una opción, dada la realidad financiera en nuestro mercado. Así que, ya sea a través de Airbnb o por mi cuenta, sigue siendo una posibilidad, dependiendo de cuál sea la situación financiera. Pero si encontrara algo que pudiera pagar por mis propios medios, entonces lo más probable sería que hiciera eso.

Nadeska Alexis: Muy bien. Y tras esa experiencia, y solo en general, ¿qué te parece la idea de ser propietario de vivienda en este momento? Mencionaste que el mercado está muy, muy difícil. ¿Es algo que descartas por el momento, o de forma permanente? ¿Crees que en 1 o 2 años volverás a intentarlo y mientras tanto vas a seguir ahorrando?

Jason Roberts: Mi idea sin duda es tener algún día mi propia casa, pero mi sensación es que el mercado realmente ha empezado a cambiar y que esta burbuja, o como quieras llamarla, ya está desinflándose. Esperar no puede más que beneficiarme, los precios solo van a bajar. Y quiero decir, justo cuando estaba haciendo ofertas, para la casa que acabó vendiéndose a \$45,000 sobre el precio inicial, en ese momento me fijaron la tasa de interés al 3.75%. Para el condominio, me la fijaron al 4.75%. Así que solo con la tasa de interés, el costo

financiero de hipotecarte ha llegado a un punto en el que simplemente no vale la pena. No vale la pena lo que obtienes por ese dinero.

Creo que esa mi conclusión principal, honestamente, y aunque todavía tenga ese deseo de tener mi propia casa, realmente me ha hecho apreciar lo que tengo, que es un lugar que puedo pagar, que puedo considerar mío, y aún tengo reservas para llevar el estilo de vida que quiero.

Nadeska Alexis: Jason, te doy las gracias por compartir tu historia. Ojalá tengas suerte en este proceso de compra de tu propia vivienda; estoy segura de que encontrarás algo adecuado para ti y tu familia. Y mientras tanto, voy a trasladar esta cuestión a nuestros expertos.

Jason Roberts: Excelente, muchas gracias.

Nadeska Alexis: Tomar la decisión de comprar una vivienda ahora o esperar un poco más puede ser difícil, ya que hay muchos factores que influyen, y casi todos a nivel financiero. Es más que probable que esta sea la mayor inversión financiera que hagas en tu vida. Así que Andy Tisler está aquí para ayudarnos a entender cómo cambia el mercado de bienes raíces y cómo abrirse camino por esos cambios. Andy es asesor sénior de préstamos para vivienda en Chase.

Andy Tisler: Gracias por invitarme.

Nadeska Alexis: Por supuesto. Gracias por estar aquí, tenemos muchas preguntas para ti. Creo que en los últimos 2 o 3 años, el estadounidense de a pie ha oído hablar más sobre las tasas de interés que lo que nunca imaginó. Pero que entiendan el funcionamiento de esas tasas de interés, esa es otra historia. Entonces, ¿cómo influye realmente la tasa de interés en el mercado de la vivienda?

Andy Tisler: Gran pregunta. Sin duda, un entorno de tasas bajas es un gran incentivo para la entrada de compradores en el mercado, sobre todo al comparar los costos de alquilar con los de ser propietario. ¿Cuál es el precio de los alquileres? ¿Cuál sería el pago mensual? Eso afecta mucho al poder adquisitivo de un comprador. A medida que las tasas hipotecarias bajan, aumenta el poder adquisitivo, por lo que ese consumidor podría ir y comprar más vivienda. Y eso realmente ha impulsado una gran... Ha sido una de las principales causas de la gran demanda de vivienda en estos últimos años.

Ahora vemos lo contrario con el aumento de tasas, lo que supone mucha presión sobre el poder adquisitivo y hace que muchos compradores de vivienda tengan que tomar decisiones difíciles sobre si comprar o alquilar, porque ahora también estamos lidiando con la inflación, la subida de los alquileres... Hay mucho que tomar en consideración cuando un comprador está pensando en adquirir su primera vivienda.

Si alguien ya es propietario de una vivienda, pensará: "Tengo esta vivienda, con una tasa excelente, aunque me vendría bien tener espacio adicional, o nos gustaría mudarnos... Pero, ¿es esa la decisión que debería tomar, partiendo de que voy a cambiar mi tasa más baja por una tasa más alta?"

De veras está llevando a compradores de viviendas y al consumidor en general a tomar muchas decisiones y, en mi posición, eso es algo con lo que realmente ayudo a los clientes a diario.

Nadeska Alexis: Muy bien. Es muy buen apunte porque, cuando estás intentando comprar una vivienda, sobre todo si es la primera, hay mucho que tener en cuenta con relación a tu presupuesto y con lo que vas a lidiar en los próximos años. Entonces, ¿cuánto deberían pesar las tasas en esa decisión? Y también está la opción de refinanciar en algún momento, así que, pensando en esas 2 cosas, ¿cómo deberías enfocar la situación?

Andy Tisler: Sí, otra gran pregunta. Una de las frases que en este momento usamos en la industria hipotecaria, y tiene mucho sentido, es que alquilas la tasa y compras la casa. Como comprador de vivienda, vas a hacer potencialmente una compra a largo plazo, si es un buen precio para ti y te sientes a gusto con ello, aunque esas tasas posiblemente anden un poco altas ahora, tenemos que pensar en lo que pasaría si en el futuro surgiera una oportunidad de refinanciación que ayudase a bajar esa tasa. Especialmente con una tasa fija a 30 años, sabes que esa va a ser la tasa más alta.

Cuando alquilas, es muy probable que veas aumentos en los costos del alquiler. Cuando compras, tienes ese tope en el incremento de la tasa y, si tienes una oportunidad de refinanciación en el futuro, entonces fantástico. De lo contrario, al menos ese tope lo habrás puesto tú mismo y a un plazo largo durante el cual, y pensando solo en la hipoteca, ese pago no aumentará.

Esa es realmente una de las decisiones cuando vas a comprar, pensar si me siento cómodo ahora con este pago, sabiendo que esa tasa no aumentará si obtengo una tasa fija y que podría disminuir si en el futuro hay oportunidades de refinanciar.

Nadeska Alexis: Muy bien. Y antes de continuar con la refinanciación, hablaste de obtener una hipoteca de tasa fija a 30 años, por ejemplo. Por supuesto, la tasa varía según el tipo de hipoteca que obtengas. ¿Puedes hablarnos de alguno de los distintos tipos de hipoteca?

Andy Tisler: La hipoteca fija a 30 años ha sido la más común. Históricamente ha sido la opción más habitual. Es una hipoteca a largo plazo, ofrece la máxima seguridad y garantiza que la tasa y el pago nunca van a aumentar, y le da mucha flexibilidad al comprador de vivienda. También hay opciones a corto plazo, como una hipoteca fija a 20 o 15 años. La fija a 20 años ha venido siendo una opción ideal por aquí; el pago es más alto porque tienes que liquidarla en 20 años en lugar de 30, pero te pueden dar una tasa más baja, generalmente, que en una hipoteca fija a 30 años. Así que para aquellos que esperasen obtener una tasa de interés un poco más baja y se sientan cómodos con un pago así, la hipoteca a 20 años es buena opción. Luego tienes la fija a 15 y 10 años.

También tienes hipotecas de tasa variable, hipotecas solo de interés... Estas son cosas que revisamos con los clientes caso por caso, pero realmente, en mi posición, que es anticipar lo que pueda estar por llegar, es una excelente idea ser conservadores y quedarse con una hipoteca muy segura que aporte estabilidad entre tanta volatilidad que vemos en ciertos mercados.

Nadeska Alexis: ¿Y hay alguna situación en la que aconsejarías a un comprador que considere una hipoteca de tasa variable, como una de tasa variable a 10 años, por ejemplo?

Andy Tisler: Sí, gran pregunta. Generalmente, el incentivo de las hipotecas de tasa variable es que las tasas son más bajas. Así que, si puedes obtenerla a una tasa más baja y a 5, 7 o 10 años, podrás ahorrar dinero en ese período. Para los compradores que sepan que no será una casa para toda la vida, o que hayan trazado un plan de arrendamiento para liquidar su hipoteca, son 2 buenos ejemplos de cuándo puede tener sentido contratar una hipoteca de tasa variable, porque saben que es muy poco probable que la vayan a necesitar al cabo de 10 años.

Y luego están aquellos consumidores que realmente se sienten cómodos con estos productos, sabiendo que quieren obtener una tasa más baja y, en 10 años, aunque no hayan liquidado la hipoteca, considerarán las oportunidades de refinanciación durante ese período. Esos son los consumidores más dinámicos y que de forma activa están comprobando las tasas hipotecarias, manteniéndose al tanto de los mercados y considerando oportunidades para refinanciarse durante el periodo anterior a que se produzca el ajuste de tasas.

Nadeska Alexis: Muy bien. Gracias, eso sin duda tiene sentido. Te sientas en tu vivienda, te mantienes al tanto de las tasas hipotecarias durante los próximos años y ¿en qué momento te convendría considerar una refinanciación? ¿Qué es lo que buscas al revisar las tasas de interés, llegados a este punto?

Andy Tisler: En primer lugar, es una buena idea contar un asesor de préstamos de confianza, alguien como yo con quien poder hablar con regularidad. Con mis clientes, de entrada hacemos revisiones anuales de hipoteca, y ciertamente podemos revisarlas con aún más frecuencia, si es necesario. Pero realmente depende de la relación coste-beneficio. Es una fórmula muy sencilla, que compara los costos de refinanciarte con lo que ahorrarías cada mes y de por vida con esa misma refinanciación. Y luego consideras cuánto es lo que ahorras con las tasas, cuánto tiempo piensas quedarte en esa vivienda, cuánto tienes previsto ahorrar realmente en ese plazo...

Esas son las cosas que analizamos detenidamente al considerar escenarios de refinanciación, asegurándonos de que sea en el mejor interés del cliente, de que consiga un buen ahorro cada mes y a lo largo de todo el periodo con los intereses, y de que sea una opción lógica a largo plazo.

Nadeska Alexis: Muy bien. Y mira, refinanciar una casa probablemente no sea el proceso más emocionante que existe, pero si es beneficioso, tiene sentido seguir adelante con ello. De hecho, ¿cuántas veces puedes refinanciar una vivienda?

Andy Tisler: Sí, gran pregunta. No hay penalizaciones por prepago en ninguno de nuestros productos hipotecarios residenciales, así que en teoría puedes refinanciar en cualquier momento, tantas veces como tenga sentido.

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

Nadeska Alexis: Muy bien. Mencionaste un periodo específico. Si cierras una hipoteca con Chase y al cabo de 2 meses te das cuenta de que las tasas han bajado, ¿qué debe esperar un comprador de ese proceso de refinanciación?, ¿tendrá que compartir todos sus documentos financieros, sus activos, volver a pasar por el mismo proceso?

Andy Tisler: Cuando refinancias, lo que haces es solicitar una nueva hipoteca, por lo que básicamente te tienen que aprobar, y hay que calificar para la aprobación del préstamo, como si fuera uno nuevo. Pero el proceso es mucho más eficiente. En muchos casos podemos acceder a la información de expedientes y solicitudes anteriores, y usarla como ayuda para optimizar el proceso. Potencialmente se podría aprobar una exención de tasación que simplifique el proceso. Así que, aunque estés solicitando de nuevo la aprobación de un préstamo independiente, sin duda hay formas de hacer el proceso más eficiente, dependiendo de cuándo se solicitara el último préstamo.

Nadeska Alexis: Muy bien. Es una noticia estupenda para gente como yo que de verdad odia eso de buscar y enviar papeleo. Así que gracias, Andy. Entonces, ¿qué otras alternativas de financiación existen para quienes vayan a comprar su primera casa?

Andy Tisler: Una de las cosas más emocionantes con las que estamos trabajando ahora mismo es nuestro Chase Home Buyer Grant. Es un programa de ayudas para el que Chase ha asignado fondos, está por todo el país y, dependiendo del tramo censal o la ubicación de la propiedad, ésta podría calificar para una ayuda de \$2,500 o bien de \$5,000. Y es un dinero que podría usarse para cubrir en parte los costos del cierre o el pago inicial. Así que es un programa muy emocionante y que estamos aprovechando para que el proceso resulte más asequible para nuestros compradores de vivienda.

Chase ofrece un montón de buena información por Internet y, sin duda, como próximo paso lo mejor sería comunicarte con un asesor de préstamos para vivienda, ya que puede ayudar a los clientes a entender en qué zonas está disponible este gran programa, cómo podrían aplicarlo a la compra de su vivienda y asegurarse de que lo puedan aprovechar al máximo.

Nadeska Alexis: Muy bien, gracias. Y me gustaría hablar un poquito sobre la situación del mercado de la vivienda. En el episodio 1 de la temporada de Beginner to Buyer, hablamos de las distintas clases de mercado. Así que me pregunto cuáles son algunos de los cambios que han visto este año con respecto al anterior, y que de verdad habría que conocer antes de ir y comprar una casa.

Andy Tisler: Sí, gran pregunta. El año pasado fue una gran continuación de lo que venía sucediendo, con mucha compra de vivienda impulsada por unas tasas de interés bajas, con mucha gente tomando decisiones vitales por el covid, mudándose a distintos lugares, a espacios más grandes, más pequeños... simplemente cambios en la vida que hicieron que la gente actuase de una forma u otra. Así que hubo mucha actividad, algo que desde luego también vino impulsado por unas tasas bajas. Todo eso favoreció que surgiera un gran mercado del vendedor. Así que para los compradores de vivienda, el surtido era escaso, siempre en situaciones donde había múltiples ofertas... no era un entorno sencillo en el que encontrarse.

Ahora vemos un poco más de estabilidad en los mercados. Y esto hace que los compradores puedan ir con normalidad y ver propiedades y hacer ofertas en un contexto más convencional. Pero unas tasas de interés más altas están provocando, y volvemos al poder adquisitivo, están provocando que se hable mucho más sobre si comprar o no. En cambio, cuando había tasas más bajas era un poco más fácil decidir que los pagos sí les eran asequibles, y lo que vemos ahora es a los compradores pensando bien qué es lo asequible en este periodo de inflación.

Nadeska Alexis: Desde luego. Creo que la palabra clave que acabas de usar es asequible, y que una de las más importantes decisiones que la gente va a tomar, y lo mencionaste antes, es tratar de dilucidar si tiene sentido comprar o seguir de alquiler. ¿Cuál dirías que es la manera más rápida o directa de determinar si este año te sigue valiendo la pena comprar, en vez de alquilar?

Andy Tisler: Pues ciertamente, uno de los ejercicios que hacemos mucho es comparar un escenario de alquiler con otro de compra. Y tenemos en cuenta, en primer lugar, cuál sería la diferencia en el pago mensual si fueras a alquilar o bien a comprar, tratándose de propiedades muy similares. Y eso es solo una cosa que vemos en términos de poder adquisitivo, pero luego también consideramos un posible incremento en la presión de los alquileres. Vemos que en muchas zonas los precios del alquiler siguen una tendencia alcista.

Así que para quienes lo tengan todo listo para una decisión a largo plazo, comprar les va a dar muchas más ventajas, más estabilidad y en cierto modo pondrá un tope en los precios, mientras que si aún no tienes muy claro dónde quieres estar, sobre todo para quienes están valorando si trabajar en remoto o de manera presencial y su posición más a largo plazo, alquilar puede tener más sentido hasta que se asienten un poco tus perspectivas de futuro.

Nadeska Alexis: Para cualquiera de nuestros oyentes que todavía no tenga muy claro si es realmente el momento adecuado para comprar, te recomiendo volver a la temporada 1, episodio 3, para ayudarte a decidir si te conviene o no ser propietario. Creo que es algo que puede resultarte muy, muy útil.

Y Andy, tengo una pregunta más para ti. Para nuestra sección Temas de dinero, me preguntaba si podrías ayudarnos con los números que hay detrás de la hipoteca. ¿Cuál es alguna de las herramientas puestas a disposición del comprador para ayudarle a desglosar todos esos costes con los que determinar si hay que financiar o refinanciar una casa?

Andy Tisler: Sí, gran pregunta. Pues en primer lugar, yo en mi computadora tengo siempre abierto un plan de amortización. Así que a todas horas veo en cuánto resulta el pago de una hipoteca, teniendo en cuenta la cantidad del préstamo, las tasas... Una de las cosas a considerar es el capital que voy acumulando año tras año, o cuánto capital voy a acumular al cabo de 5 años como propietario de vivienda. Porque una cosa es ver solo la comparación de lo que vas a pagar cada mes; ahora bien, si ves que ser propietario te puede costar \$200 o \$300 más por mes, pero en 5 años habrás acumulado un capital de



Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

\$40,000, eso es algo enorme a tomar en consideración. Así que, sin duda, hay que ver cuánto capital acumulas en distintas amortizaciones, y en Internet hay recursos gratuitos donde lo puedes mirar fácilmente; en chase.com también tenemos una calculadora de amortización y, ciertamente, también puedes hacer esos cálculos con tu asesor hipotecario.

Lo otro que de verdad hay que ver es alguna calculadora que te dé los costos totales de una propiedad. Porque, cuando estás viendo una propiedad, no solo es la hipoteca, sino los impuestos sobre la propiedad, el seguro, las tasaciones cuando haya asociaciones involucradas... Se trata de comprender bien el pago al completo.

Y lo mejor con estos cálculos es que Chase tiene una calculadora de pagos en su sitio web que de verdad puede ayudarte con esos números y que, cuando veas una propiedad o consideres una refinanciación, te dé una buena idea de la diferencia en los pagos con distintas tasas o cantidades en préstamo, e incluyendo impuestos sobre la propiedad, seguro... Así que te ayuda a simular una gran variedad de escenarios para ayudarte a decidir qué es lo que realmente tiene más sentido.

Nadeska Alexis: Eso es muy, muy útil. Andy, muchas gracias por tomarte el tiempo para ayudarnos a comprender todo sobre financiación, refinanciación y tasas de interés. Agradecemos muchísimo tu tiempo.

Andy Tisler: Claro. Bueno, gracias por invitarme y fue un placer estar con ustedes.

Nadeska Alexis: Espero que Andy haya resuelto alguna de tus dudas sobre tasas de interés, refinanciación y cómo prepararte para comprar una vivienda. Acompáñame la próxima vez cuando hablemos sobre cómo te puede favorecer a nivel financiero el cultivar una buena relación con tu equipo de compra de vivienda. Hasta entonces, puedes aprender más visitando [beginnertobuyer.com](#). Y para más información sobre si te conviene tener tu propia casa, creo que deberías escuchar el episodio 3 de la primera temporada.

Beginner to Buyer ha sido creado por Magnet Media y Chase Home Lending. Nuestros productores ejecutivos son Ashley Bobo y Akash Vaswani. Nuestra productora principal es Pamela Lawrence y nuestro editor de medios es Matthew DePetro.

Persona 1: Este pódcast únicamente tiene fines educativos y proporciona información general sobre préstamos para vivienda. No pretende proporcionar asesoramiento legal, tributario o financiero ni indicar la disponibilidad o idoneidad de ningún producto o servicio de JP Morgan Chase Bank, NA. Chase tampoco es responsable de, y no provee ni respalda los productos, servicios u otro contenido de terceros que se comenten en este pódcast. Para recibir asesoramiento sobre préstamos para vivienda específico a tus circunstancias, comunícate con un asesor de préstamos para vivienda de Chase para más información.