



**IFCU**

INDUSTRIAL FEDERAL CREDIT UNION

Guía para  
**COMPRADORES  
DE VIVIENDAS**

Información útil para simplificar el proceso de obtener una hipoteca y ayudarle a alcanzar sus objetivos personales y financieros.

A photograph of a woman with dark curly hair hugging a young child from behind. The woman is smiling and looking down at the child. The child is also smiling. The background is slightly blurred, showing what appears to be an indoor setting with wooden paneling.

ESTO ES LO QUE

# ENCONTRARÁ ADENTRO

## **4 NECESIDADES PARA COMPRAR UNA CASA**

Una guía de referencia rápida sobre lo que los acreedores buscan en los compradores de viviendas.

## **LISTA DE DOCUMENTACIÓN REQUERIDA**

A list of items to collect for your lender to make the pre-approval process smoother.

## **QUÉ HACER Y QUÉ NO**

Una lista de errores comunes que podrían afectar el estado de su aprobación.

## **PROCESO DE COMPRA DE VIVIENDA**

Una descripción de la cronología y el proceso de comprar una vivienda.

## 4 NECESIDADES PARA

# COMPRAR UNA CASA

## HISTORIAL CREDITICIO

- ¿Cuál es la probabilidad de que pague el préstamo de manera oportuna?
- ¿Cuál es su historial de pagos previo con otros acreedores?
- ¿Existe una explicación razonable para los desafíos que haya enfrentado en el pasado?

### REGLA GENERAL

- Ningún pago atrasado en los últimos 12 meses
- Múltiples líneas de crédito con al 24 meses de antigüedad
- Al menos una línea de crédito con un límite superior a \$1,000

## CAPACIDAD DE PAGAR

- ¿Puede costearse el nuevo pago?
- ¿Cuál es la probabilidad de poder seguir costeando este nuevo pago?
- Si perdiera su fuente de ingresos actual, ¿sería razonable esperar que pudiera reemplazar ese mismo ingreso?

### REGLA GENERAL

- Dos años en la misma línea de trabajo
- Los pagos de crédito y vivienda deben totalizar 40-45% del ingreso mensual antes de impuestos

## EFFECTIVO

- ¿Podrá manejar los pagos si sus ingresos son interrumpidos por cualquier motivo?
- ¿Realizará un pago inicial? De ser así, ¿de cuánto?

### REGLA GENERAL

- Cuento con al menos 3.5% del precio de compra para un enganche (el enganche que se necesitará en realidad variará dependiendo de su programa de préstamo).
- Debe contar con 2 a 3 meses de pagos para la vivienda en su cuenta de cheques o ahorros tras el cierre de la operación.

## COLATERAL

- ¿Qué tipo de bien raíz desea comprar? (Condominio, casa adosada, vivienda unifamiliar, dúplex, casa prefabricada)
- ¿Cuál es el valor comercial actual del bien raíz y cómo se determinó?

4 NECESIDADES PARA

# COMPRAR UNA CASA

## CRÉDITO: LOS CINCO FACTORES DE SU CALIFICACIÓN CREDITICIA

### **HISTORIAL DE PAGOS (35%)**

Cómo ha pagado sus cuentas en el pasado. Una larga historia de realizar sus pagos a tiempo y no omitir ningún pago puede tener el mayor impacto positivo sobre su calificación crediticia.

### **SALDOS PENDIENTES POR CRÉDITOS (30%)**

La cantidad que debe relativo a la cantidad total de crédito que tiene disponible. Las personas con las mejores calificaciones crediticias suelen tener saldos bajos.

### **DURACIÓN DEL HISTORIAL CREDITICIO (15%)**

La edad de sus líneas crediticias abiertas - cuanto más largo sea su historial crediticio, mejor.

### **TIPO DE CRÉDITO (10%)**

Su combinación actual de tarjetas de crédito, cuentas en tiendas minoristas, préstamos de empresas financieras y préstamos hipotecarios - es mejor una mezcla diversa de créditos.

### **CONSULTAS (10%)**

Cuántas solicitudes de crédito está llenando. Tener múltiples consultas del informe crediticio puede reducir su calificación.



# CAPACIDAD: ¿QUÉ PAGO MENSUAL PUEDE COSTEARSE?

**A. INGRESO MENSUAL TOTAL DE LA FAMILIA ANTES DE IMPUESTOS**

Ingresos que pueden documentarse

A. \$ \_\_\_\_\_

**B. INGRESO MENSUAL TOTAL DE LA FAMILIA X 45%**

B. \$ \_\_\_\_\_

**C. PAGOS TOTALES DE DEUDAS AL MES**

Autos, tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, etc.

C. \$ \_\_\_\_\_

**D. CALCULAR B-C=D**

Los pagos de vivienda máximos al mes incluyen impuesto sobre la propiedad y seguros

D. \$ \_\_\_\_\_

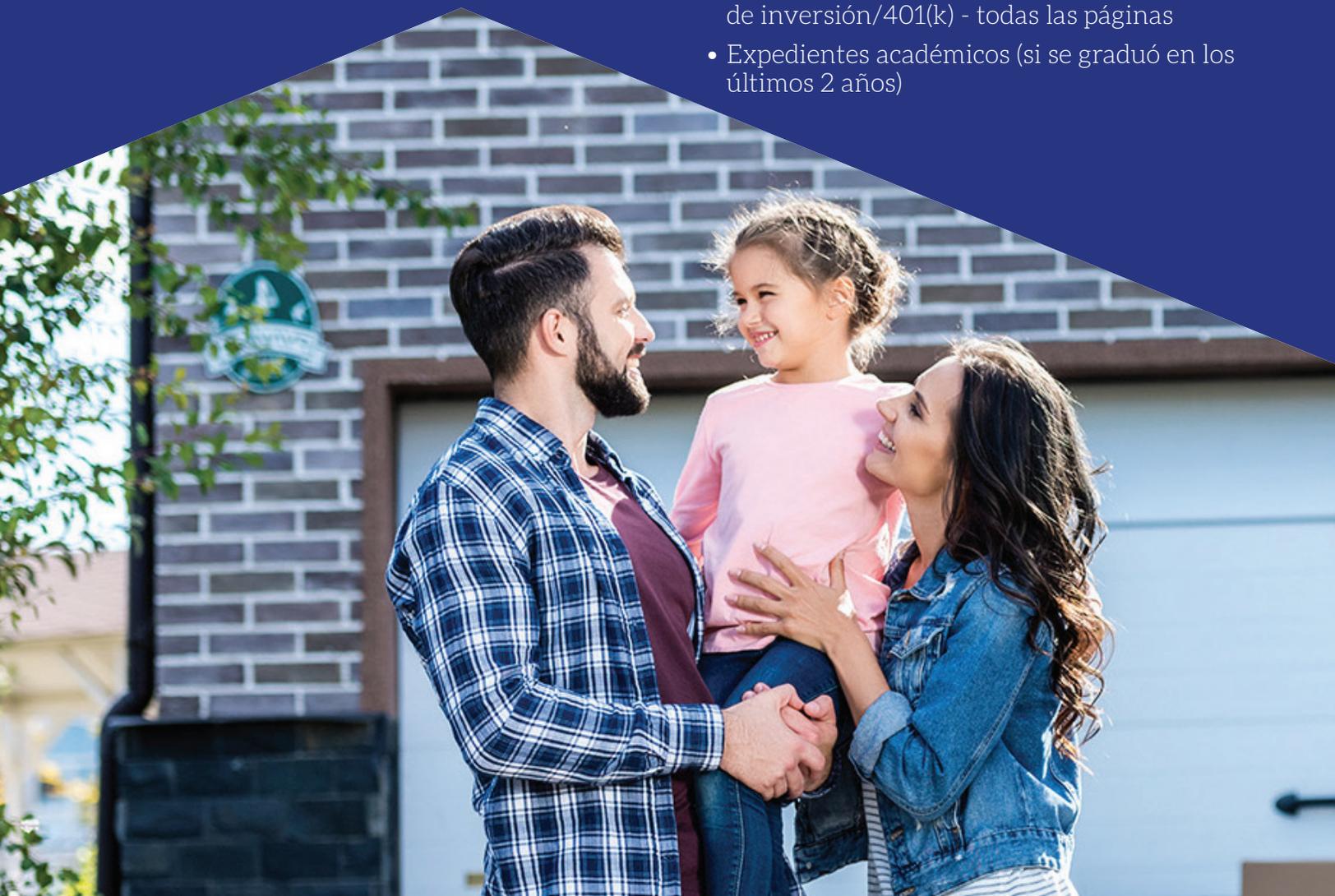
# REQUERIDA DOCUMENTACIÓN

## PARA PRECALIFICAR, DEBE PROPORCIONAR LA SIGUIENTE INFORMACIÓN A SU ACREEDOR:

- Copia de su licencia de conducir
- Declaraciones W2 de su empleador de los últimos 2 años
- Recibos de nómina correspondientes a los últimos 30 días
- Estados de cuenta de ahorros o de cheques de los últimos 2 meses - todas las páginas

## ESTOS DOCUMENTOS PUEDEN SER ÚTILES, DE SER EL CASO:

- Declaraciones de impuestos individuales de los últimos 2 años - todas las páginas y apéndices
- Si es trabajador independiente o bajo comisión, incluya todo lo siguiente:
  - Declaraciones de impuestos individuales de los últimos 2 años - todas las páginas y apéndices
  - Declaraciones de impuestos empresariales de los últimos 2 años - todas las páginas y apéndices
- Último trimestre de acciones/bonos/fondos de inversión/401(k) - todas las páginas
- Expedientes académicos (si se graduó en los últimos 2 años)



# CONSEJOS PARA UNA MEJOR APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO

## QUÉ HACER:

- Seguir realizando sus pagos de renta o hipoteca a tiempo
- Mantenerse al día con todas sus cuentas actuales
- Seguir trabajando para su empleador actual
- Conservar su misma aseguradora
- Seguir viviendo en su residencia actual
- Seguir utilizando su crédito como de costumbre

## QUÉ NO HACER

- Realizar una compra grande (autos, botes, joyería, etc.)
- Solicitar o abrir una nueva tarjeta de crédito
- Cambiar de empleos sin antes notificar a su acreedor
- Transferir saldo de una cuenta a otra
- Liquidar cualquier cuenta considerada incobrable sin antes notificar a su acreedor
- Comprar muebles con crédito
- Cerrar cuentas de tarjetas de crédito
- Cambiar de cuentas bancarias
- Agotar o sobregirar sus cuentas de tarjeta de crédito
- Consolidar su deuda en 1 o 2 tarjetas de crédito
- Pedir un nuevo préstamo o comenzar proyectos de mejoras al hogar
- Abrir una nueva cuenta de teléfono celular
- Inscribirse a un gimnasio
- Liquidar préstamos o tarjetas de crédito sin antes notificar a su acreedor

**ESTOS CONSEJOS DE  
QUÉ HACER Y QUÉ  
NO LE AYUDARÁN A  
EVITAR RETRASOS EN EL  
PROCESO DEL PRÉSTAMO  
TRAS PRESENTAR SU  
SOLICITUD.**





# ESTO ES LO QUE **PUEDE ESPERAR**

## **COMUNICACIÓN**

Los notificaremos a usted y a su corredor de bienes raíces cuando:

- Recibamos su valuación
- Presentemos su préstamo para suscripción de seguro
- Recibamos sus condiciones de suscripción
- Obtengamos la aprobación final de la suscripción
- Recibamos su notificación de cierre (CD) de la compañía de títulos

## **PROPORCIONAR DOCUMENTOS ADICIONALES**

Es muy importante que proporcione toda la documentación solicitada de forma oportuna. De no hacerlo, su fecha de cierre podría retrasarse. Deberá enviarnos toda la documentación requerida en un plazo máximo de una semana a partir de la firma de la solicitud de préstamo.

Durante el proceso de suscripción de seguro, podría solicitársele información adicional que se conoce como “condiciones”. Por favor asegúrese de enviarnos toda la información adicional tan pronto como sea posible.

## **CONSOLIDAR SU SEGURO DE PROPIEDAD**

Usted es responsable de obtener seguro de propiedad. Su seguro de propiedad debe haberse contratado al menos 10 días antes de su fecha de cierre. En caso de refinanciamiento, requeriremos una copia actualizada de su certificado de seguro de propiedad y la información de contacto de su agente de seguros.

CRONOLOGÍA

# DEL PROCESO DE LA HIPOTECA

SOLICITUD

PREAPROBACIÓN

OFERTA ACEPTADA

ASEGURAR LA TASA

ACTUALIZAR DOCUMENTOS CREDITICIOS

SOLICITAR VALUACIÓN Y TÍTULO

COMPRAR SEGURO DE PROPIEDAD

APROBACIÓN CONDICIONAL

PRESENTAR CONDICIONES DE SUSCRIPCIÓN

AUTORIZACIÓN PARA EL CIERRE/APROBACIÓN

DÍA DE CIERRE



# ¿CUÁLES SON SUS PRÓXIMOS PASOS?

Si siente que está listo para comenzar el proceso, permítanos ayudarle a determinar la mejor manera de proceder. Esperamos haber respondido algunas de sus dudas, ¡pero tenemos suficiente experiencia para saber que quizás tenga otras! Así que llámenos al **(765) 771-8000**. Para eso estamos aquí.

**765-771-8000**

**[ifcu.com](http://ifcu.com)**

**[mortgreferral@ifcu.com](mailto:mortgreferral@ifcu.com)**





We partner with Servion, Inc. NMLS #1037.