

BIENVENIDOS!

Curso de educación para compradores de vivienda



Great Place. Great People. Great Promise.

Un lugar estupendo. Gente estupenda. Gran promesa.

DEPARTAMENTO DE
VIVIENDA Y
PARTICIPACION
COMUNITARIA

Lauretta Gordon
HUD Consejera ID-TVM492

Jeannette Salce
HUD Consejera ID-SLRJ91

Kenny Gehrig
HUD Consejero ID-P9A6CU

INTRODUCCION



EDUCACION PARA COMPRADORES DE VIVIENDA POR PRIMERA VEZ

La Ciudad de Gastonia –
DEPARTAMENTO DE VIVIENDA
Y PARTICIPACIÓN
COMUNITARIA ofrece
asesoramiento en materia de
vivienda y asesoramiento antes de
la compra. Como cliente, usted no
tiene la obligación de recibir,
adquirir ni utilizar ningún otro
servicio ofrecido por la Ciudad de
Gastonia –DE DEPARTAMENTO
DE VIVIENDA Y
PARTICIPACIÓN COMUNITARIA
para recibir los servicios de
asesoramiento en vivienda.

**Toda la información
proporcionada tiene fines
meramente informativos.**



CONOCER LO BASICO

Alquilar comparado a comprar

Alquilar: Libertad para mudarse, sin riesgos de inversión. Sin responsabilidad por reparaciones.

Compra: Costo de vivienda estable, acumulación de patrimonio, costos continuos de mantenimiento y reparaciones.



¿CUÁL ES MI PRIMER PASO?

- Solicite el paquete de solicitud por correo electrónico, por teléfono o en persona.
- Envíe el paquete completado por correo electrónico, por correo postal o entréguelo personalmente.
- Una vez recibidos, el personal revisará sus documentos para verificar que estén completos y, posteriormente, programará una cita individual para analizar sus deudas, su historial crediticio y su plan de acción personalizado para el proceso de compra de vivienda.
- Asista a una clase de educación para compradores de vivienda (obligatoria para todos los solicitantes).



Contáctenos

Ciudad de Gastonia
Vivienda y vecindarios

150 S. York Street Gastonia, NC 28052
Garland Center, 2nd Floor

Lauretta Gordon 704-854-6602
Lauretta.Gordon@GastoniaNC.gov

Escanéame para saber más.!



<https://gastonianc.gov/community-development/homebuyers-assistance-program>



Programa de asistencia para compradores de vivienda



Nos sentimos honrados de formar parte de su camino hacia la compra de su hogar.

LO QUE HACEMOS

El Programa HOME, es financiado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE. UU. (HUD), ofrece asistencia para el pago inicial y los gastos del cierre, combinado con productos hipotecarios asequibles de tipo FHA, USDA o convencionales. Esta asistencia se ofrece en forma de una segunda hipoteca de condiciones flexibles, la cual se condona después de un periodo de 5 a 10 años, dependiendo del monto de la financiación recibida. Si la vivienda se vende, se refinancia sin la debida aprobación o deja de utilizarse como residencia principal durante dicho periodo, la asistencia recibida deberá ser reembolsada.

Los compradores de vivienda que cumplan con los requisitos de elegibilidad pueden recibir hasta \$15,000 a través de un programa piloto de carácter limitado; una vez que se agoten los fondos de este programa piloto, se aplicará el monto máximo estándar de \$7,500. Los montos de la asistencia se determinan en función de las necesidades económicas, lo que garantiza que el apoyo se adapte a las circunstancias particulares de cada hogar y, al mismo tiempo, permite a la Ciudad brindar asistencia a un mayor número de familias locales.



RESUMEN DE ASISTENCIA

Program Piloto — Hasta \$15,000

- Préstamo condonable con pago diferido a 10 años. Condonado en su totalidad en el año 11.
- Reembolso total si ocurre un evento desencadenante durante el plazo de 10 años.
- Eventos desencadenantes: venta o transferencia, refinanciación sin aprobación, pérdida de la residencia principal, ejecución hipotecaria.
- Asistencia por tiempo limitado, sujeta a la disponibilidad de los fondos del programa piloto

Program Estándar – Hasta \$7,500

- Préstamo condonable con pago diferido a 5 años.
- Se condona el 20% cada año que la vivienda se mantenga como residencia principal.
- El saldo restante debe reembolsarse si ocurre un evento desencadenante.
- Eventos desencadenantes: venta, refinanciación, ejecución hipotecaria o pérdida de la residencia principal.
- Este nivel de asistencia permanece disponible una vez agotados los fondos del programa piloto.

DÓNDE SERVIMOS

- Para calificar para recibir asistencia, los clientes deben:
- Residir actualmente dentro del condado de Gaston (Belmont, Bessemer City, Cherryville, Cramerton, Dallas, Gastonia, Lowell, McAdenville, Mount Holly, Ranlo, Stanley).
 - Áreas no incorporadas del condado de Gaston.
 - Dentro de los límites de la ciudad de Kings Mountain (tanto en Gaston como en Cleveland).

LÍMITES DE INGRESOS

Ingreso bruto máximo basado en el tamaño de la familia
Efectivo 06/01/2025

Tamaño de la familia	Límite de ingresos
1 persona	\$65,750
2 personas	\$75,150
3 personas	\$84,550
4 personas	\$93,900
5 personas	\$101,450
6 personas	\$108,950
7 personas	\$116,450
8 personas	\$123,950

Llame para hogares de mayores tamaño y límites de ingresos del condado de Cleveland

LO QUE NECESITAMOS

- Para calificar para la asistencia, los clientes deben proporcionar:
- Solicitud completa.
 - Formularios W-2 y declaraciones de impuestos de los últimos dos años.
 - Recibos de nómina de los últimos 2 meses y comprobante de cualquier otro ingreso.
 - Documentos de ingresos de todos los miembros del hogar que trabajan y son mayores de 18 años (se excluyen los estudiantes a tiempo completo).
 - Estados de cuenta bancarios de los últimos 2 meses de todas las cuentas.
 - Comprobante de contar con al menos \$1,000 en ahorros
 - \$750 de sus propios fondos destinados a la compra

Organizarse

Mantenimiento de archivos

- Como puedes organizarte?
 - Categorías
 - Hogar, seguros, servicios de utilidades, automóvil...
 - Categoría detallada
 - Mensual



Mantente **INFORMADO** sobre el robo de **IDENTIDAD**

Robo de Identidad

- Como cree que se produce el robo de identidad?
- Como detectar si es victima?
- Que hacer si es victima?
- Puede el robo de identidad afectar a un comprador de vivienda por primera vez?



Componentes clave de un presupuesto



- Un plan de gastos consiste en darle un propósito a cada dólar: saber a donde fue su dinero.
- Que se te viene a la mente cuando piensas en un plan de gastos?

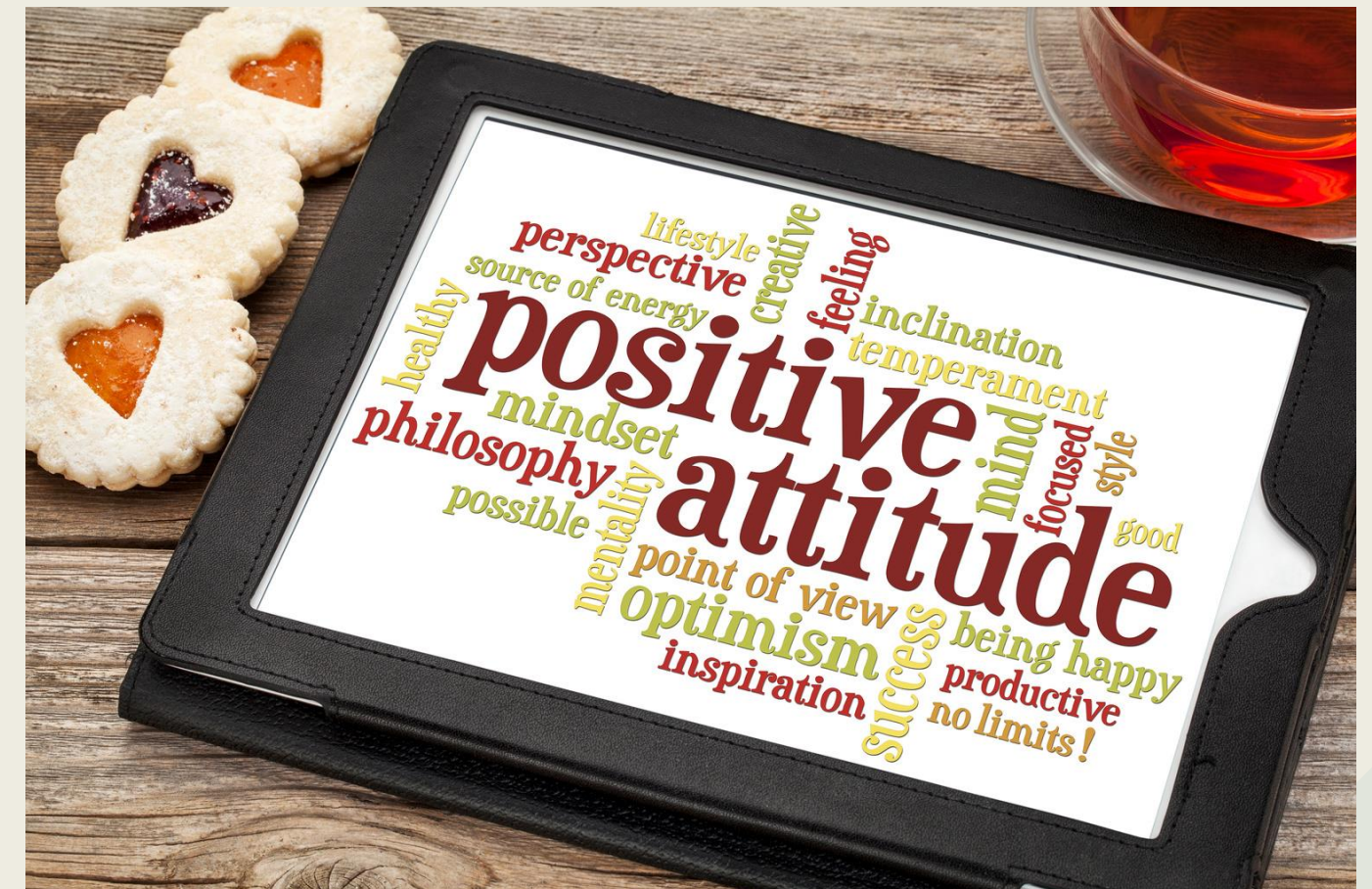
Es importante ver el presupuesto como una guía que ayuda para manejar el dinero responsablemente y para **DISFRUTAR** la vida.

Echemos un vistazo a algunos de los mayores gastos que témenos la mayoría de nosotros:

- Pagos de hipoteca o alquiler
- Servicios de Utilidades
- Comida
- Transporte
- Ropa
- Entretenimiento

Como afectara a tu Calidad de vida dejar de hacer estas cosas?

AJUSTA TU ACTITUD HACIA EL PRESUPUESTO



Maneja Tu Dinero

La clave es gastar
menos de lo que
ganas!!!

Pasos para establecer un presupuesto o plan de gastos

Primer Paso: Estime sus ingresos

- Salario
- Pensión de menores
- Trabajo a tiempo parcial
- Trabajos extra (por ejemplo: unas, peluquería, reparación de automóviles)

Segundo Paso: Identifique sus gastos

- Necesitara una copia de sus estados de cuenta bancarios
- Estado de cuenta de tarjetas de crédito
- Recibos de gastos en efectivo, etc....



Tercer Paso: Haz los cálculos

- Pon todo por escrito; es una de las mejores formas de hacerlo realidad.
- Identifica tus fugas de gastos y tápalas! Una pequeña fuga hunde grandes barcos.
- Mantente firme.



Cuarto Paso: Evalúe su presupuesto y establezca objetivos

- Cuanto estas pagando actualmente de alquiler?
- Que tipo de cosas puedes hacer para cambiar?
- Futuro gastos?
- Cuenta de emergencias (6-12 meses)

IDENTIFIQUE SUS NECESIDADES COMPARADO A SUS DESEOS

Necesidades: algo necesario para vivir y funcionar.

- Vivienda (alquiler/hipoteca)
- Agua- para vivir
- Electricidad-para mantenerse fresco o cálido
- Alimento- para vivir
- Carro-para ir al trabajo

Deseos: algo que pueda mejorar tu calidad de vida.

- Salir a comer afuera
- Compras
- Peluquería y unas
- Juegos en línea
- Tatuajes
- Entretenimiento



Estrategias inteligentes que funcionan!

- Determina cual es el objetivo de ese dinero.
 - Fondo para una casa?
 - Fondo para Navidad?
 - Fondo para cumpleaños?
- Que obstáculos podrían impedirte alcanzar tus metas?
- Toma el control de tu vida y de tus gastos; nadie lo hará por ti!

ESTRATEGIAS SENCILLAS DE AHORRO



CONSEJOS PARA LIBERARSE DE LAS DEUDAS



- Empieza a controlar sus finanzas
- Registre sus gastos
- Recorte sus pagos
- Aumente los pagos mensuales de sus deudas
- Planifique sus gastos recurrentes
- No pidas mas dinero prestado
- Sea paciente



A person with blonde hair in a ponytail, wearing a blue puffer jacket, black leggings, and brown boots, stands on a rocky mountain peak. They are looking out over a vast landscape that includes a city with many houses, a large body of water (likely a lake or bay), and distant mountains under a hazy sky. The foreground shows some snow patches on the rocks.

AUTORREFLEXION

- **Que tan satisfecho estoy con mis hábitos de gastos?**
- **Estoy dispuesto a realizar cambios?**
- **Que cambios necesitaría hacer para comprar mi propia casa?**
- **Que es lo mas importante que VOY a cambiar?**
- **Cual es el primer paso que podría dar para alcanzar mi meta de ser propietario de una vivienda?**

Las Cuatro C del Crédito



CARACTER -
Pagaras?

CAPITAL -
Posesiones
valiosas



CAPACIDAD -
Puede pagar?

COLATERAL



INFORME DE CREDITO



ENTENDIENDO SU INFORME DE CREDITO

Existen tres principales
agencias de informes.

Equifax

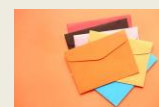
Experian

Transunion

Sabias que puede obtener tu informe una vez al año
de forma gratuita?



(877) 322-8228



PO Box 105281, Atlanta, GA 30348-5281



www.annualcreditreport.com



Three Credit Bureaus

Tres Burós de Crédito



Retain Consumer Financial Data About ...

Conservar datos financieros de los consumidores sobre ...



Tarjetas de Credito * Prestamos Personales * Prestamos para Automoviles * Prestamos Estudiantiles * Prestamos Hipotecarios * Deuda Medica

Other Household Interactions can also Impact a Credit Report

Otras interacciones domésticas también pueden afectar un informe de crédito.



CONOZCA SU INFORME

Cuales son los componentes del informe de crédito ?

Información personal, historial de crédito, consultas, etc..

FICO, que es?

- Un sistema de puntuación crediticia desarrollado por Fair Isaacs, cuyas puntuaciones oscilan entre 300 y 850.

FICO, por que es importante?

- Utilizado por los prestamistas para determinar si otorgan crédito o servicios.
- Una estimación de su riesgo crediticio basada en una instantánea de su historial crediticio en un momento determinado.
- Cuanto mas alta sea la puntuación, menor será el riesgo.

7. Personal Information

Creditors use your personal information primarily to identify you. This information has no impact on your credit score.

Identification

Identification is the information in your credit file that indicates your current identification as reported to Equifax. It does not affect your credit score or rating.

Name

Formerly known as

Social Security Number

Age or Date of Birth

Other Identification

You currently do not have any Other Identifications in your file.

Alert Contact Information

You currently do not have any Alert Contacts in your file.

Contact Information

Contact information is the information in your credit file that indicates your former and current addresses as reported to Equifax. It does not affect your credit score or rating.

Address	Status	Date Reported
	Current	Apr 21, 2025
	Former	Dec 26, 2018
	Former	Apr 17, 2013

Employment History

Employment history is the information in your credit file that indicates your current and former employment as reported to Equifax. It does not affect your credit score or rating.

Company	Occupation
---------	------------

Consultas

8. Inquiries

A request for your credit history is called an inquiry. There are two types of inquiries - those that may impact your credit rating/score and those that do not.

Hard Inquiries

Inquiries that may impact your credit rating/score

These are inquiries made by companies with whom you have applied for a loan or credit. They may remain on your file up to 2 years.

Date	Company	Request Originator
Mar 11, 2025	DISCOVER HOME LOANS	
	2500 Lake Cook Rd Riverwoods, IL 60015-1838	
	(800) 973-5054	
Sep 03, 2024	WEBBANK/MOSAIC	
	601 12TH STREET STE 325 OAKLAND, CA 94607	
	(855) 746-7849	
Mar 13, 2024	STATE EMPLOYEES CREDIT UNION	
	3101 WAKE FOREST RD RALEIGH, NC 27609	
	(800) 438-1105	
Mar 13, 2024	COASTAL FEDERAL CREDIT UNION	
	1000 ST ALBANS DRIVE RALEIGH, NC 27609	
	(919) 420-8156	
Mar 13, 2024	GM FINANCIAL	
	801 CHERRY ST STE 3500 FORT WORTH, TX 76102-6854	
Mar 13, 2024	FIFTH THIRD BANK, N.A	
	5050 KINGSLEY DR CINCINNATI, OH 45202	
	(513) 358-0480	
Mar 13, 2024	TRULIANT FEDERAL CREDIT UNION	
	3200 TRULIANT WAY	

CONOZCA SU INFORME

2025 \$500 \$500 \$500

Amount Past Due

Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

2023

2024

2025

Payment History

View up to 7 years of monthly payment history on this account. The numbers indicated in each month represent the number of days a payment was past due; the letters indicate other account events, such as bankruptcy or collections.

Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
2025	✓	✓	✓	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠
2024	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2023	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2022	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2021	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2020	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2019	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	✓	✓	✓
2018	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠

✓ Paid on Time	30 30 Days Past Due	60 60 Days Past Due	90 90 Days Past Due	120 120 Days Past Due
150 150 Days Past Due	180 180 Days Past Due	V Voluntary Surrender	F Foreclosure	C Collection Account
CO Charge-Off	B Included in Bankruptcy	R Repossession	TN Too New to Rate	⊠ No Data Available

Account Details

View detailed information about this account. Contact the creditor or lender if you have any questions about it.

High Credit	\$304	Payment Responsibility	INDIVIDUAL
Credit Limit	\$500	Account Type	REVOLVING
Terms Frequency	MONTHLY	Term Duration	
Balance	\$0	Date Opened	May 13, 2017
Amount Past Due		Date Reported	Apr 12, 2025

2025

Amount Past Due

Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

2023

2024

2025

Payment History

View up to 7 years of monthly payment history on this account. The numbers indicated in each month represent the number of days a payment was past due; the letters indicate other account events, such as bankruptcy or collections.

Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
2025	✓	✓	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠	⊠
2024	⊠	⊠	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

✓ Paid on Time	30 30 Days Past Due	60 60 Days Past Due	90 90 Days Past Due	120 120 Days Past Due
150 150 Days Past Due	180 180 Days Past Due	V Voluntary Surrender	F Foreclosure	C Collection Account
CO Charge-Off	B Included in Bankruptcy	R Repossession	TN Too New to Rate	⊠ No Data Available

Account Details

View detailed information about this account. Contact the creditor or lender if you have any questions about it.

High Credit	\$14,381	Payment Responsibility	INDIVIDUAL
Credit Limit		Account Type	INSTALLMENT
Terms Frequency	MONTHLY	Term Duration	72 MONTHS
Balance	\$10,765	Date Opened	Mar 13, 2024
Amount Past Due		Date Reported	Mar 31, 2025
Actual Payment Amount	\$300	Date of Last Payment	Mar 2025
Date of Last Activity	Mar 2025	Scheduled Payment Amount	\$294
Months Reviewed	12	Delinquency First Reported	
Activity Designator		Creditor Classification	UNKNOWN
Deferred Payment Start Date		Charge Off Amount	
Balloon Payment Date		Balloon Payment Amount	

COMO SE DETERMINA LA PUNTUACION DEL FICO

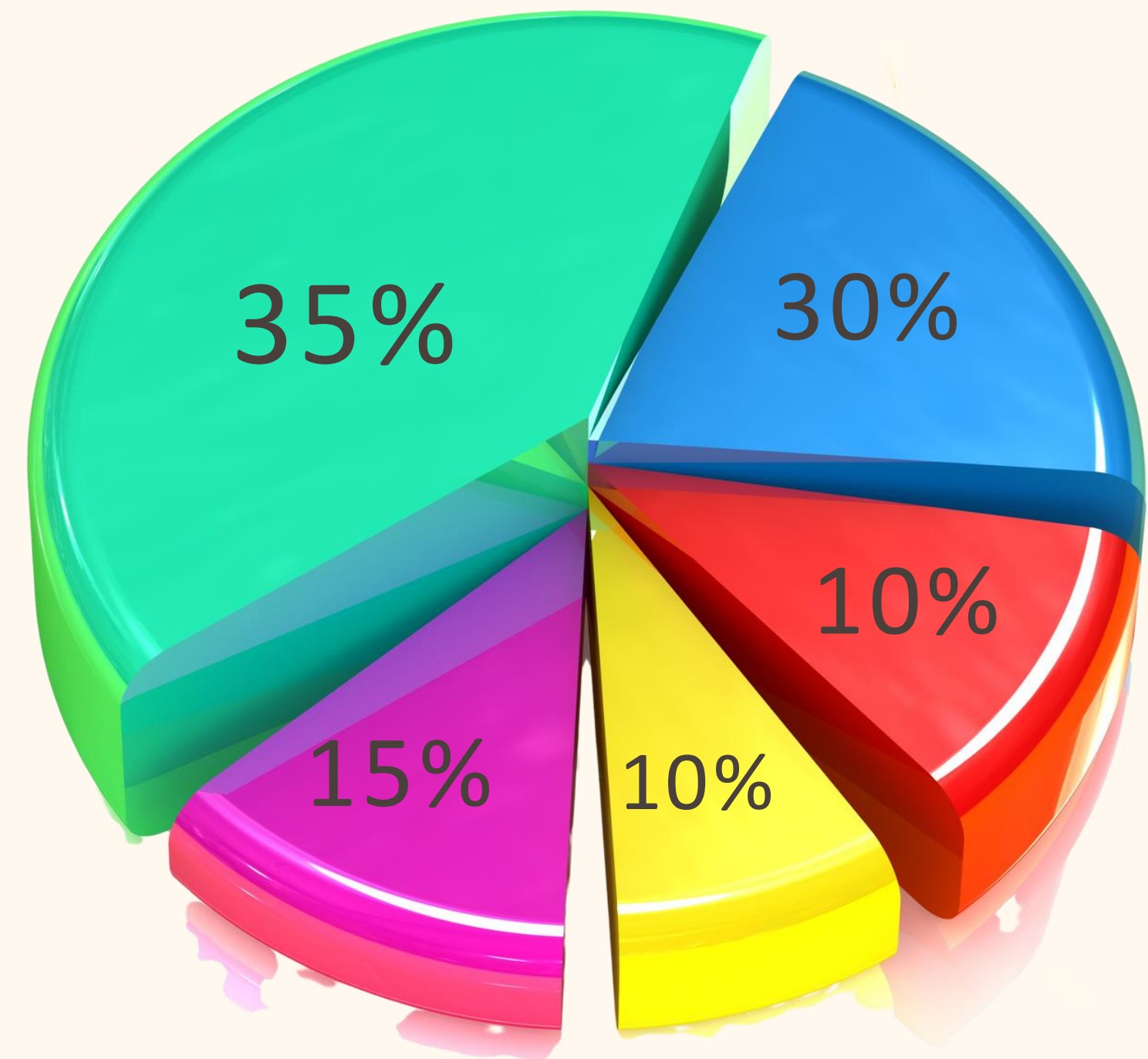
Historial de pagos: 35% o 297.5 puntos.

Montos adeudados: 30% o 255 puntos.

Antigüedad del Historial Crediticio : 15% o 127.5 puntos.

Nuevo Crédito: 10% o 85 puntos.

Tipos de Crédito Usado: 10% o 85 puntos.



Lo **Bueno** y lo **MALO** de USAR CREDITO

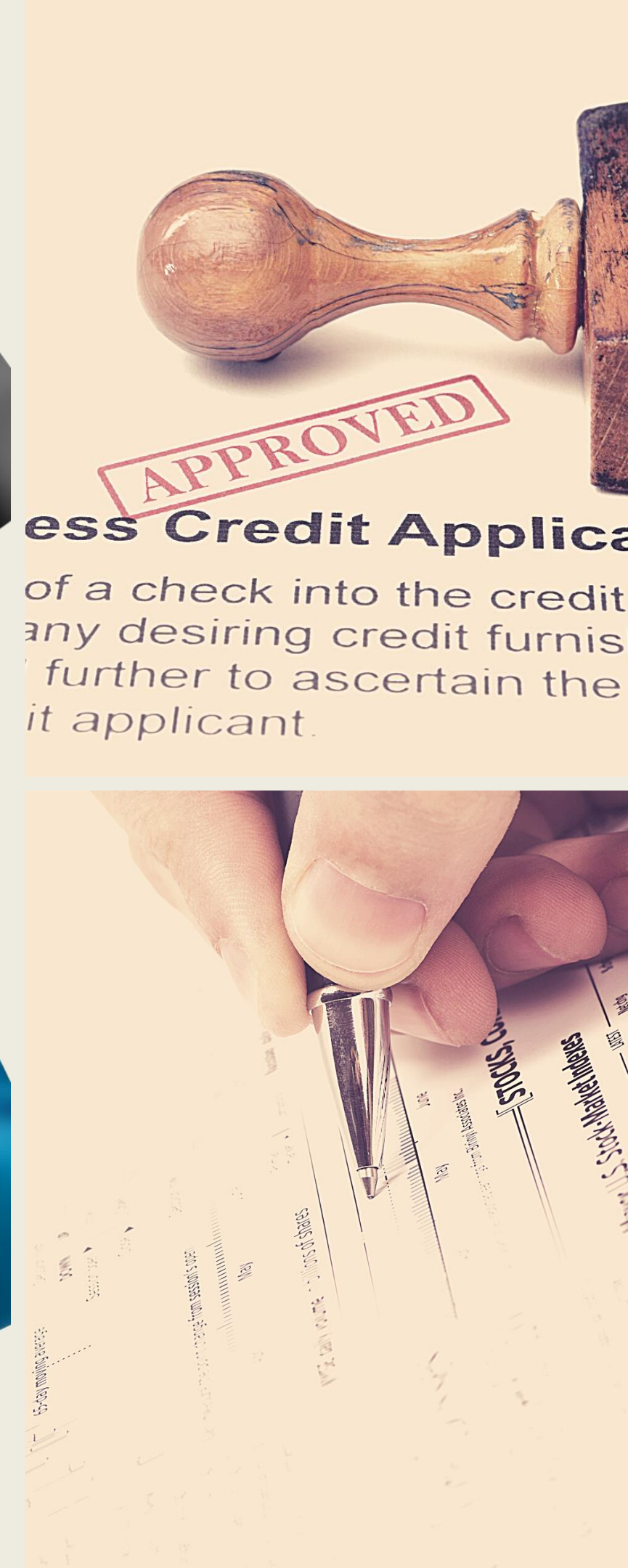
- El crédito solo es **MALO** si no se utiliza correctamente. Por ejemplo: **Para comprar una hamburguesa con queso!**
- Como pagar intereses que no puedes permitirte - a tasas del **29.99% - 34.99%-** mes tras mes, y pagar comisiones por mantener una tarjeta de credito.
- **Obtenga bienes y servicios antes de pagar.**
- **Ayuda a gestionar emergencias.**



Learn to use your debts is key!

Entendiendo su informe de crédito: Consultas

- Por lo general, tienen un impacto menor
- Algunas consultas se ignoran por completo
- Comparación de tarifas: dentro de un breve periodo de tiempo (30 días)





MANEJO DE DEUDAS

Lleva tiempo y no hay una solución rápida!

- SOLO compra lo que necesitas
- Pague sus facturas a tiempo
- Actualízate y mantente actualizado
- Mantenga los saldos bajos en las cuentas rotativas
- Liquidada tus deudas- pero no cierres las cuentas
- No abras nuevas cuentas que no necesites

Disfruta! ☹

Enjoy! ☹



HIPOTECAS



Por donde empezar?
Cuántos tipos hay?



Convencional

- Seguro hipotecario (MI) bajo o nulo.
- Pago inicial del 20% o mas.

Programas Personalizados para Compradores de Vivienda por Primera Vez

- Tasas de intereses menores
- PMI bajo o nulo
- Menores tarifas de solicitud

VA

- Diseñado para Veteranos.

USDA

- Escrito para personas que compran en zonas rurales.

FHA

- Ofrece opciones de pagos iniciales mas bajo: del 3.5% o 10% o mas.
- Incluye un Prima de Seguro Hipotecario (MIP)



MORTGAGE LOANS

Préstamos Hipotecarios

COMPARACIONES DE PRESTAMOS QUE TENDRAS QUE SABER ANTES DE IR!

	<u>FHA</u>	<u>VA</u>	<u>USDA</u>	<u>Convencional</u>
<u>Back-end Ratios</u> Ratios de carga de deuda	43%	43%	43%	36%
<u>Mortgage Insurance</u> Seguro hipotecario	Prima inicial del 1.75% y prima anual del .55%	Comisión de garantía de 2.30 -3.60 cual es financiado dentro del préstamo	Comisión de garantía del 1% cual es financiado dentro del préstamo y prima anual del .35%	Requerido en prestamos con pago inicial bajo
<u>**Non-Traditional Credit</u> Crédito no tradicional	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Raro
<u>Down Payment</u> Deposito	3.5% Puede ser regalado	0% deposito	0% deposito	3% a 20% Puede ser regalado
<u>Credit Scores</u> Puntajes de crédito	Mínimo 580 aunque la mayoría de los prestamistas exigen 640. Existen algunas excepciones si se aporta un pago inicial mayor.	No mínimos	600 mínimo	640 a 680 mínimo
<u>Job History/ Income</u> Historial laboral / Ingresos	Flexible	Flexible	115% de la mediana de ingresos del área	Riguroso
<u>Appraisal</u> Evaluación	Flexible	Flexible	Flexible	Mas riguroso en cuanto al valor
<u>Seller Contribution</u> Contribución del vendedor	6%	4%	6%	3% al 95% LTV 6% al 90% LTV
<u>Program Restrictions</u> Restricciones del programa	Ninguno	Solo Veteranos	Propiedad Rural	Ninguno
<u>Grant/Subsidy Allowed and stacking of grants</u> Subvención/ayuda permitida y acumulación de subvenciones	Si	Si	Si	Algunos programas

SOLICITACION DE UNA HIPOTECA

- Conozca la diferencia entre la preaprobación y la precalificación.
- Que documentación se requiere?
- Términos hipotecarios de uso común:
 - *Tasa de interés: fija o ajustable
 - *Pago inicial
 - *Comisiones
 - *Ratios de deuda/ingresos
 - *Seguro Hipotecario Privado (PMI)
 - *Prima del Seguro Hipotecario (MIP)
 - *Procesamiento - Evaluación de riesgo -
 - *Carta de compromiso- Condiciones del préstamo
 - *APR - Tasa Porcentual Anual

Ejemplo de DTI (relacion deuda-ingresos)

- *Ingresos mensuales brutos*
= \$3000
 - *Gastos mensuales de vivienda*= \$900
 - *Otras deudas mensuales*= \$300
- Proporcion de vivienda (Delantera)**
 $\$900/\$3000 = .30$ or 30%
- Proporcion de endeudamiento (Posterior)**
 $\$900 + \$300 = \$1,200/\$3000 = .40$ or 40%

DTI de la parte delantera (o DTI inicial)

FRONT END DTI

{HOUSING EXPENSES
divided by Gross Income}

(Gastos del hogar
Divididos por el ingreso bruto)

Hipoteca Pagos de capital e intereses Impuestos

DTI posterior (Back-end DTI)

BACK END DTI

{HOUSING + OTHER EXPENSES
divided by Gross Income}

(Gastos de vivienda y otros gastos
divididos por los ingresos brutos)

Precio de la vivienda
\$225,000

Plazo del préstamo
de 30 años
6.75% en tasas de
interés

Importe del
pago innicial
del 3%
\$6,750

PAGO MENSUAL

\$1,847.68/mes durante 30 años

Capital & Intereses

\$1,452.02

Impuestos sobre la propiedad

\$131.25

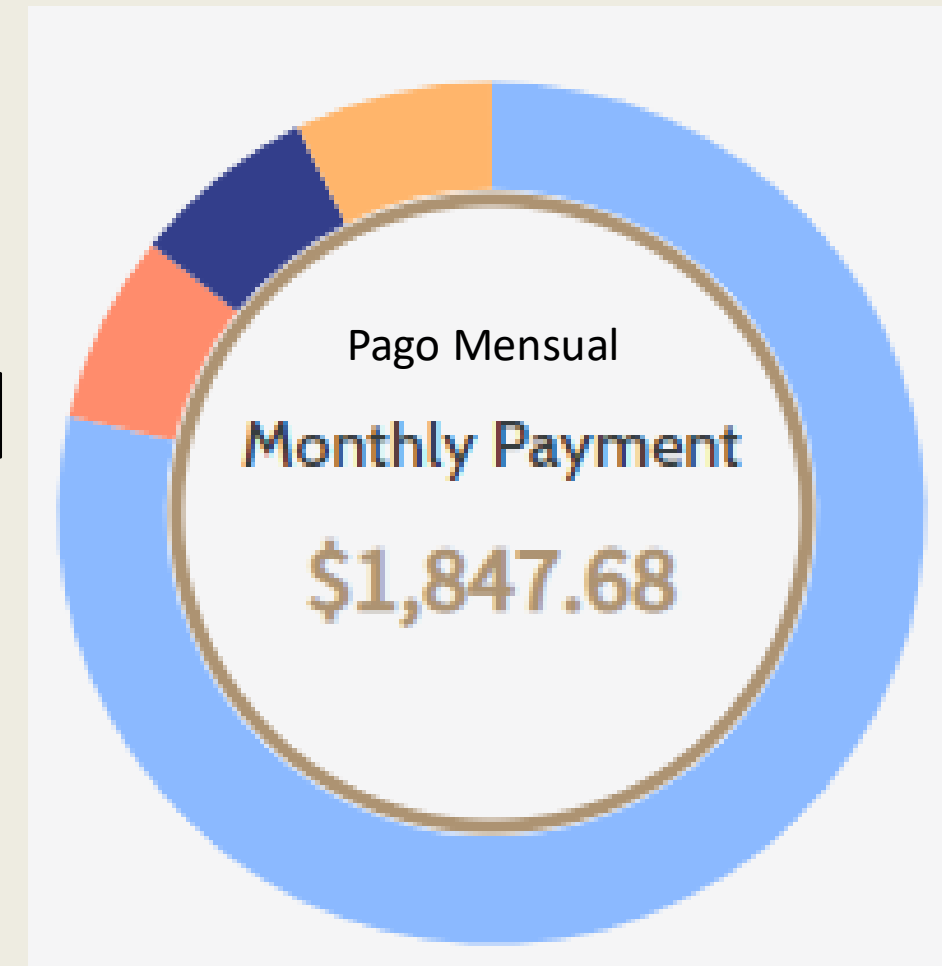
Seguro de vivienda

\$128.00

Seguro hipotecario privado (PMI)

\$136.41

Monto de la hipoteca \$218,250.00



VIVIENDA JUSTA



Que es la Ley de Vivienda Justa?

El Titulo VII de la Ley de Derechos Civiles de 1968, junto con la Ley de Enmiendas a la Autoridad de Vivienda Justa de 1988, se denomina Ley de Vivienda Justa. Estas leyes combinadas tipifican como ilegal la discriminación en la venta o el alquiler de viviendas, así como en la concesión de préstamos hipotecarios y seguros de vivienda, sobre la base de...

♦ **Raza** ♦ **Color** ♦ **Sexo** ♦ **Origen Nacional**
♦ **Estado Familiar** ♦ **Religión** ♦ **Discapacidad**

VIVIENDA JUSTAS

En la venta y el alquiler de viviendas Constituye discriminación ilegal realizar cualquiera de las siguientes acciones por motivos de raza, color, religión, sexo (incluyendo la identidad de género y la orientación sexual), discapacidad, estado familiar o origen nacional:

- Negarse a alquilar o vender una vivienda
- Negarse a negociar sobre una vivienda
- Establecer términos, condiciones o privilegios diferentes para el alquiler
- Negar falsamente que una vivienda este disponible para su inspección o alquiler
- Imponer precios de venta o tarifas de alquiler diferentes para el arrendamiento de una vivienda
- Utilizar criterios de cualificación, solicitudes o estándares de alquiler diferentes
- Desalojar a un inquilino o huésped
- Hacer que la unidad sea inhabitable
- Omitir o retrasar la realización de tareas de mantenimiento o reparaciones. Etc.

VIVIENDA JUSTA



Sientes que estas siendo discriminado?

Asistencia Legal para la Vivienda Justa
(855) 797-3247

Vivienda Justa NC (800) 440-8091

PRESTAMOS DE PREDADORES

- **Tácticas de venta agresivas o engañosas**
- **Se aprovechan de la falta de información o de la inseguridad crediticia**
- **Tasas de interés, puntos y comisiones mas elevados**
- **Se anuncian come prestamos de “ultima opción”**
- **Problemas de crédito? No hay problema!**
- **Cuando todos dicen que no, nosotros decimos que si!**

Mencione algunas de estas empresas

A QUIENES TIENEN EN LA MIRA LOS PRESTAMISTAS DEPREDADORES?



- Personas “desesperadas” por ayuda
- Personas de bajo recursos
- Minorías
- Madre solteras
- Personas con bajo puntaje crediticio
- Personas mayores
- Personas sin educación financiera

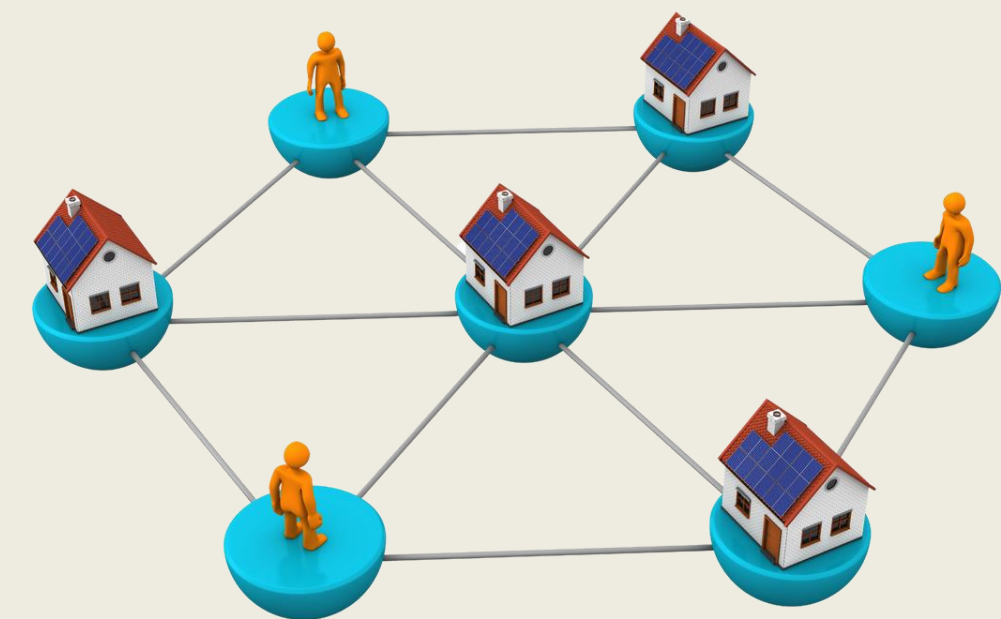


EL PAPEL DE SU AGENTE INMOBILIARIO

Para ayudarle a tomar una decision informada al comprar una vivienda.



Es possible que sepa que proyectos o cambios llegaran a la zona donde esta comprando.



Lo que un agente inmobiliario esta legalmente obligado a hacer

01

Lealtad y Confidencialidad

Actúa exclusivamente en su mejor interés y mantiene confidencial toda la información personal.

04

Profesionalismo

Ofrece acceso a los listados del MLS, colabora con otros corredores y cumple con el Código de Ética de REALTOR®

02

Cuidado y Diligencia

Revela todos los hechos materiales conocidos sobre las propiedades y le protege de riesgos previsibles.

05

Orientacion y apoyo

Le conecta con prestamistas, abogados e inspectores de confianza, y coordina todo el proceso.

03

Comunicación & Negociación

Explica los contratos, presenta y negocia ofertas en su nombre y lo mantiene informado.

El 70% de todas las demandas inmobiliarias involucran a compradores sin representación— su agente inmobiliario REALTOR® lo protege a usted.

Mas allá de las obligaciones legales— Lo que los agentes inmobiliarios realmente hacen por usted

EDUCAR

Nos aseguramos de que comprenda cada paso.

- Explique las condiciones del mercado antes de hacer una oferta.
- Explicarle cada clausula del contrato en un lenguaje sencillo.
- Asegúrese de conocer sus derechos, los plazos y las fechas limite.
- Prepararte para saber que esperar – sin sorpresas.

ACONSEJAR

Le ofrecemos orientación honesta, no solo respuestas.

- Comparta datos de ventas comparables para fundamentar el precio de su oferta.
- Identifique señales de alerta en inspecciones, declaraciones y títulos de propiedad.
- Decirte cuando alejarte, aunque sea difícil de escuchar.
- Recomendar abogados, prestamistas e inspectores verificados.

DEFENDER

Luchamos por obtener el mejor resultado para usted en cada etapa del proceso.

- Negociar el precio de compra, las reparaciones y los gastos de cierre.
- Rechaza las exigencias del vendedor que no te benefician.
- Manténgase en comunicación con todas las parte en su nombre.
- Representar sus intereses desde la oferta hasta el cierre de la operación.

Distingue entre lo que necesitas y lo que quieres.

NECESIDADES

Aspectos innegociables — factores decisivos cuya ausencia impide cerrar el trato.

- Cantidad de dormitorios y baños
- Ubicación y distrito escolar
- Pago mensual dentro del presupuesto
- Ambiente de barrio y espíritu comunitario
- Accesibilidad / una sola planta (si es necesario)

QUIERES

Preferencias — ideal de tener pero son flexibles.

- Cocina o baños renovados
- Un patio trasero que sea amplio o espacio al aire libre
- Garaje o espacio de almacenamiento adicional
- Planta abierta
- Listo para habitar

Componentes clave de la oferta de compra

01

Precio de compra

Lo que ofreces pagar se basa en un análisis de mercado, no solo en el precio de venta.

02

Cuota por diligencia debida

Tarifa no reembolsable que se paga al vendedor para reservar la vivienda mientras se inspecciona la propiedad. El monto es negociable.

03

Deposito de garantía

Deposito de buena fe mantenido en deposito en garantía (escrow). Se aplica al pago inicial o a los gastos del cierre al momento del cierre.

04

Fecha de cierre

Fecha prevista para la transferencia de la propiedad: generalmente, entre 30 y 45 días después de la aceptación.

05

Concesiones del vendedor

Una contribución negociada por parte del vendedor para cubrir los gastos de cierre. Reduce los gastos que usted debe pagar de su propio bolsillo al momento del cierre.

06

Propiedad personal

Artículos incluidos – aquí se enumeran los electrodomésticos, los accesorios y los elementos negociados.

Revise siempre el contrato de oferta de compra con su abogado antes de firmarlo.

Entienda Sus Dos Depósitos

CUOTA POR DILIGENCIA DEBIDA

- Pagado directamente al vendedor
- 100% no reembolsable — sin excepciones
- Retira la casa del mercado por usted
- Permite ganar tiempo para realizar inspecciones, investigar y asegurar la financiación
- La cantidad es negociada— no existe una tarifa estándar

Pierdes esta cantidad si cancelas, por cualquier motivo.

DEPOSITO DE GARANTIA

- Depositado en custodia por un tercero neutral
- Reembolsable si cancela durante la diligencia debida
- Se aplica al pago inicial o a los gastos de cierre en el momento del cierre
- Le demuestra al vendedor que usted es un comprador serio
- Por lo general, el 1% del precio de compra

Seguro de recuperarse – si actúa antes de que expire el DD.

Consejo Clave: Durante el periodo de diligencia debida, puedes desistir de la operación por CUALQUIER motivo y recuperar el deposito de garantía.

INSPECCION DEL HOGAR

Protéjase usted mismo y a su inversión...

Conozca la diferencia entre:

- * Inspección del Código Mínimo de Vivienda de la ciudad
- * Inspección de vivienda pagada
- * Inspección de plagas
- * Radón
- * Pozo y sistema séptico
- * Termitas

- Realice una inspección ANTES de pagar una tasación.
- Otros aspectos que **DEBE** considerar al comprar una vivienda:
Mantenimiento rutinario y reparaciones
Componentes principales que deberán ser reemplazados



INSPECCION DEL HOGAR



Asista a la inspección y haga preguntas sobre:

- El agua
- El Gas
- La caldera / la unidad de aire acondicionado
- El cuadro eléctrico
- El selector del calentador de agua
- Averigüe dónde se encuentran las llaves de corte principales / interruptores de EMERGENCIA.

LA INSPECCION DE LA VIVIENDA ES CLAVE CRUCIAL!



- Abra la puerta del espacio de acceso al sótano... ¿hay agua allí abajo?
- Baje la escalera del ático... ¿hay aislamiento?
- Abra los grifos y tire de la cadena del inodoro para comprobar la presión del agua.
- Busque fugas, abultamientos o decoloración en las paredes y los techos.
- Preste atención a los crujidos en las tablas del piso.
- Encienda los interruptores de la luz.
- Compruebe si todas las ventanas abren; ¿tienen mosquiteros?
- Encienda los ventiladores del techo.
- Abra el cuadro del panel eléctrico.





Disfruta! ☹

Enjoy! ☹



SEGURO DE VIVIENDA

¡Debe obtenerse ANTES del cierre! Llame a su agente de seguros de auto actual para obtener una cotización gratuita.

Hay dos componentes:

- Cobertura de propiedad
- Cobertura de responsabilidad civil



SEGURO DE VIVIENDA

La cobertura de propiedad consta de cuatro partes:

- Vivienda – su casa
- Otras estructuras independientes– talleres o edificios
- Propiedad Personal – mobiliario
- Perdida de uso– costos incurridos mientras se repara la vivienda



SEGURO DE VIVIENDA

La cobertura de responsabilidad civil consta de dos partes:

- Responsabilidad civil general, que le protege frente a demandas y reclamaciones si alguien sufre lesiones en su propiedad.
- Pagos por gastos médicos: gastos médicos de otra personas.



LO QUE ESTA CUBIERTO

CONTRA

LO QUE NO COBIERTO



Riesgos Cubiertos*

- Incendio y humo / manchas por incendio Rayo
- Caída de objetos (fenómeno naturales)
- Explosión repentina
- Vandalismo/Robo (hasta ciertos limites)
- Rotura repentina de tuberías o escape de vapor
- Viento/ Granizo/ Huracanes

Riesgos excluidos*

- Terremotos/ Socavones/ Asentamiento del terreno
- Deslizamiento de tierra/ Deslizamiento de lodo
- Terremotos/Socavones/ Asentamiento del terreno
- Inundaciones externas/ Deslizamientos de tierra/ Aludes de barro
- Acciones gubernamentales (incautación o demolición por parte de autoridades publicas)
- Riesgos nucleares (radiación o propiedad contaminada)
- Guerra (actos de guerra, guerra no declarada, disturbios civiles)
- Negligencia/ descuido/ actos intencionales
- Desgaste natural.

- **Riesgo;** es el evento o la causa específica del daño que provoca una pérdida. En pocas palabras, es el peligro concreto frente al cual se asegura la propiedad.

La cobertura se otorga en función de las causas de pérdida cubiertas. Cada póliza es diferente, con coberturas y exclusiones distintas.

CUANDO BUSCAR COBERTURA?

Periodo de debida
diligencia

Casa Privada/Inspecciones de
los sistemas

1

Compra de Seguro
de casa

2

Solicitudes de
reparacion o
sustitucion a los
venderores

3



EVALUACIONES DE RIESGOS



3 Categorías que determinan su prima (3 P's)

Factores de evaluación de riesgo El nivel de Riesgo o la probabilidad de que esta persona o propiedad genere una reclamación.

1) Factores relacionados con la persona o el asegurado

Sexo, grupo de edad, responsabilidad financiera (puntuación de Seguro basada en el historial crediticio), reclamaciones anteriores, estado civil, tamaño de la familia, co-solicitantes.

2) Factores relacionados con la propiedad o la vivienda

Antigüedad de la vivienda, superficie (pies cuadrados), materiales y construcción, antigüedad/tipo/forma del tejado, antigüedad y actualizaciones de los sistemas principales, ubicación (urbana/rural), clase de protección contra incendios, razas de mascotas, elementos de riesgo que atraen a terceros (p. ej., piscinas, trampolines), reclamaciones previas de los vendedores.

3) Factores de póliza

Cobertura de la vivienda, deducibles, pólizas combinadas, mejoras o anexos de cobertura opcionales



FORMAS DE AHORRAR!

Cuanto más nuevo, mejor

- Casa nueva, techo nuevo, sistemas nuevos = menor riesgo

Paquetes de seguros (*Bundling*)

- Misma compañía aseguradora para hogar, automóvil, pólizas de responsabilidad civil excedente (*umbrella*), etc.
- Con los agentes independientes, a menudo existe un descuento por contratar un "paquete" que incluya las pólizas de hogar y automóvil con el mismo agente, aunque las compañías aseguradoras sean distintas.

Tecnología preventiva

- Sistemas de seguridad con aviso a las autoridades, o incluso un timbre con cámara. Sensores de agua y válvulas de cierre automático del suministro de agua.

Búsqueda de mejores opciones de cobertura

- Su agente debe buscar activamente mejores opciones para usted cada año.
- Lo ideal es renovar la póliza durante 2 o 3 años con la misma compañía y, posteriormente, cambiar de aseguradora. Asegúrese de que la cobertura sea precisa y esté actualizada en cuanto a las estimaciones de costos de reposición y las primas.

Revisión de la Estimación del Préstamo (LE)



Que es la Estimación del Préstamo y cuando se utiliza?

- Es un documento que los prestamistas entregan en un plazo de tres días hábiles tras recibir su solicitud de hipoteca.
- **Detalla las condiciones del préstamo: tasa de interés, pagos mensuales, costos totales de cierre, impuestos y seguros.**
- Los prestamistas pueden emitir una Estimación del Préstamo revisada si se producen cambios en el préstamo.

Revisión de la Estimación del Préstamo(LE)

FICUS BANK

4321 Random Boulevard • Somecity, ST 12340

Save this Loan Estimate to compare with your Closing Disclosure.

Loan Estimate

DATE ISSUED 2/15/2013

APPLICANTS Michael Jones and Mary Stone
123 Anywhere Street
Anytown, ST 12345

PROPERTY 456 Somewhere Avenue
Anytown, ST 12345

SALE PRICE \$180,000

LOAN TERM 30 years
PURPOSE Purchase
PRODUCT Fixed Rate
LOAN TYPE ☒ Conventional ☐ FHA ☐ VA ☐

LOAN ID # 123456789

RATE LOCK ☐ NO ☒ YES, until 4/16/2013 at 5:00 p.m. EDT

Before closing, your interest rate, points, and lender credits can change unless you lock the interest rate. All other estimated closing costs expire on 3/4/2013 at 5:00 p.m. EDT

Loan Terms

Can this amount increase after closing?

Loan Amount \$162,000

NO

Interest Rate 3.875%

NO

Monthly Principal & Interest

\$761.78

NO

See Projected Payments below for your
Estimated Total Monthly Payment

Prepayment Penalty

Does the loan have these features?

YES • As high as \$3,240 if you pay off the loan during the first 2 years

Balloon Payment

NO

Projected Payments

Payment Calculation	Years 1-7	Years 8-30
Principal & Interest	\$761.78	\$761.78
Mortgage Insurance	+ 82	+ —
Estimated Escrow Amount can increase overtime	+ 206	+ 206
Estimated Total Monthly Payment	\$1,050	\$968

Estimated Taxes, Insurance
& Assessments

\$206
a month

This estimate includes
☒ Property Taxes
☒ Homeowner's Insurance
☐ Other:

In escrow?
YES
YES

See Section G on page 2 for escrowed property costs. You must pay for other property costs separately.

Costs at Closing

Estimated Closing Costs \$8,054 Includes \$5,672 in Loan Costs + \$2,382 in Other Costs – \$0 in Lender Credits. See page 2 for details.

Estimated Cash to Close \$16,054 Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 2 for details.

Visit www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate for general information and tools.

LOAN ESTIMATE

PAGE 1 OF 3 • LOAN ID # 123456789

Closing Cost Details

Loan Costs

A. Origination Charges	\$1,802
.25 % of Loan Amount (Points)	\$405
Application Fee	\$300
Underwriting Fee	\$1,097

B. Services You Cannot Shop For

\$672

Appraisal Fee \$405
Credit Report Fee \$30
Flood Determination Fee \$20
Flood Monitoring Fee \$32
Tax Monitoring Fee \$75
Tax Status Research Fee \$110

C. Services You Can Shop For

\$3,198

Pest Inspection Fee \$135
Survey Fee \$65
Title – Insurance Binder \$700
Title – Lender's Title Policy \$535
Title – Settlement Agent Fee \$502
Title – Title Search \$1,261

D. TOTAL LOAN COSTS (A + B + C)

\$5,672

Other Costs

E. Taxes and Other Government Fees \$85

Recording Fees and Other Taxes \$85
Transfer Taxes

F. Prepaids \$867

Homeowner's Insurance Premium (6 months) \$605
Mortgage Insurance Premium (months)
Prepaid Interest (\$17.44 per day for 15 days @ 3.875%) \$262
Property Taxes (months)

G. Initial Escrow Payment at Closing \$413

Homeowner's Insurance \$100.83 per month for 2 mo. \$202
Mortgage Insurance per month for mo.
Property Taxes \$105.30 per month for 2 mo. \$211

H. Other \$1,017

Title – Owner's Title Policy (optional) \$1,017

I. TOTAL OTHER COSTS (E + F + G + H)

\$2,382

J. TOTAL CLOSING COSTS \$8,054

D + I \$8,054

Lender Credits

Calculating Cash to Close

Total Closing Costs (J) \$8,054
Closing Costs Financed (Paid from your Loan Amount) \$0
Down Payment/Funds from Borrower \$18,000
Deposit – \$10,000
Funds for Borrower \$0
Seller Credits \$0
Adjustments and Other Credits \$0

Estimated Cash to Close \$16,054

LOAN ESTIMATE

PAGE 2 OF 3 • LOAN ID # 123456789

Información adicional sobre este préstamo

Additional Information About This Loan

LENDER Ficus Bank
NMLS/ __ LICENSE ID
LOAN OFFICER Joe Smith
NMLS/ __ LICENSE ID 12345
EMAIL joesmith@ficusbank.com
PHONE 123-456-7890

MORTGAGE BROKER
NMLS/ __ LICENSE ID
LOAN OFFICER
NMLS/ __ LICENSE ID
EMAIL
PHONE

Comparlsons	Use these measures to compare this loan with other loans.	
In 5 Years	\$56,582	Total you will have paid in principal, interest, mortgage insurance, and loan costs.
	\$15,773	Principal you will have paid off.
Annual Percentage Rate (APR)	4.274%	Your costs over the loan term expressed as a rate. This is not your interest rate.
Total Interest Percentage (TIP)	69.45%	The total amount of interest that you will pay over the loan term as a percentage of your loan amount.

Other Considerations

Appraisal	We may order an appraisal to determine the property's value and charge you for this appraisal. We will promptly give you a copy of any appraisal, even if your loan does not close. You can pay for an additional appraisal for your own use at your own cost.
Assumption	If you sell or transfer this property to another person, we ☐ will allow, under certain conditions, this person to assume this loan on the original terms. ☒ will not allow assumption of this loan on the original terms.
Homeowner's Insurance	This loan requires homeowner's insurance on the property, which you may obtain from a company of your choice that we find acceptable.
Late Payment	If your payment is more than 15 days late, we will charge a late fee of 5% of the monthly principal and interest payment.
Refinance	Refinancing this loan will depend on your future financial situation, the property value, and market conditions. You may not be able to refinance this loan.
Servicing	We intend ☐ to service your loan. If so, you will make your payments to us. ☒ to transfer servicing of your loan.

Confirm Recelpt

By signing, you are only confirming that you have received this form. You do not have to accept this loan because you have signed or received this form.

Applicant Signature

Date

Co-Applicant Signature

Date

COMPRADOR TIPICO

- Inspecciones de la vivienda
- Levantamientos topográficos
- Impuestos sobre la propiedad
- Cuotas de la asociación de propietarios
- Investigación de títulos de propiedad

- Seguro de titulo
- Seguro contra riesgos
- Pago inicial
- Comisiones del prestamistas
- Registro de la escritura



ENTENDER LA DECLARACION DE CIERRE (CD)



Que es la Declaración de Cierre y cuando se utiliza?

- Un formulario utilizado por el abogado en el momento del cierre.
- Detalla todos los cargos pagados por el prestatario y el vendedor en una transacción inmobiliaria.
- Proporciona a cada parte una lista completa de los fondos entrantes y salientes.

ENTENDER LA DECLARACION DE CIERRE (CD)



Closing Disclosure

This form is a statement of final loan terms and closing costs. Compare this document with your Loan Estimate.

Closing Information		Transaction Information	Loan Information
Date Issued	05/20/25	Borrower	Loan Term 30 years
Closing Date	06/23/25		Purpose Purchase
Disbursement Date	06/23/25		Product Fixed Rate
Settlement Agent		Seller	
File #			Loan Type ☒ Conventional ☐ FHA
Property			☐ VA ☐
		Lender	Loan ID # LN0001671
Sale Price	\$ 328,000		MIC #

Loan Terms		Can this amount increase after closing?	
Loan Amount	\$ 244,000	NO	
Interest Rate	2%	NO	
Monthly Principal & Interest <i>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment</i>	\$ 901.87	NO	
		Does the loan have these features?	
Prepayment Penalty		NO	
Balloon Payment		NO	
Projected Payments			
Payment Calculation	Years 1-30		
Principal & Interest	\$ 901.87		
Mortgage Insurance	+	0.00	
Estimated Escrow <i>Amount can increase over time</i>	+	283.00	
Estimated Total Monthly Payment	\$ 1,184.87		
Estimated Taxes, Insurance & Assessments <i>Amount can increase over time See page 4 for details</i>	\$ 283.00 a month	This estimate includes ☒ Property Taxes ☒ Homeowner's Insurance <i>See Escrow Account on page 4 for details. You must pay for other property costs separately.</i>	In escrow? YES YES
Costs at Closing			
Closing Costs	\$ 3,989.89	Includes \$300 in Loan Costs + \$3,689.89 in Other Costs. <i>See page 2 for details.</i>	
Cash to Close	\$ 0.00	Includes Closing Costs. <i>See Calculating Cash to Close on page 3 for details.</i>	

DECLARACION DE CIERRE

Closing Cost Details

Loan Costs	Borrower-Paid		Seller-Paid		Paid by Others
	At Closing	Before Closing	At Closing	Before Closing	
A. Origination Charges					
01 % of Loan Amount (Points)					
02					
03					
04					
05					
06					
07					
08					
B. Services Borrower Did Not Shop For					
	\$ 300.00				
01 Appraisal Fee to HFHC	\$ 300.00				
02					
03					
04					
05					
06					
07					
08					
09					
10					
C. Services Borrower Did Shop For					
01					
02					
03					
04					
05					
06					
07					
08					
D. TOTAL LOAN COSTS (Borrower-Paid)					
	\$ 300.00				
Loan Costs Subtotals (A + B + C)	\$ 300.00				

Other Costs

E. Taxes and Other Government Fees				\$ 190.00				
01 Recording Fees	Deed:	Mortgage:		\$ 90.00				
02 Recording Fees (Gaston DOT & Agmt)	to Burke & Associates			\$ 100.00				
03 Transfer Tax	to Burke & Associates					\$ 656.00		
F. Prepays				\$ 762.00				
01 Homeowner's Insurance Premium	to Hargett Insurance	2025-00103		\$ 762.00				
02 Mortgage Insurance Premium		(mo.)						
03 Prepaid Interest	(per day from	to	)	\$ 0.00				
04 Property Taxes		(mo.)						
05								
G. Initial Escrow Payment at Closing				\$ 566.00				
01 Homeowner's Insurance	\$64.00 per month for 2 mo.			\$ 128.00				
02 Mortgage Insurance	per month for mo.							
03 Property Taxes	\$219.00 per month for 2 mo.			\$ 438.00				
04								
05								
06								
07								
08 Aggregate Adjustment								
H. Other				\$ 2,171.89				
01 1st Loan Title Insurance Premium	to Meridian Title			\$ 707.48				
02 2nd Loan Title Insurance Premium	to Meridian Title			\$ 322.09				
03 Additional Doc Prep (Gaston Co. DPA)	to Burke & Associates			\$ 150.00				
04 E-Recording Fees	to Burke & Associates					\$ 75.00		
05 HOA Annual Dues	to Dixon Village HOA			\$ 600.00				
06 HOA Processing Fee	to Dixon Village HOA			\$ 200.00				
07 Overnight / Wire Fees	to Burke & Associates					\$ 70.00		
08 Owners Title Insurance Premium	to Meridian Title			\$ 192.32				
09 Settlement / Closing Fee	to Burke & Associates					\$ 945.00		
I. TOTAL OTHER COSTS (Borrower-Paid)				\$ 3,689.89				

Calculating Cash to Close

Use this table to see what has changed from your Loan Estimate.

	Loan Estimate	Final	Did this change?
Total Closing Costs (J)	\$ 1,619.00	\$ 3,989.89	YES
Closing Costs Paid Before Closing	\$ 0	\$ 0	NO
Closing Costs Financed (Paid from your Loan Amount)	\$ 0	\$ 0	NO
Down Payment/Funds from Borrower	\$ 84,000.00	\$ 84,000.00	NO
Deposit	\$ -1,500.00	\$ -1,500.00	NO
Funds for Borrower	\$ 0	\$ 0	NO
Seller Credits	\$ 0	\$ -2,553.89	YES
Adjustments and Other Credits	\$ -84,000.00	\$ -83,936.00	YES
Cash to Close	\$ 119.00	\$ 0	

Summaries of Transactions

Use this table to see a summary of your transaction.

BORROWER'S TRANSACTION

K. Due from Borrower at Closing		\$ 331,989.89
01 Sale Price of Property		\$ 328,000.00
02 Sale Price of Any Personal Property Included in Sale		
03 Closing Costs Paid at Closing (J)		\$ 3,989.89
04		

Adjustments

05
06
07

Adjustments for Items Paid by Seller in Advance

08 City/Town Taxes
09 County Taxes
10 Assessments
11
12
13
14
15

L. Paid Already by or on Behalf of Borrower at Closing

		\$ 331,989.89
01 Deposit		\$ 1,500.00
02 Loan Amount		\$ 244,000.00
03 Existing Loan(s) Assumed or Taken Subject to		
04		

Other Credits

06
07

Adjustments

08		
09	Habitat Jr. Mortgage DPA (Net)	\$ 76,436.00
10	Gaston County DPA	\$ 7,500.00
11		

Adjustments for Items Unpaid by Seller

12 City/Town Taxes
13 County Taxes
14 Assessments
15
16
17

CALCULATION

Total Due from Borrower at Closing (K)	\$ 331,989.89
--	---------------

SELLER'S TRANSACTION

M. Due to Seller at Closing		\$ 328,000.00
01 Sale Price of Property		\$ 328,000.00
02 Sale Price of Any Personal Property Included in Sale		
03		
04		
05		
06		
07		
08		

Adjustments for Items Paid by Seller in Advance

09 City/Town Taxes
10 County Taxes
11 Assessments
12
13
14
15
16

N. Due from Seller at Closing

		\$ 326,299.89
01 Excess Deposit		\$ 1,500.00
02 Closing Costs Paid at Closing (J)		\$ 1,746.00
03 Existing Loan(s) Assumed or Taken Subject to		
04 HFHC 1st Mortgage Offset		\$ 244,000.00
05 Payoff of Second Mortgage Loan		

06
07

Seller Credit

08 Seller Credit	\$ 2,553.89
09 Habitat Jr. Mortgage DPA	\$ 76,500.00
10	
11	
12	
13	

Adjustments for Items Unpaid by Seller

14 City/Town Taxes
15 County Taxes
16 Assessments
17
18
19

CALCULATION

Total Due to Seller at Closing (M)	\$ 328,000.00
------------------------------------	---------------

DOCUMENTOS LEGALES

- **Escritura de propiedad (Deed)** – El documento legal que transfiere el título de propiedad. La propiedad esta a su nombre; usted es el dueño de la propiedad.
- **Escritura de fideicomiso (Deed of Trust)**– El documento utilizado en Carolina del Norte para transferir la propiedad a un fideicomisario en lugar de al prestatario. El prestamista mantiene un derecho de garantía sobre la vivienda hasta que esta
Si no Paga, no se queda!
- **Pagare (Promissory Note)** – El documento legal que obliga al prestatario a reembolsar un préstamo a una tasa de interés determinada, durante un plazo específico y con una fecha concreta para el pago mensual.



DOCUMENTOS LEGALES

Escritura de garantía general de Carolina del Norte

Type: CONSOLIDATED REAL PROPERTY
Recorded: 6/23/2025 11:09:11 AM
Fee Amt: \$682.00 Page 1 of 7
Revenue Tax: \$656.00
Gaston County, NC Register Of Deeds
Jonathan L. Fletcher, Registrar

BK 5565 PG 2108 - 2114

Tax Stamps \$656.00
Parcel Identifier No: 308293

Mail after recording to GRANTEE
This instrument was prepared by Burke & Associates/Raymond A. Burke, A Validly Licensed NC Attorney
6135 Park South Drive, Suite 510 Charlotte NC 28210

Brief Description for the index

NORTH CAROLINA GENERAL WARRANTY DEED

THIS DEED made this 23rd day of June, 2025 by and between

GRANTOR

Seller

Mailing Address:

GRANTEE

Buyer

Mailing & Property Address:

Enter in appropriate block for each party: name, address, and, if appropriate, character of entity, e.g., corporation or partnership.

The designation Grantor and Grantee as used herein shall include said parties, their heirs, successors, and assigns, and shall include

Escritura de fideicomiso

Type: CONSOLIDATED REAL PROPERTY
Recorded: 6/23/2025 11:14:14 AM
Fee Amt: \$64.00 Page 1 of 6
Gaston County, NC Register Of Deeds
Jonathan L. Fletcher, Registrar

BK 5565 PG 2126 - 2131

Prepared by: Raymond A. Burke / Burke & Associates
A Validly Licensed NC Attorney
6135 Park South Dr., Ste. 510
Charlotte, NC 28210

Returned to: City of Gastonia, P. O. Box 1748, Gastonia, NC 28053

North Carolina
Gaston County

Deed of Trust

This Deed of trust is made as of this 23rd day of June, 2025 by and among Your Name (hereinafter referred to as "Grantor"), Burke & Associates (hereinafter referred to as "Trustee"), and the City of Gastonia whose principal address is P. O. Box 1748, Gastonia, NC 28053-1848 (hereinafter referred to as "Beneficiary").

Witnesseth:

WHEREAS, Grantor is indebted to Beneficiary for money loaned pursuant to the National Affordable Housing Act, HOME Investments Partnership Program ("HOME"), and a loan agreement entered into by and between Grantor and Beneficiary of even date herewith (the "Loan Agreement") the provisions of which are incorporated herein in full; and

El proceso final



- 1. Una vez que todos los documentos hayan sido revisados, firmados y fechados debidamente por usted, el vendedor, el abogado y el prestamista.**
- 2. El abogado acude al tribunal para registrar la escritura y la escritura de fideicomiso.**
- 3. ¡¡¡Entonces, es oficialmente suyo!!!**

Felicidades!! Estas en camino de convertirse en propietario.

Ahora tienes que vivir en tu casa y mantenerla!



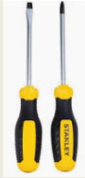
El Mantenimiento de su Hogar

- El pago de la hipoteca es su máxima prioridad financiera es importante...
 - Saber donde enviar su pago
 - Saber la fecha de vencimiento de su pago
 - Saber el impacto de un pago adicional
- Asignación para el mantenimiento del hogar
- Fondo de reserva para emergencias



Perdida de Empleo, Reparaciones de vehículo, Emergencias medica, Reparaciones del hogar

Mantenimiento del hogar

- Martillo 
- Destornilladores (de cabeza plana y de estrella) 
- Alicates 
- Llave inglesa 
- Taladro 
- Cinta Métrica 
- Escalera - (tenga en cuenta el tamaño adecuado para su casa; la necesita para limpiar las canaletas y subir al techo) 
- Linterna (con pilas de repuesto) 
- Cinta adhesiva multiuso y un surtido de otras cintas y pegamentos 



Lo Básico

MANTENIMIENTO

Las reparaciones por cuenta propia son una excelente manera de AHORRAR!

Aspectos para considerar:

- Limpieza de canalones
- Cambio de filtros
- Mantenimiento del jardín
- Mantenimiento del Sistema de calefacción y aire acondicionado

Aspectos para considerar cuando se es propietario de una vivienda:

- Equipos para césped y jardín
 - cortacéspedes, mangueras, podadoras, palas, rastrillos, etc.
- Control de plagas
- Herramientas eléctricas
- Electrodomésticos
- Cubos de basura
- Facturas de servicios públicos nuevas y mas elevadas en costo.



INVIERTA EN SU VECINDARIO

- Involúcrese en su comunidad.
- Conozca a sus vecinos.
- Participe como voluntario.
- Lea los periódicos comunitarios o suscríbase a listas de correo .
- Recoja la basura que vea a su alrededor.
- Llame al Ayuntamiento si sus vecinos no cuidan su propiedad.



SEGURIDAD EN EL HOGAR-

Prevención de robos

- Cambie las cerraduras de las puertas o haga cambiar la combinación de las llaves.
- Cierre con llave las puertas y ventanas al salir de casa.
- Suspenda la Entrega del periódico y del correo cuando este fuera de la ciudad.
- Avise a vecinos de confianza.



SEGURIDAD EN EL HOGAR- INCENDIOS

- Tenga al menos dos extintores por casa.
 - (uno por piso en casas grandes)
- Tenga siempre uno en la cocina.
- Tenga uno en la sala de estar principal.
- Salida de la casa desde un Segundo piso?



Problemas Financieros??

PROBLEMAS POR DELANTE



Existen diversas opciones de prevención de ejecución hipotecaria —o acuerdos de reestructuración— que el prestamista puede utilizar para ayudarle a conservar su vivienda mientras supera la dificultad financiera, tales como un plan de pagos, una prórroga, una modificación del préstamo y una reclamación parcial.

Llame a su prestamista y a un asesor de morosidad para analizar sus opciones.

CONTACTENOS

Dirección

150 S. YORK ST GASTONIA, NC 28052

GARLAND BUILDING 2ND FLOOR

Lauretta Gordon - 704-854-6602

lauretta.gordon@gastonianc.gov

El secreto para salir adelante es empezar.

The secret of
getting ahead
is getting started.

Mark Twain



Gracias