



CAPITULO 8
LA CASA

Andres
Gutierrez

Copyright ©2017 por Talem International, LLC.
Impreso en Estados Unidos de América

Editado por Ivette Fernandez-Cortez para True Message
Portada diseñada por Josue Torres para Designs to Go
Diagramacion por Grupo Nivel Uno, Inc.

ISBN: 978-0-9990282-0-9

Primera edición 2017

Publicado por:
Talem International, LLC.
2000 Mallory Lane
Suite 130147
Franklin, TN 37067-8231

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida, procesada en algún sistema que la pueda reproducir, o transmitida en alguna forma o por algún medio electrónico, mecánico, fotocopia, cinta magnetofónica u otro excepto por breves citas en reseñas, sin el permiso previo de los editores.

Los versículos bíblicos marcados DHH han sido tomados de la traducción bíblica Dios habla hoy*, Tercera edición © Sociedades Bíblicas Unidas, 1966, 1970, 1979, 1983, 1994. Dios habla hoy* es una marca registrada de Sociedades Bíblicas Unidas y puede ser usada solo bajo licencia.

Los versículos bíblicos marcados TLA han sido tomados de la traducción bíblica Traducción en lenguaje actual* © Sociedades Bíblicas Unidas, 2002, 2004. Traducción en lenguaje actual* es una marca registrada de Sociedades Bíblicas Unidas y puede ser usada solo bajo licencia.

Algunos textos bíblicos usados vienen de la biblia Nueva Version Internacional, NVI* Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 por Bíblica, Inc.* Usado con permiso. Todos los derechos reservados. Scripture taken from the Holy Bible, NEW INTERNATIONAL VERSION®, NIV* Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 by Bíblica, Inc.* Used by permission. All rights reserved worldwide.

La Santa Biblia, Nueva Biblia al Día (NBD) (The New Living Bible, Spanish) Copyright © 2006, 2008 by Bíblica, Inc.* Used by permission. All rights reserved worldwide. Usado con permiso. Todos los derechos reservados.

Scripture quotations marked (RVR 1960) are from the Reina Valera © 1960. El texto Bíblico ha sido tomado de la version Reina-Valera © 1960 Sociedades Bíblicas en America Latina ; © renovado 1988 Sociedades Bíblicas Unidas. Utilizado con permiso.

Algunos textos bíblicos usados vienen de la Nueva Traducción Viviente (NTV) copyright ©1996, 2004, 2007, 2013, 2015 por Tyndale House Foundation. Usado con permiso. Scripture quotations are taken from the Holy Bible, New Living Translation, copyright ©1996, 2004, 2007, 2013, 2015 by Tyndale House Foundation. Used by permission of Tyndale House Publishers, Inc., Carol Stream, Illinois 60188. All rights reserved.

8

La casa

El sueño de todos

Para muchos, el sueño más grande es tener su propia casa. Dejar de rentar y tener nuestra propia casa nos hace sentir realizados. No hace mucho tiempo, este sueño llevaba a una familia a planear sus finanzas para poder ahorrar y empezar por comprarse un terrenito. Después, seguir ahorrando y empezar a comprar materiales para construir los cimientos y, poquito a poquito, la casa. Todos empezaban por una casita muy modesta y para cuando llegaban a ser abuelos o bisabuelos, tenían la casa más grande del vecindario. Si ves el diseño y la construcción de estas casas, te das cuenta de que no había un plano final para la casa, solo el sueño de tenerla; y por eso, esas casas parecen rompecabezas porque se les iba añadiendo cuartos cuando necesitaban más espacio y conforme tenían el dinero. Ahorrar era la única manera de comprar casa. Por mucho tiempo, los préstamos hipotecarios solo eran para la gente de clase alta. En las últimas décadas, especialmente en estas últimas dos, si tú le puedes comprobar al banco que puedes respirar, te dan el préstamo. La forma de pensar ha cambiado tanto que ha roto el paradigma del ahorro y la gente ya no ve otra manera de obtener una casa si no es con un préstamo.

Lo que el banco olvidó, y la gente no sabía, es que un préstamo significa riesgo. Después de hablar con miles de personas, ¿sabes qué porcentaje de las casas embargadas tenían un préstamo en su contra? Todas. Cuando la casa está pagada, nadie te la quita. En esta última década, Estados Unidos experimentó una de las peores recesiones en su historia. En el momento nadie la vio venir, uno que otro gritaba “esto no va a terminar bien”, pero los consideraban locos y, tristemente, se comprobó que prestar dinero— aunque sea para una casa—, representaba un riesgo. Estados Unidos casi termina de rodillas y, por supuesto, esta situación tuvo un impacto mundial. Se dice que cuando a Estados Unidos le da un resfriado, al resto del mundo le da pulmonía.

No le tengas miedo a la renta

Yo escuché a mi papá, muchas veces, decir que rentar es tirar el dinero a la basura. Es más, seis meses después de haber terminado la universidad, mi hermano y yo vivíamos en un apartamento. Eso que escuché toda mi vida, me llevó a querer comprar una casa antes de tiempo. Hoy en día, las parejas solo tienen seis minutos de casados y ya están siendo bombardeados por consejos equivocados sobre la compra de una casa. “No renten, no renten, no renten porque los que rentan se van al infierno”; “eso de rentar es como echar el dinero a la basura”, “rentar es de pobres”; “¡cómo se casan tan pronto, si ni para la casa tienen!”. Ponen tanta presión, que muchas parejas terminan cediendo y —demasiado temprano en su matrimonio— añaden la presión y la responsabilidad que lleva comprar y mantener una casa. Una pareja joven necesita tiempo para pensar qué tan cerca quieren vivir de los suegros. Una pareja joven necesita tiempo para combinar sus finanzas y empezar a operar como un solo ser, como manda la Biblia. Necesitan trazar metas juntos, establecer un presupuesto y vivir un poco para saber dónde quieren ubicarse en relación a la distancia al trabajo. La volatilidad de una pareja joven recién casada en cuanto a sus empleos, es extrema. Si necesitan mudarse a otra ciudad, lo que se supone que era una inversión se puede volver en una pérdida cuando tienes que vender pronto o, peor aún, terminas rentando tu casa y ni pa’ qué te cuento. ¡¡¡Calma!!!

Antes de comprar, una pareja joven necesita rentar por lo menos un año. Rentar muestra paciencia y madurez. La Biblia dice que una pareja de recién casados tiene que ser mantenidos por la comunidad durante un año para que tengan el tiempo necesario para conocerse, ajustarse y aprender a vivir juntos. Cuando leí esto en la Biblia me gustó mucho, pero no fue así para mí ni para la mayoría de los recién casados hoy en día. Al contrario, una pareja arranca con una hipoteca, dos pagos de carro, préstamos estudiantiles, tarjetas de crédito y un poquito de deuda con los suegros. Con razón las finanzas son la causa número uno de divorcio. Insisto: Calma.

Es bueno y sabio rentar porque el riesgo es mucho menor. El orden de prioridades es salir de deudas, juntar un fondo de emergencias y después comprar casa. Cuando uno renta, no tiene la responsabilidad de hacer reparaciones. Hace unos días, pasamos un tiempo con unos amigos; un matrimonio ya maduro, y nos compartieron su preocupación porque ha habido asentamiento en su terreno y la casa muestra fracturas estructurales. ¡Ay! Eso es cosa seria, de miles y miles de dólares. Cuando rentas, solo llamas al dueño o al administrador y ellos tienen que absorber el riesgo. Si deja de funcionar el aire acondicionado, los llamas y ellos mandan al *Superman* que te rescata del horrible calor o del espantosísimo frío. Se puede filtrar agua por el techo y causar mucho daño, como lo sería una fuga entre las paredes o un problema de termitas. No estoy tratando de asustarte,

pero es la realidad del riesgo de ser dueños. Después de un tiempo prudencial, tiene sentido que compren casa. Mientras tanto, estabilízate y renta, eso es mejor.

Pero las reparaciones no son el riesgo financiero principal. Cuando te metes a comprar una casa sin dinero, el problema es que la casa no tiene cortinas. Es muy divertido poner toallas como cortinas por dos días; pero, después esa será, posiblemente, la primera pelea de la pareja. “Pero no es tiempo de comprar cortinas”. “¿Qué quieres? Que nos vean los vecinos cuando...” Aquí es cuando se escucha “Pelearáaan a dos de tres caídas, sin límite de tiempo. En esta esquinaaaaa...” y los vecinos, sonriendo, dicen: “Escucha mi amor, es su primera pelea de recién casados; por ahora son gritos, no falta mucho para escuchar sartenes y sillas volando”. Créeme, esto es un gran riesgo porque hoy en día puedes ir y sacar todo a crédito, aunque no tengas una tarjeta. La tienda te financia cortinas, sábanas, sala, comedor, refrigerador, lavadora, secadora, pisos, máquina para cortar el césped etc., etc., etc. Este es el mayor riesgo que confronta la pareja especialmente hoy que es tan fácil entrar a cualquier tienda, escoger lo que te gusta y llevártelo a tu casa sin tener el dinero.

El punto es que no hay que tenerle miedo a rentar durante un tiempo a fin de prepararte y comprar ya que estés estable, parado sobre una plataforma firme. La Biblia dice que una casa construida sobre la roca se mantiene firme cuando llegan las tormentas; pero una casa sobre la arena es fácilmente abatida. Lucas 6:48 dice: “*Semejante es al hombre que al edificar una casa, cavó y ahondó y puso el fundamento sobre la roca; y cuando vino una inundación, el río dio con ímpetu contra aquella casa, pero no la pudo mover, porque estaba fundada sobre la roca* (RVR1960). Aunque la Escritura está hablando de estar parado firmemente sobre los principios de Dios, la ilustración es muy buena y oportuna pues estos principios están fundamentados sobre la Palabra de Dios.

El pago de la casa

Muchas veces escucho: “Si compramos casa, el pago quedaría igual que la renta”. Escúchenme, aunque el pago sea igual, rentar es más económico. Cuando el banquero te habló del pago, él se refería al pago del banco. A propósito, en Estados Unidos a eso le llaman P&I (*principal and interest*) que es el pago que cubre los intereses que se le pagan al banco y lo que va para reducir el principal. Lo que tal vez no incluyó, es el pago de los impuestos sobre la propiedad, el seguro para proteger la propiedad y otros seguros para que ellos se protejan si tú no cumples con el pago.

Rentar por un periodo para estabilizarte muestra paciencia y madurez.

Impuestos

Los impuestos sobre la propiedad es lo que cobra el gobierno para sostenerse y esos nunca paran. Mientras seas el dueño o tengas control sobre la propiedad, pagarás impuestos. Aunque tengas tu casa pagada, si no pagas los impuestos, el gobierno te la puede quitar. Es triste que las familias pierdan sus casas por no pagar los impuestos, pero todos los días le sucede a miles y miles de familias. En inglés le llaman “*property taxes*” [impuesto sobre inmuebles / impuesto sobre la propiedad]. Esto varía dependiendo del lugar donde vivas. Puede ser desde 1% del valor de tu propiedad hasta un poco más del 3%. Por ejemplo, el estado de Texas cobra el 3%, lo que significa que en una casa que tiene un valor de \$100,000 dólares, paga un impuesto de \$3,000 al año. En una casa de \$200,000 serían \$6,000 al año. Eso, aunque tengas tu casa pagada, solo son impuestos. Esto puede ser muy difícil para una persona jubilada que vive solo de la pensión del seguro social. A medida que vaya subiendo el valor de tu propiedad, los impuestos que pagas van a aumentar.

Seguro sobre la propiedad

El seguro sobre la propiedad protege tu casa por si le sucede un daño. En inglés le llaman “*property insurance*” [seguro de la propiedad]. Este seguro te protege si la propiedad se quema, se inunda por una fuga de agua, si se entran los ladrones, si un huracán o tornado la destruye o causa un daño severo al techo o un lado de tu casa. También te protege si le cae un árbol o si tu árbol se cae y destruye la casa o el carro de tu vecino. Dependiendo de la cobertura, hasta te puede reemplazar ventanas si tu póliza tiene ese tipo de cobertura. Mientras tengas una hipoteca, el banco te obligará a mantener este tipo de seguro sobre la propiedad porque básicamente ellos son los dueños y quieren estar seguros de que, si la casa se quema, alguien responderá para reconstruirla. Ya que tengas tu casa pagada, no estás obligado a mantener este tipo de seguro. Sin embargo, te recomiendo que lo hagas ya que tiene sentido pagar para que alguien más responda si la casa sufre un daño fuerte o si tiene que ser reconstruida por completo. En pocas palabras, pagar \$900 dólares al año para proteger un activo de \$100,000 tiene sentido financiero. Además, si practicas los principios que te enseñé en este libro y tienes un fondo de emergencia puedes incrementar el deducible hasta el máximo que puedas y tendrás una póliza más económica con la misma cobertura.

Depósito asministrado (Escrow)

Estos últimos costos, los impuestos sobre la propiedad y el seguro de propiedad es lo que se conoce como “*escrow*” [fideicomiso] en tu pago de casa. El “*escrow*”

es una manera de ayudar al deudor a pagar por sus impuestos y seguro. El banco sabe que, si no lo incluye en el pago, la gente no tiene la disciplina de ahorrar el dinero para pagar sus impuestos una vez al año. Aunque los gobiernos locales te dan otras opciones de pago, normalmente el impuesto sobre la propiedad se paga anualmente. El banco muy inteligentemente incluyó eso en el pago mensual. Como mencioné antes, el gobierno te quita la propiedad si no pagas los impuestos y eso no le conviene al banco. Si fuera necesario, el banco paga los impuestos, pero no van a perder la propiedad. No creas que el banco va a pagar los impuestos por ti. Para cuando eso suceda, ellos ya te embargaron la casa. Una de tus responsabilidades como deudor es pagar los impuestos y si no cumples, te obligan; y si aun así no cumples, te embargan. Lo mismo sucede con el seguro, si no hay prueba de cobertura, el banco te dice que lo compres y si no ellos lo hacen y te lo cobran. Te lo prometo: ellos no van a buscar la póliza más económica, lo que significa que es más barato que la compres tú. El *escrow* es lo que hace que varíe el pago de una casa que tiene un interés fijo. Si suben los impuestos y el seguro, tu pago de casa va a subir. Cuando llegas con un enganche del 20% tienes la opción de decirle al banco que tomas la responsabilidad de pagar por los impuestos y el seguro por tu cuenta. Esto significa que tienes que tener la disciplina de incluir en tu presupuesto estas dos categorías para estar listo cuando llegue el cobro. Si ya lo tienes incluido en tu pago, pero quisieras pagarlo por tu cuenta, tienes que llegar a tener 20% de equidad (valor positivo) en tu hipoteca y pedirles que cambien eso. Hay que llenar algunas formas para que ellos te suelten esa responsabilidad.

PMI - Seguro privado hipotecario (Private mortgage insurance)

Otro seguro que puede estar presente en tu pago es lo que se conoce como seguro de hipoteca. En inglés le llaman “*PMI private mortgage insurance*” [seguro privado hipotecario], o también conocido como “*mortgage insurance*” [seguro de hipoteca]. Es un seguro que está presente en muchas hipotecas cuando el comprador no llega con un enganche del 20%. Dije muchas, porque hay hipotecas que no cobran este seguro o se vuelven creativos y estructuran la hipoteca de cierta manera y no lo cobran. El banco te obliga a pagar este seguro para la protección de ellos en caso de incumplimiento de pago. Si por cualquier razón dejas de enviar los pagos, ellos no pierden y, de todos modos, te embargan la casa. Se me

Prestar dinero a gente que no tiene capacidad de pago —aunque sea para una casa—, representa un riesgo gigantesco.

hace aprovechado que ellos nos obliguen a pagar por un seguro que los protege a ellos. Normalmente el que se quiere proteger es el que paga el seguro. Este es un ejemplo que el que da prestado, es el que pone todas las reglas. Ya que llegas a un valor positivo de un 20%, puedes pedirle al banco que te quiten el seguro de hipoteca. Cada banco tiene sus reglas, pero la mayoría lo hace cuando llegas a ese 20%. Por ejemplo, si compraste una casa de \$100,000 y diste un enganche de 5% y debes \$95,000, vas a pagar por ese seguro. Ya que la deuda llega a \$80,000 (20% de valor positivo) entonces puedes hablar con el banco para que te retiren ese seguro. Del 2013 para acá, cambiaron algunas reglas y ahora hay hipotecas que, según el enganche, puede ser que no te lo quiten aunque llegues al 20% de equidad. En caso que tengas una hipoteca que no te lo quita después de llegar a un valor de equidad (*equity*, en inglés) del 20%, tendrías que refinanciar la hipoteca para tener una que no exija ese seguro. Lo malo es que tienes que volver a aplicar como lo hiciste con tu hipoteca; y lo peor es que tienes que volver a pagar los costos que conlleva una hipoteca. Por eso tiene sentido ser paciente y juntar un buen enganche para no pagar por este seguro y evitar los costos de refinanciamiento para quitártelo. El costo de este seguro puede variar entre 0.5% a 1% de la cantidad prestada. Eso significa de \$500 a \$1,000 por año, pero se te cobra mensualmente, lo que significa que en tu pago de casa verás esto como entre \$42 y \$83 dólares mensuales por cada \$100,000 financiados. Le eché un ojo a varias hipotecas y estoy viendo que hoy en día eso anda como por \$75 por mes en una hipoteca de \$100,000.

Ejemplo de un pago típico que no incluye otras coberturas de riesgo

PAGO TÍPICO DE HIPOTECA

\$100,000 a 30 años al 5% de interés

● P&I (Principal e interés)	\$536.82
● Escrow	
Impuestos de propiedad	\$166.67
Seguro de propiedad	\$ 79.33
● PMI (Seguro de hipoteca)	\$ 74.45
<hr/>	
Pago total mensual	\$857.27

En una hipoteca a interés fijo, también llamada tasa fija, el pago que va hacia el banco —que es el P&I— no sube, pero todo lo demás sí puede variar y eso hace que tu pago cambie.

Otros riesgos

Inundación

Si tu casa está en una zona de inundación, este tipo de cobertura no la protege. En ese caso, tienes que comprar otra póliza para protegerte de ese riesgo y se llama: seguros contra inundación. En inglés se conoce como “flood insurance”. Si tu casa está en una zona así, en inglés se diría que tu casa está en una “flood zone”. De todas maneras, si estás comprando con una hipoteca a través de un banco, el banco te obligara a comprar este tipo de cobertura. Ellos te dan muy poco tiempo para que les compruebes que ya la tienes; y si no lo haces, ellos la compran y te aumentan el pago para cubrir el gasto de ese seguro. Ya que tengas tu casa pagada, queda a tu discreción mantener este tipo de cobertura. Mi recomendación: protege tu inversión, compra el seguro. Ahora bien, ese tipo de cobertura se vende en zonas de inundación; sin embargo, hay otro tipo de riesgo que puede requerir una cobertura individual y es la de protegerte de huracanes. Hay áreas que tienen un riesgo tan alto de huracanes que las aseguradoras ya ni te las venden y tienes que comprárselo al gobierno.

Hundimiento

Si tu casa está en una zona de tierra suave o donde hay asentamiento con frecuencia, también necesitas un seguro contra eso. En inglés le llaman “*sinkhole*” [hundimiento], que significa que la tierra se puede mover debajo de tu casa y causar un tremendo hoyo o cráter y tu casa se puede ir al fondo. Normalmente, el seguro de propiedad tampoco protege contra este riesgo. Si tu casa está en una zona de este tipo, también necesitas un seguro para eso. Este caso sería igual a los otros seguros si compras con una hipoteca. El banco te va a obligar a tenerlo. Este tipo de cobertura es muy común en ciertas áreas de la Florida y otros estados donde suceden cosas así.

Como puedes ver, esto eleva tu pago mensual y los seguros no tienen precio fijo, sino que están continuamente subiendo y, aunque tengas una hipoteca a interés fijo, los seguros hacen que tu pago varíe. Por “variación” me refiero a que suba, pues es muy raro que los seguros bajen. Hay áreas donde solo necesitas el seguro de propiedad, pero hay otras áreas donde podrías necesitar todos estos

seguros. ¡Cuidado! Porque hay propiedades que aparentan ser muy económicas, pero podrían ser como hoyos en tu cartera: van a drenar tu dinero por siempre.

La sorpresa de los servicios

Aparte del pago al banco, los impuestos y el o los seguros, una casa tiene costos de servicios más altos. Estoy hablando de la luz, el gas, el agua; casi siempre se duplican. Un apartamento puede estar rodeado de otros apartamentos, lo que significa que el sol y el frío no lo rodean completamente; sin embargo, la casa tiende a ser mucho más grande que un departamento y está completamente expuesta; lo que hace que el consumo de energía sea mucho mayor. Tal vez en tu apartamento ibas a una lavandería a lavar tu ropa y ahora tienes una lavadora y secadora en casa que también te aumentan el consumo de luz o de gas y de agua. Si tienes jardín, hay que regarlo y eso también incrementa el costo del agua. Además, una casa necesita mantenimiento exterior como jardinería, pintura, cerca, gastos que no tienes en un apartamento. Ni siquiera estoy sugiriendo que contrates a alguien para que te corte el césped, pero vas a necesitar una podadora, una pala y un machete. Todavía no termino, de vez en cuando, al jardín hay que echarle fertilizante o fumigar si tienes plagas. Muchas veces, hasta el cable es más caro porque en los departamentos había un descuento para todas las familias que vivían allí, porque negociaron un mejor precio. Ya estás advertido y te aseguro que todos los que tienen casa en este momento están pensando: “Sí, Andrés, diles, porque a mí nadie me dijo todo eso y ni te imaginas las que hemos pasado”. Vivir en una casa siempre es más caro que rentar un departamento. No me malinterpretes, mi meta no es desanimarte, sino darte una perspectiva real sobre el incremento de gastos que tendrás con tu casa. Ahora bien, las ventajas ya las conoces, empiezas a construir un patrimonio, la hermosa sensación de poder decir “esta es nuestra casa”; y por supuesto la privacidad. Ya dejas de referirte al vecino de arriba como “el elefante” por lo fuerte que suenan sus pasos; o a la vecina de al lado como “la megáfono” porque escuchas claramente todo lo que dice. Con tu casa dejas de tener vecinos por todos lados. Y, claro está, uno no puede ni pelear a gusto con su pareja por miedo a que escuchen.

Cuando te cambias de ciudad

Otro error que cometen muchos que se mudan a otra ciudad es comprar inmediatamente. Te recomiendo que, por lo menos, renten durante un año. No tienes ni idea de si te va a gustar tu nuevo trabajo. Si compras una casa ahora, estarás amarrado a esa casa; ¿y qué tal si el trabajo no es lo que esperabas? Por lo menos, se toma un año para entender las líneas invisibles que existen en mundo de los bienes y raíces. Alguien que tiene años viviendo allí te puede decir que de aquel lado de las vías del tren es el barrio bueno y las casas se venden; pero nadie

quiere vivir en el otro lado y te toca una escuela que no es buena. Puede ser que en este barrio tu inversión tenga plusvalía, pero allá, no. Renta por un año y después compra. Calma.

La casa: ¿Es buena inversión o no?

A largo plazo, tiene sentido comprar una casa porque las propiedades tienen plusvalía. Este crecimiento en valor no es tan impresionante como muchos creen.

Lo que sucede es que dicen: “Mi papá compró esta casa; por tanto, y hoy (50 años después), vale tanto”. “¡Ah! Qué buena inversión”, pero si calculas el rendimiento, te darás cuenta que no fue tan bueno. Unos expertos dicen que comprar casa no es una buena inversión. Esos expertos tienden a ver todo en su calculadora y dicen que, si la gente pusiera ese dinero en una cuenta de inversión, terminarían con mucho más. Eso es verdad, pero se les olvida agregar los riesgos de la vida como perder el empleo o un problema de salud. Si para cuando eso sucede, tú ya tienes tu casa pagada, ¿te imaginas qué diferente sería sin pago de casa? ¿Sin el temor de que te echen en los momentos más difíciles? ¿Te imaginas, en la jubilación, alquilando vivienda cuando las rentas suben casi todos los años? Cuando uno agrega este tipo de situaciones, comprar una casa tiene mucho sentido. Los expertos dicen que la casa no es una buena inversión, pero no mencionan que no comprarla significa rentar toda tu vida. Ya que la familia promedio no acumula casi nada en ahorros, la casa es el activo más fuerte. Aunque compres la casa con una hipoteca, a largo plazo es sabio porque con el tiempo la terminas de pagar y puedes tomar lo que sería el pago de la casa e invertir más para tu futuro o la educación de tus hijos y más diversión. Lo mejor es que si tienes tu casa pagada estarás en mejor posición para jubilarte cuando sea el momento, ya que no tendrás que preocuparte por ese pago. Si no tienes pago de casa, es posible que te rinda la pensión de la *inseguridad* social —perdón— el Seguro Social.

**La mejor hipoteca
es la que no tienes.**

Comprar casa a corto plazo no tiene sentido. Hay un término para las casas que tienes que vender aceleradamente, *barata*. Por la razón que sea, es muy probable que pierdas dinero o que no ganes nada si tienes que vender en un período menor a 5 años. La excepción es con un inversionista de bienes raíces. Hay profesionales en esto que logran comprar la casa o propiedad muy, pero muy barata; le hacen unos arreglos y la venden con ganancia. Esto no es tan fácil como suena. A principios y mediados de la última década, el incremento del valor de las casas era ridículo. Parecía como que nadie podía perder con este tipo de inversión. Hasta surgieron programas de televisión (y todavía existen) donde veías cómo

compraban la casa, la arreglaban y la vendían con ganancia. Por supuesto, no te enseñan en las que no ganaron. Este negocio de propiedades y corredores, especialmente cuando lo haces con dinero prestado, es muy peligroso porque no estamos hablando de pequeños errores. Un error de esos puede costarte miles de dólares. Una vez más, mi propósito no es desanimarte sino prender el foco amarillo de advertencia y decirte, camina despacio y piensa bien antes de comprar o antes de empezar a invertir en bienes raíces.

Propiedades como inversión

Te recomiendo que —si estás empezando a vivir bajo un plan financiero—, te olvides de las inversiones en bienes raíces por un tiempo. Empieza a invertir en tus cuentas de jubilación y acumula ahorros; tal vez más tarde te llama la atención invertir en efectivo. Junta un buen patrimonio antes de entrarle al mercado inmobiliario. Este negocio es para los que tienen billete. Si todavía te queman las ansias por entrarle a esto, aprende de un experto. Conoce uno o dos e invítalos a un café para que te enseñen. Ofrécete como su secretario voluntario durante unos meses para aprender de ellos. Si te aceptan, sería poquito el costo de esa escuela, aunque no te paguen. Lo que te podría tomar años y mucho dinero en topes en la cabeza, lo puedas absorber de ellos en unos meses. Haz muchas preguntas y deja que ellos hablen más que tú.

Tu primera inversión en bienes raíces debe ser tu casa. Si sigues el plan financiero en el Pasito #6 empiezas a atacar la deuda más rápido, no antes. No te brinques los Pasitos 4 y 5, vete en orden. Después de estar libre de deuda y que tengas un fondo de emergencia de 3 a 6 meses de tus gastos mensuales, entonces estarás listo para comprar. Por encima del fondo de emergencia, empieza a acumular ahorros para el enganche. En la próxima sección voy a entrar más en detalle, pero mi punto aquí es cuándo debes prepararte para entrarle a la inversión de tu casa y cuándo debes empezar a pagarla más rápido. La casa se debe comprar entre el Pasito 3 (fondo de emergencia de 3 a 6 meses de tus gastos mensuales) y el Pasito 4 (invertir para la jubilación). Entre estos dos pasitos acumula rápido el enganche y compra tu casa. Ya en la casa, brincan al Pasito 4 (invertir para la jubilación) y al Pasito 5 (fondo universitario). Si por encima de eso tienes algo más, ese dinero va para acelerar el pago de la casa que es el Pasito #6. Todo, por encima de los Pasitos 4 y 5, va contra la deuda de la casa. Las personas que siguen este plan financiero terminan con su casa en un promedio de 7 años. Una casa pagada es una tremenda inversión porque aparte de la paz, no tener que pagar esa mensualidad, te permite que puedas pagar por la universidad de tus hijos, si no te preparaste antes. Estar sin deuda de casa, te permite invertir más, también te permite disfrutar más y ser más generoso. Agrégale eso a la balanza. Comprar una casa y pagarla es una excelente inversión; así que adelante, prepárate y has tu sueño una realidad.

Cuánto dinero debes invertir en comprar una casa

¿Te imaginas nadar con un ancla al cuello? Eso es exactamente lo que sucede cuando uno compra casa demás. Uno de los errores financieros más grandes que comete una persona o una familia es dejarse llevar por la cultura, la industria y tu corazoncito que te dicen: “no vamos a caber”, “necesitamos más espacio”, “compremos en esta otra área”, “qué va a pensar la gente si no tenemos 5 recamaras”, “solo son \$500 más por mes”, etc., etc., etc. ¿Quién no quiere todo eso? No estoy en contra de eso si realmente puedes pagarlo; estoy en contra de que tomes una decisión tan seria que puede hundirte (como nadar con un ancla) sin pensar o sin saber qué está bien y qué no. Ni siquiera tengo que decirte que es fácil comprar casa de más porque te lleva la corriente y si no lo piensas bien, terminas con más de lo que puedes masticar. Entender que compraste casa demás significa que activaste tu mente para decir “compré casa demás”, lo que significa que también pensaste “qué es lo que está bajo nuestras posibilidades”. Te sientas con un corredor o con un banquero y te dicen: “usted califica para un préstamo de hasta \$200,000”. Es tan fácil dejarte llevar por esta corriente y decir: “busquemos una casa de \$200,000”.

Las consecuencias de no prender el cerebro y hacer cálculos son desastrosas. En Estados Unidos hubo préstamos que ponían a una familia con un pago de casa de hasta el 60% de sus ingresos mensuales netos. Imagínate una familia que gana \$3,000 mensuales, con un pago de casa de \$1,800. Imagínate una familia que gana \$2,000 con un pago de casa de \$1,200. Me pregunto, qué pasó por la mente de esa persona cuando vio los papeles finales, con ese pago frente a ellos en números rojos. “\$1,200 de pago y ganamos \$2,000, no va a ser fácil; pero es nuestro sueño y si nos apretamos la tripa sí la hacemos. Antes pagábamos \$800 de renta y la pudimos pagar, solo son \$400 más, finalmente tendremos nuestra casa”; y firman su sentencia —perdón— esos papeles.

En Estados Unidos es común que te permitan endeudarte hasta por un 38% de tu ingreso mensual bruto. Por ejemplo, si tu ingreso es de \$2,000 antes de que te quiten impuestos y todo lo demás, ellos dicen: “puede soportar pagos mensuales de \$760”. Entonces, después de que te quitan impuestos, etc. terminas con un sueldo mensual neto de \$1,640. Si tú ya tienes un pago de carro por \$360 mensuales entonces el banco te daría un préstamo con un pago hasta de \$400 mensuales. Entre el pago del carro y el nuevo pago de la casa suman esos \$760 que es el pago mensual máximo que te pondrían. A ese porcentaje que prestan le llaman en inglés “*debt to income ratio*” que es porcentaje de deuda en relación a tus ingresos. En este caso, estamos hablando de que el máximo porcentaje de deuda en relación a tu ingreso es 38%. Los bancos asumen que mientras la gente no se pase de ese 38%, puede hacer sus pagos porque le sobra un 62% para vivir. Tengo suficiente experiencia con familias en este campo de las finanzas y

he aprendido que llegar hasta el tope que los bancos permiten, es nadar con un ancla atada al cuello. Asumiendo que eres bueno para administrarte, si te pones hasta esa cantidad y logras hacer tus pagos, no tendrás para nada más. Vivirás para hacer pagos mensuales y será muy difícil invertir para la jubilación, será muy difícil ir de vacaciones y vas a pensar mucho hasta para ir a un restaurante, aunque se te haga agua la boca. Es un movimiento falso y tienes el agua hasta las narices.

¿Así que cuánto puedes gastar en comprar una casa? Si compras una casa de 1.5 hasta 2 veces tu ingreso anual, es saludable. Por ejemplo, si ganas \$50,000 por año compras una casa entre \$75,000 y \$100,000. Otra manera de tener parámetros saludables, es que el pago de tu casa no sea más de un 25% de tus ingresos mensuales netos en una hipoteca a no más de 15 años. El 25% de tus ingresos mensuales netos sería el tope que yo recomendaría como pago mensual. No estoy diciendo ponte hasta un 25%. Dije que ese es el tope, pero mientras menor sea tu pago, mejor. Si tu pago de casa no supera el 25% de tus ingresos mensuales netos, tendrás el dinero para invertir para la jubilación, fondo universitario de tus hijos, para ir de vacaciones y para no andar batallando para llenar el tanque de gasolina. Entiendo que hasta la gente que renta apartamentos es mejor que los bancos. Hasta la gente que renta apartamentos entiende esto mejor que los bancos. Para rentar un apartamento tienes que demostrar que ganas por lo menos tres veces la renta mensual. Tener el costo de vivienda— en este caso, renta— al 33% es mejor, aunque sigue siendo alto. Cuando alguien me llama y tiene problemas económicos, les pregunto, ¿cuánto ganan? Si me dicen \$2,000, inmediatamente después, pregunto por el pago de la casa o renta. Si el pago de su vivienda es mayor del 25%, sus problemas económicos muchas veces no son por falta de administración, son problemas de ancla. Si ganan eso y el pago de la renta son \$900, antes de preguntarles si hay deudas o si tienen un presupuesto les digo, ¿cómo sería tu vida si el pago de tu vivienda fuera de \$500 mensuales? Ya se imaginan cuál es la respuesta, “Ahhhhhh... todo sería muy diferente”. Esto no es para limitarte, esto es para darte descanso y sentirte financieramente liviano.

“¿Pero, Andrés, donde yo vivo no hay casas de \$100,000? Las casas más económicas valen \$200,000 y una, más o menos, para nuestra familia vale \$250,000”. Entiendo, pero al salir de estos parámetros, te pones el ancla en el cuello. Yo le llamo a esos parámetros, *sentido común* que, dicho sea de paso, es el menos común de los sentidos. Los parámetros de sentido común no cambian solo porque tú vives en un área cara. Si vives en un área cara, tu alternativa es esperarte y ganar más o mudarte a otro lugar no tan caro. La gente que ha ido en contra de esta recomendación están “*house poor*” un término en inglés que significa “pobre por tanta casa”, es decir, que la casa lo tiene en la pobreza. Los bancos han sido creativos en maquilar diferentes hipotecas como la de 40 años, la de 50, y hasta

la de “*interest only*” (solo pagas los intereses) para reducir el pago mensual y que una familia pueda comprar una casa totalmente fuera de sus posibilidades. Que te pongan la mensualidad donde la puedas pagar, no significa que hayas sido sabio; significa que vas a pagar muchos intereses y la casa te va a costar 3, 4 y hasta 5 veces más. En el 80% del país hay muchas casas de \$100,000 y menos. Es muy probable que ganes lo mismo allí, de lo que ganas donde estás hoy. Esto aplica para todos los países, no importa dónde vivas. Estas recomendaciones no solo son para la gente en Estados Unidos, sino que aplica donde quiera que estés leyendo este libro.

¿Cuál es la mejor hipoteca?

“Entre más brilla el sol, más se siente la sombra de la hipoteca”.

La hipoteca es como un ogro que se mantiene dormido mientras pagues a tiempo; pero en el momento en que te retrases, se despierta y empieza a bufar: “Quiero mi dinero, quiero mi dinero y, si no me pagas, te saco de mi casa”. Mi meta no es asustarte, pero mientras tengas una hipoteca, tu casa está en riesgo. Uno firma papeles y te dicen “tu casa”, “tu casa, y “tu casa”, pero si dejas de pagar, te das cuenta quién es el verdadero dueño. La mejor hipoteca es la que no tienes.

La casa es una bendición para los que están estables antes de comprar; y compran dentro de esos parámetros de sentido común. Una casa en manos de una familia en la quiebra es una mortificación. Una pregunta que me hacen constantemente es, “Andrés, ¿cuánto enganche debo dar?”. Sin duda alguna, mi respuesta siempre es el 100%. Traga saliva y digiere bien eso. Típicamente escucho risas o un respiro que dice: “Por favor, bájate de esa nube y párate en la realidad. Yo soy una persona normal, si tuviera todo ese dinero no te estaría hablando”. Yo lo veo más como cuando dicen: “Tengo un problemón porque quiero comprar algo para lo cual no tengo el dinero y necesito que el banco me preste miles y miles de dólares para poder tener un nidito de amor”. “Es imposible crear un nido de amor si rento así que por favor ayúdame a convertirme en un esclavo bancario”. Sí es posible juntar un enganche del 100% y comprarla en efectivo porque ya otras familias lo han logrado. No serás el primero ni el último en lograr esto. Si la casa cuesta \$80,000 dólares, y tú ganas \$30,000, tu esposa gana \$20,000, viven con tu sueldo y ahorran el sueldo de tu esposa; en cuatro años pueden comprar esa casa en efectivo. Esto no es una exageración, es un sacrificio por un período corto, y vale la

Una casa en manos de una familia en la quiebra no es una bendición es una mortificación.

pena. Como decía doña Blanca: “mejor de un solo y no por sustos”. Ese es un mejor plan que pagarla a 30 años. Pagarla 2 y 3 veces a 30 años suena a muchísimo sacrificio, piénsalo. Renta muy económico con la meta de comprar tu casa sin el riesgo de la hipoteca. Aparte, te ahorras muchísimo dinero en los costos de cierre de la hipoteca y lo que pagarías en intereses.

Juntar un enganche del 100% significa que nunca tendrás al ogro respirando en tus oídos. El plan del enganche del 100% es mi favorito, pero no estoy en contra de que compres con una hipoteca. Si te vas a hipotecar, pon el mayor enganche posible. Por ejemplo, qué tal si en una casa de \$80,000 das \$30,000 de enganche y financias los otros \$50,000 como si fuera un carro de lujo a 5 años. La meta no es tener un pago bajito, la meta es *no* tener pago. Yo recomiendo que juntes como mínimo el 10% de enganche, aunque el 20% es mucho mejor porque te evitas pagar seguro por la hipoteca (PMI) como mencioné antes y, aparte, es mucho más probable que califiques y te ofrezcan mejores tasas de interés. Hay hipotecas que te permiten entrar con el 3%, te dan el crédito por mucho tiempo, hasta más de 30 años, y hasta sin enganche; sin embargo, mi consejo es: “Cuidado”. Una persona que no tiene nada para el enganche, la mayoría de las veces, está en quiebra. Una casa en manos de una persona en quiebra es una mortificación. Ya dejamos eso claro, y como decía Cantinflas: “ya se los dije y se los vuelvo a repetir otra vez de nuevo”, antes de comprar hay que estar sin deudas y contar con un fondo de emergencias de 3 a 6 meses de tus gastos mensuales. Después de estar en esa posición, ahorras para el enganche. Juntar un enganche del 10% o, preferiblemente, del 20% es una manera de comprobarse a sí mismos que tienen control sobre el dinero.

¿Cómo califico para una hipoteca?

Ingresos

El banco se dedica a dar préstamos, ese es su negocio. Ellos quieren prestar dinero para compra de casas; lo que no quieren es embargar casas. Así que su objetivo es encontrar clientes que comprueben que pueden pagar a tiempo. El banco busca varias cosas. Una, es que puedas comprobar tus ingresos con declaraciones de impuestos; el único ingreso que cuenta para ellos es el que pueden ver en tu declaración de impuestos. Lo que te pagan en efectivo, aunque lo deposites en el banco, no cuenta. El ingreso declarado es el que ellos utilizan para ver tu “*debt to income ratio*” (cantidad de deuda en relación a tus ingresos) y calcular cuánto puedes pagar mensualmente; con esa información, te dicen la cantidad que te pueden prestar. Este, tal vez, sea el requisito principal. Tú puedes tener buen crédito, pero si no puedes comprobar tus ingresos, no te dan el préstamo. Hubo una

época en que prestaron sin comprobar ingresos y fue un desastre. Esa fue una de las causas de la recesión en el 2008. Otro requisito es el enganche. Si el enganche es del 20% es muy probable que te aprueben porque tu préstamo sería considerado “de bajo riesgo”. La razón por la que los bancos prefieren un enganche del 20% es porque saben que la persona que lo tiene no va a dejar de pagar ni a perder la casa porque perdería mucho dinero. Repito, a ellos no les gusta quitar casas, lo hacen solo cuando la gente no es responsable. El embargo es resultado de la falta de pago, es decir, de que tú cumplas con lo prometido. Ese no es negocio para el banco ni se divierten haciéndolo. Es una medida legal para proteger su inversión. Hay personas que se enojan con el banco cuando embargan su casa, pero deberían enojarse con ellos mismos por no cumplir con el compromiso; el banco no tiene la culpa. Nadie te puso una pistola en la cabeza, tú firmaste, te comprometiste a pagar y no cumpliste. Allí decía muy claro que, si no pagabas, te iban a quitar la casa.

Estabilidad

Otro requisito es que tengas cierta estabilidad antes de firmar el préstamo. El banco quiere ver que, por lo menos, tengas ahorrados tres meses del pago de la hipoteca. Algunos bancos quieren ver tres meses de tus gastos mensuales en ahorros. Cuando se acerque la fecha del cierre, si ellos no pueden ver que tienes ese dinero, no te aprueban el préstamo. Tampoco lo puedes pedir prestado y que un día aparezca el dinero en la cuenta. Ellos te van a pedir tus estados de cuenta bancarios y, si alguien te prestó el dinero, no lo van a aceptar porque saben que tienes que devolverlo. Es triste cuando las personas avanzan en el préstamo y empiezan a pagar por los requisitos y trámites de una hipoteca y al final no les dan el préstamo por no tener esa cantidad en ahorros.

Historial crediticio

El último requisito del que quiero hablar es el crédito. La mayoría de los bancos quieren ver tu crédito y, en algunos casos, si no tienes historial de crédito, no te dan el préstamo. El banco comprueba que eres responsable a través del crédito. Puedes llegar al banco cumpliendo todos los otros requisitos, pero si tienes mal crédito— un bajo puntaje— no te prestan. Mucha gente que se ha dedicado a construir crédito tiene mal crédito. El juego de los pagos es peligroso, cualquier cosa que falle, como: te retrasas en un pago, pierdes tus ingresos, le reducen las horas de trabajo a tu esposa, afecta tu crédito negativamente. Esta es otra razón por la que recomiendo no meterse en deudas. Tarde o temprano, fallas en algo y ahora tienes que lidiar primero con esas deudas retrasadas para después calificar para la hipoteca. Si has tenido algún tipo de

deuda, revisa tu crédito antes de aplicar para una hipoteca. En Estados Unidos lo ideal es tener un puntaje arriba de 700 para calificar para los mejores intereses. Si tu crédito está por debajo de eso, es probable que tengas deudas sin pagar y es tiempo de confrontar esos monstruos y destruirlos. Después de pagar esas deudas retrasadas, al poco tiempo sube tu crédito y puedes estar listo para aplicar.

Si no tienes historial crediticio

Para los que no han pedido prestado, hay bancos que todavía averiguan la situación de la persona para ver si es digna del crédito o no. Actualmente, el puntaje de crédito es una manera de acelerar y saber si pagas a tiempo. En el pasado, los bancos revisaban si pagabas la renta, los servicios de la casa y otros pagos a tiempo, y hay bancos que aún lo hacen, aunque son pocos. A esto le llaman “*manual underwriting*” lo que significa investigación manual en vez de acelerarlo viendo tu puntaje de crédito. Estos bancos usan lo que se llama “crédito alterno” y te piden que les lleves tus saldos bancarios para ver si pagas tu renta y tus servicios a tiempo. Si no puedes comprobar que pagas tu renta a tiempo, no te darán el préstamo. Aquí, la recomendación es que pagues tu renta con cheque para que quede registrado en tus estados de cuenta bancarios. Los recibos de pago de renta no son suficientes, ellos tienen que verificar que esos pagos salen de tu cuenta y que no compraste un block de recibos y los llenaste tú. También paga con cheque o de forma electrónica tus servicios como la luz, agua, gas, celular, internet para poder verlo en tu estado bancario y no te retrases. Esto será clave si no tienes un historial crediticio.

Tipos de hipoteca

Hipoteca FHA

En Estados Unidos hay diferentes tipos de hipotecas. Una se llama FHA y es para compradores de casa por primera vez. Estas permiten entrar con un enganche tan bajo como el 3% y son aseguradas por el gobierno. Hay que comparar intereses y costos internos, pero en mi experiencia, estos préstamos son más caros que la hipoteca convencional con un enganche del 20%.

Hipoteca VA

Están las hipotecas VA que son administradas por el departamento para los veteranos de guerra. Con estas, un comprador puede entrar a la casa sin enganche,

pero obliga al vendedor a poner más dinero hacia los costos de cierre. Estas son para veteranos de guerra y son administradas y aseguradas por el departamento de veteranos (VA). Sin embargo, de todas las opciones, la mejor es una hipoteca convencional con un buen enganche. Esta es la que más te recomiendo porque un buen enganche evita el pago del PMI.

Hipoteca sub-prime

Por último, están las hipotecas *sub-prime* que están diseñadas para gente que no tiene dinero. Estas son las que permitían a una familia entrar sin enganche y sin comprobar ingresos. En una de esta clase, hasta te daban dinero a la hora del cierre para ponerle un refrigerador y muebles nuevos a la casa. Estas fueron las hipotecas que pusieron de rodillas a este país. Escúchenme, no compren casa si están en quiebra.

Hipoteca convencional

Tiene sentido que el asesor te muestre sus opciones. Escucha y compara. Sin embargo, mi recomendación es que te inclines por la hipoteca convencional, a interés fijo, a no más de 15 años plazo, con un enganche del 20%, donde tu pago no sea mayor a un 25% de tus ingresos. En mi experiencia, estos detalles son los que evitan que la casa te hunda como un ancla.

Costos de hipoteca

Cuando aplicas para una hipoteca, empiezan los gastos. Después de que el prestamista ve que sí hay una verdadera posibilidad de calificar para la hipoteca, el banco quiere saber toda la información sobre la casa por la que van a prestar dinero.

Avalúo (Appraisal)

Van a mandar hacer un avalúo profesional y esto cuesta entre \$250 y \$450 dependiendo de la propiedad. El banco hace esto para verificar que no están prestando más dinero del que vale la casa. Ellos quieren estar bien seguros y contratan a un profesional, claro está, ese profesional que ellos contratan lo pagas tú.

Inspección (Home Inspection)

También se van a asegurar que la casa está en buenas condiciones; así que mandan a hacer una inspección. Se contrata a un profesional que verá todo en la casa excepto dentro de las paredes. Esta inspección cuesta alrededor de \$450 dólares —que tú pagas— y se inspecciona la fundición, el techo, aislamiento, plomería, alambrado eléctrico, ventanas, abanicos, chapas, pisos, estufa, etc. Después de la inspección entras en una negociación seria con el vendedor sobre lo que se encontró y quién se responsabilizará por las reparaciones.

Inspección de termitas

El banco también pedirá una inspección de termitas, que es mucho más rápido y cuesta alrededor de \$100.

Certificado de terreno (Land Survey)

El banco también mandará a pedir una certificación del terreno que es para verificar y tener un plano de cuál es el perímetro de la propiedad que se está comprando. Aquí puedes esperar un costo de \$350 a \$500. Si la casa es más vieja y no está en una subdivisión con casas cercadas, te puede costar hasta \$1,000. Si al final, por la razón que sea, no se compra la casa, tú pierdes todo el dinero que pagaste porque el banco no te lo va a devolver.

Seguro de título de propiedad (Title Insurance)

Otro costo significativo entre los gastos para obtener una hipoteca es el seguro para el título de la propiedad. Este es para asegurarte de que te entreguen un título limpio y en un futuro no tengas problemas para vender. Estos seguros típicamente cuestan desde .05% hasta 3% sobre el valor de la propiedad. Para ponerlo en moneda dura, un costo promedio sería \$1,000; sin embargo, en ciertos estados te puede costar hasta más de \$3,000. Esto suena como un truco, pero los problemas de título sí existen. Una vez más, ya que el banco realmente es el dueño hasta que la terminas de pagar, te obligan a comprar este seguro por la seguridad de ellos. Mi recomendación es que, aunque pagues en efectivo y ya no hay presión bancaria, de todas maneras, compra este seguro. El resto de los gastos de una hipoteca son administrativos y de comisiones, aunque no les llaman así. Muy importante, no tengas miedo de hacer preguntas. Pídele a quien te esté ayudando con esto que te explique y no dejes el tema si no lo has entendido claramente. No firmes si tienes dudas.

¿Qué plazo de hipoteca me conviene más?

COMPARACIÓN DE HIPOTECA DE 15 AÑOS CONTRA 30 AÑOS

Hipoteca de \$100,000			
Plazo	Interés	Pago mensual	Total pagado
30 años	5%	\$537	\$193,256*
15 años	4%**	\$740	\$133,144
Diferencia		\$203	\$60,112 (de ahorro)

*En la de 30 casi pagas la casa dos veces

**Entre menor el plazo menor el interés

¡Y te ahorras 15 años de esclavitud!

Sé que esta explicación habla por sí sola, pero yo no me puedo quedar callado. En Estados Unidos, la gran pero la gran mayoría compra su casa a 30 años y lo único que me imagino es que nadie les mostró esta gráfica. Hablas con un corredor o te sientas con una persona en el banco para conversar acerca de una hipoteca y te dan números basados en la hipoteca a 30 años. La razón es sencilla, allí es donde el pago queda más chiquito. Aparte, como muchos llegan sin dinero queriendo comprar una casa, los agentes de hipotecas saben que muchos no pueden con la de 15 años, aunque tenga mucho más sentido; entonces, ellos asumen que tú no puedes o no quieres pagar tanto y terminan dándote los valores de la de 30 años. Otra razón es que nadie piensa en la lógica de los números, todos quieren casa grande y pago chiquito; y la manera de comprar una casa más grande con lo que ganamos es extender el período del préstamo para reducir el pago mensual. Ahora veamos qué sucede después de unos años con estas hipotecas.

10 AÑOS DESPUÉS CON TU HIPOTECA INICIAL DE \$100,000

Hipoteca de \$100,000			
Plazo	Has mandado	Has pagado de deuda	Deuda restante
30	\$64,440 (\$537x12x10)	\$18,856	\$81,144
15	\$88,880 (\$740x12x10)	\$60,441	\$39,559

Los primeros 10 años de una hipoteca de 30 años, es lo más pesado. Necesitas comprender bien esta gráfica. Si te das cuenta, los primeros 10 años casi como pagar renta, porque de todo el dinero que pague, la mayoría se pierde en intereses ya que la deuda se reduce muy poco. En los primeros 10 años, tú mandaste el 65% con lo que iniciaron de la deuda, pero solo la redujiste un 19%. “Andrés, hacer eso es una tontería”. Sí, todos lo hacemos, y me incluyo porque las primeras dos hipotecas que tuve fueron de 30 años.

Este ejercicio aplica en cualquier país donde vidas, recuerda: compra a 15 años plazo. Busca en el internet una calculadora de hipotecas y juega las posibilidades. Aunque el pago sea un poco más alto, es una buena inversión poner tu hipoteca a no más de 15 años. En el ejemplo que les puse aquí, estamos hablando de \$200 dólares adicionales por mes y te ahorras \$60,000 en intereses.

Para que quede bien claro, entre menor sea el plazo de la hipoteca, menor será el costo total que pagarás por la casa. En otras palabras, aunque recomiendo como plazo máximo la de 15, la de 10 años es mejor negocio para tu cartera. La meta nunca debe ser tener un pago chiquito, la meta debe ser no tener pago y quitártelo lo antes posible. Un pago saludable es cuando no supera el 25% de tus ingresos mensuales netos. Lo que significa que una familia que gana \$3,000 mensuales no tendría problema en pagar \$740. Pagarla en 15 años es una buena inversión.

Precalificado vs Preaprobado

Cuando estés listo para comprar, y si no vas a dar un enganche del 100%, vas a necesitar una hipoteca. Ve al banco o agencia hipotecaria para empezar los trámites antes de hablar con un corredor de bienes raíces. Ellos te pueden precalificar o preaprobar. Estar precalificado es cuando te preguntan por tus ingresos, gastos,

deudas, etc., y te dicen rapidito que, según esa información, ellos te precalifican para una hipoteca de hasta cierta cantidad. Muchos creen que ya están listos para comprar cuando les dicen eso. Estar preaprobado es cuando te piden documentos, como: declaraciones de impuestos, estados de cuenta bancarios, talones de cheques, copias de identificaciones y les firmas papeles para revisar tu crédito y empezar el proceso de aprobación para compra. Esto se puede tomar semanas, pero ya que tengas una carta de “pre-approved” como le dicen en inglés, es cuando realmente estás listo para comprar. Muchas veces, al hacer una oferta por una casa, vas a competir con otros que también quieren comprarla; pero al estar preaprobado tu oferta es mucho más sólida que la de los demás porque no tienen que esperar la aprobación. Tu oferta dice “Esta es la cantidad que ofrezco y estoy listo para cerrar en 10 días, tengo todos mis papeles en orden y aquí está mi carta que indica que el banco está listo para mandar un cheque, solo dime a quién y a dónde lo enviamos”. Si tú estás vendiendo una casa y alguien te manda una oferta con una carta de precalificación, eso no significa nada. Esa persona puede no haber pagado una factura de celular hace 10 meses y, por eso, no califica para el préstamo. Mi recomendación es que no metas ofertas de compra hasta estar preaprobado.

Págala más rápido

¿Qué podrías hacer con tu casa pagada? ¿Cuánto podrías disfrutar? ¿Cuánto podrías ahorrar, invertir? ¿Cuánto podrías dar? Es tan rico ver un mapa ampliarse y decir: “¿Ven este terrenito, aquí, con esa casa? Eso nos pertenece”. La sensación de ser propietario es algo muy especial; sin embargo, ese anhelo está en riesgo mientras tengas una hipoteca. Mientras la casa tenga una hipoteca, está en riesgo de perderse. En el Pasito #6 del plan financiero atacamos la hipoteca para terminar mucho antes de que llegue el plazo. Ya que estás libre de deudas, excepto la casa (Pasito #2), y tienes un fondo de emergencias completo de 3 a 6 meses de tus gastos mensuales (Pasito #3), entras a la etapa de acumulación de riqueza del plan financiero. En esta etapa, empezamos por el Pasito #4 (Invertir para la jubilación) y, por lo general, al mismo tiempo empezamos a invertir para el fondo universitario de nuestros hijos (Pasito #5), si aplica. Todo dinero, por encima de esos dos pasitos, va contra la hipoteca. Si viene un aumento de sueldo, ponlo contra la hipoteca; si venden algo, ponlo contra la hipoteca. La meta debe ser pagar tu casa en no más de 15 años y si son menos, mejor.

Si cuando empezaste, ya tenías una hipoteca a 30 años, tu meta en el Pasito #6 es empezar a pagarla en 15 años. Ya viste la gráfica entre la de 30 años y la de 15 años, así que esa debería ser tu meta. Hay muchas ventajas al terminar en 15 años. Antes que nada, logras disfrutar una buena parte de tu vida sin pagos de casa. Para mí, era triste ver gente en edad de jubilación todavía pagando la casa. El dinero

rinde mucho más y tus gastos se reducen significativamente porque el pago de casa es, por lo general, el pago más alto que se tiene. Si tienes hijos pequeños, cuando ellos vayan a la universidad, y tienes la casa pagada, puedes utilizar para pagar por sus estudios ese dinero que liberas. Si empiezas con esto cuando tu hijo tiene dos años, para cuando él tenga 17 años o menos, la casa estará pagada. Muchas personas que siguen estos consejos terminan mucho antes de 15 años. Ya que pasaste del Pasito #3, le quitas el pie al acelerador y le inyectas más vida a tu presupuesto. En otras palabras, no dejes de llevar a tu esposa a un restaurante o de vacaciones con tal de abonar todo lo que puedan al préstamo de la casa. Ahora bien, tampoco te quedes sin dinero como para no mandar algo adicional contra la hipoteca. Por lo menos, manden suficiente para pagar tu hipoteca de 30 años en 15, a fin de tener un equilibrio saludable entre ser sabios con nuestro dinero y disfrutar la vida con este nuevo orden con el que ahora vivimos.

Existen programas de pago acelerado donde te ayudan a pagar tu casa más rápido. Ya vimos que tiene sentido pagar tu casa más rápido, pero no es necesario pagarle a alguien que lo haga por ti. Ustedes mismos lo pueden hacer. Solo averigüen con su banco cómo prefieren recibir el dinero adicional. A veces, los bancos prefieren recibir dos cheques: uno con el pago normal y otro con el dinero adicional al capital. (En algunas partes también le llaman “principal”, ese es el término que usaremos a lo largo del libro. Capital = Principal). Otros, aplican automáticamente al principal el dinero adicional que mandes en un cheque. Eso sí, hay que asegurarse que el dinero adicional que mandes vaya directo al principal y no a intereses o pagos adelantados. Muchas veces escuchaba: “Andrés, ya tengo mi casa pagada por los próximos 10 meses”. Hacer pagos por adelantado no es bueno porque parte de ese dinero se aplica a los intereses. Lo que paga la hipoteca más rápido es reducir el principal (la deuda de la casa). Entonces, toda cantidad por encima del pago normal, va contra el principal. Por mucho que tenga sentido acelerar el pago de la casa, no te adelantes, tienes que hacerlo según el orden del plan financiero y este es el Pasito #6; ya sabes, el que va después del 5.

Refinanciamiento

¿Cuándo tiene sentido refinanciar? La razón principal para refinanciar es que tenga sentido financieramente. No se debe refinanciar solo para reducir tu hipoteca de 30 años a 15 años. Ya sabemos que uno puede acelerar el pago de la casa y terminar con la hipoteca de 30, en 15 años. La razón principal para refinanciar es ahorrar dinero en intereses. Una regla para determinar rápidamente si tiene sentido, es si le puedes quitar 2% a tu hipoteca; si así fuera, hazlo mientras no te vayas a ir pronto de tu casa. Por ejemplo, si tú reduces el interés de tu hipoteca de \$100,000 del 6% al 4% significa que ese año te vas a ahorrar \$2,000 en intereses. El próximo año, y el siguiente te seguirás ahorrando ese 2% hasta terminar con

la hipoteca. Eso puede representar miles y miles de dólares. Ahora bien, refinanciar tiene un costo y algunas veces no tiene sentido. Un refinanciamiento —que básicamente es un préstamo nuevo— pues pasa por los mismos trámites que ya hiciste en la primera hipoteca. Ese costo puede variar desde un 2% hasta 6% de la cantidad refinanciada. Así que refinanciar una hipoteca de \$100,000 te puede costar desde \$2,000 hasta \$6,000. Lo más común es de un 3% a un 4%. Veamos un ejemplo.

Digamos que los costos para refinanciar tu hipoteca de \$100,000 son de \$3,000 y vas a reducir el interés 2%. Eso significa que te vas a tomar como un año y medio para recuperar tus costos de cierre. El primer año, te vas a ahorrar \$2,000 y para mediados del segundo año debes estar recuperando otros \$1,000. Te va a tomar un poco más de 18 meses para recuperar los costos de cierre. De 18 meses en adelante es ganancia, pero salirse de la casa antes de 18 meses sería una pérdida. Si están considerando refinanciar pregúntale a la persona en cuánto tiempo te recuperas. Otra buena regla es que, si puedes recuperar los costos de cierre en 3 años o menos, aunque prefiero que sea en 2 años, entonces tiene sentido refinanciar, pero solo si no te vas a salir de la casa. Sería muy tonto refinanciar y pagar \$3,000 dólares y vender la casa 10 meses después, cuando aún no te has recuperado de los gastos.

Dije que la razón principal es cuando tiene sentido financieramente. Sin embargo, a veces, tiene sentido para quitarte el PMI (seguro contra incumplimiento de hipoteca). Como expliqué anteriormente, cuando llegas al 20% de valor positivo de la hipoteca puedes aplicar para que te quiten ese seguro. Ahora bien, hay hipotecas que no te lo quitan a menos que refinancies. Si el costo de este seguro es de \$150 mensuales y los costos de cierre para refinanciar son de \$3,000 te va a tomar 20 meses recuperarte ($\$3,000 / \$150 = 20$ meses). Si te ahorras esos \$150 durante los próximos 12 años por el resto de la hipoteca, representa un ahorro de \$21,600 ($\150 por mes x 12 meses por año x 12 años = \$21,600).

Para resumir, si vas a vender tu casa en los próximos años, es muy probable que no tenga sentido refinanciar. Recuerda: no es necesario refinanciar para terminar antes con tu casa. Si tú ya tienes un muy buen interés, no refinancies, solo págala más rápido.

Sin documentos

Si tú vives en Estados Unidos y no tienes documentos, puedes comprar casa. Antes de que llegara la recesión del 2008 la mayoría de los bancos prestaban con un ITIN (*Individual Tax Identification Number*, también conocido como W7). Este es el número que el gobierno asigna para tramitar el pago de tus impuestos. Si habías estado declarando impuestos con este número, la mayoría de los bancos te prestaba dinero para comprar casa. Después de la recesión, los bancos

apretaron tuercas y muy pocos lo hacen todavía. Cerca de un 60% del pueblo latino que había comprado casa se vio afectado por la recesión y se retrasaron con los pagos. Otros, simplemente dejaron de pagar. Eso es, exactamente, lo que los bancos no quieren. Ellos vieron un riesgo más alto con el pueblo latino, específicamente con los que compraron con ITIN, y eso trajo como consecuencia que ya casi no se acepte, pues el pueblo latino fue el más afectado por las hipotecas basura (*subprime mortgages*). Ahora, poco a poco, hemos visto más y más bancos que lo están volviendo a hacer, pero con mucho más cuidado. Unos bancos que dan hipotecas con ITIN piden hasta un 30% de enganche, aunque lo he visto bajar hasta un 10%. Tu tarea es encontrar cuál es el banco en tu comunidad que está trabajando con el pueblo latino en esta área. Te aviso que los intereses que le ofrecen a una persona sin documentos son más altos de los que le dan a una persona con documentos. A pesar del interés más alto, sigue teniendo sentido comprar casa, pero sigue los consejos que has aprendido aquí. Mientras mayor sea tu enganche, mejor; y si sigues el plan financiero en el Pasito #6, aceleras el pago para salir antes de lo acordado.

El cierre

El día del cierre es como cuando un niño decide subirse por primera vez a la montaña rusa. Desde hace algún tiempo, todos los días piensa: “Ahora que vayamos al parque finalmente me voy a subir”. El día antes de ir al parque no puede ni dormir y cuando está allí, fluyen todo tipo de emociones de duda hasta que está listo y se sube. Cuando se baja, camina como si hubiera crecido dos metros porque se siente como un gigante y, por dentro, tiene un sentimiento hermoso que dice “lo logré, lo logré, lo logré”. Eso es digno de celebrar, por eso les recomiendo que sigan la tradición de los gringos y hagan un “*house warming party*”. Esta es una fiesta donde invitas a todos tus seres queridos para que vengan y conozcan, y todos te traen un regalito para la casa: desde toallas hasta plantas para el frente de la casa.

A veces parece que nunca llega el día de cierre porque, por mil razones, se retrasa el día esperado. Debes estar en contacto continuo con las personas del banco para asegurarte de que tengan todos los requisitos unos días antes de la fecha de cierre planeada. Cualquier detallito, por pequeño que sea, retrasa esa fecha. El banco no permitirá que se firmen los papeles hasta que ellos confirmen que tienen absolutamente todo. Unas veces hasta piden otras cosas como, por ejemplo, mostrar tu estado de cuenta bancario más reciente para ver si tienes dinero como fondo de emergencia. Todos, pero todos, los detalles de gastos están en una sola hoja que, por ley, aquí en Estados Unidos, te deben mostrar tres días antes. Aunque no fuera ley en el país donde estás, pide ver los detalles del cierre que, básicamente, son todos los gastos que vas a pagar, el interés y, por supuesto,

lo que será tu pago final. Repito, no tengas pena en preguntar y, si no ves lo que te prometieron, tienes que estar dispuesto a cancelarlo todo. ¿Qué tal si te prometieron un 5% de interés, pero a la hora del cierre, por no haber pedido ese formulario tres días antes, te sientas y el papel dice 6% de interés? ¿Firmas? Ese 1% de interés representa miles y miles de dólares y por la urgencia de cerrar y meterte a la casa aceptas cambios donde se aprovechan de ti. Esa es una de las maneras de generar fuertes comisiones para quien te esta “ayudando” con la hipoteca. Conforme se acerca la fecha del cierre, díles que quieres ver esa hoja tres días antes de cerrar para analizar todo antes de firmar.

Una cosa más, prepárate para firmar como 1,425 veces. Bueno... no son tantas veces, pero así se siente. Puede ser intimidante ver esa montaña de papeles por firmar. Básicamente, te van a hacer firmar diferentes juegos o sets de documentos, pero todos dicen lo mismo: “si no pagas, te quitamos la casa”; al terminar de firmar, te entregan las llaves de tu casa. A propósito, esa montaña de papeles se convierte en tres firmas cuando compras en efectivo. Otra razón más para juntar enganche del 100%. El día del cierre, tómense fotos y háganmelas llegar para celebrar junto con ustedes.

Corredores de bienes raíces

A los corredores de bienes raíces, se les llama “corredores” a secas. ¿Por qué? Porque si no haces lo que aquí has aprendido y no contratas al corredor correcto, te corren de tu casa. (Es broma), pero en serio: te he dado mucha información sobre cómo comprar casa sabiamente. Sin embargo, te recomiendo que contrates un profesional de bienes raíces de todas maneras. En Estados Unidos se conocen como “*Realtors*” que es el término en inglés para un agente inmobiliario. El trabajo de ellos es ayudarte a comprar o a vender tu casa. El valor que tienen es mucho más que solo ayudarte con tanto papeleo que involucra la compra o venta de una casa. Dicho sea de paso, este consejo no es solo para la gente que vive en Estados Unidos, esto aplica para todos los que viven en la Tierra.

Ya que estés listo para comprar, es decir, que hayas cumplido con el Pasi-to #3 y tienes el enganche, es el momento para reunirte con un corredor para conocerlo, entrevistarlo e ir aprendiendo sobre el mercado local. La gran mayoría (casi todos) trabajan por comisión; así que no te cuesta invitar a uno tu casa, o conocerlo en su oficina, para empezar a hablarle de tus planes. Ahora bien, para cuando se sienten con ellos, ustedes ya deben tener una idea —muy clara— de cuánta casa quieren comprar por lo que han aprendido en este capítulo y tienen que ser muy cuidadosos de esos límites pues es fácil hablar con un corredor y volarse esas fronteras que ya habían establecido. Por alguna razón (tal vez porque ganan comisiones) después de una plática con ellos, la gente siempre termina con planes más grandes que los que tenían al principio. ¡Cuidado con esto! Si el

corredor no respeta lo que ustedes le están mencionando como límites, tal vez no sea el corredor adecuado. Ellos están para aconsejar, pero también para escuchar sus planes y ajustarse a su presupuesto.

¿Cómo se pagan los servicios de los corredores? Ellos ganan comisión cuando se cierra la transacción. Tú no pagas comisiones cuando compras casa, pero sí cuando la vendes. Los servicios de un profesional que te ayuda y representa en la compra, los paga el que vende la casa. Las comisiones son el 6% del valor de la transacción. Se dividen en dos: un 3% es para el corredor que vende, y el otro 3% es para el corredor que compra. El que está vendiendo su casa paga las comisiones de su corredor, quien lo representa, y las del corredor que representa al comprador. Así que, si tú estás comprando, no pagas; pero te tocará pagar cuando vendas. Hay algunos que quieren cobrar antes de ganarse las comisiones. Sin duda invierten tiempo en sentarse contigo y después en empezar a mostrarte casas. Puede ser que no se haga nada y él no gana nada por todo ese tiempo, ni por la gasolina que invirtió; pero son “gajes del oficio”. Algunos te quieren cobrar desde el principio por esa inversión de tiempo. Si ese fuera el caso, busca a otro que no te cobre al principio, sino que siga el camino tradicional de hacer un buen trabajo y ganarse sus comisiones como todos: al final. Otros quieren que les firmes un papel, desde el principio, donde tú entras en un contrato para que ellos te representen en la venta o compra de tu casa. Si firmas ese papel, no puedes ir con alguien más para que te represente hasta que se termine ese acuerdo que, regularmente, es por 180 días (6 meses). Cuando yo he comprado casas, no me han pedido que les firme nada hasta que encontramos una casa que nos satisface y hacemos una oferta. Es más común firmar un acuerdo de venta casi desde el principio, pero no en la compra. A menos que sea una persona altamente recomendada, no firmes nada en la primera cita. Tu meta es entrevistarlos y discernir si es la persona que quieres contratar. Si tu esposa te dice: “No me siento cómoda con él”, no le debes nada, programen otra cita para entrevistar a otro corredor.

Si tú no eres un experto que está comprando casas frecuentemente, como inversión, no intentes hacerlo solo. Son demasiados detalles y ellos tienen acceso a mucha información para hacer una compra sabia. Te quiero dar una fuerte recomendación, trabaja con un corredor. Una pregunta que yo les hago es cuántas casas vendieron el año pasado. Si el corredor vendió 12 casas o menos, busquen a otro. Eso es una por mes y con todos los gastos que ellos tienen, él está más interesado en sus comisiones que en tu bienestar. Te aconsejo que trabajes con un corredor de bienes raíces que ande cerca o supere las 50 casas por año. Esto es lo que se conoce como un *animal* de los bienes raíces. “Andrés, pero uno así de ocupado no me dará un buen servicio”. Ese corredor les está dando muy buen servicio a muchas familias porque sabe vender casas. Es preferible que trabajes con un *animal de garra* que con alguien que lo hace de medio tiempo o que acaba de empezar en el negocio. Por favor, no pongas la venta de tu casa —que

puede ser cientos de miles de dólares— en manos de tu tía que, después de seis intentos, pasó su examen para obtener la licencia como corredor; y solo por eso dice que tiene “licencia experimentada”. Puede ser incómodo contratar a un familiar porque no le exigirías igual que a alguien que solo tiene una relación de negocios contigo. Aparte, si las cosas no salen bien, el ambiente en una reunión familiar puede cambiar.

Casas móviles o “Trailas”

¿Cuántos de ustedes pondrían dinero en una alcancía que tiene un hoyo? Una de las metas de comprar casa es construir patrimonio. La idea es comprar algo que, a largo plazo, aumente de valor; por eso no recomiendo comprar casas rodantes o *mobile homes* o prefabricadas. Aunque sea una casa, si tiene ruedas para llevarla al terreno donde la quieres poner, se va a devaluar igual que un carro. Muchos compran casas rodantes porque les financiaron y el banco no les dio la hipoteca para

comprar una casa tradicional. Esa no es justificación para perder dinero. Hoy en día una *mobile home* (también conocida como, “trailer”) puede costar \$100,000 y hasta más. En 15 años, su valor será una fracción de lo que costó y —de acuerdo al gobierno, que te permite devaluar este tipo de propiedad—, en 27 años no tendrá valor alguno. Solo busca una casa rodante de 27 años de edad y no valdrá ni \$3,000 dólares, pero una casa de ladrillo o “*siding*” es muy probable que valga el doble o el triple de lo que pagaste.

La única vez que tiene sentido comprar una casa rodante es cuando la compras muy, pero muy, económica. Si te cuesta más de \$20,000 es muy probable que tú, también, vayas a perder dinero ya que se sigue devaluando. Pero tiene sentido si pagas \$10,000, o menos, y vives allí unos años para estabilizarte y prepararte para comprar una casa tradicional. Hacer esto es un plan temporal para, posteriormente, hacer una inversión en una casa que sí tendrá plusvalía (sube de valor). Comprar una casa rodante por \$10,000 y un terreno por \$10,000, vivir allí 5 años significa que tu costo de vivienda fue de \$333 por mes ($\$20,000 / 60 \text{ meses} = \333). Si en esos 5 años reúnes el dinero para comprar una casa en efectivo, es muy probable que puedas vender el terreno y la casa por los mismos \$20,000 que pagaste. “Andrés, ¿o sea que si hago eso no se devalúa?” La casa sí se devalúa un poco, pero también es muy probable que tu terreno haya ganado plusvalía; así que no perdiste nada. En otras palabras, realmente no te costó vivir allí ni

Para crecer con el dinero hay que poner más dinero en cosas que suben de valor y dejar de poner dinero en cosas que pierden valor.

\$333 por mes. La meta es comprarla muy económica y hacerle unas reparaciones para dejarla cómoda para tu familia. Recuerda: para crecer con el dinero hay que poner más dinero en cosas que suben de valor y dejar de poner dinero en cosas que pierden valor.

En conclusión, si no te quieres hundir, no compres casa de más. Si tienes hijos, piensa en qué es mejor para ellos, una casa modesta con un padre presente o una casa grande con un padre ausente. Dudé en incluir este capítulo al libro porque mi meta principal con este libro es transformar tus finanzas en los próximos 30 días; pero como comprar casa es la meta principal de muchos, esos muchos ya están en una casa y lo tuve que mencionar ya que la casa representa un alto porcentaje del ingreso mensual. Espero que este capítulo te ayude con esa decisión tan seria para reconocer que posiblemente estás en una casa o renta más allá de tus posibilidades y que puedas hacer planes para salir de allí. Tengas o no tengas documentos, vivas o no en Estados Unidos, en este capítulo te he enseñado cómo prepararte antes de comprar y qué casa comprar. El objetivo es que la casa pase de ser una pesadilla a ser una bendición.