



CÓMO COMPRAR UNA

Casa

CON UN PAGO INICIAL BAJO

***Una guía del consumidor para comprar una casa con un pago inicial menor del 20 por ciento.***

Si sueña con comprar casa, felicitaciones.  
¡Se encuentra en buena compañía! Aproximadamente  
dos tercios de los hogares de EE.UU. son  
propietarios de su casa.

Esta guía describe cómo las familias pueden obtener  
su casa propia con menos adelanto de dinero en  
efectivo. Se explica el seguro hipotecario y cómo  
funciona, y se exploran las dos opciones — seguro  
hipotecario privado y seguro hipotecario del gobierno.

# ¿POR QUÉ COMPRAR CASA?



La propiedad de vivienda sigue siendo una de las metas primordiales de mucha gente debido a sus muchas ventajas. La compra de una casa trae consigo un sentido de seguridad que no se encuentra en ninguna otra parte. Para muchos, tener casa propia es un símbolo de éxito personal y financiero.

Se deriva una gran satisfacción personal de vivir en una casa propia. Una casa es una inversión valiosa que puede tener muchas ventajas financieras y tributarias. El interés que usted paga por el préstamo de la casa y los impuestos de bienes raíces que paga por su propiedad figuran entre las pocas deducciones importantes del impuesto federal sobre el ingreso personal. Tener casa propia es el método principal empleado por la mayoría de la gente para crear riqueza.

La propiedad de vivienda también es buena para nuestras comunidades, pues las familias que viven en casas propias participan más en sus comunidades y eventos locales.

Entre las recompensas de tener casa propia figuran:

- Satisfacción personal
- Sentido de comunidad
- Ahorros en los impuestos
- Estabilidad para usted y su familia
- Inversión en el futuro

## OBSTÁCULOS A LA PROPIEDAD DE VIVIENDA

A pesar de todas las ventajas, tener casa propia sigue estando ligeramente fuera del alcance de muchos americanos. Ahorrar dinero para un pago inicial es el mayor obstáculo para convertirse en propietarios. Muchas personas creen erróneamente que hay que dar un enganche del 20 por ciento del precio de la casa.

Tradicionalmente, los prestadores han exigido que los compradores puedan dar un pago inicial de por lo menos el 20 por ciento del precio de compra de la propiedad para poder obtener un préstamo hipotecario. Sin embargo, los prestadores hipotecarios darán préstamos a compradores calificados, con un pago inicial de tan solo el 3.5 al 5 por ciento del precio de compra, si la hipoteca está asegurada.

De hecho, los préstamos para casa con pago inicial de menos del 20 por ciento son populares. Se les llama “hipotecas con enganche pequeño.”

Esa es una buena noticia para los millones de compradores de casa que están teniendo dificultades para ahorrar para dar un pago inicial grande, especialmente para su primera casa.

**MUCHAS PERSONAS CREEN ERRÓNEAMENTE QUE HAY QUE DAR UN ENGANCHE DEL 20 POR CIENTO DEL PRECIO DE LA CASA.**

# LO QUE HACE POSIBLE UN ENGANCHE PEQUEÑO



En pocas palabras, el seguro hipotecario protege al prestador hipotecario contra pérdidas financieras en caso que el dueño de una casa deja de hacer los pagos hipotecarios. Los prestadores generalmente exigen el seguro para préstamos con un pago inicial bajo, con objeto de protegerse en caso que el propietario no pueda hacer los pagos. Cuando un propietario no realiza los pagos de la hipoteca, se da un incumplimiento y la casa podría pasar a ejecución hipotecaria. Tanto el propietario como la compañía que aseguró la hipoteca pierden en la ejecución hipotecaria. El propietario pierde la casa y todo el dinero que invirtió en ella. El asegurador de la hipoteca tiene que pagar la reclamación del prestador por el préstamo no pagado.

Por esta razón es crucial que la familia que está comprando una casa pueda efectivamente pagarla — no solo cuando la compre, sino durante todo el plazo del préstamo.

Aunque el costo del seguro hipotecario lo paga el comprador de la casa, o sea, el prestatario, el asegurador de la hipoteca trabaja directamente con el prestador. El seguro hipotecario se puede conseguir en bancos comerciales, bancos hipotecarios e instituciones de crédito y ahorro, todos los cuales ofrecen préstamos hipotecarios a los compradores de vivienda.

Recuerde que el seguro hipotecario no es lo mismo que el seguro de reintegro del préstamo, también llamado seguro de vida hipotecario. Este tipo de póliza liquida el saldo pendiente de la hipoteca cuando muere la persona que sacó la póliza de seguro.

## EL MERCADO SECUNDARIO

La decisión del prestador de usar seguro hipotecario se rige por los requisitos de los inversionistas en el mercado hipotecario. Debido a las pérdidas que podrían sufrir, los grandes inversionistas requieren seguro hipotecario sobre

todos los préstamos hechos con enganches pequeños.

Los tres inversionistas principales en préstamos residenciales son la Federal National Mortgage Association (Fannie Mae), la Federal Home Loan Mortgage Corporation (Freddie Mac) y la Government National Mortgage Association (Ginnie Mae). Al comprar y vender hipotecas residenciales, Fannie Mae y Freddie Mac ayudan a que haya dinero disponible para viviendas en todo el país.

A diferencia de Fannie Mae y Freddie Mac, Ginnie Mae en realidad no compra hipotecas. Agrega la garantía solidaria del gobierno de los EE.UU. a los valores hipotecarios emitidos por prestadores privados.

## LAS DOS OPCIONES: SEGURO DEL GOBIERNO Y SEGURO PRIVADO

Después de haber explicado cómo funciona el seguro hipotecario y por qué es necesario, pasaremos a ver las clases básicas de seguro hipotecario. Las hipotecas con pago inicial pequeño se pueden asegurar de dos formas— por medio del gobierno o del sector privado.

Las hipotecas respaldadas por el gobierno son aseguradas por la Federal Housing Administration (FHA) o garantizadas por el Departamento de Asuntos de Veteranos de los EE.UU. (VA) o el Servicio de Vivienda Rural del Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA-RHS).

El pago inicial mínimo que la FHA requiere es el 3.5 por ciento. Para casas de una sola familia, existe un límite sobre la cantidad del préstamo, que varía según el área geográfica.

Aunque cualquiera puede solicitar un seguro de la FHA, los otros dos programas de garantía del gobierno son más populares. El programa del VA está limitado a veteranos y reservistas calificados que reúnan los requisitos. El Servicio de Vivienda Rural del USDA asegura préstamos para la construcción y compra de



## AL COMIENZO DEL PROCESO DE COMPRA DE UNA CASA, SE RECOMIENDA REUNIRSE CON VARIOS PRESTAMISTAS PARA COMPARAR LOS TIPOS DE HIPOTECAS QUE OFRECEN Y BUSCAR EL MEJOR PRECIO Y LOS MEJORES PLAZOS.

casas en comunidades rurales. Estos programas son muy especializados, por lo que debe contactar a su prestador para obtener detalles.

La alternativa a un préstamo residencial respaldado por el gobierno, es solicitar financiamiento convencional. Las hipotecas convencionales son todas para préstamos residenciales no garantizados por el gobierno, incluyendo las garantizadas por aseguradores hipotecarios privados.

Aunque tanto el seguro del gobierno como el privado están basados en el concepto de permitir que las familias puedan comprar casas con menos dinero de enganche, hay muchas diferencias entre los dos. Con frecuencia, el prestador o el originador del préstamo desempeñarán un papel importante al sugerir y decidir el tipo de seguro que se seleccionará.

El seguro hipotecario privado está disponible para una gran variedad de préstamos residenciales con enganche pequeño, y no existe un límite fijado de antemano sobre la cantidad del préstamo. Aunque diferencias como estas pueden afectar a la determinación sobre si el prestador prefiere trabajar con hipotecas del gobierno o convencionales, su prestador discutirá con usted cuál sería la mejor en su caso.

Con la gran variedad de préstamos disponibles, los compradores de casa están en libertad de escoger el tipo de préstamo que mejor se adapte a sus necesidades. Al comienzo del proceso de compra de una casa, se recomienda reunirse con varios prestamistas para comparar los tipos de hipotecas que ofrecen y buscar el mejor precio y los mejores plazos. Lo mejor de todo es que usar un asegurador de hipoteca puede ser fácil (ya sea que su hipoteca esté asegurada por la FHA o por un asegurador de hipoteca privado) debido a que su prestamista se encarga de todo los arreglos.

Al proteger más el dinero prestado a los compradores de vivienda, el seguro hipotecario ayuda a más familias a mudarse a casas propias.



# CÓMO CALIFICAR PARA UN PRÉSTAMO CON ENGANCHE PEQUEÑO



Calificar para un préstamo con enganche pequeño es muy similar a solicitar un préstamo regular.

Para que lo consideren para un préstamo con enganche pequeño, usted generalmente necesita tener:

- Ingreso suficiente para hacer los pagos hipotecarios mensuales;
- Dinero en efectivo suficiente para el pago inicial;
- Dinero en efectivo suficiente para los gastos de cierre normales y los gastos conexos (explicados más adelante);
- Un buen crédito que indique su historial de pagos o buena disposición de pagar;
- Valor de tasación suficiente, que demuestre que la casa vale por lo menos lo mismo que el precio de compra; y
- En algunos casos, una reserva de efectivo igual a dos pagos hipotecarios mensuales.

Los costos de cierre, o de cierre de transacción, se pagan cuando el comprador y el vendedor se reúnen para intercambiar los papeles necesarios para transferir legalmente la casa. Como promedio, los costos de cierre ascienden al 2 ó 3 por ciento del precio de la propiedad. Este porcentaje puede variar, según el lugar donde usted viva.

Los costos de cierre incluyen la cuota por originar el préstamo (si no la ha pagado todavía), los puntos, el seguro de propietario pagado previamente, la cuota de tasación, los honorarios de abogados, el cargo por registrar la propiedad, la investigación del título y el seguro, los ajustes de impuestos, las comisiones de agentes, el seguro hipotecario (si está dando menos del 20 por ciento de enganche), y otros gastos. Su prestador le dará un estimado más exacto de sus costos de cierre. Usted puede eliminar la necesi-

dad de pagar una prima de un año por el seguro hipotecario el día del cierre, si escoge un programa de primas mensuales.

Los puntos son cargos financieros calculados por el prestador el día del cierre. Cada punto equivale al 1 por ciento de la cantidad del préstamo. Por ejemplo, dos puntos sobre un préstamo de \$100,000 equivalen a \$2,000. Los prestadores pueden incluir uno, dos o tres puntos en los costos pagados por adelantado, además del pago inicial. Mientras más puntos se paguen, más baja será la tasa de interés. En algunos casos, usted puede financiar los puntos.

## ENTONCES, ¿DE CUÁNTO ES LA HIPOTECA QUE PUEDE PAGAR?

Hay dos formulas básicas que los prestadores utilizan con regularidad para determinar el monto de una hipoteca que usted pueda pagar razonablemente. Estas fórmulas se llaman coeficientes de calificación porque son un estimado de la cantidad de dinero que usted debiera gastar en los pagos hipotecarios en relación con su ingreso y otros gastos.

Es importante recordar que los coeficientes siguientes pueden variar de un prestador a otro, y cada solicitud se considera individualmente, por lo que las directrices no son más que eso — directrices. Existen muchos programas de vivienda asequibles, tanto del gobierno como convencionales, que tienen requisitos menos estrictos para familias de ingresos bajos y moderados. Muchos de estos programas requieren asesoramiento financiero para ayudar a los compradores potenciales a aprender las responsabilidades financieras que se asumen al tener casa propia.

Hablando en términos generales, para calificar para préstamos convencionales, los gastos de vivienda no deben exceder del 26 al 28 por ciento de su ingreso bruto mensual. Para los préstamos respaldados por la FHA, el coefici-



## ES IMPORTANTE QUE USTED SELECCIONE UNA CASA QUE SATISFAGA LAS NECESIDADES DE SU FAMILIA Y LOS HAGA FELICES POR MUCHOS AÑOS.

ente es el 29 por ciento del ingreso bruto mensual. Los costos de vivienda mensuales incluyen el capital de la hipoteca, los intereses, los impuestos y el seguro — con frecuencia abreviados PITI por sus siglas del inglés. Por ejemplo, si su ingreso anual es de \$30,000, su ingreso bruto mensual es de \$2,500, y  $\$2,500 \times 28$  por ciento = \$700. Por lo tanto, usted probablemente calificaría para un préstamo residencial convencional que requiera pagos mensuales de \$700.

Cualquier gasto que se extienda 11 o más meses en el futuro, tal como un préstamo de automóvil, se considera una deuda a largo plazo. El total de los costos mensuales, incluyendo PITI y todas las otras deudas a largo plazo, no debe exceder del 33 al 36 por ciento de su ingreso bruto mensual en el caso de préstamos convencionales. Usando el mismo ejemplo,  $\$2,500 \times 36$  por ciento = \$900. De modo que el total de sus gastos de vivienda mensuales, más las deudas a largo plazo de cada mes, no puede exceder de \$900. Para los préstamos de la FHA, el coeficiente es del 41 por ciento.

### **Gasto mensual máximo de vivienda permitido:**

26–28 por ciento del ingreso bruto mensual — convencional

29 por ciento del ingreso bruto mensual — FHA

### **Gasto mensual máximo de vivienda y deuda a largo plazo permitido:**

33–36 por ciento del ingreso bruto mensual — convencional

41 por ciento del ingreso bruto mensual — FHA

Una forma de determinar cuánto gastar en vivienda es comparar su ingreso mensual con las deudas y gastos mensuales a largo plazo. Use la hoja de trabajo, “Evaluating Your Financial Resources” (Evaluación de sus recursos financieros) de la página 8 para determinar cuánto dinero puede gastar en

vivienda. Asegúrese de incluir sólo los ingresos con los que definitivamente puede contar todos los meses.

Al hacer un presupuesto para comprar una casa, es importante asignar dinero suficiente a los gastos adicionales, tales como los costos de mantenimiento y seguros. Si está comprando una casa ya existente, reúna información como el costo promedio de los servicios públicos y los costos de mantenimiento de los propietarios o inquilinos anteriores, para ayudarlo a estar mejor preparado para ser propietario de casa.

El seguro del propietario de vivienda o seguro de propiedad es otro costo que tendrá que considerar. La institución financiera que tiene la hipoteca exigirá un seguro por una cantidad suficiente para cubrir el préstamo. Sin embargo, para proteger el valor total de su inversión, tal vez deba considerar la compra de un seguro que ofrezca el costo total de reemplazo de la casa si esta es destruida. Algunos seguros solo ofrecen una cantidad fija de dinero, que tal vez no sea suficiente para reconstruir una casa muy dañada.

### **¿QUÉ CLASE DE PROPIEDAD PUEDE COMPRAR CON UN PRÉSTAMO CON PAGO INICIAL BAJO?**

Existen algunas restricciones en el tipo de casa que puede comprar con un préstamo de bajo pago inicial. Los préstamos con bajo pago inicial pueden usarse con una amplia variedad de hipotecas.

Además de la variedad de precios, hay muchos otros factores que se deben considerar al comprar una casa. A usted le conviene más seleccionar una casa que retenga un valor duradero, además de proporcionarle alojamiento. Asegúrese que el vecindario y la casa satisfagan las necesidades de su familia. Si tiene hijos, tal vez quiera saber si hay otros niños en el vecindario y las escuelas o campos de juegos cercanos. Considere también el transporte públi-



co disponible y la distancia que los miembros de su familia tendrían que viajar para ir al trabajo y a la escuela todos los días. Verifique el estado de los sistemas de fontanería, calefacción y electricidad, y si cumplen con el código de construcción reglamentario. La manera mejor y más fácil de hacer esto es utilizando los servicios de un inspector certificado que haga una inspección de la casa.

Si usted es como la mayoría de la gente, una casa es la compra más grande que hará en su vida. Por eso es importante que seleccione una casa que satisfaga las necesidades de su familia y los haga felices por muchos años en el futuro. Y más importante aún, debe contar con los medios para vivir en esa casa todo el tiempo que desee.

### SU PRIMERA REUNIÓN CON UN PRESTADOR

El proceso de aprobación del préstamo generalmente comienza con una reunión inicial en la que el comprador potencial y el prestador discuten el préstamo. Usted necesitará traer consigo información para verificar su ingreso y deudas a largo plazo.

Muchas veces la gente prefiere reunirse con el prestador antes de buscar casa, para determinar antes la gama de precios que de veras puede pagar, y la cantidad de la hipoteca para la que puede calificar. Este paso se llama calificación previa y puede ahorrarle mucho tiempo y problemas al cerciorarse de que está buscando en la gama de precios apropiada.

Para su reunión inicial con el prestador, usted deberá traer consigo:

- Un contrato de compraventa de la casa, si ya lo tiene;
- Los números de sus cuentas bancarias y la dirección de la sucursal de su banco, así como los estados de cuentas corrientes y de ahorros de los dos a tres últimos meses;

- Comprobantes de sueldo, formularios W2 de retención de impuestos, declaraciones de impuestos de dos años u otra prueba de empleo y verificación de ingresos;
- Papeles de divorcio, si corresponde;
- Cuentas de tarjetas de crédito de los últimos periodos de facturación, o los cheques cancelados de pagos de alquileres o servicios públicos, para demostrar un historial de pagos y la cantidad de su deuda renovable;
- Información sobre otras deudas de consumidor, tal como préstamos de automóvil, de muebles, estudiantes y tarjetas de tiendas o de crédito;
- Copias del balance general y las declaraciones de impuestos, si trabaja por cuenta propia; y
- Cartas de regalos, si está utilizando un regalo de un padre, pariente u organización para ayudarlo con el pago inicial y/o los costos de cierre. Esta carta simplemente indica que el dinero es un regalo y que no tiene que reembolsarlo.

Tener estos documentos a mano cuando visite al prestador le ayudará a agilizar el proceso de solicitud. Generalmente, usted necesitará pagar una cuota por la solicitud y la tasación de la casa cuando presenta la solicitud de la hipoteca. Esto se hace sólo después de haber negociado con éxito una compra y que el vendedor haya aceptado su oferta. Generalmente no se cobra nada por la calificación previa.

Después de la reunión inicial con el prestador, usted deberá haberse hecho una idea general sobre si califica para el tamaño y el tipo de préstamo que desea. El prestador debiera poder decirle si califica para el préstamo dentro de un periodo de 30 a 60 días. Si le niegan un préstamo residencial, el prestador tiene que explicarle las razones. De ser así, el prestador generalmente discutirá otras opciones con usted.



## LOS PRESTATARIOS ESTÁN APROVECHANDO LAS HIPOTECAS CON PAGOS INICIALES BAJOS Y ESTÁN CONVIRTIÉNDOSE EN PROPIETARIOS

### DOS FACTORES CLAVE PARA CALIFICAR PARA UN PRÉSTAMO RESIDENCIAL

Al aprobar a los compradores de casas para el tipo y la cantidad de hipotecas que quieren, los prestadores básicamente consideran dos factores clave: la habilidad y la buena disposición del prestatario para reembolsar el préstamo. La habilidad para reembolsar el préstamo se verifica con su empleo e ingreso total actual. En términos generales, los prestadores prefieren que usted haya estado empleado en el mismo lugar por un mínimo de dos años, o que por lo menos se haya dedicado al mismo giro por varios años.

La buena disposición del prestatario a reembolsar el préstamo se determina examinando la manera en que se va a usar la propiedad. Por ejemplo, ¿vivirá allí o la alquilará a un inquilino? La buena disposición también está relacionada estrechamente con la manera en que usted ha cumplido con sus compromisos financieros anteriores, de ahí el énfasis en el informe de crédito o en las cuentas de alquileres y servicios públicos.

Es importante recordar que ninguna regla es fija. Cada solicitante es examinado individualmente. De modo que aunque usted se quede algo corto en cierto campo, tal vez uno de sus puntos más fuertes compensará al más débil. Todo aquél que esté involucrado en bienes raíces, en una forma u otra está en el negocio de vender casas. Por consiguiente, si el préstamo tiene sentido, los prestadores y aseguradores harán todo lo posible por ver que usted califique.

Por naturaleza propia, el seguro hipotecario es una ayuda para la asequibilidad, porque permite a las familias comprar casas con menos dinero en mano. La industria juega un papel vital para ayudar a las familias de ingresos bajos y moderados a convertirse en propietarias de vivienda.

Los prestatarios están aprovechando las hipotecas con pagos iniciales bajos y están convirtiéndose en propietarios con menos del 20 por ciento de pago inicial. Para

mayor información sobre cómo puede aprovechar las ventajas de un préstamo residencial con enganche pequeño con seguro hipotecario, contacte a su prestador o agente de bienes raíces de su localidad. Para recibir información general sobre la compra de vivienda, llame a la oficina de extensión del condado del Departamento de Agricultura de los EE.UU., que aparece en las páginas del gobierno del directorio telefónico.

## TABLA DE PAGOS

### PAGO MENSUAL POR CADA \$1,000 DE PRÉSTAMO

Tasa de interés	15 años	20 años	30 años
4.0%	\$7.40	\$6.06	\$4.77
4.5%	\$7.65	\$6.33	\$5.07
5.0%	\$7.91	\$6.60	\$5.37
5.5%	\$8.17	\$6.88	\$5.68
6.0%	\$8.44	\$7.16	\$6.00
6.5%	\$8.71	\$7.46	\$6.32
7.0%	\$8.99	\$7.75	\$6.65
7.5%	\$9.27	\$8.06	\$6.99
8.0%	\$9.56	\$8.36	\$7.34
8.5%	\$9.85	\$8.68	\$7.69
9.0%	\$10.14	\$9.00	\$8.05
9.5%	\$10.44	\$9.32	\$8.41
10.0%	\$10.75	\$9.65	\$8.78

Nota: La tabla incluye únicamente el capital y los intereses.

Esta tabla le ayuda a calcular sus costos de vivienda mensuales, excluyendo impuestos y seguro. Por ejemplo, supongamos que usted tiene una hipoteca a 30 años y la tasa de interés es del 8 por ciento. La tabla muestra que la cantidad del pago mensual por cada \$1,000 son \$7.34. Si usted quiere un préstamo de \$75,000, puede calcular el pago estimado multiplicando 75 x \$7.34, lo que equivale a \$550.50 mensuales. Como puede ver, mientras más baja sea la tasa de interés, más cómodos le resultarán los pagos de una casa.

# EVALUANDO SUS RECURSOS FINANCIEROS



## PASO 1: DETERMINE EL INGRESO NETO MENSUAL INGRESO NETO MENSUAL

Paga básica bruta (todos los sueldos y salarios, excepto tiempo extra) \$ \_\_\_\_\_  
 Utilidad neta (del negocio) \$ \_\_\_\_\_  
 Intereses y dividendos \$ \_\_\_\_\_  
 Otros ingresos \$ \_\_\_\_\_  
 Ingreso bruto total (sume) = \$ \_\_\_\_\_ + \$ \_\_\_\_\_

### DEDUCCIONES

Impuestos sobre ingreso (federal, estatal y local) \$ \_\_\_\_\_  
 Seguridad Social/Retiro \$ \_\_\_\_\_  
 Seguro (vida, salud y propiedad) \$ \_\_\_\_\_  
 Otras \$ \_\_\_\_\_  
 Total deducciones (sume) = \$ \_\_\_\_\_ + \$ \_\_\_\_\_

**1 – Paga neta total**  
 Reste las deducciones del ingreso = \$ \_\_\_\_\_ + \$ \_\_\_\_\_

## PASO 2: DETERMINE LAS OBLIGACIONES MENSUALES A LARGO PLAZO (MÁS DE 11 MESES)

Pagos a plazos (auto, muebles) \$ \_\_\_\_\_  
 Otras deudas \$ \_\_\_\_\_  
 Deuda total a largo plazo (sume) = \$ \_\_\_\_\_ + \$ \_\_\_\_\_

**2 – Reste la deuda a largo plazo de la paga neta total. Traiga la cifra del Paso 1.** + \$ \_\_\_\_\_

## PASO 3: GASTOS MENSUALES AJENOS A VIVIENDA

Comida, bebidas (casa y trabajo) \$ \_\_\_\_\_  
 Gastos de transporte/auto \$ \_\_\_\_\_  
 Educación \$ \_\_\_\_\_  
 Atención médica/dental \$ \_\_\_\_\_  
 Ropa y aseo \$ \_\_\_\_\_  
 Seguro (vida y salud) \$ \_\_\_\_\_  
 Guardería infantil \$ \_\_\_\_\_  
 Regalos y obras caritativas \$ \_\_\_\_\_  
 Entretenimiento y recreo \$ \_\_\_\_\_  
 Ahorros \$ \_\_\_\_\_  
 Otros \$ \_\_\_\_\_  
 Total gastos mensuales ajenos a vivienda (sume) = \$ \_\_\_\_\_ + \$ \_\_\_\_\_

**3 – Reste los gastos ajenos a vivienda del total del Paso 2** = \$ \_\_\_\_\_

## PASO 4: GASTOS DE VIVIENDA MENSUALES ESTIMADOS

Pago hipotecario propuesto \$ \_\_\_\_\_  
 Reserva para impuestos de la propiedad \$ \_\_\_\_\_  
 Reserva para servicios públicos (calefacción, agua, teléfono, electricidad) \$ \_\_\_\_\_  
 Reserva para mantenimiento, mobiliario \$ \_\_\_\_\_  
 Reserva para seguros \$ \_\_\_\_\_

**4 – Total gastos de vivienda mensuales (sume) = \$ \_\_\_\_\_**

## PASO 5: COMPARE

Compare los gastos de vivienda mensuales estimados (Paso 4) con el ingreso disponible (Paso 3). Si el ingreso disponible del Paso 3 no es igual a o mayor que los gastos de vivienda mensuales, entonces debe volver a evaluar su presupuesto y recursos.

**Total del Paso 3 ≥ Total del Paso 4**

## **PARA MAYOR INFORMACIÓN, CONTACTE A:**

MORTGAGE INSURANCE COMPANIES OF AMERICA

1425 K Street N.W., Suite 210

Washington, D.C. 20005

202-682-2683

[www.privatemi.com](http://www.privatemi.com)

U.S. DEPARTMENT OF VETERANS AFFAIRS

800-827-1000

[www.va.gov](http://www.va.gov)

para veteranos que califiquen

FEDERAL HOUSING ADMINISTRATION

451 7th Street S.W.

Washington, D.C. 20410

800-483-7342

[www.hud.gov](http://www.hud.gov)

U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE

RURAL HOUSING SERVICE

[www.usda.gov](http://www.usda.gov)

Contacte la oficina de su localidad o condado que aparece en las páginas del gobierno del directorio telefónico.

Este guía fue preparado por Mortgage Insurance Companies of America en cooperación con el Servicio de Extensión del Departamento de Agricultura de los EE.UU.

Las organizaciones educacionales y sin fines de lucro pueden reproducir esta publicación en forma total o parcial.



MORTGAGE INSURANCE COMPANIES OF AMERICA  
1425 K Street N.W., Suite 210  
Washington, D.C. 20005  
202-682-2683  
**[www.privatemi.com](http://www.privatemi.com)**