

GLOSARIO DE TERMINOS DE BIENES RAICES

Este es un glosario de términos, palabras y frases de bienes raíces y de financiamiento de viviendas que lo ayudarán a comprender mejor el tema y le facilitarán el intercambio con el agente de bienes raíces o director de préstamos. Esta no es una lista integral y puede haber definiciones que varían según el estado o entre las diferentes instituciones financieras.

A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M
N | O | P | Q | R | S | T | U | V | W | X | Y | Z

Abierta al público:

Cuando el agente de bienes raíces del vendedor abre la vivienda del vendedor al público. No necesita a un agente de bienes raíces para asistir a una ocasión de puertas abiertas.

Acreeedor hipotecario:

La institución o individuo a quien se le otorga una hipoteca; el prestamista.

Activo líquido:

Activo en efectivo o un activo que se convierte fácilmente en efectivo.

Activo neto:

El valor total de los activos de una persona, que incluye el efectivo, menos todas las deudas.

Activo no líquido:

Activo que no puede convertirse en efectivo con facilidad.

Acuerdo de seña:

Documento que detalla el precio, las

condiciones y los términos bajo los que el comprador está dispuesto a adquirir la propiedad. También se lo conoce como “oferta para comprar”, “oferta de compra”, “contrato de compra” o “recibo de depósito”.

Acuerdo de subordinación:

Acuerdo mediante el cual una carga queda sujeta a una carga anterior; un prestamista con un préstamo en segunda posición acuerda permanecer en segunda posición en la propiedad, aunque el préstamo en la primera posición se haya reescrito o refinanciado.

Acuerdos de venta:

Existen tres tipos de acuerdos de venta (consulte también Contrato de lista):

1. Con un contrato de de derecho de venta exclusivo, el vendedor paga un cargo independientemente de quién presenta al comprador. Este cargo cubre muchos servicios importantes que el vendedor presta antes y después de encontrar a un comprador calificado.

2. Si el vendedor encuentra a un comprador, éste no está obligado a pagar el cargo en el listado exclusivo de la agencia. Si el vendedor encuentra a un comprador, el cargo se le debe pagar a la compañía de bienes raíces.

3. En el listado abierto, usted firma con varias empresas de bienes raíces y les da a cada una la

autoridad para vender su vivienda. Normalmente, es menos eficaz que el listado exclusivo porque el vendedor no tiene iniciativa para hacer un gran esfuerzo por vender su casa.

Agencia de asesoría sobre viviendas:

Proporciona asesoría y ayuda a los individuos sobre una variedad de temas, entre ellos, incumplimiento de préstamos, igualdad de oportunidades de vivienda y compra de viviendas.

Agente/vendedor:

Los agentes de bienes raíces que ayudan a las personas a comprar y vender viviendas.

Agente de bienes raíces:

Individuo que tiene licencia para negociar y arreglar las ventas de bienes raíces; trabaja para un corredor de bienes raíces.

Ajuste del interés:

Se exige en todos los beneficios de los vendedores debido a que el interés se paga un mes atrasado en los préstamos hipotecarios. Siempre es mejor calcular por 30 días de interés. Para calcular el interés de un mes, multiplique el saldo del capital adeudado por la tasa de interés y, después, divida el resultado por 12. El nuevo prestamista también puede cobrarle al comprador un ajuste del interés per diem (por día) desde la fecha del desembolso del préstamo a 30 días antes de que se venza el primer pago.

Alquiler: Acuerdo escrito entre el dueño de la propiedad y un inquilino que estipula las condiciones, entre ellas, el monto de la renta, bajo las cuales el inquilino puede poseer el bien durante un período específico.

Alquiler con opción a compra: Ayuda a los compradores de vivienda de bajos a medianos ingresos a adquirir una vivienda, dado que les permite alquilar la vivienda con opción a compra; el pago de la renta se compone de un pago de alquiler mensual más una cantidad adicional que se acredita a una cuenta para su uso como un pago inicial.

Amortización: La cancelación de una deuda, como una hipoteca, en cuotas periódicas a lo largo de un período de tiempo (el plazo del préstamo).

Amortización negativa: Aumento en el saldo pendiente de la hipoteca que se presenta cuando el monto del interés adeudado supera al pago mensual del prestamista, y la diferencia se suma al capital de la hipoteca.

Amortizar: Pagar una hipoteca mediante pagos regulares que cubren el capital y el interés.

Análisis de las cuentas de plica: La evaluación regular de las cuentas de plica para determinar si los depósitos mensuales actuales proporcionarán los fondos suficientes para pagar los impuestos, el seguro y otras facturas

al momento del vencimiento.

Análisis del mercado de viviendas:

Es una oportunidad para revisar y evaluar los hechos antes de que decida el precio que pedirá por su vivienda. También le ayuda a mirar su vivienda desde el punto de vista de un comprador. Este proceso establecerá un precio de lista real y puede aumentar el porcentaje de compradores calificados que se interesen en su propiedad.

Aprobación previa:

Proceso por el cual un prestamista proporciona a un potencial prestatario un indicio de para cuánto dinero será elegible como prestatario cuando solicite un préstamo hipotecario. Este proceso normalmente incluye una revisión del historial crediticio del solicitante y puede involucrar la revisión y verificación de ingresos y activos para cerrar el trato; también puede estar sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones por parte del prestatario.

Aprobación previa de crédito:

Proceso en el que un individuo puede solicitar la aprobación previa de crédito antes de que en realidad encuentre una vivienda y forme parte de un contrato de venta.

Asunción:

Hacerse cargo de la responsabilidad de los pagos de una hipoteca y cumplir con cualquier otro requisito. Comúnmente, un comprador asume una hipoteca del vendedor.

Aumento de capital: Cualquier estructura o componente edificado como una mejora permanente para el bien inmueble, que le agrega valor y vida útil.

Banquero hipotecario: El prestamista que proporciona los fondos para una hipoteca.

Cálculo para la calificación de hipotecas: Los cálculos que se utilizan para determinar si un prestatario puede calificar para una hipoteca. Consisten en dos cálculos por separado de un gasto de vivienda como porcentaje de la relación de ingreso y las obligaciones de deudas totales como un porcentaje de la relación de ingreso.

Capital: El monto de dinero pedido en préstamo o el monto del préstamo que todavía no ha sido pagado al prestamista. Esto no incluye el interés que pagará para pedir el dinero en préstamo.

Capital: La cantidad de propiedad que uno tiene en una vivienda. El valor de propiedad se crea pagando el capital de su hipoteca o a través de un aumento de valor (revalorización) de su vivienda en el mercado.

Carga financiera: El costo de interés y otros cargos involucrados en el pedido de dinero en préstamo.

Cargo de transferencia: Cargos que un comprador o un vendedor paga al municipio para recuperar el costo de registrar una transferencia de propiedad.

Cargo por emisión: Cargo por la emisión de un préstamo; por lo general, se calcula en la forma de puntos de emisión y se paga en el cierre.

Cargo por emisión del préstamo: Cargo, generalmente de uno a cuatro puntos, que cobra el prestamista por el procesamiento de su hipoteca.

Cargo por solicitud de préstamo: El honorario del prestamista que debe pagar cuando solicita una hipoteca.

Cargo por tasación: Cargo que generalmente paga el comprador para determinar el valor calculado de la propiedad.

Cargos de registro: Cargo que cobra la oficina del registrador del condado por archivar documentos o detalles de un documento legal para hacerlos asunto del registro público. A menudo, requiere la presencia de un testigo y la autenticación de los documentos que se registrarán.

Carta de obsequio: Carta que escribe un familiar constatando que él o ella le ha otorgado a usted una determinada cantidad de dinero como un obsequio y que no tiene que devolverlo. Puede usar este dinero para cubrir una parte de su pago inicial con algunos préstamos de hipoteca.

Carta de precalificación: Carta de un prestamista hipotecario que establece que ha sido preseleccionado para comprar una

vivienda, pero no compromete al prestamista a un monto hipotecario en particular.

Certificado de elegibilidad:

Documento emitido por el gobierno federal que certifica la elegibilidad de un veterano de guerra para un préstamo hipotecario del Department of Veterans Affairs (VA, Departamento de Asuntos de Veteranos).

Certificado de título:

Documento proporcionado por una fuente calificada (como una compañía de títulos) que demuestra que la propiedad le pertenece legalmente al propietario actual; antes de que el título se transfiera en el cierre de una compra, debe ser claro y no debe contener ningún gravamen ni otra clase de reclamación.

Certificado de valor razonable (CRV):

Documento emitido por el Department of Veterans Affairs (VA, Departamento de Asuntos de Veteranos) que establece el valor máximo y la cantidad del préstamo para un préstamo hipotecario garantizado por el VA.

Ciclo de facturación:

El período o la cantidad de días que figuran en un estado de cuenta en que se factura el interés.

Cierre:

También se lo llama liquidación. Este es el momento en el que se vende la propiedad de manera formal y se la transfiere del vendedor al comprador, y es en este

momento en que el prestatario se hace cargo de la obligación del préstamo, paga todos los costos de cierre y recibe el título del vendedor.

CIIS (en inglés, PITI):

Capital, interés, impuestos y seguro: los cuatro elementos de un pago de hipoteca mensual; los pagos del capital y el interés están destinados directamente a pagar el préstamo mientras que la parte que cubre los impuestos y el seguro (propietarios de vivienda e hipoteca, si corresponde) va a una cuenta de plica para cubrir los cargos cuando vencen. Si no se crea una cuenta de plica, el prestatario debe pagar impuestos y el seguro directamente.

Cláusula pagadera a la venta:

Disposición de una hipoteca que le permite al prestamista exigir el pago completo del saldo pendiente si se vende la propiedad que es garantía de la hipoteca.

Cobranza de deudas:

El procedimiento que se sigue para actualizar un préstamo hipotecario en mora y presentar las notificaciones necesarias para comenzar con el procedimiento ejecutivo hipotecario, si fuera necesario.

Código de edificación:

Reglamentación que, según los estándares de seguridad de un área específica, determina el diseño, la construcción y los materiales que se utilizan en la edificación. Un tipo de ordenanza municipal, de la ciudad o del condado.

Colateral:	La propiedad que se entregará en garantía como aval para un préstamo.
Combinado:	Los prestatarios habitualmente utilizan una segunda hipoteca "combinada" junto con una primera hipoteca para no tener que hacer el pago inicial del 20%, con el fin de evitar el PMI.
Comisión de corretaje de bienes raíces:	La cantidad que el comprador o vendedor paga a la empresa de bienes raíces por los servicios prestados.
Comodidad:	Cualquier característica de una propiedad que una persona puede considerar beneficiosa, pero no necesaria. Las comodidades pueden ser naturales (como la ubicación, la vista y el acceso de agua corriente) o hechas por el hombre (vestidor, piscina, etc.).
Comparables o "comps"	Abreviatura para "propiedades comparables", que se utilizan con propósitos de comparación en el proceso de tasación. Los comparables son propiedades similares a la propiedad que se toma en consideración, son razonablemente del mismo tamaño, tienen la misma ubicación, comodidades similares y se han vendido hace poco. Los comparables ayudan a que el tasador determine el valor justo y aproximado de la propiedad evaluada en el mercado.

Comprar a la baja:

Método para disminuir las tasas de interés de una hipoteca, ya sea de manera temporal o por el plazo completo del préstamo. Habitualmente, se pagan puntos por anticipado para compensar la diferencia entre la tasa que se cobra realmente sobre la hipoteca y la tasa a la que el comprador paga. Prácticamente cualquier persona (vendedores, compradores, constructores, familiares, etc.) puede comprar tasas de interés a la baja.

Compromiso:

La oferta de un prestamista de otorgar un préstamo hipotecario describiendo los términos, el monto del préstamo, la tasa de interés y otras condiciones. Puede funcionar como el comunicado de la decisión de un prestamista sobre la solicitud del prestatario.

Condominio:

Forma de propiedad en la que los individuos compran y poseen una unidad de vivienda en un complejo de varias unidades; el propietario también comparte responsabilidad financiera para las áreas comunes.

Contingencia:

Condición que se debe cumplir antes de que el contrato sea legalmente vinculante. Por ejemplo, los compradores de vivienda a menudo incluyen una contingencia que especifica que el contrato no es vinculante hasta que el comprador obtenga un informe satisfactorio de inspección de vivienda por parte de un inspector calificado de viviendas.

Contrato de compra:

Documento que detalla el precio, las condiciones y los términos bajo los que el comprador está dispuesto a adquirir una propiedad. (Consulte: oferta de compra).

Contrato de compra:

Documento que detalla el precio, las condiciones y los términos bajo los que el comprador está dispuesto a adquirir la propiedad. También se lo conoce como “oferta para comprar”, “oferta de compra”, “acuerdo de seña” o “recibo de depósito”.

Contrato de derecho exclusivo de venta:

Contrato de lista en el que usted le concede el pleno de derecho de venta al agente de bienes raíces; la persona recibe una comisión, independientemente de quién presenta al comprador.

Contrato de lista:

Contrato con un corredor o empresa que usted contrata para que lo represente en la venta de su vivienda, según los términos de venta que usted especifique. A cambio de presentar un comprador listo, disponible y capaz para usted, se le paga una comisión al vendedor. También se lo conoce como “acuerdo de venta”.

Contrato de venta:

Oferta de compra que han firmado el comprador y el vendedor. Un contrato en firme que describe todos los detalles de la transacción de la propiedad. También conocido como oferta para comprar, aceptación de la venta o contrato de venta.

Cooperativa:

Los residentes compran acciones de una corporación cooperativa que tiene una estructura; cada accionista tiene derecho a vivir en una unidad específica de la estructura y es responsable de pagar una parte del préstamo.

Corredor de bienes raíces:

Persona que tiene licencia de corredor de bienes raíces, que no sólo puede hacer transacciones de bienes raíces para otras personas a cambio de ciertos honorarios (u otra consideración), sino que también puede operar un negocio de bienes raíces y emplear a vendedores y otros corredores.

Corredor hipotecario:

Individuo o empresa que une a los prestatarios y los prestamistas con el propósito de que se emita un préstamo. El corredor hipotecario comúnmente acepta solicitudes de préstamos y quizá procese préstamos. También puede cerrar el préstamo.

Costos de cierre:

Los costos que son aparte del precio de venta de la propiedad que se deben pagar para cubrir la transferencia del derecho de propiedad al cierre, los honorarios del agente a cargo de la operación de cierre y la compañía de títulos, y los honorarios que cobran el prestamista hipotecario y el corredor hipotecario. Estos costos (por ejemplo, cargo por emisión, puntos de descuento, cargos del seguro del título, gastos de peritación y

honorarios del abogado) por lo general varían según la ubicación geográfica y comúnmente se detallan al prestatario después de la propuesta de una solicitud de préstamo.

Cuenta de plica:

Cuenta que establece el prestador del servicio hipotecario en nombre del prestatario para pagar los impuestos sobre la propiedad, el seguro de los propietarios, el seguro de la hipoteca, el seguro contra inundación y otros cargos cuando vencen, aunque puede existir otros tipos de cuentas de plica. A veces se la llama cuenta "para gastos del préstamo" o de "reservas".

Cuota:

El pago periódico y regular que un prestatario acuerda hacerle a un prestamista.

Cuotas de la asociación de propietarios:

Las cuotas de los condominios y los complejos habitacionales planificados que se imponen a los propietarios individuales mensualmente para mantener las áreas en común y el mantenimiento del complejo.

Declaración de cierre HUD-1:

Listado final de los costos de cierre de la transacción hipotecaria. Proporciona el precio de venta y el pago inicial, también los costos totales de cierre que requieren el comprador y el vendedor.

Deuda actual:

La cantidad de dinero que se debe de todos los préstamos fijos, entre

ellos, los préstamos hipotecarios, los préstamos para comprar automóviles y la deuda de la tarjeta de crédito.

Deuda renovable:

Crédito que extiende el acreedor bajo un plan en que (1) el acreedor contempla las transacciones repetidas; (2) el acreedor puede imponer un cargo financiero de tanto en tanto sobre un saldo pendiente adeudado; y (3) la cantidad de crédito que puede extenderse al consumidor durante el plazo del plan generalmente se pone a disposición hasta el punto en que se pague todo saldo pendiente.

Deudor hipotecario:

El dueño del bien raíz que entrega en garantía una propiedad como colateral para la cancelación de una deuda; el prestatario.

Ejecución de hipoteca:

Acción legal que pone fin a todos los derechos de propiedad sobre una vivienda cuando el propietario no cumple con los pagos de la hipoteca o, de otro modo, no cumple con los términos de la hipoteca.

Emisión:

El proceso de preparar, enviar y evaluar una solicitud de préstamo; generalmente incluye una investigación de crédito, la verificación del empleo y una tasación de la propiedad.

Equidad por esfuerzo:

El uso de mano de obra para construir o mejorar una propiedad como parte del pago inicial.

Escritura: El documento legal que transfiere el derecho de propiedad o el título de una propiedad.

Escritura de cesión de un derecho: Escritura que transfiere sin garantía cualquier interés o título que pueda tener un otorgante en el momento en que se realiza la transferencia.

Escritura de garantía general: El tipo de garantía que se considera que proporciona la mayor protección a un propietario, ya que el vendedor garantiza que es el dueño verdadero de la propiedad y que no se hará ninguna reclamación contra la propiedad.

Estimación de buena fe: Formulario que exige la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA) que divulga una estimación de la cantidad o el alcance de los cargos para los servicios de cierre específicos en los que el prestatario probablemente incurrirá con la transacción de la hipoteca.

Evaluación: El proceso de darle un valor a una propiedad con el propósito estricto de tributación. También se puede referir a gravar una propiedad con un propósito especial, como un peritaje del sistema de cloacas.

Evaluación: Diagrama de la propiedad que indica los límites legales, las señas, la invasión, el derecho de paso, las ubicaciones de las mejoras, etc.

Federal Home Loan Entidad patrocinada por el gobierno

**Mortgage Corp.
(Corporación Federal de
Créditos Hipotecarios a la
Vivienda o Freddie Mac):**

que compra préstamos hipotecarios de los prestamistas y los revende como colaterales.

**Federal Housing
Administration (FHA,
Administración Federal de
la Vivienda):**

Agencia dentro del Department of Housing and Urban Development (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano) que asegura las hipotecas y los préstamos otorgados por prestamistas privados.

**Federal National Mortgage
Association (Asociación
Nacional Federal de
Hipotecas o Fannie Mae):**

Entidad patrocinada por el gobierno que compra préstamos hipotecarios de los prestamistas y los revende como colaterales. Fannie Mae es el inversionista de hipotecas más importante del país.

Fraude en los préstamos:

Proporcionar información errónea de manera intencional en una solicitud de préstamo para obtener una mejor calificación para un préstamo; puede tener consecuencias civiles o castigos penales.

Garantía:

Activo (como un automóvil o una vivienda) que garantiza el pago de un préstamo. El prestatario corre el riesgo de perder dicho activo si el préstamo no se paga según los términos del contrato de préstamo.

Garantía de la tasa:

La característica de la fijación de la tasa de interés que los prestamistas ofrecen a los prestatarios.

Garantía de vivienda:

Seguro que ofrece protección para los sistemas mecánicos y los artefactos anexados contra

reparaciones inesperadas que no cubre el seguro de los propietarios de vivienda; el excedente se extiende por un período determinado y no cubre la estructura de la vivienda.

Garantías:

Garantías escritas de la calidad de un producto y la promesa de reparar o reemplazar sin cargo las partes defectuosas.

Garantización de la tasa:

Debido a que las tasas de interés pueden cambiar con frecuencia, muchos prestamistas garantizan una tasa de interés específica si el préstamo se cierra dentro de un período específico y se cumplen con determinadas situaciones.

Garantización de su tasa:

Procedimiento en el que un prestamista acuerda garantizar una tasa de interés específica (tasa de interés inicial en el caso de una hipoteca de tasa ajustable) sobre una solicitud de préstamo hipotecario por un período especificado.

Gasto capital:

El costo de una mejora hecha para prolongar la vida útil de una propiedad o para agregarle más valor.

Gestión del préstamo:

Función bancaria de una hipoteca que incluye la recepción de pagos, el servicio al cliente, la administración de las cuentas de plica, la contabilidad del inversionista, las cobranzas de

deudas y las ejecuciones de hipoteca.

Government National Mortgage Association (Asociación Nacional Gubernamental de Hipotecas o Ginnie Mae):

Corporación del gobierno dentro del U.S. Department of Housing and Urban Development (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de Estados Unidos) que garantiza colaterales respaldados por hipotecas que están aseguradas o garantizadas por otras agencias gubernamentales.

Gravamen:

Reclamación o cargo sobre la propiedad por el pago de una deuda. Con frecuencia, los gravámenes se deben liquidar antes de que el comprador pueda hacerse cargo del título.

Historial crediticio:

Historial del pago de la deuda de un individuo; los prestamistas utilizan esta información para medir la capacidad que tiene el prestatario potencial de pagar el préstamo.

Hipoteca:

Préstamo que utiliza su vivienda como aval. En algunos estados, el término "hipoteca" también se utiliza para describir el documento que usted firma para garantizarle al prestamista un gravamen sobre su vivienda.

Hipoteca bisemanal:

Hipoteca cuyos pagos vencen cada dos semanas, lo que arroja un total de 26 pagos por año.

Hipoteca con aumentos de interés:

Hipoteca que permite que la tasa de interés aumente siguiendo un

cronograma específico (por ejemplo, siete años), lo que da como resultado un pago mayor también. Al final del período específico, la tasa y los pagos permanecerán iguales durante el resto del préstamo.

Hipoteca convencional:

Préstamo hipotecario que no está asegurado ni garantizado por ninguna agencia gubernamental, como la Federal Housing Administration (FHA, Administración Federal de la Vivienda) o la Veterans Administration (VA, Administración de Veteranos).

Hipoteca de dos pasos:

Hipoteca ARM convertible que ofrece una tasa fija durante un tiempo establecido y se ajusta sólo una vez, generalmente a los cinco o los siete años. Después, la tasa de interés se ajusta a las condiciones del mercado en el momento.

Hipoteca de rehabilitación:

Hipoteca que cubre los costos de rehabilitación (reparación o mejora) de una propiedad; algunas hipotecas de rehabilitación, como la 203(k) de la FHA, les permiten a los prestatarios pagar los costos de rehabilitación y la compra de la vivienda con un solo préstamo hipotecario.

Hipoteca de tasa ajustable (ARM):

Hipoteca con una tasa de interés que fluctúa (se ajusta) hacia arriba o abajo, según los movimientos de un índice predeterminado, que puede causar que el pago mensual se eleve o descienda, según

corresponda.

Hipoteca de tasa fija:

Hipoteca con una tasa de interés que no cambia durante el plazo completo del préstamo.

Hipotecas de pago total al vencimiento (“balloon”):

Préstamo hipotecario con pagos mensuales que habitualmente está basado en un plan de amortización de 30 años, con el saldo adeudado pagadero en un pago único al final de un período específico (generalmente, 5 o 7 años). Este préstamo hipotecario puede contener una opción de "reestablecer" la tasa de interés para que esté acorde con el mercado actual y extender la fecha de vencimiento si se cumplen determinadas condiciones.

Housing Market Index (HMI, Índice de mercado de viviendas):

El HMI está basado en una encuesta mensual que se realiza a los constructores que ha dirigido la National Association of Home Builders (NAHB, Asociación Nacional de Constructores de Viviendas) durante más de 16 años. Cada mes, la encuesta les pregunta a los constructores que midan las ventas presentes de las viviendas unifamiliares no adosadas y las expectativas de venta en los próximos seis meses como "buenas", "regulares" o "malas". El movimiento de potenciales compradores se mide como "alto a muy alto", "promedio" o "bajo a muy bajo". El HMI es un promedio ponderado de los tres componentes

ajustados con regularidad. Se utiliza una escala de 0 a 100, en que cero es el peor puntaje y 100 es el mejor.

HUD:

El U.S. Department of Housing and Urban Development (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de Estados Unidos), creado en 1965, trabaja con el fin de crear ambientes para vivir que sean adecuados y tengan viviendas decentes para todos los estadounidenses mediante el abordaje de las necesidades habitacionales, la mejora y el desarrollo de las comunidades estadounidenses y la supervisión del cumplimiento de las leyes de igualdad de oportunidades de vivienda.

HVAC:

Forma abreviada de “calefacción, ventilación y aire acondicionado”; el sistema de calefacción y refrigeración de una vivienda.

Impuesto sobre la propiedad:

El impuesto calculado sobre la propiedad por el gobierno local (por ejemplo, la ciudad, el condado, el pueblo o el municipio) para los distintos servicios prestados al propietario. Los servicios pueden incluir el servicio del departamento de policía y de bomberos, la recolección de basura y el retiro de nieve.

Indicador económico:

Una variedad de indicadores, como el Índice de Precios al Consumo (IPC) o el Producto Interno Bruto (PIB), que predicen qué dirección

tomarán las tasas de interés en los meses venideros.

Índice:

Número utilizado para calcular la tasa de interés de una hipoteca de tasa ajustable (ARM). Por lo general, el índice es un número o porcentaje publicado, como la tasa de interés promedio o el rendimiento de los bonos del Tesoro de EE. UU. Se agrega un margen al índice para determinar la tasa de interés que se cobrará en la ARM. Esta tasa de interés está sujeta a cualquier tope sobre la tasa de interés máxima o mínima que se puede cobrar en la hipoteca, como se lo establece en el pagaré.

Índice LIBOR (Tipo de Interés Interbancario de Londres):

Índice utilizado para determinar los cambios de la tasa de interés correspondiente a determinados planes de hipotecas de tasa ajustable (ARM), que está basado en la tasa de interés promedio a la cual los bancos internacionales prestan o piden prestados fondos del mercado interbancario de Londres.

Inflación:

Aumento de los precios.

Informe de crédito:

Información que proporciona una oficina de informes de créditos que permite a un prestamista y otras empresas investigar su uso del crédito. Proporciona información sobre el dinero que pidió prestado de las instituciones crediticias y su historial de pago.

Inspección de plagas: Puede requerirse en préstamos nuevos para determinar si hay una plaga de termitas u otras plagas en la vivienda.

Interés: El costo que usted paga por pedir dinero prestado. Es el pago que usted le hace al prestamista por el dinero que le ha prestado. El interés normalmente se expresa como un porcentaje del monto pedido en préstamo.

Interés prepagado: Dinero pagado por el prestatario al prestamista por el interés que se acumula entre la fecha de cierre y el final del mes.

Invasión: La intrusión en la propiedad de otra persona sin derecho o permiso.

Inversionista: Cualquier persona o institución que invierte en hipotecas o colaterales respaldados por hipotecas.

Investigación del título: El proceso de controlar todos los registros relacionados con el título para asegurar que no tiene ningún gravamen o reclamación que impediría su transferencia.

Ley de Igualdad de Oportunidades de Vivienda: Ley federal que prohíbe la discriminación en todas las facetas del proceso de la compra de vivienda por motivos de raza, color, nacionalidad, religión, sexo, estado civil o discapacidad. (Consulte el símbolo de Igualdad de Oportunidades de Vivienda).

Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA):

Ley federal que exige que los prestamistas les proporcionen a los prestatarios de hipotecas de viviendas información sobre los costos relacionados con la transacción antes de la liquidación y también información por la duración del préstamo con respecto a los servicios y las cuentas de plica. RESPA también prohíbe los sobornos y los honorarios no debidos en el negocio del préstamo hipotecario.

Ley De Veracidad de Créditos:

Ley federal que exige la divulgación de los términos y el costo del crédito de los consumidores. También les da a los consumidores el derecho a cancelar ciertas transacciones crediticias que impliquen un gravamen sobre la vivienda principal del consumidor, regula ciertas prácticas de las tarjetas de crédito y ofrece un medio de soluciones justas y oportunas de controversias sobre el cobro de créditos. Con la excepción de ciertos préstamos hipotecarios de alto costo, TILA no regula los cargos que se pueden imponer por el crédito de los consumidores.

Línea de crédito:

Consulte: Línea de crédito por el capital de la vivienda (HELOC).

Línea de crédito por el capital de la vivienda (HELOC):

Tipo de préstamo renovable que le permite a un propietario de vivienda obtener varios anticipos de las ganancias del préstamo a su discreción, hasta un monto que

representa un porcentaje específico del capital del prestatario en la propiedad.

Liquidación:

Sinónimo de “cierre”.

Listado abierto:

Contrato de lista en el que contrata a más de una empresa o persona para vender su vivienda y sólo el único que presenta al comprador tiene el derecho a recibir la comisión. También se lo conoce como “acuerdo de venta”.

Listado de agencia exclusivo:

Contrato de lista en el que el agente tiene el pleno derecho a vender la vivienda por usted, pero usted no tiene la obligación de pagar la comisión si presenta al comprador. (Consulte Acuerdos de venta).

Listas de contribuyentes:

El registro público de propiedades sujetas a impuestos.

Margen:

Cantidad que el prestamista agrega a un índice para determinar la tasa de interés en una hipoteca de tasa ajustable.

Mercado de compradores:

El mercado de compradores potenciales de un área específica o que buscan un tipo de vivienda.

Mercado secundario de hipotecas:

El mercado en el que los prestamistas y los inversionistas compran y venden hipotecas existentes o colaterales respaldados por hipotecas y que, por lo tanto, proporciona fondos para prestar más hipotecas.

Modificación: Cambio en los términos de una hipoteca.

Mora: Incumplimiento de un pago cuando éste es pagadero. La condición de un préstamo cuando no se recibió un pago programado en la fecha de vencimiento, pero generalmente se utiliza para referirse a un préstamo cuyo pago está atrasado 30 días o más.

Multa por pago anticipado: Cargo que se cobra al prestatario si el préstamo se cancela antes del plazo especificado del préstamo. Según cuál sea su préstamo, puede o no incurrir en una multa por pago anticipado.

National Association of Home Builders (Asociación Nacional de Constructores de Viviendas): La Asociación Nacional de Constructores de Vivienda (NAHB) es una confederación de más de 800 asociaciones de constructores locales y estatales de todo Estados Unidos. La misión de esta asociación comercial, situada en Washington, D.C., es mejorar el clima para el sector de la vivienda y la construcción, y promover políticas que ayuden a que la vivienda siga siendo una prioridad nacional. Entre las metas más importantes de la NAHB se encuentran proporcionar y ampliar las oportunidades para todos los consumidores a fin de que tengan una vivienda segura, decente y asequible. Aproximadamente un tercio de los miembros de la NAHB son constructores y remodeladores de viviendas. El resto de los

miembros son socios que trabajan en campos muy relacionados del sector de la vivienda, como financiamiento de hipotecas y productos y servicios de la construcción.

National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces):

Fundada en 1908, la National Association of REALTORS® (NAR) está compuesta por agentes de bienes raíces residenciales y comerciales que se desempeñan como corredores, encargados de ventas, gerente de propiedades, tasadores, orientadores y demás que están involucrados en todos los aspectos de la industria de los bienes raíces. Los miembros pertenecen a una o más de unas 1,700 asociaciones y juntas locales y 54 asociaciones de agentes de bienes raíces estatales y territoriales. Se pueden unir a una de muchas instituciones, sociedades y consejos. NAR les ofrece a los miembros la oportunidad de trabajar en la tasación y las secciones especiales de bienes raíces internacionales. Los agentes de bienes raíces prestan juramento a un código estricto de ética y estándares de práctica.

Oferta de compra:

Documento que detalla el precio, las condiciones y los términos bajo los que el comprador está dispuesto a adquirir la propiedad. También se lo conoce como "oferta para comprar", "acuerdo de seña", "contrato de compra" o "recibo de depósito".

Oferta de compra y venta (contrato de venta):

Oferta de compra que han firmado el comprador y el vendedor. Es un contrato que describe todos los detalles de la transacción de la propiedad. También se lo conoce como "aceptación", "contrato de venta" o "contrato de compraventa".

Oferta para comprar:

Documento que detalla el precio, las condiciones y los términos bajo los que el comprador está dispuesto a adquirir la propiedad. También se lo conoce como "oferta de compra", "acuerdo de seña", "contrato de compra" o "recibo de depósito".

Pagaré:

Promesa escrita de pagar una cantidad específica según las condiciones acordadas.

Pago inicial:

Parte del precio de venta de una vivienda, por lo general, entre el 3% y el 20%, que no se pide prestado y se paga por anticipado en efectivo. Algunos préstamos se ofrecen sin pago inicial.

Período de ajuste de la tasa:

La frecuencia con la que cambiará la tasa de interés de una hipoteca de tasa ajustable.

Plan de amortización:

Cronograma del pago de un préstamo hipotecario. El plan de amortización muestra el monto de cada pago que se aplica al interés y el capital y muestra el saldo restante después de cada pago.

Plazo:

El período durante el que un préstamo se paga.

Plazo de amortización: La cantidad de tiempo que se necesita para amortizar un préstamo hipotecario. El plazo de amortización se expresa en meses. Por ejemplo, para una hipoteca de tasa fija de 30 años, el plazo de amortización es de 360 meses.

Poder legal: Documento legal por el que una persona autoriza a otra a actuar en su nombre. Un poder legal puede otorgar autoridad total o puede ser limitado a determinados actos y determinados períodos.

Precalificar: El comprador puede precalificar para un préstamo según un ingreso no verificado y la información crediticia que proporciona el comprador. La precalificación, que por lo general se hace por teléfono, es la opinión del emisor del préstamo y no representa una aprobación formal del préstamo.

Préstamo: Dinero pedido en préstamo que, por lo general, se devuelve con interés.

Préstamo asumible: Hipoteca existente que el comprador puede tomar (asumir) en la venta de una vivienda, habitualmente con los mismos términos con los que se la otorgó al comprador original. El vendedor sigue siendo responsable, a menos que sea eximido de la obligación por parte del prestamista. Si la hipoteca contiene una cláusula pagadera a la venta, el préstamo no puede asumirse sin el consentimiento del prestamista.

Préstamo conforme: Préstamo que cumple con todos los requisitos para ser elegible para la venta de acuerdo con Fannie Mae o Freddie Mac.

Préstamo de capital fijo: Acuerdo crediticio en el que el prestatario y el prestamista acuerdan el monto total del préstamo y la cantidad pagos, así como las fechas de vencimiento de dichos pagos; todas las ganancias se entregan por anticipado en el momento del cierre.

Préstamo de la FHA: Préstamo asegurado por la Federal Housing Administration (Administración Federal de la Vivienda).

Préstamo del VA: Préstamo garantizado por el Department of Veterans Affairs (Departamento de Asuntos de Veteranos), antes conocido como la Veterans Administration (Administración de Veteranos), una agencia federal que garantiza préstamos que se le otorgan a los veteranos.

Préstamo garantizado: Préstamo que está respaldado por una propiedad como una vivienda, un automóvil, joyas, etc. Si el prestatario no cumple con el préstamo, el prestamista tiene el derecho a tomar la propiedad.

Préstamo grande (“jumbo”): Préstamo de una cantidad de dólares que supera la cantidad elegible de hipoteca para la compra que establece Fannie Mae o Freddie

Mac. También se lo conoce como "préstamo no conforme".

Préstamo no conforme: Préstamo que no califica para que Fannie Mae ni Freddie Mac lo compren. También se lo puede denominar "préstamo grande ('jumbo')".

Préstamo no garantizado: Préstamo que no está garantizado por ningún tipo de aval.

Préstamo para la construcción: Préstamo provisorio a corto plazo para el financiamiento del costo de construcción. El prestamista entrega fondos por anticipado al constructor en intervalos regulares a medida que el trabajo progresa.

Préstamo puente: Préstamo a corto plazo asegurado por la vivienda actual del prestatario (generalmente a la venta) que permite el uso de las ganancias para la construcción o el cierre de la compra de una vivienda nueva antes de que se venda la vivienda actual. También se lo conoce como "préstamo recíproco al descubierto".

Préstamo-valor combinados (CLTV): La relación entre los saldos pendientes de una primera y segunda hipoteca con el valor de tasación del colateral utilizado para determinar el monto máximo del préstamo en bienes raíces.

Prima: Cantidad de dinero pagada regularmente por un asegurado que mantiene la cobertura del seguro.

Prima de seguro de la hipoteca (MIP):

Pago mensual, generalmente parte del pago de la hipoteca, pagado por un prestatario para el seguro de la hipoteca.

Primera hipoteca:

Hipoteca que es el gravamen principal impuesto a una propiedad. La primera hipoteca habitualmente tiene prioridad sobre la mayoría de los demás gravámenes impuestos a la propiedad.

Programa de bonos:

Método patrocinado por el estado para ayudar a los prestatarios y compradores de primera vivienda con la compra de una vivienda a una tasa de interés reducida.

Propiedad de inversión:

Propiedad que generalmente el propietario no ocupa.

PUD (Complejo habitacional planificado):

Proyecto de bienes raíces en el que cada propietario de una unidad tiene derecho a una parcela residencial y una servidumbre no exclusiva a las áreas comunes del proyecto.

Puntaje crediticio:

Valor numérico que califica el riesgo crediticio de un prestatario en un momento dado según una evaluación estadística de información en el historial crediticio del individuo.

Punto:

Uno por ciento del monto del préstamo hipotecario.

Puntos de descuento:

Cargo que paga el prestatario en el cierre del trato para reducir la tasa de interés de un préstamo

hipotecario. Un punto es igual al uno por ciento del monto del préstamo.

Radón:

Gas radioactivo que se encuentra en algunas viviendas que, si está presente en concentraciones lo suficientemente fuertes, puede provocar problemas para la salud.

REALTOR®:

Miembro activo de la junta local de agentes de bienes raíces. Las juntas locales están afiliadas a la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces).

Recibo de depósito:

Documento oficial que puede funcionar como el recibo de un depósito y el acuerdo de compra.

Algunos estados utilizan un recibo de depósito para detallar la oferta que un comprador hace sobre una vivienda, incluidas la descripción de la propiedad y cómo se la financiará, y cómo se maneja el dinero depositado en el caso de que se rompa el trato. Si el vendedor acepta la oferta y firma el documento, el recibo de depósito se convierte en el acuerdo de compra legal del trato. El recibo de depósito también recibe el nombre de contrato de venta.

Refinanciamiento:

El pago de una deuda de las ganancias de un nuevo préstamo utilizando la misma propiedad como colateral.

Registrador:

El funcionario público que lleva

registro de las transacciones que afectan a los bienes inmuebles del área. (También conocido como registrador de escrituras o empleado administrativo del condado).

Registro:

La anotación en la oficina del registrador de los detalles de un documento legal debidamente ejecutado, como una escritura, un pagaré hipotecario, el cumplimiento de una hipoteca o la extensión de una hipoteca y, por lo tanto, se lo hace parte del registro público.

Relación entre deudas e ingresos:

El porcentaje del ingreso bruto mensual que está destinado al pago de su gasto de vivienda mensual, pensión alimenticia, manutención de hijos, pagos de la compra de un automóvil y otras deudas en cuotas y pagos de cuentas rotatorias o de crédito, como tarjetas de crédito.

Relaciones entre deudas e ingresos:

Cálculo para la calificación de hipotecas que se utiliza en la solicitud de un préstamo hipotecario residencial, que computa el porcentaje del ingreso mensual requerido para cumplir con el gasto mensual de la vivienda.

Relación préstamo-valor (LTV):

La relación del monto de la hipoteca con el valor de tasación o el precio de venta del bien inmueble. La utilizan los prestamistas para determinar los montos máximos de los préstamos establecidos por los inversionistas del mercado secundario y las agencias

aseguradoras del gobierno.

Reserva de efectivo: Cantidad de efectivo que a veces se exige retener en reserva además del pago inicial y los costos de cierre; la cantidad la determina el prestamista.

Residencia unifamiliar: Estructura diseñada para albergar a una familia.

Responsabilidades: Sus deudas y otras obligaciones financieras.

Restitución: La transferencia de un título de nuevo a su antiguo propietario.

Resumen del título: Historial breve de las transferencias del derecho de propiedad de un terreno, que incluye todas las reclamaciones que podrían hacerse contra éste.

Revalorización: Incremento en el valor de la propiedad debido a condiciones cambiantes del mercado o a mejoras en la vivienda.

Segunda hipoteca: Hipoteca que está en una posición segunda (o subordinada a) la primera hipoteca original.

Seguro: Protección contra una pérdida específica en un período que está asegurado por el pago de una prima programada con regularidad.

Seguro contra inundación: Seguro que protege a los propietarios de vivienda de las pérdidas de una inundación, si una vivienda se encuentra en una zona

de riesgo de inundación designada en el ámbito federal, el prestamista generalmente exigirá un seguro contra inundación para el préstamo.

Seguro contra riesgos:

Cobertura de seguro que provee de compensación por daños físicos a una propiedad que hayan sido ocasionados por incendio, viento, vandalismo u otros riesgos o desastres naturales que tengan cobertura.

Seguro de los propietarios de vivienda:

Póliza de seguro que combina protección contra los daños ocasionados a una vivienda y su contenido con protección contra reclamaciones de negligencia, acción inadecuada que da como resultado la lesión de una persona o el daño a una propiedad.

Seguro del título:

Seguro, generalmente pagado a través de una prima en el cierre, que asegura al prestamista y al propietario (si el propietario adquiere cobertura) contra la pérdida debido a una reclamación contra el título que no se encontró en la investigación del título.

Seguro de vida para la hipoteca:

Seguro de vida para el plazo que paga el prestatario en el que el monto de la cobertura disminuye a medida que el saldo de la hipoteca descende. En el caso de que el prestatario fallezca mientras la póliza esté vigente, la deuda de la hipoteca es automáticamente cancelada con el dinero del seguro.

Seguro hipotecario:

Seguro que protege a los prestamistas contra las pérdidas que se producen por el incumplimiento del prestatario con respecto a un préstamo hipotecario; el seguro hipotecario normalmente se exige si el pago inicial del prestatario es menor al 20% del precio de compra de la vivienda. Consulte: seguro privado sobre hipoteca (PMI).

Seguro privado sobre hipoteca (PMI):

Seguro que protege a un prestamista contra la pérdida en caso de incumplimiento por parte del prestatario. Generalmente requerido para los prestatarios cuyos pagos iniciales sean menores al 20% de un precio de compra.

Seña:

Dinero depositado por los potenciales compradores para demostrar su serio interés en la compra de una vivienda. Generalmente forma parte del pago inicial si se acepta la oferta, se devuelve si la oferta es rechazada o se pierde si el comprador se retira del trato.

Servicio:

Función bancaria de una hipoteca después del cierre del préstamo que incluye la recepción de pagos, el servicio al cliente, la administración de las cuentas de plica, la contabilidad del inversionista, las cobranzas de deudas y las ejecuciones de hipoteca.

Servicio de listado múltiple (MLS):

Sistema con conexión de redes, con frecuencia en una computadora, en

el que una cantidad de empresas de bienes raíces comparten información sobre las viviendas de sus clientes que están en venta.

Servicio de vivienda rural (RHS):

Agencia dentro del Departamento de Agricultura que opera principalmente en virtud de la Ley Consolidada para el Desarrollo Rural y de Fincas de 1921 y el Título V de la Ley de Viviendas de 1949. Esta agencia proporciona financiamiento a los agricultores y otros prestatarios calificados que compran propiedades en áreas rurales y que no pueden obtener préstamos en otro lugar. Los fondos se piden prestados al Tesoro de EE. UU.

Servicio fiscal:

Requerido por el prestamista para asegurar que todas las facturaciones de impuestos se paguen sobre la parcela impositiva correcta. La FHA o VA no permitirá que el prestatario pague el cargo de servicio impositivo.

Servidumbre:

Derecho de paso que les da a las personas otro acceso que el de propietario sobre una propiedad.

Símbolo de Igualdad de Oportunidades de Vivienda:

Representa el compromiso de los prestamistas de realizar negociaciones de acuerdo a la Ley de Igualdad de Oportunidad de Vivienda. Esta ley establece que es ilegal discriminar en cualquier aspecto de la venta, el financiamiento o el alquiler de bienes raíces residenciales por

motivos de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado civil o nacionalidad. (Consulte la Ley de Igualdad de Oportunidades de Vivienda).

Solicitud:

Formulario que completa el posible prestatario, en el que la persona envía información financiera importante sobre él o ella al prestamista o corredor. Esta información es necesaria para el proceso de solicitud de un préstamo.

Solicitud de préstamo:

El análisis del riesgo involucrado en otorgar un préstamo hipotecario que determina si el riesgo es aceptable para el prestamista. La solicitud de préstamo involucra la evaluación de la propiedad como se la describe en el informe de tasación, la capacidad del prestamista de pagar el préstamo, la utilización del crédito y otros criterios, algunos de los cuales pueden ser especificados por un inversionista.

Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial:

La solicitud de una hipoteca estándar que su prestamista le pedirá que complete. El formulario requiere datos de su ingreso, activos, deudas y una descripción de la propiedad que planea comprar, entre otras cosas.

Subdivisión:

Complejo habitacional que se crea dividiendo una extensión de tierra en parcelas individuales para la venta o el alquiler.

Subordinar: Colocar en una posición de menor importancia o hacer que una reclamación sea secundaria a otra.

Tasa de interés: El monto de interés que se cobra sobre un pago mensual del préstamo; generalmente se expresa como porcentaje.

Tasa de interés mínima: Para una hipoteca de tasa ajustable (ARM), es la tasa de interés mínima, como se especifica en el pagaré de la hipoteca.

Tasa de interés preferencial: La tasa de interés que los bancos cobran a sus clientes preferenciales. Los cambios en la tasa de interés preferencial influyen los cambios en otras tasas, entre ellas, las tasas de interés de las hipotecas.

Tasa de interés variable: La decisión de no garantizar la tasa de interés en el momento de la solicitud, y en cambio, dejar que varíe según el mercado hasta una fecha posterior en la que le pedirá al prestamista que garantice la tasa de interés.

Tasa de interés tope: Para una hipoteca de tasa ajustable (ARM), es la tasa de interés máxima, como se especifica en el pagaré de la hipoteca.

Tasa del pagaré: La tasa de interés establecida en el pagaré.

Tasa de porcentaje anual (APR): El costo verdadero del crédito para el prestamista, que incluye el interés y otros cargos determinados,

expresado como una tasa anual y calculado sobre la duración del préstamo. La APR es un término que se utiliza en la Ley De Veracidad de Créditos y también en las divulgaciones que exige dicha ley.

Tasador: Individuo calificado que utiliza su experiencia y conocimiento para preparar el cálculo de la tasación.

Tasador: Funcionario gubernamental que es responsable de determinar el valor de una propiedad con fines de tributación.

Título: El derecho al, y el derecho a la propiedad del, bien inmueble, que se transfiere mediante una escritura; evidencia de derecho a la propiedad en bienes raíces.

Título limpio o negociable: Título que no tiene ningún gravamen ni reclamación, lo que impediría la transferencia de dicho título y que el comprador esté en riesgo de ser demandado u obligado a responder por las reclamaciones.

Tolerancia especial: Opción para reducir las pérdidas en la que le prestamista diseña un plan de pago revisado para el prestatario, que puede incluir una reducción o suspensión temporal de los pagos mensuales del préstamo.

Tope: Para brindar protección contra los aumentos de los pagos excesivamente altos, los programas



MEG



SESORIA - INMOBILIARIA

TODOS LOS SECRETOS DE LOS BIENES RAICES

de hipotecas de tasa ajustable pueden incluir un tope en la cantidad en la que la tasa de interés o el pago pueden aumentar en cualquier ajuste, en la duración del préstamo, o ambos. Tenga en cuenta el tope como "el peor de los casos" para determinar si el préstamo ARM es adecuado para su capacidad financiera.

Tope de la tasa:

El límite en el monto de la tasa de interés en una hipoteca de tasa ajustable (ARM) hasta el que puede aumentar o disminuir durante un período de ajuste.

Traslado corporativo:

Arreglos por los que un empleador traslada a un empleado a otra área como parte de las actividades cotidianas del empleador o según los que se transfiere una parte importante o todas sus operaciones y empleados a otra área, debido a que se traslada la casa central o se amplía la capacidad de su oficina.

Valor calculado:

La valuación que un tasador de impuestos le da a una propiedad con fines de tributación.

Valor justo de mercado:

El precio hipotético que un comprador dispuesto y un vendedor acuerdan cuando actúan libremente, con cuidado y con entero conocimiento de la situación.

Vencimiento:

La fecha en la que el saldo del capital de un préstamo, bono u otro instrumento financiero se vence y se

hace pagadero.

Zonificación:

La creación de distritos por los gobiernos locales en los que se autorizan tipos específicos de propiedad (por ejemplo, comercial, industrial, residencial, de alta densidad, uso mixto, etc.).

