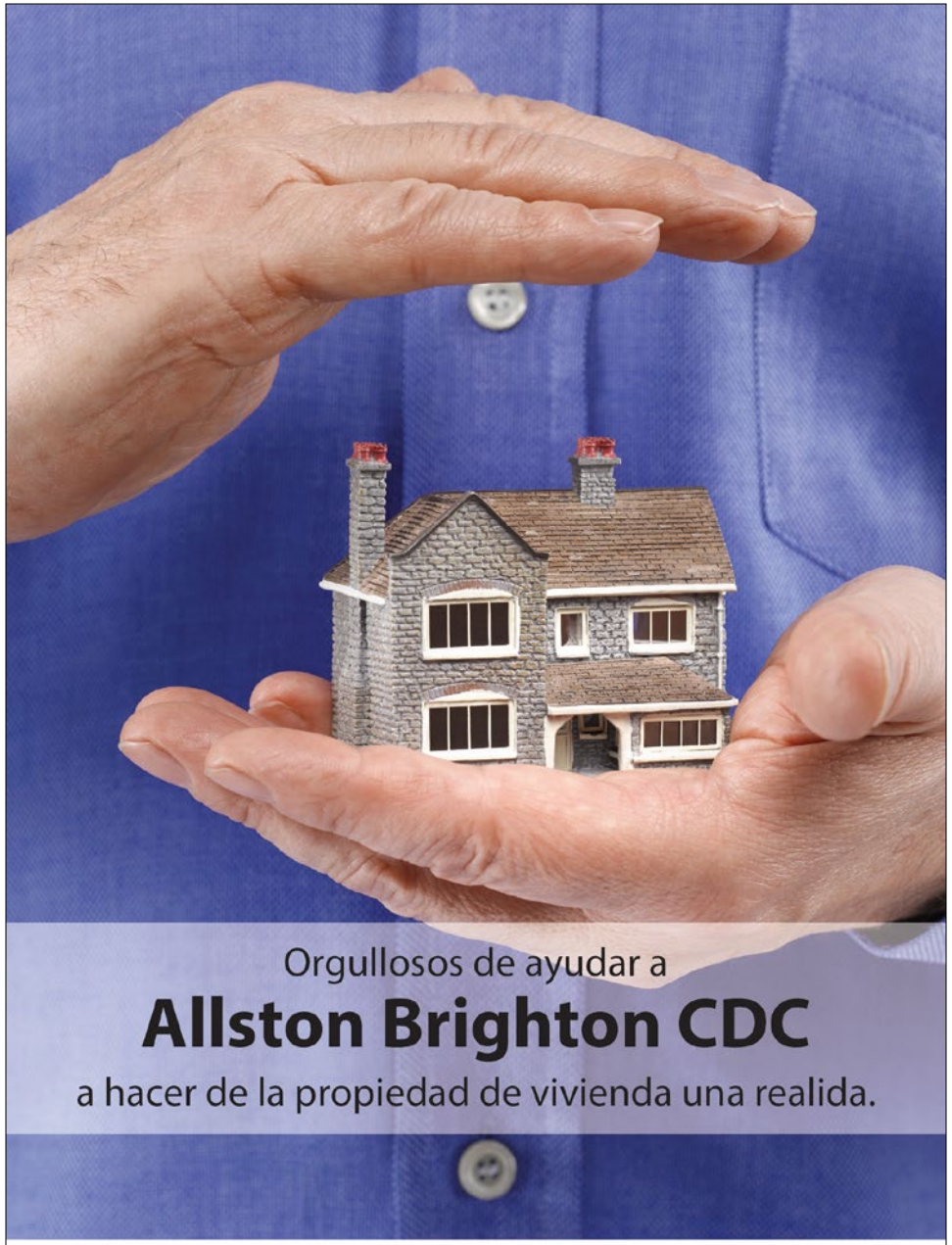
Guía de Recursos

PARA PROPIETARIOS DE VIVIENDA

2023/2024

Allston Brighton
COMMUNITY DEVELOPMENT CORPORATION®

Trabajando Juntos,
Construyendo la Comunidad



BrooklineBank
BROOKLINEBANK.COM
Member FDIC

Tabla de Contenido

1 Carta de bienvenida
2 Programas de asesoría y propiedad de vivienda
5 El valor de la preaprobación de una hipoteca
8 El Programa de Propiedad de Vivienda de Allston-Brighton
11 ¿Es el Programa de vales de elección de vivienda (Sección 8) para usted?
14 ¿Qué riesgos están haciendo los compradores de vivienda para ser más competitivos en su oferta para la compra de una casa?
18 Cronología de la propiedad de vivienda
20 10 preguntas que debe hacer antes de comprar un condominio
24 Comprando una vivienda sin ciudadanía
26 Abundan las oportunidades hipotecarias para primeros compradores
29 Las 4Cs de los préstamos
31 PITI: Anatomía del pago de una Hipoteca
33 Vivienda justa: Conozca sus Derechos
37 Directorio de Recursos 2023-24

ALLSTON BRIGHTON CDC es una Agencia de Asesoría de Vivienda certificada por HUD, posee un Sello de Aprobación de Massachusetts Homeownership Collaborative y adopta los estándares de la Industria Nacional para la Educación y la Asesoría de Propiedad de Vivienda.

SVB se enorgullece de apoyar a Allston Brighton Community Development Corporation

Invertir en nuestros vecindarios y financiar compradores de viviendas, pequeñas empresas y desarrollo comunitario.

svb Silicon Valley Bank

©2022 SVB Financial Group. Silicon Valley Bank Member FDIC. Member FDIC

Bienvenidos(as)

Allston Brighton
COMMUNITY DEVELOPMENT CORPORATION®

Es nuestro placer presentarles la guía de recursos de 2023-2024 de Allston Brighton CDC (ABCDC por sus siglas en inglés), nuevamente en formato digital. Aunque en los últimos dos años hemos estado saliendo poco a poco de las restricciones de la pandemia, el personal de Consejería y Propiedad de Vivienda continúa ofreciendo toda la programación virtualmente, incluida la distribución de esta Guía. Hemos visto y experimentado cómo la programación virtual reduce la barrera de acceso y participación. Además, brinda oportunidades a los hogares de orígenes más diversos. Si está utilizando esta Guía digitalmente, podrá hacer clic en un anuncio y lo llevará directamente a la página web del profesional u organización de compra de vivienda.

Desde que ABCDC se fundó hace más de 40 años, nuestro personal ha trabajado para garantizar que todos nuestros vecinos tengan acceso a un hogar seguro y accesible económicamente. La propiedad de vivienda es fundamental para la misión de ABCDC y contribuye a comunidades equitativas y sostenibles. All Bright Homeownership existe como un recurso independiente sin fines de lucro para que los residentes de Massachusetts planifiquen su futuro de manera responsable a través de la educación sobre propiedad de la vivienda, el asesoramiento sobre la vivienda y el empoderamiento de sus finanzas. Brindamos a las personas y familias, sin importar su origen, las herramientas que necesitan para tener éxito en un mercado inmobiliario competitivo.

ABCDC proporciona un entorno de confianza, donde los residentes de Allston Brighton y de toda el área de Greater Boston pueden interactuar con profesionales inmobiliarios que son expertos del área y con nuestros asesores de vivienda certificados por HUD. Adicionalmente, el asesoramiento de vivienda ofrece una oportunidad para que los graduados de Compra de Vivienda 101 establezcan metas personalizadas para la propiedad de vivienda y creen un plan de acción específico para alcanzar esas metas.

La Guía de Recursos es un recurso comunitario importante; sirve como un centro de información para empresas comunitarias, prestamistas, proveedores de servicios y agencias gubernamentales que están comprometidas con hacer que la propiedad de vivienda sea accesible para todos los residentes de Massachusetts. Como en años anteriores, esta guía contiene información que le será útil tanto si es comprador como propietario de una vivienda. Contiene una variedad de recursos, incluidos artículos escritos por el personal de ABCDC y por socios de la industria, que cubren el tema de vivienda justa, la anatomía del pago de una hipoteca, seguridad con el plomo y consejos para ahorrar energía. Además, encontrará un directorio de proveedores de servicios públicos, privados, y sin fines de lucro, utilizados por compradores y propietarios de viviendas. El directorio también tiene la información de contacto de funcionarios públicos. Esperamos que lo encuentre útil a lo largo de su camino hacia la compra de vivienda.

Meghan Monson

Meghan Monson
Gerente de Programas para la Propiedad de Vivienda

Programas de Asesoría y Propiedad de Vivienda

Los Programas de Asesoramiento y Propiedad de Vivienda de Allston Brighton CDC buscan educar a los compradores de vivienda por primera vez y ayudarlos a planificar su futuro de manera responsable.

Construimos un entorno de confianza donde los residentes pueden interactuar con asesores de vivienda certificados por HUD para crear planes personalizados para una experiencia de compra de vivienda exitosa. ¡ABCDC ha ofrecido clases para primeros compradores desde 1996 y no planeamos detenernos pronto!

Todos los programas enumerados también se ofrecen en español.

Una Hoja de Ruta para Comprar su Primer Hogar

COMPRA DE VIVIENDA 101 (HB 101 POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

HB101 es un curso virtual de 9 horas, que se realiza en 2 o 3 sesiones. Los temas que cubre incluyen:

- Presupuesto, Ahorro y Crédito
- Obteniendo una Hipoteca
- Búsqueda de Vivienda
- Los Aspectos Legales de la Compra de Vivienda
- Inspección de la Vivienda
- Seguro para Propietarios de Vivienda
- Programas de Préstamos Primeros Compradores
- Programa de Asistencia para el Pago Inicial

Los graduados de este curso reciben un certificado que otorga acceso para asistencia de pago inicial, la hipoteca ONE de Massachusetts

Housing Partnership, las hipotecas de MassHousing, las hipotecas de HUD, las loterías de propiedad de vivienda y las hipotecas para primeros compradores. El certificado se acepta en todo el estado y es válido por 3 años.

"FRAMEWORK" CLASES EN LÍNEA PARA COMPRA DE VIVIENDA

Framework es un curso integral que guía a los primeros compradores a través de todo el proceso de compra de una vivienda. Esta opción en línea permite a los participantes completar el curso en su propio tiempo. Se requiere una sesión de consejería para recibir un certificado. La sesión interactiva es ofrecida por un consejero certificado por HUD que resaltará los aspectos clave del proceso y brindará a los participantes la oportunidad de obtener respuestas a sus preguntas individuales.

CONSEJERÍA PREVIA A LA COMPRA

Todos los graduados de HB101 o Framework tienen acceso a servicios ilimitados de asesoramiento previo a la compra con un asesor certificado por HUD. ii. Los graduados comienzan el proceso de asesoramiento con una admisión y una evaluación, que incluye obtener un informe y puntaje de crédito, completar un presupuesto con ingresos y gastos reales, establecer metas alcanzables a corto y largo plazo y crear un plan de acción individualizado con pasos concretos y un cronograma para su finalización.

Talleres para Primeros Compradores de Vivienda

A lo largo de 2022, el personal ha estado desarrollando nuevos talleres que están diseñados para ayudar a los futuros compradores de vivienda con aspectos específicos del proceso para comprar una vivienda.

COMPRA DE VIVIENDA 100: ALQUILAR VERSUS COMPRAR

Este taller es una introducción al proceso de compra de vivienda y está dirigido a aquellos que aún no están seguros si quieren comprar una casa. Se presenta desde una perspectiva de alquilar versus comprar y muestra lo que se necesita para estar listo para la hipoteca. También evalúa el desafío de comprar en un mercado inmobiliario altamente competitivo.

COMPRA DE VIVIENDA 102: ASISTENCIA CON EL PAGO INICIAL EN MASSACHUSETTS

Massachusetts es uno de los estados que más apoya cuando se trata de comprar una casa por primera vez. Hay abundantes recursos, pero puede ser difícil saber cómo abordar el proceso de utilizar la asistencia para el pago inicial. Este taller explica qué programas existen y cómo utilizarlos.

COMPRA DE VIVIENDA 201: COMPRANDO UN CONDOMINIO

Compra de Vivienda 201 es un taller que cubre la compra y propiedad de una unidad de condominio. Debido a

que existen consideraciones especiales al comprar un condominio, este taller prepara a los futuros propietarios de condominios para el éxito. Destaca cómo el proceso de compra puede diferir, así como las regulaciones y expectativas adicionales que se imponen al propietario de una unidad de condominio.

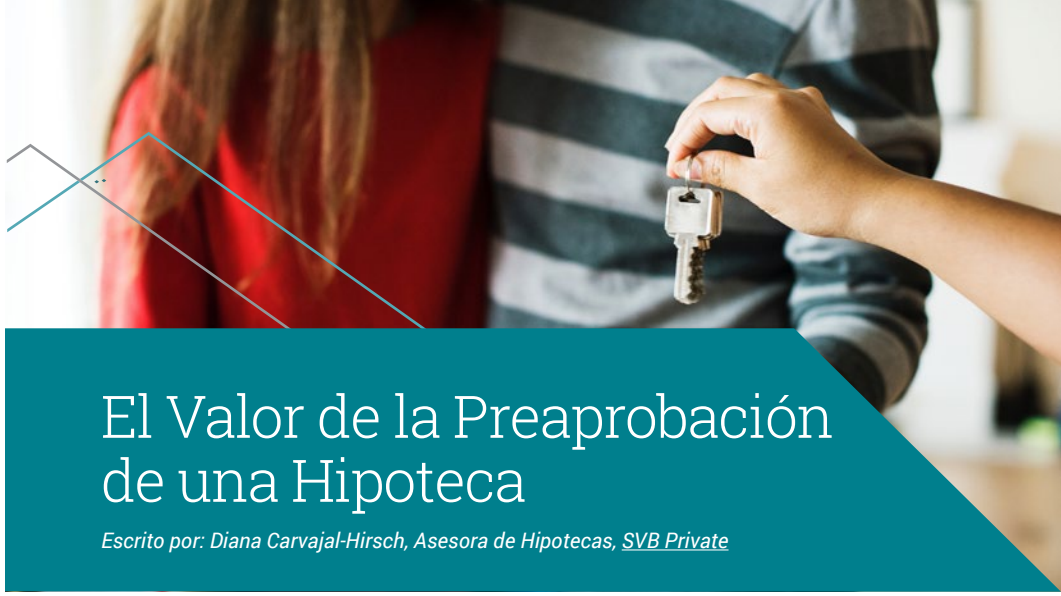
Programa All Bright Homes de ABCDC

En 2015, Allston Brighton CDC estableció el Programa All Bright Homes en asociación con Harvard Allston Task Force, Harvard University, Boston Community Capital y la ciudad de Boston.

El programa está diseñado para promover un aumento en el número de viviendas ocupadas por propietarios en Lower Allston y North Brighton.

ABCDC identifica a los propietarios que quieren vender y comprar propiedades rápidamente, usualmente antes de que salgan al mercado, con el objetivo de reducir propiedad de los inversores. ABCDC luego revende las casas a personas o familias que desean residir en el vecindario. Al imponer una restricción en la escritura de la propiedad con respecto de ocupación del propietario en la vivienda, nos aseguramos de que las viviendas compradas a través del programa permanezcan ocupadas por el propietario a perpetuidad.

Para obtener más información, contáctenos por correo electrónico a homebuy@allstonbrightoncdc.org, o vía teléfono al (617) 787-3874.



El Valor de la Preaprobación de una Hipoteca

Escrito por: Diana Carvajal-Hirsch, Asesora de Hipotecas, SVB Private

Muchas personas sueñan con ser propietarios de una vivienda, pero la mayoría no tiene suficientes ahorros para pagar el precio total para la compra de la vivienda. Lo más probable es que necesiten obtener una hipoteca. Pero ¿cómo sabe uno si calificará para ser aprobado para un préstamo hipotecario?

Existen dos importantes estrategias para calificar que los futuros compradores de vivienda deben conocer: la precalificación del préstamo hipotecario y la preaprobación del préstamo hipotecario.

Precalificación

La precalificación de un préstamo hipotecario es un proceso rápido y simple en el que el solicitante del préstamo comparte su información financiera relevante con un prestamista. Con base en la información proporcionada, el prestamista puede dar una idea del monto de la hipoteca por el cual es probable que el comprador de vivienda sea aprobado.

Obteniendo una precalificación de préstamo también puede ofrecer información valiosa sobre lo que los diferentes prestamistas tienen para ofrecer, incluida información sobre sus productos, tasas, asistencia financiera ofrecida y el proceso general. Esto puede ayudarlo a identificar el prestamista o los prestamistas que mejor se adapten a sus necesidades específicas.

Pasar por el proceso de precalificación también puede servir como una herramienta útil para determinar si realmente está listo(a) para comprar una casa, o quizás sea mejor esperar un poco más para fortalecer su situación financiera, enfocarse en las casas que puede pagar, o buscar la manera de tener la mejor oportunidad de ser propietario de una vivienda de forma exitosa. El proceso de precalificación es

simple y en la mayoría de los casos, no requiere una verificación de crédito, cual podría afectar negativamente su puntaje de crédito.

Aunque una precalificación puede ser importante, no es el indicador más fuerte de elegibilidad para una hipoteca. Un indicador aún mejor es una preaprobación de hipoteca.

Preaprobación

Una preaprobación de hipoteca es un proceso más complejo que requiere una verificación completa de sus ingresos, crédito, activos y pasivos. Este proceso requiere una verificación de crédito y deberá proporcionar información financiera como declaraciones de impuestos, recibos de sueldo, estados de cuentas bancarias y cualquier otra información que la institución crediticia y sus aseguradores requieran para tomar una decisión crediticia. La preaprobación de hipoteca se completa por escrito y tiene una validez de 90 a 120 días, dependiendo de la institución crediticia.

Algunas instituciones crediticias envían sus preaprobaciones a una preevaluación de riesgo, lo que hace que la preaprobación sea un fuerte predictor de aprobación para la hipoteca cuando el comprador de vivienda está listo para hacer una oferta para una casa. Todos los prestatarios tendrán que pasar por una evaluación de riesgo en algún momento, ya sea con una preaprobación o con la solicitud final de la hipoteca. Si tiene una preaprobación que ha pasado por un proceso de evaluación de riesgo, ese es el indicador más fuerte de que está listo para ser aprobado para una hipoteca de vivienda.

Orientación para Primeros Compradores

Para los primeros compradores que están planeando comprar una propiedad en un futuro cercano, considere tomar una clase Compradores de Vivienda Por Primera Vez o FTHB por sus siglas en inglés. Estas clases son un recurso valioso y de bajo costo donde los prestatarios pueden aprender sobre cada paso en la compra de una vivienda, incluido el proceso de préstamo hipotecario, los diferentes productos hipotecarios, los programas de asistencia financiera para los que puede calificar, así como otra información valiosa.

Después de tomar una clase de FTHB, considere obtener una precalificación, preferiblemente una que no requiera una verificación de crédito. Comuníquese con diferentes bancos, particularmente aquellos que participan en programas especiales para compradores de vivienda por primera vez, y obtenga más información sobre sus ofertas y programas. Al hacerlo, usted podrá elegir el prestamista que considere que se adapta mejor a sus necesidades en el proceso de aprobación previa y evitar que varios prestamistas extraigan informes crediticios.

Como paso final, elija el prestamista con el que desea trabajar y envíe su solicitud de preaprobación. Obtener una preaprobación tomará más tiempo que una precalificación y requerirá un compromiso de tiempo de su parte y de parte del oficial de préstamos, pero vale la pena el tiempo y esfuerzo adicionales. Al obtener con éxito una preaprobación, tendrá la tranquilidad de saber que está preparado para calificar para una hipoteca de vivienda y también habrá fortalecido su oferta para comprar un hogar.

Un buen agente de bienes raíces resaltará su preaprobación al vendedor como parte de su oferta para comprar la casa. Esto puede aumentar sus posibilidades para que se acepte su oferta, si el vendedor percibe que existe una alta probabilidad de que su hipoteca sea aprobada al precio de oferta de compra realizado para la vivienda.

Una vez que haya pasado por el proceso para obtener una preaprobación de préstamo, revíselo y asegúrese de entender los términos y condiciones de financiamiento que deberá cumplir para obtener el préstamo. Haga un seguimiento con el oficial de préstamos para obtener una estimación de los gastos de capital principal, intereses, impuestos y seguro (o “PITI” por sus siglas en inglés) gastos planificados para la compra de su casa. Realice una revisión de sus ingresos y gastos personales para asegurarse de que el PITI sea algo que pueda pagar.

Tenga en cuenta que, si hay algún cambio en su panorama financiero después de haber recibido la preaprobación, deberá actualizar a su oficial de préstamos para asegurarse de que el cambio no tenga un impacto en su aprobación previa.

Obtener una preaprobación sólida antes de presentar una oferta para comprar una casa requerirá un compromiso de su tiempo y esfuerzo, pero al final, es la mejor manera y la más segura de prepararse para calificar para una hipoteca con un precio de compra de vivienda que usted puede permitirse.

Felicitaciones por tomar el siguiente paso en su calificación hipotecaria. Mucha suerte y feliz compra de casa.

Diana Carvajal-Hirsch,
Asesora de Hipotecas, SVB Private

© 2022 Grupo Financiero SVB. Todos los derechos reservados. SVB, SVB FINANCIAL GROUP, SILICON VALLEY BANK, SVB SECURITIES, SVB PRIVATE, SVB CAPITAL y el dispositivo chevron son marcas comerciales de SVB Financial Group, utilizadas bajo licencia. Silicon Valley Bank es miembro de la FDIC y del Sistema de la Reserva Federal. Silicon Valley Bank es la subsidiaria bancaria de California de SVB Financial Group. SVB Financial Group (SVB) (Nasdaq: SIVB) es el holding de todas las unidades y grupos de negocios. [SIVB-C]

Los productos o servicios bancarios, crediticios y fiduciarios son ofrecidos por Silicon Valley Bank, un banco de California con poderes fiduciarios. Silicon Valley Bank es miembro de la FDIC y del Sistema de la Reserva Federal. Silicon Valley Bank es la subsidiaria bancaria de California de SVB Financial Group (Nasdaq: SIVB). SVB Wealth LLC (un asesor de inversiones registrado en la SEC) ofrece servicios de gestión de patrimonio. SVB Investment Services Inc. (miembro de FINRA y SIPC) ofrece productos y servicios de agencia en bolsa de valores. Tanto SVB Wealth LLC como SVB Investment Services Inc. son subsidiarias no bancarias de propiedad absoluta de Silicon Valley Bank.

Los productos de inversión ofrecidos por SVB Wealth LLC y/o SVB Investment Services Inc. son: No asegurada por FDIC | Sin garantía bancaria | Puede Perder Valor

No todos los productos/servicios son ofrecidos por todos los asesores o representantes registrados. Ninguno de Silicon Valley Bank, SVB Wealth LLC, SVB Investment Services Inc. o cualquiera de sus respectivos afiliados brinda asesoramiento legal. La planificación de bienes raíces requiere asistencia legal. Consulte a sus asesores legales para obtener dicha orientación. Todos los préstamos están sujetos a aprobación de compromiso escrito, crédito y garantía colateral. Financiamiento disponible y varía según el estado. Se pueden aplicar restricciones. Toda la información contenida en este documento es solo para fines informativos y no se expresa ni implica ninguna garantía. Las tarifas, los términos, los programas y las políticas de compromiso escrito están sujetos a cambios sin previo aviso. Este no es un compromiso de préstamo. Los términos y Condiciones aplican. ID NMLSR 442029.

Programa de Propiedad de Vivienda de Allston-Brighton

Escrito por: Meghan Monson, Gerente de Programas de Propiedad de Vivienda & Sean Tatar, Gerente de Comunicaciones & Desarrollo de Recursos

A principios del 2022, se implementó un nuevo programa de asistencia para la compra de viviendas, para ayudar a prevenir el desplazamiento y superar las barreras para los compradores de viviendas de ingresos bajos a moderados en Allston y Brighton. Como beneficio comunitario, los desarrolladores de Allston Yards otorgaron a los futuros compradores de viviendas en Allston y Brighton hasta $50,000 para ayudar a cubrir el pago inicial o prima y los costos de cierre de compra.

El fondo es administrado por el Boston Home Center, y los compradores solicitan a través de la aplicación en línea del Home Center en cualquier momento durante el proceso de compra de una vivienda (¡pero cuanto antes, mejor!). Hablamos con Polly, propietaria de una casa en Brighton, quien tuvo la suerte de poder utilizar el Programa de Propiedad de Vivienda de Allston Brighton para ayudarla a comprar su casa.

R: ¿QUÉ LE MOTIVÓ A COMPRAR SU PRIMERA CASA?

Quería crear más estabilidad y previsibilidad en mis costos de vivienda. Durante el último año, los alquileres han estado subiendo rápidamente. Ya no quería depender de un propietario o superintendente y quería más independencia para mantener mi propio lugar.

Leí un artículo del Boston Globe y aprendí sobre el Programa de Propiedad de Vivienda de Allston Brighton y tomé una sesión de información con ustedes (ABCDC) para aprender más sobre el programa. A partir de ahí, supe que quería comprar en Allston Brighton y aplicar para este programa.

R: ¿POR QUÉ QUISO COMPRAR EN ALLSTON BRIGHTON?

Estaba alquilando en Quint Avenue en Allston y disfrutaba vivir en el vecindario. Hay un fuerte panorama artístico y musical en la comunidad y hay lugares donde puedo andar en bicicleta que son más accesibles. Me encanta pasar el rato en el Parque Herter junto al río. También hay opciones de transporte público para llegar fácilmente al trabajo. ¡Estoy emocionada de conocer a mis vecinos y comenzar a involucrarme más en la comunidad!

R: ¿CUÁL FUE SU EXPERIENCIA AL COMPRAR UNA CASA A TRAVÉS DEL PROGRAMA DE PROPIEDAD DE VIVIENDA DE ALLSTON BRIGHTON?

Mi nuevo hogar fue a través de una lotería, por lo que la Ciudad de Boston me pidió que hiciera mucho papeleo. También solicité asistencia con el pago inicial (prima) y asistencia con los costos de cierre de compra a través de Boston Home Center (BHC). Afortunadamente, parte del papeleo para la Ciudad y para la asistencia de costos de cierre de compra fueron los mismos. Quería asegurarme de que era elegible para este tipo de asistencia para asegurarme mi propio éxito en el mantenimiento financiero de la propiedad.

Después de ganar la lotería de propiedad de vivienda para mi casa, tuve que comenzar a juntar todas las piezas antes del cierre de compra. El proceso me provocó un poco de ansiedad porque BHC no pudo decirme la cantidad final de asistencia para la que calificaría hasta justo antes del cierre de compra. Parte de esto se debió al momento en que mi banco entregó los estados de cuenta mensuales. Este paso fue necesario para verificar mi elegibilidad. Afortunadamente, pude recibir $49,000 en asistencia para comprar mi casa. Esto me permitió ahorrar más dinero para contratar empresas de mudanzas y mantener mi fondo de emergencia.

R: ¿CUÁNTO TIEMPO LE TOMÓ ENCONTRAR UNA PROPIEDAD?

El proceso de cierre de compra de mi casa tomó alrededor de un año. Hice la solicitud de lotería de propiedad de vivienda en junio de 2021 y descubrí que era finalista en abril de este año. ¡Finalmente terminé el cierre de compra de mi casa a fines de junio y me acabo de mudar en julio! Tenía mi corazón puesto en esta propiedad, pero seguí postulando a otras loterías, algunas para Allston-Brighton y otras en toda la ciudad.

Creo que tomar las clases de compra de vivienda fue muy útil para explicar el proceso de compra de vivienda. Como compré mi casa a través de una lotería, no usé un agente de bienes raíces, por lo que busqué algunos consejos sobre qué esperar. También recibí orientación de amigos que ya tenían casas y mi abogado también me ayudó a comprender el proceso con los impuestos. BHC también me ayudó a solicitar otros programas de asistencia que hicieron que el proceso fuera menos difícil.

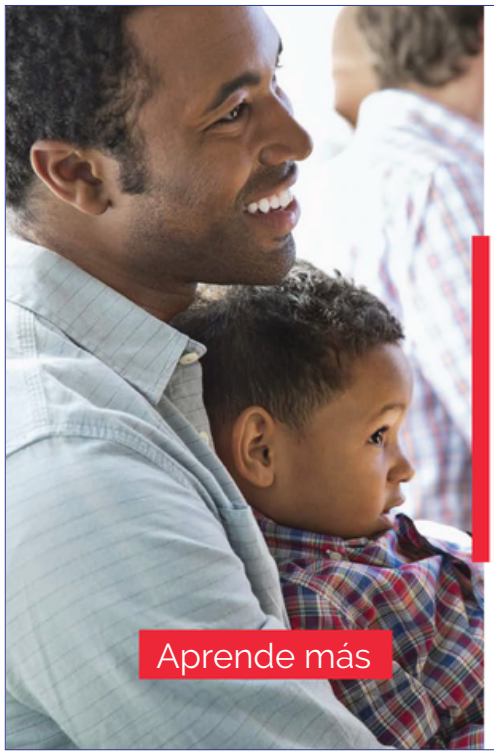
R: ¿TIENE ALGUNA SUGERENCIA PARA LOS POSIBLES COMPRADORES?

Los posibles compradores de vivienda pueden hacer muchas cosas para prepararse para el éxito. Es muy importante tener acceso a estados bancarios y otros documentos en línea para que pueda responder rápidamente a estas solicitudes. Por ejemplo, tuve acceso a los últimos tres meses de mis estados de cuenta bancarios y mis cuentas de jubilación para poder proporcionar fácilmente esta información.

También recomendaría que las personas se inscriban en un Curso de Compra de Vivienda. Los talleres proporcionaron información valiosa, así como referencias que me ayudaron cuando estaba buscando mi hipoteca. Honestamente, fue genial conectarme con otras personas que estaban en la misma posición que yo, navegando la compra de una casa por primera vez. También creo que es importante recordar que la gente quiere que tengas éxito.

¡Recuerda siempre que debes ser persistente! Puede suceder y sucederá: ¡la gente obtendrá una vivienda!

Para obtener más información sobre el fondo, contáctenos en **homebuy@allstonbrightoncdc.org** o 617-787-3874 x35.



En quien confias para obtener opciones de hipotecas asequible?

Descubre mas sobre nuestro compromiso a largo tiempo para ayudar a los compradores de vivienda por primera vez a crear su propio camino hacia propiedad de la Vivienda.

CAMBRIDGE TRUST
PRIVATE BANKING WEALTH MANAGEMENT

CambridgeTrust.com

Member FDIC | NMLS# 697495

¿Es el Programa de vales de elección de vivienda (Sección 8) para usted?

Escrito por: Evelyn Otero, Asesora de Vivienda de ABCDC

¿Tiene un vale de elección de vivienda (Sección 8)? Si su respuesta es sí, ¿sabía usted que potencialmente podría usar su vale para comprar una casa? No debe confundirse con un programa de alquiler con opción a compra, con el vale de elección de vivienda recibirá asistencia para ayudarlo a pagar una parte de su hipoteca. Revisemos algunos de los beneficios y desafíos de este programa, para ayudarlo a determinar si podría ser adecuado para usted.

Beneficios del programa:

- Los participantes pueden usar su vale para realizar parte del pago de la hipoteca.
- Permite a los participantes convertirse en propietarios de viviendas y acumular capital en lugar de pagar el alquiler.
- Este no es un programa de alquiler con opción a compra; es un programa de propiedad de vivienda.
- Este programa puede ayudarlo a convertirse en propietario de una vivienda y asegurar una vivienda segura en lugar de alquilarla.
- Este programa se puede combinar con otra asistencia, como asistencia para el pago inicial y subvenciones para cerrar las brechas asociadas con el pago inicial y los costos de cierre de compra.
- Puede usar cualquier programa de préstamo hipotecario de su elección

(ONE+Boston, ONE Mortgage, MassHousing, préstamos VA, préstamos convencionales, préstamos FHA).

- Su pago de asistencia para el hogar podría aumentar si sus ingresos disminuyen (pérdida de trabajo, cambio en el tamaño del hogar, etc.)
- Los pagos de asistencia hipotecaria irán directamente al propietario y no al prestamista.
- Si decide vender la propiedad mientras participa en el programa, no tendrá que devolver ningún dinero a la autoridad de vivienda.
- Te quedarás con el producto de la venta.

Desafíos del Programa:

- Este programa está limitado a primeros compradores
- No todas las Autoridades de Vivienda Pública participan en el Programa de Propiedad de Vivienda de la Sección 8.
- No todos los prestamistas participan en este programa.
- Este programa está limitado a áreas geográficas según las áreas atendidas por el administrador de comprobantes o la autoridad de vivienda.
- Otros costos de compra de vivienda pueden seguir siendo inaccesibles para el comprador (pago inicial o prima y costos de cierre de compra).
- La asistencia de pago generalmente se limita de 10 a 15 años. Deberá cubrir el pago total de la hipoteca una vez que finalice la asistencia de pago del vale de vivienda (existen excepciones a esta regla).
- La compra de vivienda se limita a condominios o viviendas unifamiliares; el cliente no puede comprar una casa multifamiliar.
- Deberá cumplir con las recertificaciones anuales y proporcionar prueba de ingresos de todos los miembros del hogar anualmente.
- Debe vivir en la propiedad y convertirla en su residencia principal; no puede mudarse y alquilar la propiedad.
- La casa debe cumplir con todos los criterios de elegibilidad, como aprobar el código sanitario estatal para inspecciones de viviendas.
- No puede renunciar a su contingencia de inspección de vivienda en su oferta de compra para vivienda.
- No puede agregar un co-prestatario o fiador a la solicitud de hipoteca si no está incluido en su vale de vivienda.
- Debe cumplir con los criterios mínimos de crédito para el programa (esto dependerá de la autoridad de vivienda).
- Los participantes podrían obtener ingresos más altos y perder su vale de vivienda.

Hay pros y contras de este programa. Sin embargo, si su sueño es convertirse en propietario de una vivienda y actualmente tiene un vale de vivienda de la Sección 8, este programa puede ser justo lo que necesita para llegar a ese nivel. Entendemos que ser propietario de una vivienda no es para todos, y es posible que este programa no funcione para usted.

Cualquiera que sea el caso, si está interesado en obtener más información sobre este programa, puede visitar el sitio web de HUD (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU.) en: www.hud.gov/program_offices/public_indian_housing/programs/hcv/homeownership o comuníquese directamente con la autoridad local de vivienda y pregúnteles si participan en el Programa de Propiedad de Vivienda de la Sección 8.

¿Qué riesgos están haciendo los compradores de vivienda para ser más competitivos en su oferta para la compra de una casa?

Con Nathan Johnson de Thumbprint Realty y Cheng Zhang de Thread Real Estate.
Entrevista de Lorena Villatoro, Asesora de Vivienda de ABCDC

El dolor del rechazo duele de cualquier forma, pero lo último que los compradores quieren sentir cuando hacen una oferta para la casa de sus sueños es rechazo. Después de meses de ahorro, planificación y búsqueda de la casa de sus sueños, las llaves de su nueva casa aún se encuentran detrás de la aceptación de su oferta. Con la escasez actual de bienes raíces en el mercado inmobiliario actual, un aumento en la competencia ha obligado a los compradores a tomar nuevos riesgos para que sus ofertas se destaquen.

¿CON QUÉ FRECUENCIA LAS PERSONAS DECIDEN SOBREOFERTAR EN ESTE MERCADO?

N: Hablando con franqueza, se ha convertido en la norma. Desde aproximadamente el 2020, la cantidad de ofertas que he escrito en o por debajo del monto pedido se pueden contar con los dedos de una mano. He visto entre $ 5,000 y $ 30,000 [sobreoferta] dependiendo de la ubicación. Lo más probable es que alguien oferte más que usted en áreas cercanas o en la ciudad de Boston, por ejemplo. Los suburbios como Sharon pueden tener ofertas competitivas debido a sus increíbles sistemas escolares. Honestamente depende.

C: Depende de dónde esté buscando y del mercado: los bienes raíces pueden variar de una calle a otra. Por ejemplo, [las propiedades en] Melrose [están] vendiendo un 11% en promedio por encima de lo solicitado. Entonces, una casa unifamiliar en Melrose, actualmente usted probablemente siempre haga una oferta por encima del precio pedido. Sin embargo, en el otro lado del espectro, como el este o el sur de Boston, hay desarrollos inmobiliarios más nuevos: nuevas viviendas, nuevos condominios que se introducen en el mercado y los condominios más nuevos son en realidad caros, pero probablemente podría comprar una de estas propiedades sin sobreofertar.

Trabaje con un agente experto para que pueda obtener datos localizados para aconsejarle si la sobreoferta de una propiedad debe estar dentro de su estrategia de negociación. Algunos de los problemas con la sobreoferta incluyen: 1. Si sobreoferta, tendrá que cubrir la diferencia entre el valor de tasación y el precio por el que ofreció comprar la propiedad. 2. No hay garantía de que la propiedad aumente de valor y es posible que termine debiendo más de lo que vale la propiedad.

¿CUÁLES SON ALGUNAS DE LAS COSAS ARRIESGADAS QUE ESTÁN HACIENDO LOS COMPRADORES DE VIVIENDA PARA PARECER MÁS COMPETITIVOS?

N: La mayoría se salta la inspección [de su casa]. Algunos están renunciando a la tasación o peritaje por completo, pero omitir la inspección tiene que ser el movimiento más arriesgado hasta el momento.

C: Saltarse la contingencia de inspección de su vivienda y subestimar el costo de reparar su casa y comprar una propiedad realmente deteriorada con la que tienen que vivir.

¿CUÁLES SON ALGUNOS RIESGOS DE RENUNCIAR A SUS CONTINGENCIAS?

N: [El grado de riesgo] puede variar de [moderado] a severo dependiendo de la [contingencia]. Por ejemplo, renunciar a su contingencia de inspección puede hacer que pierda información relevante o peligrosa con respecto a la operación y seguridad de ciertos servicios públicos. Renunciar a la tasación o peritaje puede provocar que pague mucho más por su casa, que puede que usted desee o no vender en el futuro.

C: Hay un número infinito. Podría mudarse a su casa y descubrir daños estructurales masivos por termitas que podrían costarle cientos de miles de dólares reparar si renuncia a su contingencia de inspección. Si no tiene su contingencia financiera y por alguna razón el banco no le presta el dinero, igual tendrá que seguir adelante con la compra o perderá su depósito.

¿CÓMO PUEDEN LOS COMPRADORES BAJAR EL RIESGO FINANCIERO DE RENUNCIAR CONTINGENCIAS?

N: Como se mencionó y si es posible, traiga a un profesional que conozca o le presenten cuando vea casas. Si está renunciando a las contingencias, hable con su agente y asegúrese de conocer las consecuencias y lo que puede

surgir o no. Recuerde que nada que valga la pena es fácil y existe riesgo en casi todo lo que hacemos. Esta es la compra MÁS GRANDE que uno puede hacer en su vida, y fácilmente la más estresante para algunos. La educación, la experiencia de quienes compraron o trabajan en este campo y un agente increíble le guiarán a tomar la mejor decisión posible.

C: Las contingencias no son "blanco y negro", hay matices en el arte de la negociación. Trabaje con su agente de bienes raíces y señale los problemas específicos que le preocupan, ya sea la base, los montos de los daños: sea específico y comuníquele al vendedor que se toma en serio la transacción.

¿QUÉ PUEDEN HACER LOS COMPRADORES EN ESTE MERCADO PARA PARECER COMPETITIVOS?

N: Esto tiene mucho que ver con la preparación, pero una cosa segura que un nuevo comprador puede verificar es qué tan rápido puede hacer el cierre su prestamista. Un tiempo de cierre rápido puede ser la diferencia entre "¿Hola? Sí, mis clientes aceptan su oferta" y "Decidimos ir en una dirección diferente". Hay vendedores que simplemente quieren aceptar una oferta y firmar los papeles. Sin desorden, sin alboroto, y ciertamente sin demoras. [Otras cosas] cartas al dueño, sobreofertar, renunciando a ciertas contingencias. La oferta correcta depende completamente de los términos, las intenciones y de lo que usted (el comprador) y su equipo sean capaces de hacer.

C: Flexibilidad con las fechas de mudanza, de cierre y dar un paso al frente para arreglar las cosas antes de que usted [el comprador] sea dueño de la casa. Escribir una carta sincera a los propietarios también puede ser útil, ya que hace que la transacción sea personal.

Sabemos que cada comprador de vivienda es diferente. Needham Bank cuenta con una amplía variedad de préstamos flexibles e innovadores, nuestros expertos en préstamos residenciales pueden diseñar una solución hipotecaria que se ajuste específicamente a sus necesidades de financiamiento.

Ofrecemos traducción al Español a través de uno de nuestros abogados de cierre.

Para saber más, contacta a:
MICHAEL ISAAC
FVP, Residential Lending
781-474-5990
MIsaac@NeedhamBank.com
NMLS ID: 42047

NB NeedhamBank℠
Build something.

MEMBER FDIC | EQUAL HOUSING LENDER | MEMBER DIF

Meichelle A. Ferguson
Corredor de Bienes Raíces y Notario del Público

HILTON REALTY

Hilton Realty Inc. | 45 Prospect St Cambridge MA 02139
{617} 651-2295 oficina | {617} 905-9527 directo
www.HiltonRealtyHomes.com | Comercial & Residencial
Publicado en la Revista Haven y la Oficina de Turismo de Cambridge

Ayudamos a los compradores, compre en Boston

LEE & ASSOCIATES, P.C.

- Representación de Comprador
- Abogados de Cierre de Compra para Bienes Raíces
- Bienes raíces comerciales
- Representación de vendedor
- Refinanciamiento
- Formación de Empresas

Abogados:
Nancy A. Lee, Esq. June Oh, Esq. Michelle Beam, Esq.

Idiomas Disponibles
*Korean *Chinese (Cantonese, Mandarin, Toisanese) *Vietnamese

40 Willard Street, Suite G101, Quincy, MA 02169 and 1500 District Avenue, Burlington, MA 01803
Tel: 617-934-1668 **Web:** www.leeassociatespc.com **Correo electrónico:** nlee@leeassociatespc.com

Camino a la Propiedad de Vivienda

Allston Brighton
COMMUNITY DEVELOPMENT CORPORATION®

10 Preguntas que Hacer Antes de Comprar una Unidad de Condominio en Massachusetts

Fuente: Rich Vetstein, www.massrealestatelawblog.com

Comprar un condominio puede ser más complicado que comprar una casa unifamiliar. Esto se debe a que debe considerar tanto la unidad en sí como el proyecto de condominio como un todo.

10 preguntas que debe hacer antes de comprar una unidad de condominio tomando prestada una frase famosa, no todos los condominios se crean por igual. Algunos condominios están muy bien administrados; algunos están mal administrados y cuentan con fondos insuficientes. Los compradores interesados en adquirir un condominio deben hacer su tarea. Los compradores no solo deben investigar la condición de la unidad individual que están interesados en comprar, sino también la salud financiera y la gobernanza del condominio o en conjunto. Recuerde, está comprando tanto el proyecto como la unidad, y su decisión afectará su vida diaria y su capacidad para revender.

Aquí están las 10 preguntas que los compradores deben hacer al decidir comprar una unidad de condominio:

1. ¿QUÉ ES LA CUOTA MENSUAL DE CONDOMINIO Y QUÉ PAGA? La tarifa mensual de condominio puede variar de manera bastante dramática de condominio a condominio. La tarifa es un subproducto de la cantidad de unidades, los gastos anuales para mantener el área común, si el condominio es administrado por un profesional o autoadministrado, la edad, condición del proyecto y otras variables. Para el presupuesto y el financiamiento, usted necesita saber la tarifa mensual y exactamente qué está recibiendo por ella.

2. ¿CUÁLES SON LAS REGLAS Y REGULACIONES DEL CONDOMINIO? Las reglas del condominio pueden prohibir mascotas, su capacidad para alquilar la unidad y realizar renovaciones. Asegúrese de revisar cuidadosamente las reglas y regulaciones antes de comprar. Obviamente, no hace falta decir que el abogado del comprador debe revisar y aprobar todos los documentos del condominio, incluida la escritura principal, la declaración de fideicomiso/ los estatutos, los convenios, la escritura de la unidad y los planos de planta para garantizar el cumplimiento de las leyes estatales sobre condominios, así como las pautas de Fannie Mae y la FHA., según sea necesario.

3. ¿CUÁNTO DINERO HAY EN LA CUENTA DE RESERVA DE CAPITAL Y CUÁNTO SE FINANCIA ANUALMENTE? El fondo de reserva de capital es como una póliza de seguro para las reparaciones de capital inevitables que todo edificio requiere. Como regla general, el fondo debe contener al menos el 10% del presupuesto anual de ingresos, y en el caso de proyectos más antiguos, incluso más. Si la cuenta de reserva de capital está mal financiada, existe un mayor riesgo de una evaluación especial. Obtenga una copia del presupuesto de los últimos dos años, el nivel actual de fondos de la cuenta de reserva y cualquier estudio de reserva de capital.

4. ¿HAY EVALUACIONES ESPECIALES CONTEMPLADAS O PENDIENTES? Las evaluaciones especiales son tarifas únicas para mejoras de capital que paga cada propietario de unidad. Algunas evaluaciones especiales pueden costar miles, otras, como el proyecto de renovación de $75 millones de Boston Harbor Towers, en millones. Debe saber si está comprando una evaluación especial junto con su unidad. Es una buena idea solicitar las actas de las reuniones del condominio de los últimos dos años para verificar qué ha estado pasando con el condominio.

5. ¿EXISTE UNA SOCIEDAD DE ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL O LA ASOCIACIÓN ES AUTOADMINISTRADA? Por lo general, una empresa de administración profesional, si bien representa un costo adicional, puede agregar un gran valor a un condominio con un buen gobierno y administración de

las áreas comunes. Pero para condominios más pequeños, la autoadministración funciona bien.

6. ¿ESTÁ EL CONDOMINIO INVOLUCRADO EN ALGÚN PROCESO LEGAL PENDIENTE? Las disputas legales entre propietarios, con los desarrolladores o con la asociación pueden indicar problemas y una organización mal administrada. Las acciones legales equivalen a honorarios profesionales de los abogados que se pagan del presupuesto del condominio y podrían resultar en una evaluación especial. En algunos estados, usted puede realizar una búsqueda de la asociación de condominios en la base de datos de la corte para verificar si han estado involucrados en demandas recientes.

7. ¿CUÁNTAS UNIDADES ESTÁN OCUPADAS POR EL PROPIETARIO? Un gran porcentaje de inquilinos puede generar ruidos no deseados y problemas con los vecinos. También puede plantear problemas de reventa y financiamiento con las nuevas regulaciones de condominios de Fannie Mae y FHA que requieren un umbral de ocupación por parte del propietario. Si su comprador está usando financiamiento convencional, verifique si es un condominio aprobado por Fannie Mae. Si es financiamiento de la FHA, verifique si es un condominio aprobado por la FHA.

8. ¿CUÁL ES LA TASA DE MOROSIDAD DE LA CUOTA DE CONDOMINIO? De nuevo, una señal de problemas financieros, y Fannie Mae y la FHA quieren que la tasa sea del 15% o menos.

9. ¿LOS PROPIETARIOS DE LAS UNIDADES TIENEN SERVIDUMBRES EXCLUSIVAS O DERECHO A UTILIZAR CIERTAS ÁREAS COMUNES, COMO PORCHES, TERRAZAS, ESPACIOS DE ALMACENAMIENTO Y ESPACIOS DE ESTACIONAMIENTO? Los condominios difieren en la forma en que estructuran la “propiedad” de ciertas comodidades, como terrazas, porches, espacios de almacenamiento y espacios de estacionamiento. A veces, están verdaderamente “titulados” con la unidad, por lo que el propietario de la unidad tiene la responsabilidad exclusiva del mantenimiento y las reparaciones. A veces, son áreas comunes en las que el propietario de la unidad tiene el derecho exclusivo de uso, pero el mantenimiento y la reparación quedan en manos de la comunidad. Revise la Escritura Maestra y la Escritura de la Unidad para obtener estos detalles.

10. ¿QUÉ CUBRE LA PÓLIZA DE SEGURO PRINCIPAL? El condominio debe tener hasta $1 millón o más en cobertura bajo su póliza principal de condominio. Para la propia protección de los compradores, siempre deben comprar una póliza individual HO-6 que cubra el interior y el contenido de la unidad, porque la póliza principal y los estatutos del condominio pueden no cubrir todos los daños a sus pertenencias personales y daños al interior en caso de una gotera en el techo, rotura de tubería de agua u otro problema que surja de un elemento de área común. Pide una copia de la póliza maestra de seguro y no olvides revisar la letra pequeña de los estatutos. A veces, hay un lenguaje que perjudicaría al propietario de una unidad en caso de un siniestro en un área común.

Los condominios de más de 20 unidades también deben tener un seguro de fidelidad para protegerse contra la malversación de fondos.

COMPRANDO UN CONDOMINIO

Comprando una vivienda sin ciudadanía

Por: Lorena Villatoro, Asesora de Vivienda de ABCDC

Ser dueño de una propiedad en los Estados Unidos se ha convertido en sinónimo del Sueño Americano. El proceso de comprar una casa en los Estados Unidos puede parecer desalentador, pero no es imposible, incluso para los que no son ciudadanos o no son residentes. que viven en los Estados Unidos. Dependiendo de su estado de residencia actual, puede ser elegible para ciertos préstamos y opciones de compra de vivienda.

Las opciones de financiamiento son limitadas y pueden variar de un prestamista a otro dependiendo de su estado migratorio

Titulares de Green Card o residentes permanentes legales (LPR):

Los titulares de Green Card y los residentes permanentes legales tienen acceso a los mismos servicios de préstamo que los ciudadanos estadounidenses, esto incluye préstamos de la FHA y otros servicios respaldados por el gobierno como Fannie Mae y Freddie Mac.

Beneficiarios de DACA:

Desde el 19 de enero del 2021, los beneficiarios de DACA pueden comprar una casa en los EE.UU. utilizando un préstamo de la FHA si planean convertirla en su residencia principal.

Residentes no permanentes:

Las personas con una visa de trabajo válida pueden ser elegibles para un préstamo de la FHA. Para obtener un préstamo de la FHA, los residentes no permanentes deberán presentar un comprobante de empleo y un número de seguro social. Los prestamistas pueden solicitar una prueba de un contrato de trabajo válido, que abarque hasta tres años, para asegurarse de que el prestatario planea permanecer en el país el tiempo suficiente para pagar el préstamo; junto con otra documentación como un historial de crédito positivo, estados de cuentas bancarias y declaraciones de impuestos de los dos años anteriores.

Opciones en Massachusetts:

Los principales productos para compradores de vivienda por primera vez en Massachusetts son MassHousing y ONE Mortgage. Los préstamos están disponibles para personas que no son ciudadanos de los Estados Unidos, que son residentes legales permanentes o no permanentes bajo los mismos términos disponibles para ciudadanos estadounidenses a través de MassHousing. ONE Mortgage sigue las pautas de Fannie Mae con respecto del estado de residencia, lo que permite a prestatarios con residencia no permanente. Es importante que los compradores de vivienda se comuniquen con su prestamista, ya que los prestamistas pueden tener sus propias políticas sobre los requisitos para los prestatarios con residencia no permanente.

Los ciudadanos extranjeros que buscan comprar dentro de los límites de los EE.UU. están protegidos por las mismas leyes que protegen a los ciudadanos.

La Ley de Vivienda Justa prohíbe la discriminación en la venta, financiación o alquiler de propiedades a cualquier individuo en función de su raza, religión, origen nacional o sexo. Si experimenta alguna discriminación en cualquier momento durante el proceso de compra de una vivienda, puede comunicarse con un centro de vivienda justa en su área para investigar su queja de discriminación visitando HUD.gov. Deberá presentar una queja de equidad de vivienda ante HUD máximo hasta un año después de la supuesta violación, o en un tribunal estatal o federal máximo hasta dos años después de la supuesta violación.

Abundan las oportunidades hipotecarias para primeros compradores

Por: Allan K. Martorana, Líder del Equipo de Banca Hipotecaria y SVP, Brookline Bank

Compradores de vivienda por primera vez, su ventana de oportunidad puede haberse abierto recientemente.

Durante los últimos diez años, el aumento en los precios de vivienda puede haber hecho que ser propietario de un hogar parezca ser solo un sueño para muchos. Los precios elevados dieron como resultado pagos de hipoteca que a menudo eran inaccesibles. Sin embargo, los ciclos económicos tienen una forma de corregir las cosas cuando se desequilibran. Ahora, a medida que aumentan las tasas hipotecarias, el valor de la vivienda comienza a estabilizarse, y esta puede ser su oportunidad.

Entonces, mientras busca su nuevo hogar, mantenga esto presente: no tenga miedo del aumento de las tasas de interés. Es posible que pueda refinanciar su tasa hipotecaria actual en el futuro para reducir sus pagos mensuales si las tasas se moderan. Por otro lado, nunca podrá cambiar el precio de compra de su casa si paga de más.

Antes de comenzar, formule un plan de juego, concéntrese y pregúntese dos cosas:

¿ESTÁ LISTO Y QUÉ HA HECHO PARA ESTAR LISTO?

Permítame darle el “discurso de papá”. Mi papá siempre decía: “Ser propietario de una casa no es un derecho ni un privilegio, es un sacrificio”.

¿Qué está dispuesto a sacrificar para ser dueño de su primera casa? Esto significa analizar detenidamente sus gastos y hacer lo que sea necesario para recortar donde pueda. Cuanto más pueda ahorrar cada mes, contribuirá en gran medida a ayudarle a cumplir con el pago de su hipoteca. ¿Realmente

necesita múltiples paquetes de suscripción como transmisión de TV, deportes, películas o servicios de música? ¿Va a salir a comer varias veces a la semana? ¿Se está excediendo con los vehículos, los dispositivos tecnológicos, las vacaciones o la ropa? Si no está listo para considerar los sacrificios necesarios, es posible que no esté tomando en serio la propiedad de la vivienda. El concepto es importante y lo beneficiará mucho después de su compra. Hacer los sacrificios necesarios para ser dueño de una casa y mantener esta mentalidad lo ayudará a presupuestar lo que realmente necesita y no lo que desea.

Basta de sermonear. Supongamos que está listo para hacer los sacrificios necesarios.

¿Cómo puede ayudarlo el prestamista hipotecario que elija?:

Pídale a su prestamista que prepare una precalificación o una preaprobación (esencialmente son lo mismo y son gratis). Tener una precalificación o preaprobación en la mano es un paso crucial en el proceso de compra de una vivienda. Le demuestra al vendedor que usted es un comprador serio, que se ha tomado el tiempo para estar informado y que tiene un prestamista hipotecario listo para brindarle su financiamiento. Igual de importante, es saber de antemano para cuánto es elegible para pedir prestado, así se evita buscar propiedades que no puede pagar y evita malgastar la buena voluntad que ha ganado con su agente de bienes raíces.

Estudie los números que proporciona su prestamista y sea conservador con los límites. El hecho de que pueda calificar para un préstamo de cierta cantidad no significa que deba comprar una casa por esa cantidad total. Lo último que desea es haber comprado la casa más cara que le permita su financiamiento, solo para tener que comer cereal frío tres veces al día para hacer los pagos de su hipoteca.

Programas que los compradores de vivienda por primera vez deben buscar:

Cuando esté listo para comprar, los prestamistas hipotecarios pueden ofrecer o recomendar muchas opciones que se ofrecen para compradores de vivienda por primera vez, que pueden reducir el costo de la compra de su vivienda. Estos incluyen:

- Pago inicial o prima baja o nula
- Tarifas de cierre bajas o nulas
- Suscripción flexible
- Tarifas reducidas
- Mínimos bajos de calificación de crédito
- Programas federales (FHLB, VA)
- Programas estatales (MHA, MHP)
- Programas de asistencia para el pago inicial o prima
- Programas de lotería de la ciudad
- Programas de descuento para constructores de viviendas

- Programas para comunidades exigidos por la Ley de Reinversión Comunitaria (CRA)
- Ejecuciones hipotecarias de prestamistas o bienes inmuebles en propiedad (REO, por sus siglas en inglés)

También existen otras opciones, y siempre se están desarrollando nuevos programas. Deje que su prestamista hipotecario le explique los detalles y le ayude a encontrar el programa que más le convenga.

Además de la ayuda de su prestamista hipotecario, muchos abogados reducirán sus honorarios legales para los compradores de vivienda por primera vez. Los vendedores pueden acordar algunas concesiones en los costos de cierre de compra. Las compañías de seguros pueden ofrecer términos de primas flexibles junto con descuentos para viviendas nuevas o más nuevas y compradores de viviendas de talleres certificados. A veces, se sabe que incluso los agentes inmobiliarios reducen sus tarifas para ayudar a lograr un trato en la línea de meta. No se avergüence de pedir tarifas reducidas a todas las partes involucradas. Es posible que se sorprenda gratamente de cuánto ahorrará, si lo pregunta.

Para los compradores de vivienda por primera vez, el camino hacia la propiedad de vivienda nunca ha sido tan fácil. El mercado, los programas y la asistencia de los prestamistas hipotecarios lo están esperando. ¿Qué le detiene? Como propietario de una vivienda, puedo decir que no hay nada como la seguridad y el orgullo de ser propietario de un hogar. Como prestamista hipotecario, nada me da más satisfacción que verle en su nuevo hogar, rastrillando hojas o jugando con sus hijos, y saber que ayudé a que su sueño se hiciera realidad.

Allan K. Martorana
Líder del Equipo de Banca Hipotecaria y SVP, Brookline Bank

Las 4 Cs de los Préstamos

Por Meghan Monson, Gerente de Programas de Propiedad de Vivienda y Consejería.

Las 4 C son el lenguaje universal de los préstamos que todos los prestamistas hablan de una forma u otra, desde los prestamistas hipotecarios hasta las compañías de tarjetas de crédito y los prestamistas de automóviles. Juntos, consisten en una solicitud completa de préstamo o crédito, y es importante recordar que una de las C no puede superar o reemplazar a otra. Un solicitante debe exhibir estándares mínimos en los 4 para ser elegible para el crédito que se ofrece.

Las 4 C son:

CARÁCTER (CRÉDITO)

Evaluación del comportamiento anterior del solicitante mediante el uso del crédito y uno de los predictores más fuertes del comportamiento crediticio futuro en el que confían los prestamistas. La solvencia crediticia está representada por un puntaje crediticio.

CAPACIDAD (INGRESOS)

¿Son los ingresos del solicitante suficientes para sustentar la deuda potencial y tienen suficientes ingresos para que el pago sea accesible?

CAPITAL (AHORROS)

Evaluación de los activos del solicitante y si tiene suficientes activos para proporcionar la inversión inicial o el pago inicial (prima), las tarifas asociadas y las reservas (dinero sobrante después de la compra).

COLATERAL (DEPÓSITO/PROPIEDAD/VEHÍCULO)

Evaluación del artículo de valor que será embargado si el pago no ocurre como se esperaba; en el caso de una hipoteca, la propiedad debe cumplir con los estándares del banco.

En el proceso de compra de vivienda, cuando conoce su Carácter, Capacidad y Capital, pero aún no sabe qué propiedad desea comprar, solicite una preaprobación. Una vez que tenga una propiedad bajo contrato con un Acuerdo de Compra y Venta y, por lo tanto, se identifique la garantía, ahora puede enviar una Solicitud de Hipoteca completa al prestamista. En este punto, el suscriptor del banco evaluará todos los aspectos de la solicitud de hipoteca para determinar el riesgo del banco al otorgar el préstamo.

Si el suscriptor puede determinar que el riesgo potencial vale la pena, el banco procederá a otorgar la hipoteca.

PITI: Anatomía del Pago de una Hipoteca

Por Meghan Monson, Gerente de Programa de Propiedad de Vivienda y Consejería.

Es importante estar familiarizado con las partes del pago de una hipoteca antes de tener la responsabilidad de pagar una. El acrónimo PITI (por sus siglas en inglés) describe las partes de un pago de hipoteca: principal, interés, impuestos y seguro.

Principal

Parte de su hipoteca que se destina al reembolso de la cantidad prestada para financiar la compra.

Interés

Monto que cobra el prestamista por prestar el dinero

Impuestos

La parte de la hipoteca que se recauda para pagar los impuestos residenciales gravados a la propiedad.

Seguro

La parte de la hipoteca que se recauda para pagar la prima anual del seguro de propietario de vivienda

Algunas personas pueden tener un seguro adicional a pagar como parte de su hipoteca y se llama Seguro Hipotecario o Seguro Hipotecario Privado (PMI).

Seguro Hipotecario

Una prima de seguro mensual que paga el comprador para proteger al prestamista en caso de que el comprador no cumpla

con el préstamo antes de haber alcanzado el 20% del capital. Es una herramienta que le permite al comprador comprar una casa sin necesidad de un pago inicial completo del 20%.

Para aquellos que compren un condominio, habrá una pieza adicional a su pago mensual, la cuota de asociación.

Tarifa de Asociación

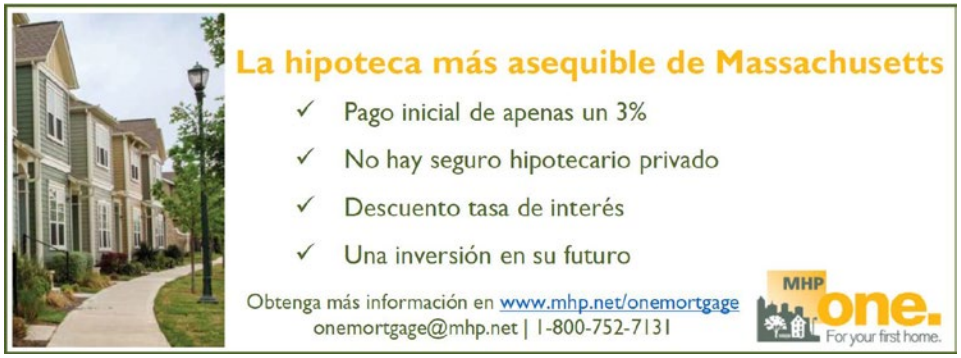
Un pago mensual a la asociación de condominios que administra las operaciones y el mantenimiento de su edificio de condominios.

Si el comprador utilizó una segunda hipoteca para recibir asistencia con el pago inicial o los costos de cierre, y la segunda hipoteca tiene una tasa de interés superior a cero, es probable que haya otra parte de su hipoteca, el capital y los intereses de la segunda hipoteca.

Capital e Intereses de la Segunda Hipoteca

Reembolso del préstamo de asistencia para el pago inicial.

Principal + Intereses + Impuestos + Seguro + (Seguro Hipotecario/ PMI) + (Comisión de Asociación) + (Principal e Intereses de la Segunda Hipoteca) = Pago de la Hipoteca



¿Cree que alguien ha infringido sus derechos de vivienda justa?

Fuente: El Centro de Vivienda Justa del Gran Área de Boston

¡ANÓTELO!

¡Lo más importante que puede hacer para ayudarse a sí mismo es anotar los detalles de lo sucedido! Haga un "horario" de lo que pasó cuando trató de rentar o comprar un lugar para vivir.

Asegúrese de incluir lo siguiente:

- Fecha y hora del suceso;
- Nombres, direcciones y números de teléfono de todas las personas involucradas;
- Todo anuncio acerca de la vivienda;
- Todo documento que se le haya entregado.

¡¡PÓNGASE EN CONTACTO CON El Centro para una Vivienda Justa!!

Los miembros del centro intentarán resolver el problema trabajando directamente con Ud. o refiriendo el caso a un abogado, al U.S. Dept. of Housing and Urban Development o al Massachusetts Commission Against Discrimination. El centro no tomará ninguna acción en su nombre a menos que cuente con su consentimiento. Puede llamarnos al (617) 399-0491. Al llamar, puede esperar mientras se le comunica con un intérprete.

"Hemos decidido quitar el apartamento del Mercado temporalmente..."

"Se sentirá más cómodo en otro vecindario..."

"Le mostraré el apartamento luego de ver su tarjeta de residente…"

"¿Es Ud. Estadounidense?…"

" Necesito ver pruebas de que Ud. es residente…"

"Una persona debe hablar inglés…"

¿Le parece conocido?

Si es así podría ser que sus derechos de vivienda justa hayan sido infringidos. Las leyes estatales y federales indican que es illegal discriminar contra quien busca vivienda basándose en su raza, origen o nacionalidad.

¡¡Es ilegal que los propietarios o agentes de bienes raíces se nieguen a rentar en base a raza, color, lugar de nacimiento, ascendencia, cultura o lenguaje!!

Publicidad

Es ilegal que un periódico, un propietario o un agente de bienes raíces imprima o efectúe declaraciones discriminatorias.

Diferentes Términos y Condiciones

Es ilegal exigir depósitos de seguridad o cargos por renta adicionales, o hacer el proceso de solicitud más dificil debido al origen o nacionalidad

Conducción

Es ilegal "conducir" a quienes buscan vivienda hacia ciertas comunidades, o vecindarios debido al origen o nacionalidad.

¿Porqué molestarse luchando contra la discriminación en la vivienda?

Si lucha contra la discriminación en la vivienda podría lograr lo siguiente:

- La vivienda que desea;
- Compensación por costos tales como los de traslado o cuotas por vivienda temporal;
- Pago por daños emocionales sufridos como resultado de la discriminación;
- Una orden que prohiba la discriminación en el futuro o que exija que el dueño o el agente le venda a otras personas que buscan vivienda y que pertenezcan a un grupo bajo protección.
- El pago de las cuotas de su abogado (algunos abogados toman casos bajo el acuerdo de que se les pagará solamente si los ganan).
- La satisfacción de saber que luchó contra la discriminación y de que otra gente no tendrá que experimentar el dolor y la frustración que Ud. experimentó.

SI SUS DERECHOS HAN SIDO VIOLADOS PÓNGANSE EN CONTACTO CON:

El Centro Para La Vivienda Justa del Gran Área de Boston
262 Washington Street, 10th Floor
Boston, MA 02108
Telefono: 617-399-0491
Fax: 617-399-0492
Para el uso de TTY, por favor llamen al servicio de retransmisión de MA al 1-800-439-2370
Correo Electronio: info@bostonfairhousing.org
www.bostonfairhousing.org

El Centro Para La Vivienda Justa del Gran Área de Boston lo ayudará a presentar las quejas apropiadas ante el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE. UU. (HUD) y la Comisión contra la Discriminación de Massachusetts (MCAD).

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD por sus siglas en Inglés)
Oficinas de Nueva Inglaterra
10 Causeway Street,
Suite 308
Boston, MA 02222
800-827-5005
Formulario de queja en línea:
www.hud.gov

Comisión de Massachusetts Contra la Discriminación
One Ashburton Place
Sixth Floor, Room 601
Boston, MA 02108
Telefono: 617-994-6000
TTY: 617-994-6196
www.mass.gov/mcad

Gracias a nuestros patrocinadores de la guía de recursos para propietario de vivienda

2023-24 Directorio de Recursos

Programas de propietario y asesoramiento de vivienda
www.allstonbrightoncdc.org
@allbrightcdc
Facebook.com/allstonbrightoncdc

ABOGADOS

RIVERA-BUJOSA LAW, PC
Mernaysa Rivera-Bujosa
617-398-6728
mernaysa@riverabujosalaw.com
www.riverabujosalaw.com

LAW OFFICES OF MAYTE RAMOS
Mayte Ramos
978-970-0092
info@mayteramos.com

GAUGHEN, GAUGHEN, LANE AND HERNANDO, LLP
Julio Hernando
781-335-0374
jhernando@gaughenlane.com
www.gaughenlane.com

PREVENCIÓN DE EJECUCIONES HIPOTECARIAS

BOSTON HOME CENTER
43 Hawkins Street
Boston, MA 02114
(617) 635-4663
Homecenter@boston.gov
www.boston.gov/housing/bostonhome-center

HOMEOWNER OPTIONS FOR MASSACHUSETTS ELDERS (HOME)
(978) 970-0012
www.elderhomeowners.org

NEIGHBORHOOD OF AFFORDABLE HOUSING (NOAH)
(617) 567-5882
www.noahcdc.org

URBAN EDGE
(617) 989-9300
www.urbanedge.org

INSPECCIÓN DE CASA

TIGER HOME INSPECTION
Walter Almeida
1-800-628-4437
www.tigerhomeinspection.com

MARTE HOME INSPECTION
Ramon Marte
617-959-1463
Martefam2012@gmail.com
www.martehi.com

MASS INTEGRITY HOME AND PEST INSPECTION
Jose Navarro
781-521-6050
ccs_boston@yahoo.com
mihpi.com

SEGUROS

LIBERTY MUTUAL
Vanity Lopez
857-202-7097
Vanity.lopez@libertymutual.com
www.libertymutual.com

LIBERTY MUTUAL
Kevin Velez
781-879-5513
Kevin.velez@libertymutual.com
www.libertymutual.com

VASQUEZ INSURANCE
Ramon Vasquez
617-522-0045
vasquezinsurance@hotmail.com
www.vasquezinsuranceagency.com

PRÉSTAMISTAS HIPOTECARIOS

CITIZENS BANK
Leslie Torres
(978) 807-9372
leslie.torres@citizensbank.com
www.lo.citizensbank.com/ma/lawrence/leslie-torres-arias

SILICON VALLEY BANK
Diana Carvajal-Hirsch
(617) 912-3991
dcarvajal@svb.com
www.svb.com

LEADER BANK
Carrie Carrizosa
617-943-9946
ccarrizosa@leaderbank.com
www.leaderbank.com

ROCKLAND TRUST
Celsa Moreno-Barker
508-732-3245
Celsa.moreno-barker@rocklandtrust.com
www.rocklandtrust.com

AGENTES DE BIENES RAÍCES

CENTURY 21
John Miro
617-953-2735
john@mirorealtor.com
www.century21.com

COLDWELL BANKER
Karen Navarrete
617-952-9531
Karen.navarrete@cbrealty.com
www.coldwellbankerhomes.com

CENTURY 21
Luis Tejada
617-306-0732
C21tejada@gmail.com
www.Century21.com

PROGRAMAS HIPOTECARIOS ESTATALES

MASSACHUSETTS HOUSING PARTNERSHIP (MHP por sus siglas en Inglés)
onemortgage@mhp.net
www.mhp.net/onemortgage

Diseñado para compradores de vivienda por primera vez, el Programa Hipotecario ONE ofrece a los compradores de vivienda el alivio de saber que su hipoteca es económicamente sostenible, con características tales como una tasa de interés fija y asequible, un bajo pago inicial o prima, sin PMI y un pago mensual bajo.

MASSHOUSING
homeownership@masshousing.com
www.masshousing.com
Facebook.com/masshousing
Twitter: @MassHousing

MassHousing proporciona hipotecas para vivienda asequibles y préstamos para mejoras en el hogar, para compradores de vivienda de ingresos bajos y moderados.Las características incluyen plazos de 30 años, tasas de interés fijo y seguro de protección por pérdida de empleo, que ayuda a pagar su préstamo si pierde su trabajo.

ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO Y OTROS RECURSOS

CITIZENS' HOUSING AND PLANNING ASSOCIATION (CHAPA por sus siglas en Inglés)
(617) 742-0820
www.chapa.org

La misión de CHAPA es fomentar la producción y conservación de viviendas que sean asequible para familias y personas de bajos ingresos a través de la investigación y campañas de defensa.

CENTRO PARA LA VIVIENDA JUSTA DEL GRAN ÁREA DE BOSTON
(617) 427-9740
info@bostonfairhousing.org
www.bostonfairhousing.org

Una organización sin fines de lucro enfocada en acabar Con la discriminación ilegal de vivienda en el Gran Área de Boston

SERVICIOS LEGALES DEL GRAN ÁREA DE BOSTON
(617) 371-1234
www.gbls.org

Brinda asistencia legal a personas de escasos recursos. Los temas que cubre incluyen vivienda, inmigración, consultas relacionadas con el empleo, beneficios públicos, violencia doméstica y asuntos legales de importancia para los adultos mayores.

MYMASSHOME
www.mymasshome.org

MyMassHome es un recurso integral para ayudar a los compradores de viviendas de Massachusetts a navegar el camino para convertirse en propietarios.

MASSACHUSETTS AFFORDABLE HOUSING ALLIANCE (MAHA por sus siglas en Inglés)
(617) 822-9100
info@mahahome.org
www.mahahome.org

Realiza talleres para compradores y propietarios de viviendas por primera vez. Coordina campañas estatales para aumentar la inversión en alquiler asequible y vivienda propia, incluyendo los programas de préstamo ONE de MHP.

RECURSOS DE LA CIUDAD DE BOSTON

COMISIÓN DE VIVIENDA JUSTA DE BOSTON
(617) 635-2500
fairhousing@boston.gov
www.boston.gov/departments/fairhousing-and-equity

Hace cumplir las leyes de vivienda municipales, estatales y federales.

AGENCIA DE PLANEAMIENTO & DESARROLLO DE BOSTON
www.bostonplans.org

Supervisa los alquileres asequibles y las loterías de propiedad de vivienda.

SERVICIOS DE INSPECCIÓN – CIUDAD DE BOSTON
isd@boston.gov
www.boston.gov/departments/inspectional-services

Proporciona información sobre la construcción permisos, ocupación legal y zonificación. Realiza inspecciones de vivienda gratuitas a petición del inquilino.

BOSTON SIN PLOMO
EL CENTRO DE HOGAR DE BOSTON
(617) 635-4663
Homecenter@boston.gov
www.boston.gov/departments/housing#page/lead_safe_boston

Este programa ofrece a propietarios elegibles, propietarios o inquilinos asistencia financiera para ayudar con la reducción de pintura a base de plomo.

CENTRO DE RECURSOS PARA EL ALQUILER DE VIVIENDA
(617) 635-4200
rentalhousing@boston.gov
www.cityofboston.gov/rentalhousing

Brinda asesoramiento, información y asistencia a los propietarios e inquilinos de Boston.

OFICIALES ELECTOS

Para encontrar a sus funcionarios electos locales y la información de votación, visite los siguientes sitios:
www.wheredoivotema.com

malegislature.gov

vote-usa.org

GOBIERNO FEDERAL

PRESIDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS, JOE BIDEN
The White House
1600 Pennsylvania Avenue NW
Washington, DC 20500
Central telefónica: 202-456-1414
Fax: 202-456-2461
comments@whitehouse.gov
www.whitehouse.gov

SENADOR DE LOS EEUU ED MARKEY
10 Causeway Street, Suite 559
Boston, MA 02222
Oficina: 617-565-8519
www.markey.senate.gov

SENADORA DE LOS EEUU ELIZABETH WARREN
2400 JFK Federal Building
15 New Sudbury Street
Boston, MA 02203
Oficina: 617-565-3170
www.warren.senate.gov

REPRESENTATE DE LOS EEUU AYANNA PRESSLEY
1700 Dorchester Avenue
Dorchester, MA 02124
Oficina: 617- 850-0040
pressley.house.gov

GOBIERNO ESTATAL

GOBERNADORA MAURA HEALEY
Office of the Governor
State House, Room 280
Boston, MA 02133
Oficina: 888-870-7770 ó 617-725-4005
Número Telefónico Gratuito: 617-727-3666
Fax: 617-727-9725
goffice@state.ma.us
www.mass.gov

FISCAL GENERAL DE MASSACHUSETTS ANDREA CAMPBELL
One Ashburton Place
Boston, MA 02108
Oficina: 617-727-2200
Número Telefónico Gratuito: 617-727-4765
ago@state.ma.us
www.mass.gov/orgs/office-of-the-attorney-general

REPRESENTANTE ESTATAL KEVIN HONAN
State House, Room 38
Boston, MA 02133
Oficina: 617-722-2470
Fax: 617-722-2162
Kevin.Honan@mahouse.gov
malegislature.gov/Legislators/Profile/KGH1

REPRESENTANTE ESTATAL MICHAEL MORAN
State House, Room 42
Boston, MA 02133
Oficina: 617-722-2014
Michael.Moran@mahouse.gov
malegislature.gov/Legislators/Profile/MJM1

SENADOR ESTATAL WILLIAM BROWNSBERGER
State House, Room 504
Boston, MA 02133
Oficina: 617-722-1280
William.Brownsberger@masenate.gov
malegislature.gov/Legislators/Profile/WNB0

SENADOR ESTATAL SAL DIDOMENICO
State House, Room 208
Boston, MA 02133
Oficina: 617-722-1650
Sal.DiDomenico@masenate.gov
malegislature.gov/Legislators/Profile/SND0

CIUDAD DE BOSTON

ALCALDE DE BOSTON MICHELLE WU
1 City Hall Square, Suite 550
Boston, MA 02201
Oficina: 617-635-4500
mayor@boston.gov
www.boston.gov/departments/mayors-office

CONCEJAL DE LA CIUDAD DEL DISTRITO 9 LIZ BREADON
Boston, MA 02201
Oficina: 617-635-3113
Liz.Breadon@Boston.gov
www.boston.gov/departments/city-council/liz-breadon

Allston Brighton
COMMUNITY DEVELOPMENT CORPORATION®

Visite 18R Shepard Street, Suite 100
Brighton, MA 02135

Correo homebuy@allstonbrightoncdc.org

En línea www.allstonbrightoncdc.org

Llame (617) 787-3874

Síganos allstonbrightoncdc
@allbrightcdc

Regístrese ahora
en una de las
próximas clases
con Allston
Brighton CDC