



Committed to the future of rural communities.

# MANUAL PARA COMPRAR CASA



**Copilado por:**

Brunilda Piña-Noble and Vicki Chaney

Técnicas de Desarrollo Rural

Culpeper, VA 22701

**Traducido por:**

Brunilda (Brunie) Piña-Noble

Técnica de Desarrollo Rural

Culpeper, VA 22701

**Revisado por:**

James Reid, Director del Programa de SFH, Oficina en Richmond

Elizabeth A. Walter, Directora de Área, Oficina de Área en Harrisonburg

Phyllis Leonard, Especialista de SFH, Oficina en Richmond

Brenda Johnston, Especialista de SFH, Oficina en Richmond

<b>Tabla de Contenido</b>	
<b>Sujeto</b>	<b>Página</b>
<b>¿Está Preparado(a) Para Comprar?</b>	<b>1</b>
Ventajas de Ser Dueño de Casa	1
Responsabilidades de Ser Dueño de Casa	1
Presupuesto	2
Revisión: El Proceso de Comprar Casa	3
Precalificación	3
Elegibilidad del Préstamo	3
Certificado de Elegibilidad	5
Requisitos de la Vivienda	5
Requisitos Para el Lote	6
Personas Envueltas en la Transacción de la Compra de la Vivienda	6
Contrato	7
Construcción	8
Inspección	8
Tasación	9
Compromiso del Préstamo Hipotecario	9
Exámen Topográfico - Survey	9
Certificado para Viviendas Existentes	9
Seguro Contra Incendio / Cuenta de Plica (Escrow)	10
Inspección Final	10
Seguro de Título Hipotecario	10
Cierre del Préstamo	10
Conferencia Previa de Construcción	11
<b>Usted y Su Hogar</b>	
Después del Cierre y Mantenimiento	13
Previniendo la Ejecución de la Hipoteca (Foreclosure)	13
¿Qué Usted Puede Hacer para Prevenir la Ejecución Hipotecaria?	14
¿Qué Usted Debe Saber Para Prevenir la Ejecución Hipotecaria?	14
Cuidando Su Nuevo Hogar	14
Conociendo Su Hogar	14
Otoño / Invierno	15
Primavera / Verano	15
Preguntas Frecuentes	16
Glosario de Términos Hipotecarios	17
Las Diez Reglas Básicas Para Manejar el Dinero	21
¿Gasta Demasiado Dinero?	22
Contacto	23

# ¿Está Usted Preparado Para Comprar?

Usted debe decidir si está preparado para comprar casa antes de empezar con el proceso.

## Ventajas de Ser Dueño de Casa

Hay muchas buenas razones para comprar una casa siempre que usted esté preparado para tal responsabilidad.

<i>Su Propio Lugar</i>	Un hogar es un lugar el cuál usted llama suyo y le permite establecerse y ser parte de la comunidad.
<i>Inversión Solida</i>	El comprar casa puede ser una de las mejores inversiones que usted pueda hacer.
<i>Beneficios de Impuestos</i>	Muchos propietarios de casas se benefician grandemente de los impuestos pagados.

## Responsabilidades de Ser Dueño de Casa

Cuando usted firma los documentos del préstamo (nota y escritura) usted está de acuerdo a ciertos términos relacionados con el pago del préstamo y el mantenimiento de la propiedad.

### *Pagar el préstamo*

Se requiere que usted haga los pagos mensuales en el día determinado por Desarrollo Rural. Si usted no hace sus pagos mensuales, usted puede:

- Perder su casa;
- Perder el capital o la equidad (equity);
- Dañar su crédito y la habilidad de adquirir crédito en el futuro.

### *Mantenga suficiente seguro en la propiedad y pague los impuestos*

La póliza de seguro y los impuestos de la propiedad serán añadidos a su pago mensual (cuenta de plica/ escrow). El CSC (Centralized Service Center por sus siglas en inglés), pagará el seguro y los impuestos de su cuenta de plica cuando los mismos sean facturados. Usted debe notificar si recibe la factura de seguro o de impuestos llamando al **1-800-414-1226**. Tenga presente que la reevaluación de los impuestos de la propiedad o el aumento de la prima aumentará su pago mensual.

### *Mantenimiento de la propiedad*

Como propietario de casa, es su responsabilidad el mantener la propiedad en buenas condiciones y hacer los reparos necesarios. Debe ahorrar dinero para el mantenimiento anual.

## Presupuesto

Una vez usted decide comprar casa, el próximo paso a seguir es determinar cuánto puede pagar. Un presupuesto mensual es simplemente la fundación de su éxito financiero. Este es el aspecto más importante al comprar casa. Hay tres razones importantes del porqué el presupuesto es tan crítico en el procedimiento de la compra/construcción de una vivienda que lo ayudarán a:

- Determinar la cantidad del préstamo que usted puede pagar.
- Determinar si usted puede pagar los gastos adicionales relacionados al ser dueño de casa propia.
- Planificar a ahorrar dinero para los gastos de cierre así como a desarrollar buenos hábitos de ahorros para otras metas financieras en su futuro, como retiro, o el colegio de sus hijos.

### *Revisión: Proceso Para Comprar Casa*

- Comience con un presupuesto.
- Precalificación.
- Someta la solicitud con su oficina local de Desarrollo Rural.
- Entrevista y recibir el Certificado de Elegibilidad.
- Revisión de lista de entrenadores de clases y áreas donde las clases se llevarán a cabo.
- Agente de Bienes Raíces. Búsqueda de casa.
- Ejecutar el Contrato de Venta.
- Apuntarse para la clase educativa de compra de vivienda (Home Buyer Education Class)
- Inspección de la casa por Desarrollo Rural.
- Tasación.
- Aprobación. Revisar el compromiso de préstamo hipotecario (Funding Commitment), firmarlo y regresarlo a la oficina local de Desarrollo Rural.
- Selección de Agente de Cierre.

- Examinación del Título.
- Discutir los Impuestos y el Seguro.
- Desarrollo Rural trabajará con su agente de bienes raíces y de cierre para obtener todas las condiciones anotadas en su compromiso.
- Notificación del día de cierre.
- Proveer a Desarrollo Rural con una copia de su Certificado de Educación de Compra de Vivienda (Certificate of Home Buyer Education) al completar el mismo.
- Discutir la transferencia de las utilidades con su agente de bienes raíces. Obtener la cantidad final de los gastos de cierre de su agente de cierre.
- Cierre del préstamo. Los documentos hipotecarios son ejecutados.
- Día de mudanza.

### *Precalificación*

La pre-calificación envuelve el usar información no verificada para determinar si el prestatario potencial puede obtener el préstamo. Si usted selecciona ser precalificado, Desarrollo Rural ordenará un historial de crédito (infile) gratis. Los resultados no son comprometedores.

#### **La precalificación sirve como oportunidad para:**

- Explicar el programa y el proceso de la solicitud.
- Determinar la posibilidad de elegibilidad basada en el ingreso y otros factores; y
- Calcular la cantidad máxima del préstamo.

A pesar que la precalificación no es mandataria, es sumamente recomendada.

### *Elegibilidad del Préstamo*

#### *Solicitud de Préstamo*

Usted debe someter una solicitud de préstamo hipotecario junto a un giro postal para cubrir el reporte de crédito residencial. Después que su solicitud es recibida en nuestra oficina, usted recibirá una carta con documentos para su revisión y su firma los cuáles debe regresar a nuestra oficina. Desarrollo Rural verificará su empleo, renta, cuentas bancarias, manutención de menores, ingreso, etc. Una vez todas las verificaciones son recibidas, lo citaremos para revisar la información sometida y determinar su elegibilidad para el programa.

## Ingreso

Desarrollo Rural determinará si usted tiene un ingreso suficiente y seguro para pagar su casa y que el mismo es recibido regularmente. Por lo tanto, es muy importante que usted reciba ingreso suficiente para hacer el pago de la hipoteca así como sus gastos rutinarios. Desarrollo Rural tiene que verificar que usted ha mantenido un ingreso sólido.

## Calificaciones de Crédito

El oficial de préstamo revisará su reporte de crédito para determinar su historial de pagos de cuentas anteriores. La forma en que usted ha pagado sus obligaciones indicará la forma en que usted manejará sus futuras obligaciones. Un buen historial de crédito es importante al considerar al solicitante para un préstamo. Aún si usted ha tenido problemas de crédito en el pasado, usted puede ser elegible para un préstamo. El oficial de préstamo considerará las circunstancias de dichos problemas, qué tiempo hace desde su mal crédito y si ha pagado sus obligaciones a tiempo desde entonces.

Desarrollo Rural requiere que por lo menos los últimos 12 meses de historial de crédito sean satisfactorios. Usted puede obtener una copia de su reporte de crédito de su agencia de crédito local antes de solicitar el préstamo. Pueden obtener una copia gratis llamando al 1-877-322-8228 ó en la página web: <http://www.annualcreditreport.com>. Por ley, cada persona tiene derecho a recibir un reporte de crédito gratis cada 12 meses de las tres compañías de crédito. Puede ser que haya información reportada incorrectamente.

Si encuentra errores; recuerde, que la agencia de crédito solamente reporta la información que el acreedor somete cada mes. Bajo la Ley Justa de Reporte de Crédito del 1997, usted tiene el derecho a disputar la información que usted crea incorrecta en su reporte de crédito. Debe llenar un formulario con su agencia de crédito para iniciar el proceso de investigación. Si el acreedor no puede proveer documentación a la agencia de crédito mostrando que la información reportada es correcta, será removida de su expediente de crédito y usted será notificado por la agencia de crédito de la acción tomada. Sus puntos de crédito son basados solamente en la información en su expediente con las agencias de crédito.

**Usted puede comunicarse con las siguientes agencias de crédito si encuentra algún error en su reporte de crédito:**

- **Equifax Information Services, LLC**  
Disclosure Department  
P. O. Box 740241  
Atlanta, GA 30374  
1-800-685-1111  
Página web: [www.equifax.com](http://www.equifax.com)
  
- **Trans Union, LLC**  
Consumer Disclosure Center  
P. O. Box 1000  
Chester, PA 19022  
1-800-888-4213  
Página web: [www.transunion.com](http://www.transunion.com)
  
- **Experian**  
P. O. Box 2002  
Allen, TX 75013  
1-888-397-3742  
Página web: [www.experian.com](http://www.experian.com)

## Deudas

Si tiene demasiadas deudas para calificar, quizás usted debe esperar hasta que salde alguna de las deudas antes que pueda comprar una casa.

## Otros requisitos de elegibilidad

- Falta de vivienda decente, segura o sanitaria.
- No poder obtener un préstamo de otros recursos bajo los términos y condiciones requeridos
- Poseer capacidad legal para entrar en un contrato.
- Estado de ciudadanía.

## Certificado de Elegibilidad

Si usted es considerado elegible, se le dará un “Certificado de Elegibilidad” el cuál será vigente por 45 días (60 días si es un préstamo combinado **(\*vea el glosario)**). El Certificado dirá la cantidad máxima de préstamo que usted califica y el condado para el cuál usted es considerado elegible. Se le darán hasta dos extensiones de 30 días cada una. Usted puede enseñarle este certificado a su agente de bienes raíces y si el agente de bienes raíces no está familiarizado con los requisitos de Desarrollo Rural, él/ella puede comunicarse con nuestra oficina para asistencia. Su solicitud será retirada si no consigue vivienda al final de sus dos extensiones, pero usted puede volver a solicitar.

**El Certificado de Elegibilidad caduca una vez usted somete el contrato / propuesta y otros documentos requeridos por Desarrollo Rural.**

## Requisitos para la Casa

### Casa Nueva vs. Existente

Primero usted debe decidir si quiere una casa nueva o existente. Las casas nuevas requieren menos reparos y menos gastos de mantenimiento y son garantizadas. Estas también ofrecen más características de energía eficiente resultando en facturas de energía más bajas. Muchos de los compradores de casas por primera vez comprarán casas existentes porque, típicamente, ellos pueden obtener más por el dinero. El comprador de una casa existente se puede beneficiar de las mejoras que el vendedor haya hecho a la casa, tales como el jardín. Debe considerar el dinero que va a necesitar para hacer los reparos y mejoras antes de hacer una oferta.

### Localización

Para muchas personas, la localización de la casa es la consideración más importante. Mantenga en mente qué es importante para usted. ¿Quiere estar en un distrito escolar en particular, o cerca de su trabajo o de una facilidad de cuidado de niños? Si usted puede viajar alguna distancia para trabajar, a veces usted puede ahorrar en los gastos de la casa, pero debe mantener los gastos de viaje en mente.

Los pagos de los gastos asociados con la inspección deben estar de acuerdo entre el comprador y el vendedor y deben ser discutidos antes de firmar el contrato de venta. Se prefiere, esto debe ser incluido en su contrato.

## Prohibiciones

- **Piscinas.** Desarrollo Rural no financia propiedades con piscinas enterradas. No es aceptable remover las piscinas antes o después del cierre para poder cumplir con nuestros requisitos.
- **Terreno Proveyendo Ingreso o Estructuras.** El financiamiento de Desarrollo Rural no se puede utilizar para la compra o el mejoramiento de la producción del terreno o el edificio para acomodar un negocio o empresa produciendo ingreso. No hay restricciones en los negocios operados desde las casas tales como cuidado de niños, venta de productos, o producción de artesanías que no requieran especificaciones.
- **Construcción.** Manufacturadas, Modulares/Panelizadas y construídas. Las casas manufacturadas pueden ser financiadas por Desarrollo Rural (bajo un término de 30 años) si son instaladas por un distribuidor/contratista aprobado y en una fundación permanente.

## Requisitos del Lote

### Sitios Modestos

Los sitios modestos están definidos por su tamaño, valor, y la presencia de las construcciones exteriores. Desarrollo Rural debe verificar que los requisitos aquí mencionados sean cumplidos:

- **Tamaño.** El tamaño no puede ser de tamaño tal que pueda ser dividido bajo las regulaciones locales para dividir el terreno.
- **Valor.** El valor del local no puede exceder el 30 por ciento del valor mejorado del mercado de la propiedad. La limitación del 30 por ciento puede exceder si el terreno no puede ser dividido entre dos o más terrenos y el valor del terreno es típico para el área, según anotado por el tasador y las prácticas de otros prestamistas.
- **Edificios de Granjas.** La propiedad no puede incluir edificios usados como granjas (se permiten edificios pequeños para almacenaje) o que se pueda vender con los edificios de granjas.
- **Carretera.** Debe cumplir con los requisitos de carreteras y acceso de Desarrollo Rural.
- **Áreas rurales.** La propiedad debe estar localizada en un área rural.
- **Sistemas Adecuados de Aguas y Desperdicios.** Debe cumplir con las normas mínimas de los sistemas de agua y de desperdicios.



## Personas Envueltas en la Transacción de la Compra de una Casa

### Tasador

El tasador inspeccionará la propiedad y determinará el valor de la propiedad en el mercado. El comprador usualmente paga el tasador.

### Agente de Cierre

El agente de cierre preparará los documentos finales y se reunirá con usted

para ejecutar los documentos de cierre.

### **Inspector**

Esta persona provee un reporte imparcial técnico y estructural de la casa que usted desea comprar. El comprador usualmente paga este servicio.

### **Prestamista**

Desarrollo Rural le proveerá los fondos para la compra de su casa. El oficial de préstamo toma la solicitud y lo asistirá copilando toda la información necesaria para procesar su préstamo.

### **Agente de Bienes Raíces**

El agente de bienes raíces le ayudará a encontrar una casa y a preparar una oferta para comprar (contrato) a ser presentada al vendedor. Ellos reciben un por ciento de la cantidad del contrato como comisión.

### **Vendedor o Contratista**

Este es el dueño de la propiedad que usted está comprando.

## *Entrando en un Contrato*

### *Contratos de Compra de Bienes Raíces*

Los contratos de la compra de bienes raíces varían dependiendo del local. Si los compradores están trabajando con un agente de bienes raíces, él(ella) probablemente usará un contrato común aprobado por la Junta de Realtors. Ya que los agentes de bienes raíces manejan la mayoría de las transacciones de bienes raíces, ellos generalmente usan contratos que proveen protección tanto al comprador como al vendedor. Si desea usar un agente de bienes raíces o si usted quiere manejar la compra, hay varios documentos listados a continuación que deben ser incluidos en su contrato:

- **La descripción legal completa de la propiedad.** Encuentros en las pólizas de títulos, exámenes topográficos, registro de la propiedad. Las direcciones de las calles deben estar incluidas.
- **La cantidad del dinero de seguridad.** Una oferta de compra debe estar acompañada por un depósito de “dinero de seguridad”. Este dinero sirve como aseguranza que el comprador tiene buena intención en la oferta. Ya que el vendedor retira la casa del mercado una vez él/ella firma el contrato, el dinero de seguridad le ofrece una protección si el comprador cambia de pensar. La cantidad del dinero de seguridad es negociada entre el comprador y el vendedor y se le dará al agente o se depositará en una cuenta de plica. Pero, si por alguna razón, el comprador cambia de pensar, el comprador puede quedarse con el depósito de seguridad. El contrato debe estipular bajo qué circunstancias el dinero será devuelto. A la hora de cierre, el depósito de seguridad será acreditado a sus gastos de cierre.
- **Contrato entre el comprador y el vendedor** (sin un agente de bienes raíces). Un abogado puede preparar el contrato de la compra de su casa si no hay un agente de bienes raíces envuelto en la transacción o usted puede comunicarse con la oficina local de Desarrollo Rural y nosotros le proveeremos con un contrato en blanco para su uso. Usted puede encontrar este contrato en la página de e-forms: <http://forms/sc.egov.usda.gov/eforms/mainervlet>

### *Tiempo Límite*

La oferta a comprar es usualmente válida por un tiempo limitado desde la fecha de la oferta. Si el vendedor se encuentra fuera de la ciudad o del pueblo, el comprador puede pedir una extensión para el periodo de aceptación del contrato.

## Construcción

### Construcción Nueva

Si desea construir, usted seleccionará el contratista que usted quiera, el cuál someterá una lista de los materiales y la labor y describirá la cantidad, la calidad, el tamaño, el estilo y el número del modelo, etc., para identificar el trabajo y los materiales a usarse. Si el contratista nunca ha participado con Desarrollo Rural, entonces Desarrollo Rural:

- Entrevistará al contratista e inspeccionará las casas recientemente construidas por él;
- Obtendrá un estado certificado financiero;
- Obtendrá, al costo del contratista, un reporte de crédito comercial de la firma y un reporte de crédito del consumidor de cada uno de los principios;
- Verificará las quejas sobre el contratista con la agencia local de protección al consumidor o Better Business Bureau; y
- Hablará con otros dueños de casas construidas por el contratista.

### Inspección de La Casa

La inspección de vivienda es una contingencia que muchos compradores eligen tener en el contrato. (Esta es una inspección adicional a la inspección requerida por Desarrollo Rural.) Ya que esta inspección no es requisito para obtener un préstamo con Desarrollo Rural, el comprador que desee obtener la casa inspeccionada debe tener un presupuesto para la misma o puede incluirse en el préstamo. La inspección es importante y se recomienda porque a través de la inspección usted aprende a mantener la casa y se informa mejor. La inspección es pagada por el comprador una vez la inspección es conducida. Una inspección general de la casa consiste de una examinación visual de los sistemas y componentes mayores de la propiedad con la intención de proveer al comprador con información sobre la condición de la residencia e identificar las deficiencias mayores en la estructura y los componentes de la casa.

### Inspector

Un inspector de vivienda es un profesional preparado para examinar la condición visual de propiedades residenciales y determina si están libre de deficiencias mecánicas mayores (calefacción, plomería, electricidad, etc.) o estructurales (paredes, techo, fundación, etc.). Mientras que los inspectores profesionales de vivienda en el país no son licenciados, muchos escogen seguir las “Normas de Práctica” establecidas por la Asociación Americana de Inspectores de Vivienda. Las “Normas de Práctica” son guías que especifican los componentes de una vivienda a ser incluidos en la inspección: los sistemas de calefacción y aire acondicionado, los sistemas de plomería y electricidad, el techo, los canales de desagüe, áticos, insulación visible, sistemas visibles de drenaje, paredes, pisos, ventanas, puertas, garajes, fundaciones, sótanos, etc.

El inspector le dirá si los sistemas mayores mecánicos/estructurales están en condiciones satisfactorias y sugerirá los métodos de reparo. Usted recibirá un reporte por escrito de la inspección describiendo la condición de la casa al tiempo de la inspección basado en la observación visual del inspector.

### Agente de Bienes Raíces

Su agente de bienes raíces le proveerá a Desarrollo Rural con el contrato. Un representante de Desarrollo Rural visitará la casa o terreno dentro de 7 días después de recibir el contrato/propuesta. La inspección asegurará que la casa cumple con los requisitos de Desarrollo Rural. Se preparará una lista (si aplica) de los reparos necesitados en la casa antes del cierre.

## Tasación

La tasación se ordenará una vez se recibe el contrato y después de la inspección por el representante de Desarrollo Rural. El tasador tiene aproximadamente 14 días para hacer la tasación. El tasador estimará el valor de la propiedad en su condición presente (valor de “según es”) o, basado en los planes de construcción y especificaciones, estimará el valor de la propiedad después de la construcción (valor de “según mejorado”). El comprador pagará estos gastos a la hora del cierre. Usted puede pagarlo de su bolsillo o puede ser incluido en su préstamo. Esto se determina durante la entrevista de elegibilidad.

Una vez la tasación es recibida y revisada por el representante de Desarrollo Rural, el comprador y el vendedor serán notificados. Los cambios, reparos o adiciones al contrato serán negociados e iniciados por todas las partes. Una vez todas las partes entren en acuerdo y el adendum al contrato, si aplica, es recibido, el préstamo puede ser aprobado y se obligarán los fondos si hay fondos disponibles.

## Compromiso de Préstamo Hipotecario (Funding Commitment)

Una vez su préstamo es aprobado, Desarrollo Rural le enviará la Forma RD 3550-7, Funding Commitment (Compromiso de Préstamo Hipotecario) para su firma. Revise esta forma cuidadosamente antes de firmarla y llame a la oficina local de Desarrollo Rural si tiene preguntas.

Desarrollo Rural ordenará un examen de título del agente de cierre y usted estará en camino al cierre de su préstamo una vez Desarrollo Rural reciba la forma con su firma.

## Examen Topográfico (Survey)

Se requiere un examen topográfico reciente para cualquier propiedad financiada por Desarrollo Rural. El examen asegura que todas las estructuras existentes o propuestas están o serán localizadas en el lote. Cuando se necesita un examen topográfico nuevo, este debe tener las líneas de colindancia, cualquier mejora, usurpaciones de la propiedad en cuestión o propiedad adyacente, alivios, contrariedades impuestas por un pacto o por zona, y cualquier requisito adicional necesario para obtener el seguro de título. En una construcción nueva, los puntos en las esquinas deben estar claramente marcados y se hará un nuevo examen una vez la casa es terminada. Un examen topográfico anterior puede usarse si cumple con los requisitos. El costo será negociado entre el comprador y el vendedor.

## Certificación de Adecuación Para Propiedades Existentes (Adequacy Certification)

La propiedad debe ser inspeccionada por un contratista licenciado o una tercera persona calificada para determinar que la casa antes del cierre:

- Provee vivienda modesta, decente, segura y sanitaria y cumple con las necesidades de vivienda del prestatario.
- Está estructuralmente segura y funciona adecuadamente y está en buenas condiciones (o estará en buenas condiciones con los fondos del préstamo).

- Es modesta en tamaño, diseño y costo.
- Cumple con las normas de insulación y termales de Desarrollo Rural.
- Sea certificado para la calidad de electricidad, plomería, agua, calefacción, desperdicios y libre de termitas/infestación de organismos de la madera.
- Estar localizado en lugares deseable con un suministro adecuado de agua potable y arreglos convenientes de alcantarillados.

### *Seguro Contra Fuego / Cuenta de Plica*

Se requiere un recibo de su póliza pagada por un año y copia de su póliza/prima antes de fijar la fecha de cierre. Usted es responsable de pagar un año por adelantado antes del cierre. La cláusula debe leer: United States of America acting through the RHS or its successor agency.

Se coleccionará dinero a la hora de cierre para la cuenta de plica la cual es una cuenta mantenida por CSC para los pagos de impuestos y seguro cuando se deban. (NOTA: se le dará esta cantidad más tarde y es parte de sus gastos de cierre.)

### *Inspección Final*

Su contrato debe tener una inspección final de la propiedad 24 horas antes del cierre. Esto le permite asegurarse que el vendedor ha alojado la propiedad, que dejó los artículos estipulados en el contrato y que no ha habido daños a la propiedad. También le permiten asegurarse que los reparos (si alguno) han sido completados. Usualmente su agente de agentes de bienes raíces lo acompañará durante esta inspección. Durante la misma, todas las deficiencias deben ser anotadas y todos los reparos deben ser completados antes del cierre.

### *Seguro del Título Hipotecario*

Se requiere un seguro de título hipotecario; el costo se basa en la cantidad del contrato. El día de cierre se fijará una vez se reciban el compromiso del título, los reportes de las inspecciones, el examen topográfico de la localización de la casa y el seguro, y la información de impuesto. Desarrollo Rural tratará de cerrar el préstamo lo más cerca posible a la fecha estipulada en el contrato, pero toda la información antes mencionada es necesaria antes de cerrar el préstamo y a veces esto puede atrasar el día.

### *Cierre*

La fecha de cierre es cuando se completa la transacción de venta. Desarrollo Rural le proveerá los fondos directamente al agente de cierre. El título o escritura de la propiedad será transferido a su nombre, los vendedores recibirán sus ganancias y usted recibirá las llaves de su nuevo hogar.

Debe verificar con su agente de cierre antes de la fecha de cierre para determinar cuánto dinero debe llevar y en qué forma (giro postal, cheque del banco) de pago ellos aceptan. Usted tiene derecho a una copia del estimado de HUD-1 (ver la definición abajo) 48 horas antes del cierre.

El cierre se llevará a cabo en un lugar designado por su agente de cierre. Todos los documentos de cierre serán revisados y firmados y el agente de cierre le explicará cada una de las formas. Usted puede hacer preguntas referente a estos documentos.

**Usted recibirá copias de sus documentos legales. Estos son documentos importantes y deben ser mantenidos en un sitio seguro. El agente de cierre le proveerá con copias de los siguientes documentos:**

**Deed** Transfiere el título del vendedor al comprador. Es registrado en la oficina local de la corte del condado (County Circuit Clerks Office).

**Deed of Trust (Escritura)** Es el documento que asegura el pago de la nota y deletrea el recurso si no se cumple con los términos de la nota. Especialmente permite al prestamista a acelerar la deuda e hipotecar la propiedad si no se cumple con el pago.

**HUD-1** Es el documento que lista todos los gastos relacionados con la transacción. Indica quién (el comprador o el vendedor) es responsable a pagar cada artículo y resume la cantidad de dinero que usted debe a la hora de cierre. Se requiere que tanto el comprador como el vendedor firmen este documento.

**Promissory Note (Nota)** Es la promesa a pagar. La nota refleja los términos del préstamo (tasa de interés, términos, pagos atrasados, pagos por adelantado y falta de pago).

**Subsidy Repayment Agreement (Convenio de Reintegro de Subsidio)** Es el acuerdo por el prestatario diciendo que él/ella pagará la recuperación de acuerdo con este convenio.

Encontrará un cupón de pago con sus documentos de cierre. El pago de la hipoteca está dividido entre el P&I (Principal e Interés) y la Plica. Puede usar este cupón si no recibe uno en el correo. Cada mes CSC le enviará un cupón de pago por correo. Puede enviar el pago sin el cupón, pero esté seguro de poner el número de la cuenta en cada cheque o correspondencia que usted envíe.

## *Conferencia Previa de Construcción*

### *Conferencia Previa de Construcción*

Para los préstamos de construcción; usted, el contratista o su representante, y el representante de Desarrollo Rural tendrán una conferencia previa de construcción después del cierre del préstamo. La misma es para asegurar que cada parte envuelta en el préstamo entiende sus roles y sus responsabilidades respectivamente. Las partes revisarán los planos y las especificaciones para asegurarse que cada cual entiende el tipo de trabajo, las normas de construcción/termales, requisitos de mitigación ambiental, materiales, inspección, cambios de órdenes, y procedimientos de pago.

### *Contrato por Escrito*

Un contrato por escrito de construcción será firmado por usted y por el constructor. Una vez el contrato es establecido, la construcción puede comenzar. Todo el trabajo de construcción será inspeccionado periódicamente para asegurar que el trabajo se ha hecho apropiadamente.

### *Hablando con el Contratista*

Si se requiere cambios a los planos aprobados y a las especificaciones durante la construcción, usted y el contratista deben firmar la Forma RD 1924-7, Contract Change Order (Cambio de Orden) y someterla a Desarrollo Rural para la revisión y la aprobación.

### *Inspección Final*

Una vez la construcción es finalizada, usted, el representante de Desarrollo Rural y su contratista harán una inspección final de la vivienda. En este momento usted puede firmar los documentos finales del préstamo y su contratista le dará una garantía de construcción de un año. Su primer pago de la casa será debido 30 días después de la inspección final y serán pagados mensualmente.



*¡Ahora usted es un dueño de casa!*

## Usted y Su Hogar

Ahora que es dueño de casa usted debe tomar varios pasos necesarios para proteger su inversión. Este capítulo provee ideas de cómo hacer ajustes financieros para manejar sus responsabilidades.

### Después del Cierre y el Mantenimiento

Es natural que usted quiera decorar o amueblar su casa nueva. Debe recordar que sus calificaciones a pagar el préstamo fueron basadas en sus deudas existentes. Si usted hace una nueva compra para la cuál le prestan el dinero, usted podría tener dificultades de hacer el pago de la casa. De seguro su nuevo pago de casa será más que el pago anterior de renta. Además, su pago de utilidades aumentará. Primero, es muy importante que se asegure que usted puede manejar los gastos mensuales de vivienda antes de adquirir otra deuda.

- Lea su Nota si usted no recuerda cuando comienza su primer pago (usualmente 30 días después del cierre). Si usted no ha recibido el cupón de pago, use el que recibió durante el cierre de su préstamo.
- Usted puede contactar las compañías de electricidad y de gas y pedir un plan de pago. Esto le permite pagar la misma cantidad todos los meses y le permite un mejor presupuesto para sus deudas.
- Planifique antes de tiempo para las deudas de cantidades grandes como seguro de carro e impuestos de propiedad personal. Debe ahorrar una cantidad mensualmente para estas deudas. Las cuentas de club de navidad son convenientes para esto.
- Ahorre \$50-100 cada mes para el mantenimiento y los reparos del hogar. Puede poner estos fondos en una cuenta separada.
- Ahora que es dueño de una casa, muchas compañías de crédito y financiamiento lo llamarán para ofrecerle tarjetas de crédito y préstamos. Evite entrar en otra deuda.

### Previniendo la Ejecución Hipotecaria (Foreclosure)

Usted ha invertido mucho dinero y tiempo en el proceso en obtener la casa. Esta es la inversión financiera más grande que usted hará. Sin embargo, debe hacer sus pagos hipotecarios mensuales a tiempo o usted puede perder su casa y el dinero invertido.

Hasta el mejor de los clientes a veces falla en hacer su pago a tiempo, y es posible que tenga una buena razón para el fracaso tal como reducción de sueldo o enfermedad en la familia. Si usted está teniendo problemas haciendo su pago mensual, debe actuar **inmediatamente** llamando a **Centralized Servicing Center al 1-800-414-1226**. Si así lo hace, puede evitar que le ejecuten la hipoteca de la casa y lo desalojen.

**La Ejecución Hipotecaria (foreclosure)** es el estado legal que su banco puede utilizar para obtener propiedad de su casa. Cuando la ejecución toma efecto, el banco entonces es el dueño de la propiedad y usted tiene que mudarse para otra vivienda. Bajo ninguna circunstancia, usted encontrará que los pagos hipotecarios son más barato que su renta de vivienda.

## Qué Usted Puede y Debe Hacer Para Salvar Su Casa

Si usted está atrasado en los pagos de su hipoteca hay muchas alternativas y programas disponibles para ayudarlo a salvar su casa.

**Llame una agencia de consejería de vivienda o una agencia de consejería sin fines lucrativos.** Usted puede obtener información sobre las localizaciones de estas agencias de su prestamista o autoridad de vivienda u oficina de vivienda de su estado, condado o ciudad. Pida una cita para discutir su situación con un consejero de vivienda.

## Qué Debe Recordar Para Prevenir La Ejecución de Su Casa (Foreclosure)

- Tome los pasos inmediatos para salvar su casa.
- Llame al CSC al 1-800-414-1226.
- Llame una agencia de consejería y haga una cita.
- Coopere con cualquier recurso de ayuda que usted llame.

Su pago hipotecario es su deuda más importante. Al hacer sus pagos a tiempo establecerá puntos de crédito los cuáles son necesarios para adquirir un préstamo u otro crédito en el futuro.

## Cuidando de su Casa Nueva

Ahora que es propietario de una casa usted es responsable de muchas cosas las cuáles han sido la responsabilidad de su arrendador o personal de mantenimiento en el pasado. El mantener su casa en buen estado aumentará el valor si usted desea venderla en el futuro. El mantenimiento rutinario o los reparos también ayudarán a ahorrar en el costo de reparos mayores en el futuro.

## Conociendo su Casa

Para poder cuidar de su casa usted debe saber lo más que pueda sobre sus sistemas, como lo siguiente:

- Localización de la caja de circuitos y las conexiones eléctricas;
- Localización de la válvula principal para el agua y el gas;
- Localización del termostato del calentador de agua;
- Las garantías y manuales de los enseres eléctricos;
- Instrucciones para el uso de los enseres y los sistemas (no use los sistemas si no sabe operarlos, esto podría anular la garantía);
- Los nombres y los números de teléfonos de cualquier contratista que ha instalado o hizo reparaciones recientes (electricistas, plomeros);
- Es muy importante que mantenga las inspecciones de termita al día. Muchas compañías de exterminación ofrecen pólizas de un año por \$50-100 garantizando su casa contra termitas. Si usted tiene esta póliza, cualquier problema que surja será cubierto bajo los términos de esta póliza. Cuando va a vender su casa, no será sorprendido con trabajo extenso a causa de termitas.

## Otoño / Invierno

- Limpie los canales y las tuberías de drenaje evitando que se tapen con las hojas.
- Inspeccione el sello alrededor de las puertas y las ventanas y repare si es necesario.
- Cierre las ventanillas en la fundación.
- Inspeccione que las paredes exteriores de la casa no tengan grietas, y si las hay, séllelas.
- Remueva las unidades de aire acondicionado de las ventanas o tape con una cubierta contra el clima.
- Cierre las tormenteras y las puertas y repare si es necesario.
- Inspeccione las chimeneas contra depósitos de creosota. Limpie la chimenea periódicamente (dependiendo del uso) para reducir el riesgo de fuego. Asegúrese que el regulador cierra apropiadamente.
- Inspeccione el techo contra goteros.
- Déle servicio profesional al sistema de calefacción. Cambie los filtros regularmente.
- Inspeccione que el ático tenga insulación adecuada.



## Primavera / Verano

- Inspeccione las paredes exteriores contra grietas o pintura pelándose.
- Inspeccione que el techo no esté flojo o roto.
- Limpie los canales.
- Cambie los filtros de la calefacción.
- Inspeccione el sótano contra humedad o grietas en la fundación.
- Abra las ventanillas en la fundación.
- Dé servicio a las unidades de aire acondicionado y reemplaze los filtros.
- Si su casa tiene pozo séptico, debe vaciarlo de cada dos a cinco años para mantenerlo trabajando apropiadamente.



**Ser dueño de una casa es el sueño del estadounidense. Usted debe estar orgulloso de ser propietario de una casa.**

## Preguntas Frecuentes

- Q: ¿Podemos añadir un almacén (shed) o una verja?**  
**A:** Sí, usted puede hacer reparos o mejoras simples sin el consentimiento de Desarrollo Rural.
- Q: ¿Puedo vender mi casa cuando yo quiera?**  
**A:** Sí. Llame a **Centralized Servicing Center** al **1-800-414-1226** para más información y para obtener una cuota de pago total.
- Q: ¿Qué pasa si pierdo mi trabajo o si hay un cambio en el ingreso?**  
**A:** Si usted recibe subsidio y tiene una reducción en su ingreso, debe llamar al CSC al 1-800-414-1226 para una revisión y una posible reducción en los pagos mensuales.
- Q: Una vez mi préstamo cierra, ¿debo comunicarme con la oficina local si tengo preguntas sobre mi préstamo o sobre los pagos?**  
**A:** Su préstamo fue cerrado en una oficina local. Una vez el préstamo cierra, es servido por la Oficina de CSC en St. Louis, MO. Su oficina local siempre está disponible a ayudarle si necesita asistencia, pero se recomienda que usted se comunique primero con ellos al **1-800-414-1226**.
- Q: ¿Cuándo seré dueño total de mi casa?**  
**A:** Usted ya es dueño. Desarrollo Rural tiene un gravamen basado en la cantidad del dinero que le prestamos para comprar su casa. La escritura es nuestro gravamen.

## Glosario de Términos Hipotecarios

<b>Abstract (or Search) of Title /Exámen de Título</b>	Un historial breve del dueño legal de una propiedad en particular.
<b>Acceleration / Aceleración</b>	Demanda del pago inmediato del balance de la deuda si los pagos no se cumplen.
<b>Amortization / Amortización</b>	Pagos periódicos equivalentes a la deuda hipotecaria del principal y el interés, calculados para retirar la obligación al final del período de tiempo fijo.
<b>Appraisal / Tasación</b>	Estimado formal por escrito del valor común del valor en el mercado de la propiedad. El comprador usualmente paga la tasación.
<b>Appraiser / Tasador</b>	El tasador inspecciona la propiedad y determina el valor en el mercado de la propiedad. El comprador usualmente paga la tasación.
<b>Broker / Agente</b>	En las transacciones de bienes raíces, el agente usualmente trabaja con el comprador, el vendedor y el banco para asistirlos con la negociación del contrato.
<b>Builder / Contratista</b>	Contratista licenciado quién construíra la casa.
<b>Cancellation Clause / Cláusula de Cancelación</b>	Una cláusula en el contrato la cuál permite a una de las partes a terminar el contrato si ocurre alguna condición especificada en la misma. Por ejemplo, si el comprador no está seguro que puede obtener un préstamo, él/ella puede insistir en esta cláusula para su protección.
<b>Certificate of Eligibility / Certificado de Elegibilidad</b>	Documento dado por la agencia a un solicitante confirmando la elegibilidad para la asistencia y muestra la cantidad maxima del préstamo para el cuál califica.
<b>Closing / Cierre</b>	La entrega de la escritura, ajustes financieros, la ejecución de la nota y la distribución de los fondos necesarios para consumir una venta o la transacción hipotecaria.
<b>Closing Agent / Agente de Cierre</b>	El agente de cierre preparará los documentos finales para el cierre y se reunirá con ustedes para ejecutar los documentos el día del cierre.
<b>Closing Costs / Gastos de Cierre</b>	Varios gastos requeridos para concluir la transacción de bienes raíces.
<b>Coupon / Cupón</b>	Usted encontrará un cupón en sus documentos de cierre. El pago mensual será dividido entre el Principal e Interés (P&I) y la Plica. Usted puede usar este cupón si no recibe uno en el correo. CSC le enviará un cupón todos los meses. Usted puede enviar pagos sin el cupón, pero debe asegurarse de escribir su número de cuenta en cada cheque o correspondencia que usted envía.
<b>Debt-to-Income Ratio / Proporción de Ingreso a Deuda</b>	La proporción expresada como un porcentaje, que resulta cuando la obligación de los pagos mensuales del prestatario de las deudas a largo plazo se dividen entre su sueldo bruto mensual.

<b>Deed</b>	Transfiere el título del vendedor al comprador. Debe ser registrado en la oficina local del condado (County Circuit Clerks Office).
<b>Deed of Trust (Escritura)</b>	Un tipo de instrumento de seguridad en el cuál el comprador traspasa el título de la propiedad a un fideicomiso (trustee) para guardarla en confianza como seguridad para el banco con la condición que el fideicomisario puede recuperar el título después del pago de la deuda y, recíprocamente, venderá el terreno y pagará la deuda en el evento de fallo por el comprador.
<b>Delinquency / Delincuencia</b>	El fallo del prestatario a hacer los pagos a tiempo bajo el convenio de un préstamo.
<b>Earnest Money / Dinero de seguridad</b>	El dinero de depósito que los compradores le dan a los vendedores para demostrar su seriedad en comprar la casa. Este dinero es aplicado a sus gastos de cierre si el contrato es aceptado.
<b>Easement / Alivio</b>	El uso legal del terreno o porción del terreno, perteneciente a otro por un tiempo limitado.
<b>Escrow Account / Cuenta de Plica</b>	Una cuenta en la cuál el prestatario contribuye mensualmente para cubrir los costos anticipados de los impuestos de bienes raíces, pólizas contra fuego e inundaciones y otros gastos relacionados.
<b>Foreclosure / Ejecución Hipotecaria</b>	Procedimiento legal por el cuál la propiedad es vendida para pagar la deuda debida cuando se falla en el pago.
<b>Good Faith Estimate / Estimado de Buena Fé</b>	Un estimado de los gastos de cierre dado a los solicitantes cuando somete la solicitud y a la hora de cierre.
<b>Gross Monthly Income / Sueldo Bruto Mensual</b>	El ingreso mensual antes de las deducciones.
<b>Home Inspector / Inspector</b>	Esta persona provee información técnica /estructural sobre la casa que usted desea comprar. Esto es un gasto típico del comprador.
<b>Homeowner's Insurance / Seguro Contra Fuego</b>	Una póliza en contra de múltiples riesgos (fuego, vientos, etc.) y disponible a los dueños de viviendas privadas. Hay variedades de coberturas de dichas pólizas, las cuáles usualmente aseguran las viviendas y sus contenidos.
<b>HUD</b>	Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano.
<b>HUD-1</b>	El Estimado de los Costos de la Finalización de Cierre es el documento que lista todos los gastos relacionados con la transacción. Indica quién (comprador o vendedor) es responsable de pagar cada artículo y compedia la cantidad de dinero que usted debe y la cantidad del vendedor. Tanto el comprador como el vendedor deben firmar este documento.
<b>Joint Tenancy / Arriendo Conjunto</b>	El poseer bienes raíces de por vida por dos ó más personas, cada cuál teniendo interés firme. Si una de las partes muere, el sobreviviente usualmente asume el interés de la propiedad.
<b>Lender / Prestamista</b>	Desarrollo Rural le provee los fondos para la compra de su hogar. El oficial de préstamo acepta su solicitud y lo asistirá a copilar la información necesaria

	para procesar su préstamo.
<b>Leveraged Loan / Préstamo Compartido o Combinado</b>	Un préstamo o subsidio para un prestatario con nuestra agencia y con un recurso fuera de la agencia para la misma propiedad cerrando simultáneamente con un préstamo con nuestra agencia.
<b>Monthly Housing Expense / Gastos Mensuales</b>	Vea Principal, Interés, Impuestos y Seguro (PITI)
<b>Net Monthly Income / Ingreso Neto Mensual</b>	La cantidad total que el prestatario gana cada mes después de las deducciones.
<b>Payment Assistance / Asistencia de Pago</b>	Subsidio disponible a los elegibles el cuál reduce la tasa de interés del préstamo.
<b>Principal</b>	El balance original del préstamo excluyendo el interés. También, es el balance restante del préstamo, excluyendo los intereses.
<b>Principal, Interest, Taxes and Insurance (PITI) / Principal, Interés, Impuestos y Seguro</b>	Principal, interés, impuestos y seguro. También conocido como gastos mensuales de la casa.
<b>Promissory Note / Nota</b>	Promesa a pagar del prestatario. La nota refleja los términos bajo los cuáles usted pide prestado el dinero (tasa de interés, términos, pagos atrasados, prepagos e incumplimiento).
<b>Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA) / Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces</b>	Una ordenanza y regulación federal publicada por HUD que gobierna las prácticas y divulgación de los préstamos de bienes raíces. Su característica principal es la provisión del estimado de Buena fé de los costos de cierre de HUD dentro de tres días después de someter la solicitud de préstamo.
<b>Realtor/Real Estate Agent / Agente de Bienes Raíces</b>	Una persona licenciada para vender y/o rentar propiedades de bienes raíces, actuando como un agente para otros; y quien es un miembro de la junta local de bienes raíces afiliada con la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces®. Realtor® es una marca registrada del NAR.
<b>Recapture / Recobro</b>	Una cantidad de subsidio a pagarse por el prestatario cuando este vende la casa, transfiere el título, paga el préstamo en su totalidad, o desocupa la propiedad.
<b>Rural Development (RD) / Desarrollo Rural</b>	Agencia federal la cuál provee financiamiento a prestatarios calificados que no pueden adquirir financiamiento a términos razonables con otra institución bancaria. Desarrollo Rural es una agencia bajo la rama del Departamento de Agricultura.
<b>Sales Contract / Contrato</b>	Un acuerdo por escrito entre el comprador y el vendedor el cuál estipula los términos y las condiciones de la venta de la propiedad.
<b>Search (or Abstract) of Title / Título</b>	Historial breve de los propietarios legales de la propiedad.

<b>Seller / Vendedor</b>	Este es el dueño de la propiedad que vende la casa que usted desea comprar.
<b>Settlement / Acuerdo</b>	El cierre del préstamo hipotecario.
<b>Subsidy Repayment Agreement / Convenio de Reintegro de Subsidio</b>	Acuerdo del prestatario diciendo que él/ella pagará el reintegro de subsidio de acuerdo al convenio acordado.
<b>Survey / Exámen Topográfico</b>	La medida del terreno preparado por un examinador licenciado que muestra la localización del terreno con puntos de referencias, sus dimensiones, y la localización y las dimensiones de cualquier mejora.
<b>Title / Título</b>	Evidencia por escrito de los derechos de la propiedad. En el caso de bienes raíces, la evidencia documentada son las escrituras las cuáles especifican los dueños, historial de los dueños y las transferencias. El título puede obtenerse a través de la compra, herencia, regalo o a través del desalojo de la hipoteca.
<b>Title Insurance / Seguro del Título</b>	Una póliza, generalmente emitida por una compañía de seguros, la cuál asegura al dueño contra errores en la búsqueda en el exámen de título. El costo de la póliza es una función del valor de la propiedad y es la responsabilidad del comprador y/o vendedor.
<b>Title Search / Búsqueda o Examen de Título</b>	Una examinación de los registros públicos, las leyes y las decisiones de corte para asegurar que nadie, excepto el vendedor, tiene una reclamación válida de la propiedad, y para divulgar los factores presentes y pasados en cuanto a los dueños de la propiedad.
<b>Total Debt (TD) Ratio / Proporción Total de la Deuda</b>	La cantidad total pagada por el prestatario para el principal, el interés, los impuestos y el seguro y cualquier otra deuda mensual, dividido entre el sueldo
<b>Truth-In-Lending / Declaración Sobre Veracidad en Créditos</b>	Una ley federal que requiere la divulgación de un porcentaje anual de los dueños después que solicitan un préstamo.
<b>USDA Rural Development (RD) / Desarrollo Rural</b>	Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), Desarrollo Rural (RD por sus siglas en inglés). Esta agencia provee financiamiento a prestatarios calificados que no pueden obtener un préstamo hipotecario con otra agencia.

## Las Diez Reglas Básicas Para Manejar el Dinero

1. **Plan.** Planee para el futuro especialmente para gastos mayores y ocasionales como el seguro de auto o impuestos de la propiedad personal.
2. **Tenga metas financieras.** Determine sus metas cortas, promedio y largas.
3. **Conozca su situación financiera.** Compare sus gastos con su ingreso neto mensual. Esté al tanto de su total de deudas.
4. **Desarrolle un plan de pago realístico.** Evalúe su plan comparando sus gastos actuales con los gastos planificados.
5. **No deje que sus gastos sean más que su ingreso.** No cargue mensualmente más de lo que ya está pagando a sus acreedores. Evite pagar solamente el mínimo en sus cuentas de tarjetas de crédito.
6. **Ahorre.** Ahorre para los gastos tales como el carro y el mantenimiento del hogar. Ahorre de un 5 a un 10 por ciento de ingreso neto. Acumule un fondo para emergencia.
7. **Pague sus deudas a tiempo.** Mantenga un buen puntaje de crédito. Si no puede pagar, contáctese con su acreedor y haga arreglos de pago.
8. **Conozca la diferencia entre necesidad y querer.** El dinero debe ser gastado en los deseos después que las necesidades sean cumplidas.
9. **Use su crédito con prudencia.** Use el crédito para compras de seguridad, de emergencia y planificadas. No permita que los pagos sean más de un 20 por ciento de su ingreso neto. No coja prestado a un acreedor para pagar a otro (a menos el interés sea menos que el actual).
10. **Mantenga una lista de sus gastos diarios.** Sepa a dónde va su dinero.

## ¿Gasta Usted Demasiado?

Si usted siente que las finanzas lo controlan a usted en vez de usted controlar sus finanzas, hágase las siguientes preguntas. Si contesta "Sí" a la mayoría de las preguntas, debe considerar cambiar sus hábitos de gastos actuales.

- ¿Aún está pagando sus deudas de las compras hechas un año atrás?
- ¿Usa tarjetas de crédito aún cuando la compra es menor y usted tiene efectivo?
- ¿Está su chequera frecuentemente sobregirada?
- ¿Se apresura usted a depositar su salario antes que lleguen las facturas?
- ¿Dejó usted de tener o de depositar en su cuenta de ahorros?
- ¿Se pregunta usted porqué compró algo?
- ¿Se siente "fuera de control" al decidir una compra?
- ¿Hace maniobras para mantener sus acreedores contentos?
- ¿Están sus cuentas de crédito usualmente al máximo de la línea de crédito?
- ¿Se siente libre de gastar más después de saldar una deuda?
- ¿Se sorprende usted de cuánto interés usted paga a los acreedores anualmente?
- ¿Espera usted que sus hijos manejen el dinero mejor que usted?
- ¿Una reducción pequeña en su sueldo o un gasto anual lo esforzaría a descuidar su obligación con los acreedores?



Comprometidos al futuro de las comunidades rurales.

Para más información favor de comunicarse con la oficina local más cercana de Desarrollo Rural u Oficina Estatal de Virginia a.

**USDA, Rural Development**  
**1606 Santa Rosa Road, Suite 238**  
**Richmond VA 23229**  
**(804) 287-1598**  
<http://www.rurdev.usda.gov/va>

**USDA es un proveedor y empleador de igualdad de oportunidades.**

**Para radicar una querrela de discriminación escriba a:**  
**USDA, Director, Office of Civil Rights**  
**Room 326-W, Whitten Building, 14th and Independence Avenue, SW**  
**Washington, DC 20250-9410**  
**Llame al (800) 795-3272 (voz) ó al (202) 720-6382 (TDD).**



**Versión disponible en inglés.**

**Revisada Septiembre 2007**