June 2009 **FL/HomeOwnership/2009-07S**

Costos de Cierre

(Closing Costs)

Lucy Delgadillo, Associate Professor, lucy.delgadillo@usu.edu
Leona K. Hawks, Professor, Extension Housing Specialist (retired)

Hay tres categorías básicas de lo que se cobra en las transacciones de cierre. Estos costos son: los costos relacionados con la obtención del préstamo; pagos por el establecimiento y transferencia de la propiedad, y lo que se paga al estado y al gobierno local. Examinemos estos costos uno por uno.

COSTOS RELACIONADOS CON LA OBTENCIÓN DEL PRÉSTAMO

La mayoría de las personas asocian los costos de cierre con los cargos financieros cobrados por los prestamistas, o también llamados agentes de préstamos. Estos cobros varían de acuerdo a la institución financiera donde consigue el préstamo, por esta razón, vale la pena buscar las combinaciones de hipotecas y costos de cierre más baratos.

Costos para obtener un préstamo o hipoteca: Estos son cobros por el procesamiento de la aplicación a la hipoteca (o cobros de iniciación del préstamo) y pueden ser una tarifa fija o un porcentaje de la hipoteca.

Costo del reporte de crédito: A la hora de aplicar para un préstamo hipotecario el prestamista va sacar su reporte de crédito y el reporte del co-prestatario, si es que tiene uno. El cobro por sacar el reporte de crédito generalmente está incluido en el cobro de iniciación del préstamo.

Puntos. Un punto es una unidad estándar en el mercado financiero equivalente al 1% de la cantidad prestada. Los puntos pueden pagarse cuando el préstamo es aprobado (antes de cerrar el trato) o en el momento de cerrar. Para los préstamos de FHA y VA el vendedor, no el comprador, debe pagar los puntos. Incluso si usted no está usando un préstamo de FHA o VA sería bueno que negociara los puntos en la oferta de compra. Si paga los puntos por adelantado, estos son deducibles en su declaración de impuestos en el año en que usted los pagó.

Costos de preparación de la documentación: Usted verá una increíble cantidad de papeles, que van desde la aplicación, aceptación y documentos de cierre. El prestamista podría cobrar por la preparación de estos documentos o puede ser que el precio ya esté incluido en la aplicación, o en los honorarios del abogado o la compañía de títulos.

Preparación del horario de amortizaciones: Si su hipoteca tiene interés fijo, el prestamista le va a preparar un horario detallado de amortizaciones por el tiempo total de su hipoteca.

Costo de tasación: El prestamista quiere asegurarse de que la propiedad vale al menos tanto como el préstamo. Los profesionales en tasación compararán el valor de la casa con propiedades similares en el vecindario y en la comunidad.

Costo de mensura. Como mínimo, el prestamista pedirá una verificación independiente de una compañía topográfica para verificar que su lote no ha sido usurpado desde la última medida topográfica hecha en la propiedad.

Debido a que los costos pueden variar de un área a otra y de prestamista a prestamista, los siguientes son solamente estimados.

Costo de iniciación del Préstamo	1% préstamo
Costo de tasación	$150 a $400
Costo de mensura	$150 a $400
Seguro hipotecario	0.5%- 1.0%
Seguros contra riesgos	$300 a $600
Costo de investigar y asegurar el título	$500 a $900
Cobro por inspección de la propiedad	$200 a $400
Puntos de descuento	1-3% del préstamo

Seguro hipotecario privado. Si su pago inicial (o enganche) es menos de 20%, el prestamista le pedirá que compre un seguro hipotecario privado por la cantidad del préstamo. De esta forma, si usted no puede pagar la hipoteca, el prestamista estará parcialmente protegido contra perdidas de embargo. Los pagos del seguro hipotecario continuarán hasta que los pagos del principal igualen al menos 20% del valor de plusvalía de la vivienda.

Inspección requerida por el prestamista. Si usted aplica por una hipoteca de FHA o VA, el prestamista va a pedirle una inspección de termitas. En muchas zonas rurales, el prestamista también le pedirán una prueba de que el sistema de acueductos mantendrá un adecuado suministro de agua de buena calidad en la vivienda.

Intereses prepagados. Su primer pago regular de hipoteca vence en aproximadamente de 6 a 8 semanas después de que usted hizo el cierre. Por ejemplo, si usted cierra en Agosto, su primer pago regular sería en Octubre, el pago de Octubre cubre los costos del préstamo de Setiembre. Los cobros de los intereses comienzan, sin embargo, al momento del cierre. El prestamista calculará cuántos intereses usted debe de la fracción del mes en que usted cerró. Por ejemplo, si usted cierra el 25 de Agosto, usted debe pagar intereses por seis días. Estos intereses por lo general se pagan al momento del cierre.

Costos de investigar y asegurar el título. El prestamista requerirá una investigación del título para asegurarse de que el vendedor es el propietario y de que el título está "claro". Un título claro significa que no tiene gravámenes, tales como derechos de retención o reclamos legales sobre la propiedad sometidos por los acreedores para recolectar el dinero de cuentas que no han sido pagadas, o por el Internal Revenue Service (IRS, siglas en inglés) por evasión de impuestos. Cualquier demanda contra la propiedad deberá ser pagada antes o en el momento del cierre. El comprador usualmente paga por la investigación del título. El aseguramiento del título le da al comprador un "título vendible" lo cual significa que la compañía de titulo protege al prestamista o al propietario si hay algún error en el título después de que la propiedad ha sido comprada.

COSTOS PARA EL ESTABLECIMIENTO Y TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD

Honorarios del Abogado o de la Compañía de Títulos: Cuando va a comprar una casa usted tendrá que usar un abogado o una compañía de títulos. El abogado, o la compañía de títulos, generalmente cobran un porcentaje sobre el precio de venta (de tres-cuartos a 1%), pero algunos de ellos cobran una tarifa fija por hora de consulta.

Seguro de propiedad: El prestamista va a requerir que usted page la cuota del primer año del seguro de la casa (algunos veces llamado seguro contra riesgos). Este seguro asegura que su inversión estará protegida en caso de incendio.

Comisión del agente de bienes raíces: El vendedor de la vivienda paga la comisión al agente de bienes raíces. Si un agente enlista la propiedad y otro la vende, la comisión por lo general es dividida entre ambos agentes. Es importante recordar que la comisión entre el vendedor y el agente es negociable.

COSTOS GUBERNAMENTALES:

Impuesto de transferencia de propiedad: Estos impuestos son exigidos por los gobiernos locales para la transferencia del título del vendedor al comprador y el traspaso de la escritura.

Cuotas de registro. Por el registro de la escritura y cambio de la propiedad.

Otras cuotas del estado y locales. Estos podrían incluir los impuestos sobre la hipoteca sobretasados por el estado y/o el gobierno local.

Information adapted from *A Consumer's Guide to Mortgage Closings* , prepared by Federal Reserve Board and Federal Home Loan Bank, and *H.O.M.E. CLOSING COSTS* written by Jeanne M. Hoggarth, Associate professor, Department of Consumer Economics and Housing, New York College of Human Ecology, Cornell University, Ithaca, NY 14583.
Revised by Lucy M. Delgadillo, June 2009.

Utah State University is committed to providing an environment free from harassment and other forms of illegal discrimination based on race, color, religion, sex, national origin, age (40 and older), disability, and veteran's status. USU's policy also prohibits discrimination on the basis of sexual orientation in employment and academic related practices and decisions.

Utah State University employees and students cannot, because of race, color, religion, sex, national origin, age, disability, or veteran's status, refuse to hire; discharge; promote; demote; terminate; discriminate in compensation; or discriminate regarding terms, privileges, or conditions of employment, against any person otherwise qualified. Employees and students also cannot discriminate in the classroom, residence halls, or in on/off campus, USU-sponsored events and activities.

This publication is issued in furtherance of Cooperative Extension work, acts of May 8 and June 30, 1914, in cooperation with the U.S. Department of Agriculture, Noelle E. Cockett, Vice President for Extension and Agriculture, Utah State University.