

lección tres

la compra de una casa



guía para el maestro o



www. sitios web para la compra de una casa

Internet es probablemente la fuente más extensa y dinámica de información en nuestra sociedad. Los siguientes sitios web pueden proporcionar a los estudiantes y a otras personas información actualizada, ayuda y datos relacionados con esta lección. Las direcciones web que terminan en ".com" son comerciales; ".org" son empresas sin fines de lucro; y ".gov" son agencias del gobierno.

FNMA (Fannie Mae) HomePath	www.homepath.com
Mortgage Information	www.bankrate.com/brm/rate/mtg_home.asp
Reverse Mortgages for Seniors	www.hud.gov/buying/rvrsmort.cfm
U.S. Dept. of Housing & Urban Development	www.hud.gov

Nota: Las direcciones y el contenido de los sitios Web cambian, diariamente se crean sitios nuevos. Use máquinas de búsqueda tales como Yahoo, AltaVista, Infoseek, Lycos o Hotbot para actualizar y ubicar sitios Web relacionados con este tema.

la compra de una casa resumen

descripción general de la lección 3

Como dice el dicho, los tres factores más importantes que se deben considerar al comprar una casa son "ubicación, ubicación y ubicación".

Aunque parece tonta, hay mucha verdad en esta afirmación. El acceso al sistema de transporte, escuelas, centros comerciales y otras actividades son los factores principales que impulsan la demanda de vivienda.

El proceso de la compra de una casa puede ser agobiante. Después de comparar el arrendamiento con la compra, los estudiantes aprenderán los cinco pasos del proceso de la compra de una casa. Este marco de referencia proporciona una descripción general de la actividades involucradas en la selección y compra de una casa.

"¿Qué tipo de hipoteca debo escoger? Esta pregunta común se abordará con información sobre las diferentes hipotecas. Enseguida se discutirán los costos asociados con la conclusión de la compra de la casa. Recuerde que muchos estudiantes no estarán familiarizados con el concepto de "costos de cierre".

Finalmente, los estudiantes deben situarse en el otro lado de la transacción, como vendedores. Se ofrecen varias sugerencias para la venta de una casa.

metas de la lección 3

Proporcionar a los estudiantes el conocimiento básico del proceso y los costos involucrados en la compra de una casa.

objetivos de la lección 3

- Comparar los beneficios y desventajas de rentar y comprar una casa
- Entender el proceso de la compra de una casa
- Entender los pasos involucrados en la solicitud de una hipoteca
- Entender y comparar varios tipos de hipotecas
- Identificar las acciones que se toman cuando se vende una casa

transparencias de la lección 3

- 3-A** El proceso de la compra de una casa
- 3-B** Los requisitos de un préstamo hipotecario
- 3-C** Tipos de hipotecas
- 3-D** Costos de cierre
- 3-E** La venta de su hogar

actividades de la lección 3

- 3-1** ¿Deben rentar o comprar? -- Clave de Respuestas
 - Divida a los estudiantes en equipos de dos o tres personas. Pídeles que tomen decisiones con respecto a las situaciones que se presentan en la hoja de actividades. Discuta con toda la clase las respuestas de los estudiantes para cada situación. ¿Qué diferencias hay entre los equipos? ¿Cuáles son algunas razones de esas diferencias?

3-2 La inspección de una casa

- Pida a los estudiantes que listen los elementos que se deben considerar cuando se evalúan las condiciones de una casa que desea comprar. Discuta sus respuestas. ¿Qué elementos notaron la mayoría de los estudiantes? ¿Qué elementos notaron sólo unos pocos estudiantes?

3-3 En búsqueda de una hipoteca

- Con el uso de Internet o hablando con prestadores hipotecarios de la localidad, obtenga información sobre el costo y las tasas de una hipoteca. Discuta las diferencias que puede haber entre diferentes instituciones financieras.

3-4 Cálculo de los pagos de una hipoteca -- Clave de respuestas

- Usando la hoja de ejercicios, pida a los estudiantes que completen los pagos hipotecarios mensuales para las situaciones contenidas en la hoja de actividades. Como seguimiento, discutan lo siguiente: ¿Qué factores afectan las cambiantes tasas de hipotecas en nuestra economía? ¿Cuáles son las ventajas de una hipoteca de 15 años en comparación con una de 30 años? ¿Cuáles son las desventajas? ¿Qué acciones se podrían tomar para aumentar la cantidad de la hipoteca que se puede obtener?

3-5 Prueba de la Lección tres -- Clave de Respuestas

Para obtener mayor información, favor de referirse al apéndice.

la compra de una casa públicos deseados

Actividades de aprendizaje apropiadas a diversos públicos deseados para Lección Tres



actividad	adolescentes (14-18)	adultos jóvenes (19-35)	adultos (36+)
Encuesta y Entrevista:	•	•	
Actividad Estudiantil 3-1	•	•	
Actividad Estudiantil 3-2	•	•	•
Presentación Oral	•	•	
Actividad en la Web	•	•	•
Actividad Estudiantil 3-3		•	•
Actividad Estudiantil 3-4	•	•	
Actividad en el Campo	•	•	•
Prueba de la Lección Cinco 3-5	•	•	•

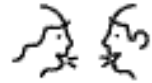
la compra de una casa

notas para la enseñanza

comparación entre la renta y la compra de una casa

1. Las principales ventajas de rentar una casa son:
 - Facilidad de movimiento
 - Menos responsabilidades
 - Costos iniciales menores
2. Las desventajas comunes de rentar una casa son:
 - Menos beneficios financieros en forma de deducciones de impuestos
 - Restricciones en estilo de vida, decoración, posesión de mascotas y otras actividades
 - Preocupaciones legales
3. Los beneficios clave de la compra de una casa son:
 - Ahorro en los impuestos
 - El orgullo de poseer una casa
 - Flexibilidad en el uso de la propiedad
4. Las desventajas de comprar una casa pueden incluir:
 - Riesgos financieros relacionados con la accesibilidad de fondos para el pago inicial, la obtención de la hipoteca y los valores fluctuantes de la propiedad
 - Movilidad limitada si es difícil vender la casa
 - Costos de vida más altos debido a reparaciones y mantenimiento

discusión



encuesta y entrevista:

Pida a los estudiantes que hablen con varias personas sobre las razones por las cuales rentan o son propietarios de una casa.



actividad estudiantil
3-1 | clave



el proceso de la compra de una casa

Fase 1 – Determinar las necesidades para la tenencia de una casa

Fase 2 – Localizar y evaluar una casa

Fase 3 – Determinar el precio de la propiedad

Fase 4 – Obtener el financiamiento

Fase 5 – Cerrar la transacción de compra

discusión



transparencia
3-A

actividad estudiantil 3 -2



la compra de una casa notas para la enseñanza

la solicitud de una hipoteca

- Determinar el valor estimado de una casa
Obtener los fondos para el pago inicial
- Reducir las deudas o mejorar su informe de crédito, si es necesario
- Comparar las tarifas, servicios y tasas de los préstamos hipotecarios de varios prestadores
- Preparar la solicitud de la hipoteca

discusión



transparencia
3-B



presentación oral:

Pida a los estudiantes que presenten en clase (o en vídeo) ejemplos de acciones que podrían mejorar o reducir su habilidad para obtener una hipoteca.



tipos de hipotecas

- Una hipoteca convencional tiene pagos iguales durante 15 ó 30 años con base en una tasa fija de interés
- Los programas de financiamiento garantizados por el gobierno incluyen préstamos de la Autoridad Federal de la Vivienda (Federal Housing Authority, FHA por sus siglas en inglés) y la Administración de Veteranos (Veterans Administration, VA por sus siglas en inglés)
- Una hipoteca con pago final mayor tiene pagos mensuales fijos y un pago final muy grande, usualmente después de tres, cinco o siete años
- La hipoteca de tasa ajustable (ARM por sus siglas en inglés) también se denomina hipoteca de tasa flexible o hipoteca de tasa variable, tiene una tasa de interés que aumenta o disminuye durante la vida del préstamo con base en los cambios de las tasas de interés en el mercado
- Una hipoteca de pagos progresivos tiene pagos que aumentan a dos niveles diferentes durante el término del préstamo
- Una hipoteca con pagos progresivos para amortizar más rápidamente el capital tiene aumentos en los pagos para pagar más rápidamente el préstamo
- El pago de puntos de descuento adicionales es una tasa de interés subsidiada por el desarrollador de bienes raíces que reduce los pagos de la hipoteca durante los primeros años del préstamo
- Una hipoteca de apreciación compartida (SAM por sus siglas en inglés) es un acuerdo mediante el cual el prestatario acuerda compartir con el presta



transparencia
3-C

discusión



Actividad en la
Web:

Pida a los estudiantes que encuentren información sobre las tasas actuales de las hipotecas mediante una búsqueda en la Web.



la compra de una casa

notas para la enseñanza

tipos de hipotecas (continuación)

dor el valor aumentado de la casa cuando la casa se venda

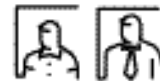
- Una segunda hipoteca, también llamada préstamo garantizado con la casa, permite que el propietario de la casa pida préstamos garantizados con la porción de la propiedad que ya pagó
- Las hipotecas invertidas proporcionan al propietario en tercera edad ingresos libres de impuestos en la forma de un préstamo que se paga (con intereses) cuando el hogar se vende o el dueño fallece
- El refinanciamiento se refiere a la obtención de una nueva hipoteca para su casa actual a una tasa de interés más baja

selección de una hipoteca

discusión



actividad estudiantil 3 -3



actividad estudiantil
3-4 | clave



costos de cierre

Los costos comunes asociados con la liquidación de una transacción de bienes raíces pueden incluir:

- Tarifa por estudio del título (de \$50 a \$150)
- Seguro del título (de \$100 a \$600)
- Honorarios de abogado (de \$50 a \$700)
- Tarifa de la tasación (de \$100 a \$300)
- Tarifas de registro; impuestos por transferencia (de \$15 a \$30)
- Informe de crédito (de \$25 a \$75)
- Inspección para la detección de termitas (de \$50 a \$150)
- Tarifa por originación del prestador (de 1 a 3 % de la cantidad del préstamo)
- Reservas para seguro de la casa e impuestos sobre la propiedad (la cantidad varía)
- Intereses pagados con anticipación (si aplica)

discusión



transparencia
3-D



la compra de una casa

notas para la enseñanza

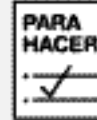
la venta de su hogar

1. Al vender su casa prepárela para aumentar su atractivo y su valor en el mercado
2. Determine el precio de venta con base en una tasación, la ubicación, características y edad de la casa, las tasas actuales de los préstamos hipotecarios y la demanda en el mercado
3. Decida si desea vender directamente su casa: "Venta por el propietario"
4. Considere solicitar los servicios de un agente de bienes raíces

discusión



transparencia
3-E

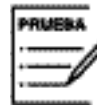


actividad en el
campo:

Pida a los estudiantes que hablen con alguien que haya vendido recientemente una casa para obtener información sobre esa experiencia.



prueba de la lección tres



prueba 3-5 |
clave