

HCCSD presenta  
GUÍA DE RECURSOS  
PARA COMPRADORES



COSAS A CONSIDERAR CUANDO

**COMPRA UN HOGAR**

# TABLA DE CONTENIDOS

<b>3</b>	Comprar un Hogar este Otoño
<b>5</b>	Pronóstico Experto del Resto de este Año
<b>7</b>	Por qué las Tasas Hipotecarias están Impulsando la Asequibilidad
<b>8</b>	Cómo la Tecnología está Habilitando el Proceso Inmobiliario
<b>10</b>	Comprar un Hogar: ¿Conoce el Lenguaje?
<b>11</b>	Necesita un Tipo de Guía Experto
<b>13</b>	Pasos a Seguir Ahora si Desea Comprar un Hogar
<b>15</b>	¿Listo Para Ofertar? Cuatro Consejos Para el Éxito
<b>17</b>	Cosas a Evitar Después de Solicitar una Hipoteca
<b>19</b>	Los Americanos Clasifican Como La Mejor Inversión Inmobiliaria
<b>20</b>	Información de Contacto del Programa
<b>24</b>	Agencias de Consejería Aprobadas por HUD
<b>26</b>	Vivienda Justa
<b>27</b>	Bios





## Comprar un Hogar este Otoño

La recuperación del mercado inmobiliario de 2020 ha sido nada menos que notable, y muchos expertos están de acuerdo. El cambio de rumbo de la pausa económica de la nación a principios de esta primavera está funcionando muy bien para la vivienda. Se perfila como un momento ideal para comprar una casa para aquellos que están listos para hacer una compra este otoño. Aquí le presentamos algunas de las mayores ganancias para los compradores de vivienda esta temporada.

### 1. Tasas Hipotecarias Bajas

A principios de este año, las tasas hipotecarias alcanzaron un mínimo histórico, cayendo por debajo del 3% por primera vez. Las tasas bajas continuas han preparado a los compradores para ahorros significativos a largo plazo, y están haciendo que las casas sean más asequibles de lo que lo han sido en años. Realtor.com está de acuerdo y señala: *"Dado que esto significa que las casas podrían costar potencialmente decenas de miles menos durante la vigencia del préstamo"*.

Esencialmente, hoy es menos costoso pedir dinero prestado, por lo que incluso cuando los precios de las viviendas suben, las tasas bajas compensan los costos a largo plazo asociados con una hipoteca. Este es un gran ahorro que los compradores pueden aprovechar en este momento.

### 2. Comprar es Más Asequible que Alquilar

Según la *Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR)*, las bajas tasas hipotecarias también han hecho que el pago hipotecario típico sea menos costoso mensualmente que el alquiler promedio:

*"El factor principal es, posiblemente, las bajas tasas hipotecarias ... Con tasas tan bajas que están bloqueadas por una hipoteca a 30 años, el pago típico de una hipoteca, estimado en \$ 1,036, ha caído por debajo del alquiler medio, \$ 1,045. Para los compradores potenciales de vivienda que estaban pensando en comprar una vivienda de todos modos antes del brote de la pandemia y que es probable que sigan trabajando, la baja tasa hipotecaria puede ser el factor decisivo "*.

Al pagar una hipoteca, en lugar de pagar el alquiler, ese dinero se reinvierte a su favor como propietario. Entonces, en lugar de contribuir a los ahorros de su arrendador, está contribuyendo al patrimonio neto de su propia familia. Este es un término llamado equidad, y es uno de los mayores beneficios financieros de ser propietario de una casa.

### 3. La Equidad está Creciendo

De acuerdo a *John Burns Consulting*, **El 58,7% de las viviendas en los EE. UU. Tienen al menos el 60% de capital y el 42,1% de todas las viviendas en este país no tienen hipotecas**, lo que significa que son propiedad libre y clara. Además, CoreLogic señala que el valor promedio que tienen las viviendas hipotecadas hoy en día es de \$ 177,000. Esa es una enorme cantidad de ahorros forzosos para los propietarios de viviendas en el mercado actual.

Con tanta equidad para el propietario promedio, no es probable que el mercado vea una avalancha de ejecuciones hipotecarias. Hoy en día, los propietarios de viviendas tienen muchas opciones para evitar la ejecución hipotecaria, como vender sus casas y aprovechar esa equidad para mantenerse a flote.

Como comprador, puede estar seguro de que su inversión en propiedad de vivienda es sólida y no se espera que las ejecuciones hipotecarias dominen el mercado como lo hicieron cuando estalló la burbuja inmobiliaria hace más de 10 años.

### 4. Valoración del Precio de la Vivienda

Según los principales expertos, se prevé que los precios de las viviendas sigan apreciándose. Saber que el valor de las casas está aumentando debería ayudarlo a sentirse seguro de que comprar una casa este año es una fuerte inversión a largo plazo para usted y su familia.

Si le preocupa hacer una compra tan grande, tenga en cuenta que las bajas tasas hipotecarias actuales ayudan a compensar el aumento de precios para los compradores. Como *señala Ali Wolf, Economista Jefe de Meyers Research*:

*“Incluso cuando los precios suben, las ganancias de precios se compensan con la continua caída de las tasas hipotecarias.”*

### 5. Cambio de las Necesidades de los Compradores de Hogar

Lo más probable es que hayas pasado mucho tiempo en casa recientemente. Con los pedidos para quedarse en casa en pleno efecto a principios de este año, es probable que haya tenido más tiempo que nunca para familiarizarse con su espacio actual. Ya sea que esté alquilando ahora o buscando un cambio de casa, probablemente haya identificado una larga lista de cosas que le gustaría cambiar de su hogar actual.

Si es así, no estás solo. Hay un sinfín de razones por las que la gente se muda este año. En todo el país, características como oficinas en el hogar, gimnasios y más espacio interior y exterior son características mucho más deseables. Quizás también tengas niños en casa que necesiten un espacio para enfocarse en la escolarización virtual. **¿Qué hay en su lista de deseos?**

### En Resumen

Si está considerando comprar una casa, este puede ser su año, especialmente si las tasas hipotecarias son históricamente bajas. Conectémonos para evaluar sus necesidades cambiantes y prepararlo para el éxito en el proceso de compra de vivienda.



## Pronóstico Experto del Resto de Este Año

Algunas de las preguntas más importantes en la mente de todos en estos días son: *¿Cuándo se recuperará la economía y cuál es el panorama para el mercado de la vivienda?*

Con base en datos recientes sobre economía, desempleo, bienes raíces y más, muchos economistas están indicando que se está produciendo una recuperación económica lentamente, pero el alcance de la recuperación depende en gran medida del curso del virus a lo largo del tiempo. Aquí hay un vistazo a lo que algunos expertos tienen que decir sobre áreas clave que impulsarán el mercado de la vivienda y la economía este año.

**Bill Banfield, vicepresidente ejecutivo de mercados de capitales, Quicken Loans :**

*"No importa lo que esté buscando, este es un buen momento para comprar, ya que las bajas tasas de interés actuales pueden aumentar su poder adquisitivo ... Con las tasas de interés disponibles en los dos, un comprador puede pagar mucho más casa de lo que podría tener hace pocos años."*

**Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR):**

*"La demanda de compra de vivienda es fuerte, lo que significa que es probable que el repunte de las ventas como resultado del fin de las medidas de refugio en el lugar se mantenga en los próximos meses".*

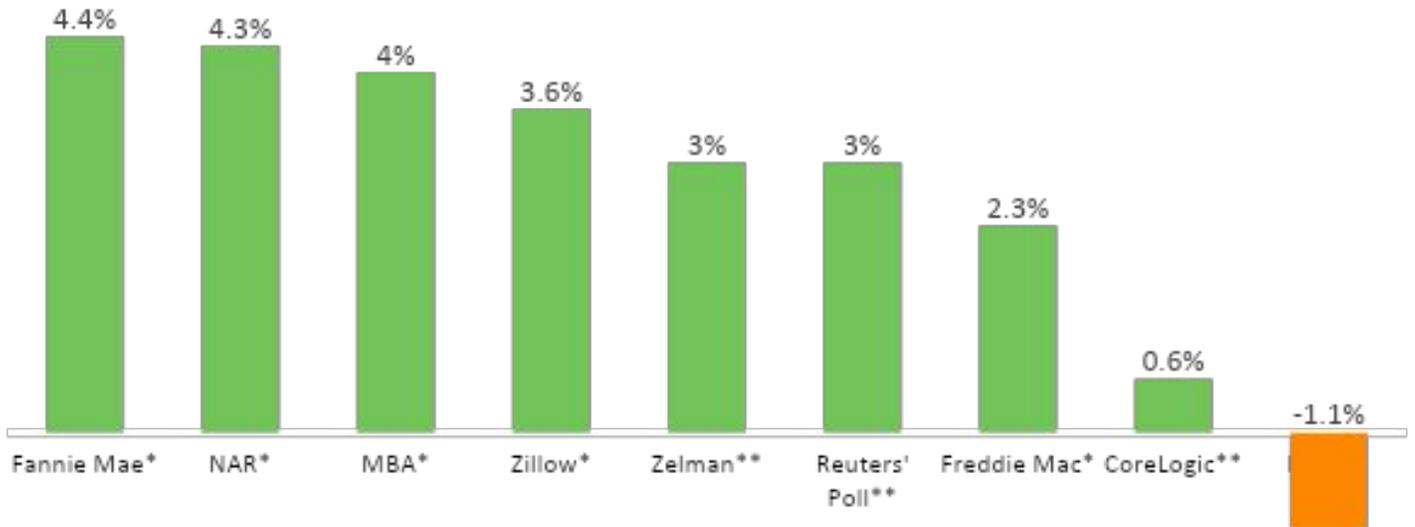
**Danielle Hale, Economista Jefe, realtor.com:**

*"La buena noticia para los compradores potenciales es: las condiciones competitivas deberían ayudar a atraer más vendedores al mercado de la vivienda, para que tengan opciones para elegir".*

George Ratiu, Economista Senior, realtor.com:

"Dado que se espera que la oferta de viviendas se retrase con la demanda, es probable que los precios se mantengan en una trayectoria ascendente durante el resto de 2020".

## Gama de Proyecciones de Precios Futuros de Vivienda



Algunos proyectos para este año (\*)  
Otros en los siguientes 12 meses (\*\*)

### En Resumen

Los expertos se muestran optimistas sobre el resto del año. Si presionó la pausa en sus planes inmobiliarios para 2020, conectemos hoy para determinar cómo puede volver a participar en el proceso.





# Porqué las Tasas Hipotecarias están impulsando la Asequibilidad

*Freddie Mac ha informado recientemente que la tasa hipotecaria fija promedio a 30 años cayó a mínimos históricos, alcanzando el punto más bajo en la historia de la encuesta, que se remonta a 1971 (vea el gráfico a continuación):*

## La tasa Hipotecaria Fija a 30 años Alcanza el Nivel más Bajo en la Historia de la Encuesta



## ¿Qué significa esto para los compradores?

Esto es enorme para los compradores de vivienda. Aquellos que actualmente aprovechan la creciente asequibilidad que viene con tasas de interés históricamente bajas están ganando a lo grande.

Según *Mortgage News Daily*:

*“Aquellos que compran una casa pueden pagar un 10 por ciento más de lo que podían tener hace un año sin cambiar su pago mensual. Esto se traduce en casi **\$32,000 más de poder adquisitivo**”.*

Como se muestra en el cuadro a continuación, el pago hipotecario mensual promedio disminuye significativamente cuando las tasas son tan bajas como lo son hoy.

### Pago de Préstamo de **Hipoteca de \$300,000** por Decada

Década	Tasa Promedio	Pago de Hipoteca**
1970s	8.86%	\$2,384
1980s	12.7%	\$3,248
1990s	8.12%	\$2,226
2000s	6.29%	\$1,855
2010s	4.09%	\$1,448
<b>TODAY*</b>	<b>3.27%</b>	<b>\$1,309</b>

\*Tasa promedio para el 2020

\*\* Pagos de capital e intereses redondeados al monto en dólares más cercano

Freddie Mac

Un pago mensual más bajo significa ahorros que pueden acumularse significativamente durante la vigencia de su préstamo hipotecario. También significa que puede comprar más casa por su dinero. Tal vez esa sea una casa más grande de lo que podría pagar a un precio más alto, una opción cada vez más deseable considerando la cantidad de tiempo que las familias pasan en casa hoy.

### En Resumen

Si puede comprar una casa este año, ahora puede ser un buen momento para fijar una tasa hipotecaria baja y hacer su próximo movimiento.



# Cómo la Tecnología Está Habilitando el Proceso Inmobiliario

La realidad actual es bastante diferente a la que se veía a principios de año. Nos estamos acostumbrando a hacer muchas cosas de forma virtual, desde cómo trabajamos de forma remota hasta cómo nos relacionamos con nuestros amigos y vecinos. Estamos aprendiendo a funcionar de nuevas formas, especialmente a medida que cada área local entra y sale de varias fases de la operación comercial y la pandemia continúa.

Uno de los grandes cambios a los que nos estamos adaptando es cómo se está revisando la transacción inmobiliaria común. La tecnología está haciendo posible que muchos continúen la búsqueda de la propiedad de vivienda, una necesidad esencial para todos, especialmente a través de la crisis de salud en evolución.

Si bien todas las regulaciones **varían según el estado y la localidad**, aquí hay un vistazo a algunos de los nuevos elementos del proceso (al menos a corto plazo), debido a las pautas y protocolos revisados del país, y lo que puede necesitar saber sobre cada uno si está pensando en comprar una vivienda. Cada mercado es diferente, por lo que mantenerse en contacto sobre cómo estos protocolos continúan cambiando es más importante hoy que nunca.

**1. Consultas Virtuales:** En lugar de dirigirse a una oficina, puede reunirse con profesionales de bienes raíces y préstamos a través del chat de video. Todavía podemos trabajar juntos para iniciar el proceso de forma remota.

**2. Búsquedas de Hogar y Proyecciones Virtuales :** Según la *Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR)*, Internet es una de las tres fuentes de información más populares que utilizan los compradores cuando buscan viviendas. Los profesionales de bienes raíces tienen acceso a la información de la lista y pueden ayudarlo a solicitar una visita virtual cuando esté listo para comenzar a buscar. Esto significa que puede recorrer recorridos digitales de hogares en su lista de deseos mientras lo mantiene a usted y a su familia seguros.

**3. Firma de Documentos:** Aunque esta es otra área que varía según el estado, hoy en día más partes de la transacción se realizan de forma digital. En muchas áreas, los agentes y oficiales de préstamos pueden configurar cuentas en las que puede cargar la documentación requerida y firmar electrónicamente directamente desde la computadora de su hogar.

**4. Envío de Dinero:** Ya sea que necesite pagar una tasación o enviar los costos de cierre, hay opciones disponibles. Dependiendo de la transacción y las regulaciones locales, es posible que pueda pagar algunas tarifas con tarjeta de crédito, y la mayoría de los bancos también le permitirán transferir fondos desde su cuenta. A veces, puede enviar un cheque por correo y, en algunos estados, un agente de depósito en garantía móvil puede recoger un cheque en su casa.

**5. Proceso de Cierre:** Nuevamente, dependiendo de su área, un notario móvil puede traer los documentos requeridos a su hogar antes del cierre. Si su estado requiere la presencia de un abogado, consulte con su asesor legal para ver qué opciones están disponibles. Además, dependiendo de la compañía de títulos de propiedad, *REALTOR Magazine* indica que algunos permiten cierres de autoservicio, que es como hacer una transacción en la ventanilla de un banco.

Aunque estos procesos virtuales son cada vez más aceptados, no significa que esta sea la forma en que se manejarán los negocios de forma permanente. Sin embargo, en las circunstancias actuales, la tecnología permite continuar gran parte de la transacción inmobiliaria a medida que entramos y salimos de las diferentes fases de los protocolos de seguridad del país.

## En Resumen

Si está listo para hacer un movimiento, la tecnología puede ayudarlo; hay opciones disponibles. Conectémonos para repasar las opciones y regulaciones específicas en nuestra área, para que no tenga que suspender sus planes inmobiliarios.



# Comprar un Hogar: ¿Conoce el Lenguaje?

**A continuación, encontrará una lista de algunos de los términos más comunes que se utilizan en el proceso de compra de una vivienda que le interesaría conocer.**

**Avalúo** – Un análisis profesional utilizado para estimar el valor de una vivienda. *Un paso necesario para validar el valor de una vivienda para usted y su prestamista a medida que obtiene financiación.*

**Costos de Cierre**– Las tarifas necesarias para completar la transacción inmobiliaria. Pagados al cierre, incluyen puntos, impuestos, seguro de título, costos de financiamiento y artículos que deben ser pagados por adelantado o en custodia. *Pídale a su prestamista una lista completa de los costos de cierre.*

**Puntaje de Crédito**– Un número que va de 300 a 850 que se basa en un análisis de su historial crediticio. Ayuda a los prestamistas a determinar la probabilidad de que pague sus deudas futuras.

**Pago Inicial**– Típicamente 3-20% del precio de compra de la casa. También están disponibles algunos programas de 0% de descuento. *Pídale más información a su prestamista.*

**Tasa de Interés Hipotecario**– La tasa de interés que paga por pedir dinero prestado para comprar una casa. *Cuanto menor sea la tasa, mejor.*

**Carta de Preaprobación** – Una carta de un prestamista que indique que califica para una hipoteca de una cantidad específica.

**Profesional Inmobiliario** – Persona que presta servicios en la compra y venta de viviendas. *Los profesionales de bienes raíces están allí para ayudarlo con la documentación confusa, encontrar la casa de sus sueños, negociar los detalles que surjan y hacerle saber exactamente lo que está sucediendo en el mercado inmobiliario.*

**La mejor manera de asegurarse de que su proceso de compra de vivienda sea seguro es encontrar un profesional de bienes raíces que lo guíe a través de todos los aspectos de la transacción con "el corazón de un maestro", poniendo las necesidades de su familia en primer lugar.**



## Necesita un Tipo de Guía Experto

En un mercado inmobiliario normal, ya sea que esté comprando o vendiendo una casa, necesita un guía experimentado que lo ayude a navegar a través del proceso. Necesita a alguien a quien pueda acudir que le diga cómo fijar el precio de su casa correctamente desde el principio. Necesita a alguien que pueda ayudarlo a determinar qué ofrecer en la casa de sus sueños sin pagar demasiado u ofender al vendedor con una oferta baja.

Sin embargo, en este momento estamos en cualquier cosa menos en un mercado normal. Estamos en medio de una de las mayores crisis de salud que jamás haya visto nuestra nación, y la pandemia ha tenido un impacto dramático en el camino que los consumidores toman para comprar o vender una casa. Para navegar con éxito por el paisaje hoy en día, necesita más que un guía experimentado. Necesita un "*sherpa de bienes raíces*".

Según *Lexico*, un sherpa es un "*miembro de un pueblo del Himalaya que vive en las fronteras de Nepal y el Tíbet, conocido por su habilidad en el montañismo*". Los sherpas son expertos en dirigir sus grupos a través de las alturas extremas de los picos y pasos de la región, algunos de los senderos más traicioneros del mundo. Se enorgullecen de su robustez, pericia y experiencia en altitudes muy elevadas.

Son mucho más que guías. Esto es mucho más que un mercado inmobiliario normal.

Hoy en día, el guía promedio simplemente no sirve. Necesitas un sherpa. Necesita un experto que comprenda cómo COVID-19 está afectando los pensamientos y acciones del consumidor (proyecciones virtuales, protocolos de seguridad adecuados, firma electrónica de documentos, etc.). Necesita a alguien que pueda explicarle a usted y a su familia los cambios en el proceso actual de manera simple y eficaz. Necesita un experto que le garantice que tomará la decisión correcta, especialmente en estos tiempos difíciles.

### En Resumen

Vamos a conectarnos para que tenga un "*agente inmobiliario*" que se asegure de que su viaje sea seguro y exitoso.



## Pasos a Seguir Ahora si desea Comprar un Hogar

Si está pensando en comprar una casa este año, hay cosas importantes que puede hacer ahora mismo para que el proceso siga avanzando. Desde la aprobación previa de una hipoteca hasta el ahorro para el pago inicial, puede trabajar con confianza para adquirir una vivienda hoy mismo.

### 1. Conozca el Proceso y Cuánto Puede Pagar

El proceso de compra de una casa no es algo para entrar a la ligera. Debe decidir aspectos clave como cuánto tiempo planea vivir en un área, distritos escolares que prefiere, qué tipo de viaje le conviene y cuánto puede gastar.

Tenga en cuenta que antes de comenzar el proceso para comprar una casa, también querrá obtener una aprobación previa para una hipoteca. Los prestamistas evaluarán varios factores relacionados con su historial financiero, uno de los cuales es su historial crediticio. Querrán ver qué tan bien ha podido minimizar las deudas pasadas, así que asegúrese de haber pagado sus préstamos estudiantiles, tarjetas de crédito y préstamos para automóviles a tiempo. Según [ConsumerReports.org](https://www.consumerreports.org):

*"Los planificadores financieros recomiendan limitar la cantidad que gasta en vivienda al 25 por ciento de su presupuesto mensual".*

La aprobación previa lo ayudará a comprender mejor cuánto puede pagar para que pueda hacer una oferta sólida con confianza y cerrar el trato. El bajo inventario de hoy, como hemos visto recientemente y seguiremos viendo, significa que los compradores de viviendas necesitan todas las ventajas que puedan obtener. Tenga en cuenta que si recibió la aprobación previa el año pasado o incluso a principios de 2020, es posible que deba volver a realizar el proceso, ya que los estándares de préstamos han evolucionado a lo largo de los últimos meses.

## 2. Ahorre para su Pago Inicial y Costos de Cierre

Además de saber cuánto puede pagar en un pago hipotecario mensual, comprender cuánto necesitará para un pago inicial y sus costos de cierre es otro paso fundamental.

**¿Qué es un anticipo?** De acuerdo a *Bankrate*:

*"El pago inicial de una vivienda es simplemente la parte del precio de compra de una vivienda que usted paga por adelantado y no proviene de un prestamista hipotecario mediante un préstamo".*

Afortunadamente, existen muchos recursos diferentes de asistencia para el pago inicial en el mercado para reducir potencialmente la cantidad que puede necesitar para la compra de su casa.

**¿Cuáles son los costos de cierre?** *Trulia dice*:

*"Cuando se cierra una casa, se deben pagar una serie de tarifas. Por lo general, oscilan entre el 2% y el 5% del costo total de la vivienda y pueden incluir seguro de título, tarifas de originación, tarifas de suscripción, tarifas de preparación de documentos y más".*

Si le preocupa ahorrar para estos artículos, comience con algo pequeño y sea constante. Un poco cada mes es muy útil. Ponga en marcha sus ahorros agregando automáticamente una parte de su cheque de pago mensual en una cuenta de ahorros separada o en un fondo de la casa.

*AmericaSaves.org* dice:

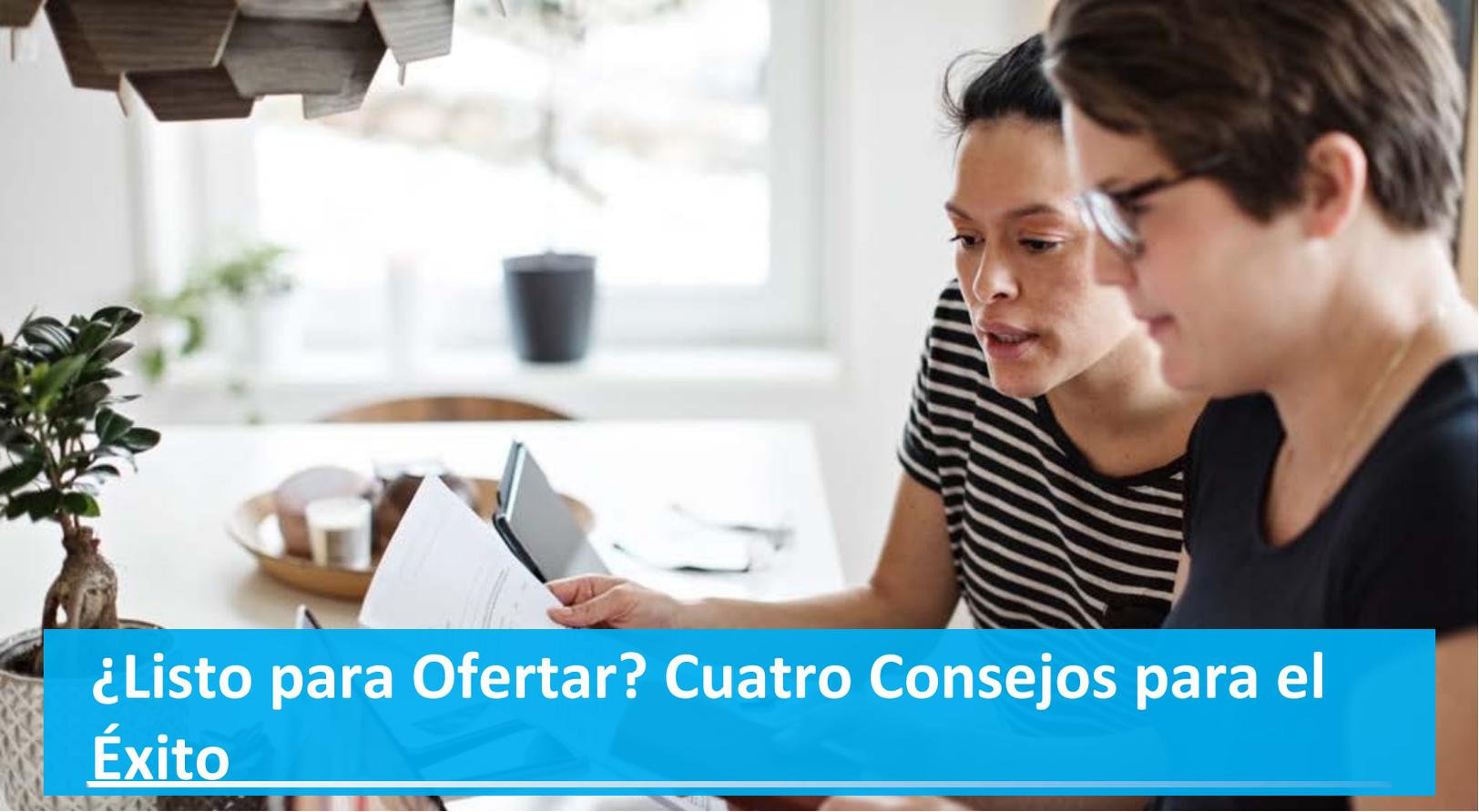
*"Con el tiempo, estos depósitos automáticos se acumulan. Por ejemplo, \$ 50 al mes se acumulan en \$ 600 al año y \$ 3,000 después de cinco años, más el interés compuesto".*

Antes de que se dé cuenta, tendrá suficientes ahorros si es disciplinado y reflexivo sobre su proceso.

### En Resumen

Si la propiedad de vivienda está en su lista de deseos este año, eche un vistazo a lo que puede priorizar para ayudarlo a llegar allí. Conectemos para determinar los pasos que debe seguir para comenzar el proceso hoy.





## ¿Listo para Ofertar? Cuatro Consejos para el Éxito

Una vez que encuentre la casa perfecta para llamar a su nuevo hogar, hacer una oferta puede ser una parte intimidante del proceso de compra. En un mercado tan competitivo, querrá asegurarse de hacer todos los movimientos correctos para finalmente conseguir la casa de sus sueños.

A continuación, se incluyen cuatro consejos útiles proporcionados por *Freddie Mac* para que pueda sentirse más seguro al hacer una oferta competitiva en su próxima casa.

### 1. Determine Su Precio

*“Ha encontrado la casa perfecta y está listo para comprar. ¿Ahora que? Su agente de bienes raíces estará a su lado, ayudándolo a determinar un precio de oferta que sea justo.”*

Según la experiencia de su agente y las consideraciones clave (como casas similares vendidas recientemente en el mismo vecindario, el estado de la propiedad y lo que puede pagar), su agente lo ayudará a determinar una oferta para presentar.

Si ha sido pre-aprobado para una hipoteca por adelantado, estará mucho más preparado para este paso. La aprobación previa mostrará a los vendedores de viviendas que usted se toma en serio la compra y le permitirá hacer su oferta con confianza en lo que respecta a su presupuesto, ahorros, gastos y más.

### 2. Presente una Oferta

*“Una vez que haya determinado su precio, su agente redactará una oferta o un acuerdo de compra para presentar al agente inmobiliario del vendedor. Esta oferta incluirá el precio de compra y los términos y condiciones de la compra ”.*

Hable con su agente para descubrir formas de hacer que su oferta se destaque en este mercado competitivo.

### 3. Negocie la Oferta

*“A menudo, el vendedor contrarrestará la oferta, normalmente pidiendo un precio de compra más alto o para ajustar la fecha de cierre. En estos casos, el agente del vendedor enviará una contraoferta a su agente, detallando los cambios deseados, en este momento, puede aceptar la oferta o decidir si desea contrarrestar.*

*Cada vez que se realizan cambios a través de una contraoferta, usted o el vendedor tienen la opción de aceptarlos, rechazarlos o contrarrestarlos nuevamente. El contrato se considera definitivo cuando ambas partes firman la oferta por escrito ”.*

Si se aprueba su oferta, Freddie Mac le insta a *"obtener siempre una inspección independiente de la vivienda, para que sepa la verdadera condición de la vivienda"*. Si el inspector descubre problemas o problemas no revelados, su agente puede discutir cualquier reparación potencial con el agente del vendedor.

### 4. Actúe Rápido

El inventario de viviendas listadas para la venta hoy permanece muy por debajo del suministro de 6 meses que constituye un mercado *"normal"*. La demanda de los compradores ha seguido superando la oferta de viviendas en venta, lo que ha provocado que los compradores compitan por las viviendas de sus sueños. Presentar una oferta lo más rápido posible puede marcar una gran diferencia cuando esté listo para seguir adelante.

No se sorprenda si se encuentra en una guerra de ofertas en el entorno actual de bajo inventario. Su agente de bienes raíces lo ayudará a guiarlo en cada paso del proceso, para que no tenga que navegar solo.

### En Resumen

Ya sea que compre su primera casa o la quinta, hablemos de sus necesidades y de lo que está buscando para asegurarnos de que el proceso se desarrolle sin problemas.





## Cosas a Evitar Después de Solicitar una Hipoteca

Una vez que haya encontrado la casa adecuada y haya solicitado una hipoteca, hay algunas cosas clave que debe tener en cuenta antes de cerrar su casa. Sin duda, está entusiasmado con la oportunidad de decorar su nuevo lugar, pero antes de realizar compras importantes, mover su dinero o realizar cambios importantes en su vida, consulte a su prestamista, alguien que podrá decirle cómo se toman sus decisiones financieras. afectará su préstamo hipotecario.

A continuación se muestra una lista de cosas que **no debe hacer** después de solicitar una hipoteca. Es importante conocerlos todos, o simplemente buenos recordatorios, para el proceso.

- 1. No Deposite Efectivo en sus Cuentas Bancarias.** Los prestamistas necesitan obtener su dinero y el efectivo no es fácil de rastrear. Antes de depositar cualquier cantidad de efectivo en sus cuentas, analice la forma correcta de documentar sus transacciones con su oficial de préstamos.
- 2. No Haga Compras Grandes, Como un Automóvil o Muebles Para su Nuevo Hogar.** La nueva deuda viene con nuevas obligaciones mensuales. Las nuevas obligaciones crean nuevas calificaciones. Las personas con nuevas deudas tienen una relación deuda / ingresos más alta. Los índices más altos hacen que los préstamos sean más riesgosos, y luego, a veces, los prestatarios calificados ya no califican.
- 3. No Firme otros Préstamos Para Nadie.** Cuando co-firma, está obligado. Con esa obligación también vienen proporciones más altas. Incluso si jura que no será usted quien realice los pagos, su prestamista tendrá que contar los pagos en su contra.

**4. No Cambie Cuentas Bancarias.** Recuerde, los prestamistas deben buscar y rastrear sus activos. Esa tarea es mucho más sencilla cuando existe coherencia entre sus cuentas. Antes de transferir dinero, hable con su oficial de préstamos.

**5. No Solicite Crédito Nuevo.** No importa si se trata de una tarjeta de crédito nueva o de un coche nuevo. Cuando su informe crediticio lo ejecutan organizaciones en múltiples canales financieros (hipoteca, tarjeta de crédito, automóvil, etc.), su puntaje FICO® se verá afectado. Los puntajes de crédito más bajos pueden determinar su tasa de interés y tal vez incluso su elegibilidad para la aprobación.

**6. No Cierre Ninguna Cuenta de Crédito.** Muchos clientes creen que tener menos crédito disponible los hace menos riesgosos y más propensos a ser aprobados. Incorrecto. Un componente importante de su puntaje es la longitud y profundidad de su historial crediticio (en contraposición a su historial de pagos) y su uso total de crédito como porcentaje del crédito disponible. El cierre de cuentas tiene un impacto negativo en ambos determinantes de su puntaje.

### En Resumen

Cualquier error en los ingresos, los activos o el crédito debe revisarse y ejecutarse de una manera que garantice que su préstamo hipotecario aún pueda ser aprobado. Si su trabajo o situación laboral ha cambiado recientemente, compártelo también con su prestamista. El mejor plan es revelar completamente y discutir sus intenciones con su oficial de préstamos antes de hacer algo de naturaleza financiera.



# Los Americanos Clasifican como Mejor Inversión La Inmobiliaria por 7 años consecutivos!



**35%**

**Inmobiliario**



**21%**

**Valores**



**17%**

**Cuentas de Ahorro**

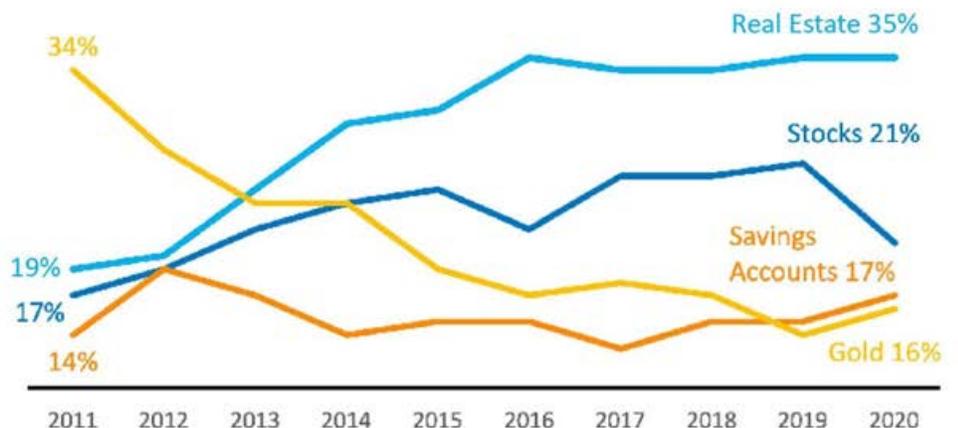


**16%**

**Oro**

El sector inmobiliario ha recorrido un largo camino desde 2011, cuando el 34% de los estadounidenses favoreció el oro como la mejor inversión.

**de los cuatro listados, ¡los bienes raíces son la única inversión en la que también puede vivir!**



Fuente: Gallup

# HOJAS INFORMATIVAS DEL PROGRAMA

## PROGRAMA DE NUEVA CONSTRUCCIÓN UNIFAMILIAR DEL CONDADO DE HARRIS

El Programa de Construcción Nueva Unifamiliar del Condado de Harris venderá casas nuevas en todo el Condado de Harris a individuos y familias a precios reducidos. Los hogares estarán ubicados en áreas con bajos índices de criminalidad y muy cerca de servicios esenciales como transporte público, oportunidades de empleo, guarderías, farmacias, supermercados y escuelas.

### BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- El Condado venderá casas nuevas a compradores calificados a precios significativamente inferiores a los precios del mercado.
- Los compradores de vivienda también pueden ser elegibles para recibir asistencia para el pago inicial, incluidos algunos costos de cierre, como mínimo para cumplir con el 5% requerido por los prestamistas.
- El programa garantizará que los hogares no paguen más del 42% de sus ingresos para los costos de vivienda y otras deudas del hogar, que incluyen capital e intereses hipotecarios, seguro hipotecario, impuestos a la propiedad, seguro para propietarios de viviendas y tarifas de HOA.



### ELEGIBILIDAD DE COMPRADOR

El ingreso familiar del comprador de vivienda debe ser igual o inferior al 80% del ingreso medio del área (AMI) para el condado de Harris, según lo define el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD).

#### CATEGORÍA DE INGRESO LIMITE

80% AMI

#### PERSONAS EN HOGAR

<b>1</b>	\$44,150	<b>5</b>	\$68,100
<b>2</b>	\$50,450	<b>6</b>	\$73,150
<b>3</b>	\$56,750	<b>7</b>	\$78,200
<b>4</b>	\$63,050	<b>8</b>	\$83,250

Además de los requisitos de elegibilidad de ingresos, un comprador de vivienda debe cumplir con los siguientes criterios:

- Ciudadanía estadounidense o tener un estatus de inmigrante elegible
- Los compradores de vivienda deben ser propietarios y vivir en su vivienda durante 5 a 10 años, dependiendo de la reducción en el precio de la vivienda, y mantener un seguro adecuado que incluya seguro de propietario y seguro contra riesgos (es decir, seguro contra inundaciones y / o tormentas de viento, si corresponde).
- Los solicitantes elegibles no deben tener una hipoteca existente que no puedan pagar o tener gravámenes existentes sobre una propiedad.
- Si corresponde, los solicitantes deben proporcionar evidencia de que los impuestos a la propiedad están vigentes, de acuerdo con un plan de pago aprobado o de que existe una exención según las leyes vigentes.
- Si corresponde, los solicitantes deben estar al día con los pagos de manutención infantil.



# HOJAS INFORMATIVAS DEL PROGRAMA



## **FICHA TÉCNICA DE *HOME OWNERSHIP MADE EASY*(H.O.M.E.)**

El programa Home Ownership Made Easy (H.O.M.E.) es un Programa de Estabilización de Vecindarios (NSP) de HUD y es administrado por el Departamento de Servicios Comunitarios del Condado de Harris (CSD). El programa compra casas recientemente ejecutadas, rehabilita cada una y luego ofrece las casas para reventa a un precio con descuento, a compradores elegibles por ingresos.

### **¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DEL PROGRAMA?**

- El programa crea oportunidades de propiedad de vivienda en vecindarios que se vieron afectados por la crisis de ejecución hipotecaria en 2008.
- Proporcionar viviendas decentes, seguras y sanitarias en el condado de Harris mediante la adquisición y rehabilitación de viviendas ejecutadas.
- Para ayudar a los hogares elegibles de ingresos bajos a moderados y medios a lograr la propiedad de vivienda.

### **¿CÓMO EL CONDADO Y LOCALIZARÁ Y VALUARÁ LAS PROPIEDADES?**

- Al asociarse con instituciones bancarias locales y nacionales con carteras de propiedades inmobiliarias, al utilizar el sitio web de ejecuciones hipotecarias de HUD y Fannie Mae / Freddie Mac y al trabajar con el National Community Stabilization Trust (NCST) para adquirir propiedades ejecutadas, vacantes y abandonadas.
- La determinación de precios incluye la revisión de códigos postales predeterminados que experimentaron las propiedades más abandonadas, vacantes y ejecutadas en el condado de Harris, información sobre zonas de inundación, datos demográficos de las áreas circundantes, distritos escolares y tasas de criminalidad.
- Toda la información recopilada se utiliza para determinar si la casa es económicamente factible de comprar, rehabilitar y vender a través del H.O.M.E. Programa.

### **¿QUÉ PROPIEDADES SON ELEGIBLES PARA LA COMPRA?**

- La propiedad debe estar ubicada en el condado de Harris y dentro de 76 códigos postales predeterminados.
- Solo unifamiliar independiente.

### **¿QUÉ PROPIEDADES NO SON ELEGIBLES PARA LA COMPRA?**

# HOJAS INFORMATIVAS DEL PROGRAMA

- Ubicado dentro de los límites de la ciudad de Houston.
- Ubicado en la llanura aluvial de 100 años.
- Casas prefabricadas o móviles, multiplex y condominios.

## ¿A QUIEN AYUDA ESTE PROGRAMA?

- Bajos ingresos: el 25% de los fondos deben beneficiar a los hogares con ingresos del 50% del AMI o menos.
- Ingresos moderados a medianos: el 75% de los fondos beneficiarán a los hogares con ingresos del 120% del AMI o menos.

## ¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD DEL SOLICITANTE?

- Debe tener un puntaje de crédito mínimo de 580.
- Debe ser ciudadano de los Estados Unidos o inmigrante / residente legal elegible.
- La propiedad debe ser la residencia principal del comprador o compradores de vivienda.
- Los ingresos del hogar no pueden exceder el 120% del AMI.
- Debe poder obtener una primera hipoteca, un préstamo que no sea de alto riesgo de una institución financiera / hipotecaria como primer gravamen, o de otro prestamista local / nacional aplicable. También debe estar de acuerdo con una escritura de fideicomiso de segundo gravamen con el CSD del condado de Harris como fideicomisario.
- No debe haber sido propietario de una propiedad residencial en los últimos 3 años.
- Debe asistir a un curso educativo de compra de vivienda de 8 horas en persona y recibir un certificado de un proveedor aprobado por HUD.
- Debe estar representado por un abogado o agente de bienes raíces con licencia.
- Los activos líquidos actuales (efectivo) no pueden exceder los \$ 25,000.00.
- Relación deuda-ingresos: 39/42
- Enviar retroalimentación
- Historial
- Guardado
- Comunidad

## ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DEL PROGRAMA?

El programa está disponible para compradores de vivienda elegibles en forma de préstamo condonable diferido. El préstamo no requiere pagos mensuales y se perdona si reside en la casa por un mínimo de cinco (5) años.

La asistencia con préstamos puede incluir, entre otros:

- Reducción del precio de venta del precio de lista
- Costos de cierre, hasta el 6% del precio neto de cotización
- Política de título del propietario (OTP)
- Primer año de garantía para el hogar

**PARA PREGUNTAS O INFORMACIÓN ADICIONAL RELACIONADA CON EL H.O.M.E. PROGRAMA DE ESTABILIZACIÓN DE VECINDARIOS:**

Programa H.O.M.E.:

# HOJAS INFORMATIVAS DEL PROGRAMA



- Llame al 832-927-4958 o envíe un correo electrónico [harriscountyhome@csd.hctx.net](mailto:harriscountyhome@csd.hctx.net)
- Ir al sitio web de H.O.M.E. <http://hchome.harriscountytx.gov>

**No todos los que apliquen serán elegibles para participar en el programa.**



Agencias de Consejería  
Aprobadas por la HUD

# AGENCIAS DE CONSEJERÍA APROBADAS POR HUD

NOMBRE AGENCIA	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Corporación de Desarrollo Comunitario Avenue	707 Quitman, 77099	713-864-9099
Caridades Católicas del Sureste de Texas	2780 Eastex Freeway, Beaumont 77703	409-924-4400
Centro Comunitario Chino	9800 Town Park Drive, 77036	713-271-6100
Capital de la Comunidad del Pacto	3300 Lyons Avenue, #203, 77020	832-879-2203
Coalición de Crédito	3300 Lyons Avenue, 203A, 77020	713-224-8100
Sellos de Pascua del Gran Houston	4500 Bissonnet, #340, Bellaire, TX 77401	713-838-9050
Corporación de Reurbanización Comunitaria de Fifth Ward	4300 Lyons Avenue, #300, 77020	713-674-0175
Liga Urbana del Área de Houston	5320 Griggs Rd, 77021	713-393-8700
Keystone Community Development Corp.	309 W. X Street, Deer Park TX 77536	281-476-3592
Money Management International (MMI)	Locations throughout Texas	866-232-9080
Corporación de Asistencia al Vecindario de América (NACA)	6201 Bonhomme Road, Ste 450N	713-706-3400
NID-HCA-Cooksey	4018 Charles Street, 77004	713-987-7003
NID-HCA-Dightman	4018 Charles Street, 77004	713-349-8008
Centro Tejano para Preocupaciones Comunitarias	2950 Broadway Street, 77017	713-640-3743



This Photo by Unknown Author is licensed under CC BY

# DISCRIMINACIÓN DE VIVIENDA

La ley federal prohíbe la discriminación en la vivienda por motivos de raza, color, nacionalidad, religión, sexo, estado familiar o discapacidad. Si ha intentado comprar o alquilar una casa o apartamento y cree que se han violado sus derechos, puede presentar una queja de vivienda justa. Hay varias formas de presentar una queja por discriminación en la vivienda:

Puede llamar gratis: **1-800-669-9777**

Puede presentar una queja a través de Internet utilizando nuestro formulario:

<http://www.hud.gov/complaints/housediscrim.cfm>



Puede imprimir un formulario, completarlo y entregarlo en su oficina local de HUD o enviarlo por correo a :

Oficina de Vivienda Justa e Igualdad de Oportunidades  
Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE. UU.  
451 Seventh Street S.W., Room 5204  
Washington, D.C. 20410-2000

Puede escribir a:

Fair Housing Hub  
801 N. Cherry St. PO Box 2905  
Fort Worth, TX 76113-2905

(Incluya en la carta: su nombre y dirección; el nombre y la dirección de la persona sobre la que se trata su queja; la dirección de la casa o apartamento que está tratando de alquilar o comprar; la fecha del incidente; y una breve descripción de ocurrió).

También puede llamar a la oficina anterior al: 1-800-498-9371 o (817) 978-5900.

# MÁS SOBRE LOS PRESENTADORES

## Sesión en Inglés: Introducción, Q & A

### Patrick Trahan *Condado de Harris CSD*



Patrick Trahan, Oficial de Información Pública de Servicios Comunitarios del Condado de Harris, es un veterano de 30 años en medios y relaciones públicas en Houston y la Costa del Golfo y un reportero galardonado de la radio KTRH. Como secretario de prensa del alcalde de Houston, Bill White, se ganó el elogio de los funcionarios de emergencia por reunir a 500 voluntarios para apoyar a los evacuados que salían de los autobuses a raíz del huracán Katrina y su apoyo de relaciones públicas a Houston después. Proporcionó comunicación de emergencia a los ciudadanos de Houston / Condado de Harris durante el huracán Ike. Trahan disfruta de la oportunidad de apoyar la creación de viviendas asequibles de calidad en el condado de Harris.

## Sesión en Inglés: El Mercado de Hogares en el Condado de Harris

### Shad Bogany *BHGRE Gary Greene*



Con más de 35 años de experiencia en bienes raíces, Bogany ha servido a la familia REALTOR en muchos roles a lo largo de los años. Se desempeñó como presidente de la Asociación de REALTORS de Houston en 2002 y fue el REALTOR @ del año de esa asociación en 2004. Es un apasionado de las iniciativas de vivienda asequible, lo cual es evidente en su historial de servicio a la asociación estatal. Ha presidido el Comité de Iniciativas de Vivienda de la Asociación de REALTORS de Texas y también fue presidente del Comité de Igualdad de Oportunidades. También sirvió en el Equipo de Transición de Vivienda del alcalde Turner. Durante este tiempo, estableció relaciones con otros grupos de vivienda para beneficiar a la comunidad con respecto a la vivienda asequible.

## Sesión en Inglés: Pasos para Comprar una Casa

### Candice Copes *Condado de Harris CSD*



Con más de una década de experiencia en ventas de bienes raíces residenciales que atienden al comprador de vivienda por primera vez y al mercado de viviendas asequibles, a Candice le apasiona educar a los consumidores sobre el proceso de compra de vivienda. Candice da mucha importancia a retribuir a las poblaciones minoritarias y desatendidas a través de muchos esfuerzos de servicios comunitarios, incluido el cargo de Directora Ejecutiva de la Corporación de Desarrollo Comunitario There Is No Box (T.I.N.B). Candice disfruta y sigue haciendo un esfuerzo adicional para garantizar que todas las personas que sueñan con tener una vivienda propia puedan hacerse realidad.

## Sesión en Español: Introducción

### Dana Mayberry-Johnson *Condado de Harris CSD*



Mi experiencia incluye 20 años de experiencia en ventas en la industria de telecomunicaciones y bienes raíces. También tengo 9 años de experiencia en gestión de proyectos, gestionando proyectos de mejora del sistema de facturación junto con 5 años de gestión de tiendas minoristas para un proveedor de servicios inalámbricos. Trabajé durante 8 años como propietario de una pequeña empresa en una empresa de administración de propiedades. Soy un veterano (reservista) que cumplió 10 años en el Ejército. Actualmente trabajo como Especialista en Comunicación con la Oficina de Información Pública del CSD del Condado de Harris.

## Sesión en Español: El Mercado de Hogares en el Condado de Harris

### Mayra Guevara Bontemps *Re-Desarrollo Corp.*



*Comunitario del 5to Distrito*  
Mayra Guevara Bontemps es una ejecutiva bilingüe de administración de bienes raíces, sin fines de lucro y de cumplimiento con más de 20 años de experiencia en diseño, desarrollo, financiamiento y administración de programas financiados con fondos federales. Actualmente se desempeña como directora de bienes raíces en Fifth Ward Community Redevelopment Corporation y supervisa el desarrollo de bienes raíces unifamiliares, multifamiliares y comerciales, así como los servicios de asesoría de vivienda certificados por HUD.

## Sesión en Español: Pasos para Comprar una Casa

### Liz Guevara Backman *Keller Williams*



Con más de 13 años de experiencia en bienes raíces, Liz Guevara Backman sobresale en comprender las verdaderas necesidades de un cliente, incluso cuando no están seguros de sí mismos. Ya sea que busque su primera casa, decida comprar su propiedad de inversión número 20 o venda su casa actual por el mejor precio, Liz tiene el conocimiento, la paciencia y la experiencia para guiarlos a través del proceso. El objetivo de Liz es simple: ayudar a sus clientes a realizar sus sueños inmobiliarios.

# MÁS SOBRE LOS PRESENTADORES

**Sesión en Inglés: Poder del Consejo de Crédito**

**Moncy Hawkins Restauración FIG**



El deseo de Moncy Hawkins de ayudar a aquellos que no crecieron con los lujos de saber sobre crédito y finanzas la llevó a lanzar FIG Restoration LLC, una empresa boutique que brinda atención personalizada y soluciones asequibles a consumidores y propietarios de negocios. Moncy ha ayudado a muchas personas con reparación de crédito, asesoramiento crediticio, educación financiera y motivación mental. Moncy también es consultora de crédito certificada por la junta, certificada por la FCRA, miembro de la junta de Operation Love Outreach Ministry, co-líder del capítulo de Promotion-Her Houston, ex miembro de la junta de Women in Insurance and Financial Services (WIFS) y presentadora de SCORE Houston.

**Sesión en Inglés: Cómo Elegir su Prestamista**

**Damon Sorrell Academy Mortgage**



Damon Sorrell es un nativo de Houston al que le encanta ayudar a la gente. Creció en el área del quinto distrito con su familia extendida. Estar en este entorno le enseñó a escuchar, comprender y servir a su comunidad desde una edad temprana. Avance rápido hasta 2005, mientras trabajaba para AT&T, compró su primera casa en Cypress utilizando el DAP del condado de Harris y eso lo inspiró a seguir su propósito de ayudar a las personas a lograr el sueño americano de ser propietario de una vivienda. En 2015, fue Asistente de Oficial de Préstamos para Southwest Mortgage & Supreme Lending y luego se convirtió en Oficial de Préstamos Senior con licencia para Academy Mortgage en 2016. Ha ayudado a más de 200 familias a lograr el sueño de tener una vivienda propia y quiere hacer lo mismo por usted.

**Sesión en Inglés: Cómo Elegir un Corredor**

**Brittney Branch-Chargois Braden Real Estate Group**



Pionera en todo lo que hace, Brittney continúa trabajando con amor y excelencia con Braden Real Estate Group como Coordinadora de Capacitación y Desarrollo de Agentes. Braden Real Estate Group es una agencia de corretaje boutique ubicada en el centro de Houston que sirve a todos los condados de Harris, Montgomery, Chambers, Liberty, Brazoria y Galveston. Brittney comprende que la compra de bienes raíces no es una tarea fácil y puede ser una experiencia que cambia la vida. Su objetivo es atender a todos sus clientes con amor, integridad y excelencia. Y, para divertirse un poco mientras lo hace.

**Sesión en Español: Poder del Consejo de Crédito**

**Sandylane Oquendo Re-Desarrollo Corp.**

**Comunitario del 5to Distrito**



Sandylane es una consejera certificada por HUD y actualmente trabaja como Gerente del Programa de Promoción y Preservación de la Propiedad de Vivienda con Fifth Ward Community Redevelopment Corporation. Esta posición le permite servir más allá del uniforme, al capacitar a las familias de ingresos bajos a moderados para que aumenten sus capacidades financieras y logren el Sueño Americano de tener una casa propia.

**Sesión en Español: Cómo Elegir su Prestamista**

**Joe Mata Hometrust Mortgage**



Joe Mata ha sido oficial de préstamos durante más de 20 años en varios niveles de experiencia en administración residencial y en Wells Fargo, Toshiba International y Sterling Capital. Actualmente se desempeña en la Junta del Centro Tejano durante los últimos 8 años. Mata también se desempeña como miembro de la junta, junta escolar, tesorero y presidente de varios comités. Es miembro de Caballeros de Colón en cuarto grado, es el acomodador de la Iglesia St. John Vianney y es voluntario en muchas funciones de la iglesia.

**Sesión en Español: Cómo Elegir un Corredor**

**Klaus Hernandez Klaus Investments**



Klaus Hernandez es copresidente de Klaus Homes, LLC, una empresa de bienes raíces residenciales y comerciales ubicada en Houston, Texas. Klaus se graduó de la Universidad de Houston-Downtown, donde recibió una Licenciatura en Ciencias en Negocios Internacionales y también posee una licencia de corretaje de bienes raíces certificada por el estado de Texas. Con 21 años de experiencia en la industria de bienes raíces residenciales y comerciales, sirve con entusiasmo a vendedores, compradores e inversores en la búsqueda de la casa de sus sueños u oportunidades financieras e inversiones.

# MÁS SOBRE LOS PRESENTADORES

Sesión en Inglés: Todos Merecen un Hogar Seguro

**Maya Ford** *MyHomelsHere.org*



Maya Ford es la directora de FordMomentum!, una empresa de comunicaciones centrada en la inclusión cultural. FordMomentum! está llevando a cabo la campaña Mi hogar está aquí. MHIH es un estudio realizado por el Instituto Kinder de Investigación Urbana de Rice University que busca identificar formas avanzadas de mantener seguros a los residentes del Condado de Harris mediante la creación de planes para viviendas seguras y asequibles. FM! anima a los residentes a verse a sí mismos como activos para sus comunidades, recordándonos que el cambio no es el trabajo de otra persona. El método que impulsa el trabajo de FM!, El Estándar del AMOR (STOLO), consta de 5 pilares clave: alfabetización, valores, autoestima, poder económico y justicia. La forma en que nos explicamos nos ayuda a crear un refugio seguro para que las comunidades comuniquen sus propios puntos de vista sin los límites de lo que la sociedad dice que deben ser. Realice la encuesta en [MyHomelsHere.org](http://MyHomelsHere.org).

Sesión en Inglés: Programa de Asistencia de Pago Inicial

**Douglas Croffitt** *Condado de Harris CSD*

Douglas N. Croffitt se desempeña actualmente como Gerente de Préstamos para el Departamento de Servicios Comunitarios del Condado de Harris. El Sr. Croffitt es responsable de administrar las actividades y los programas afiliados a la subvención directa de vivienda y la asistencia para préstamos para el Programa de asistencia para el pago inicial y el Programa de reparación de viviendas.

Sesión en Inglés: Dept. de Tex. De Asuntos de Hogar y Comunidad

**Lisa Johnson** *TDHCA*



Lisa Johnson se unió a TDHCA en el Departamento del Fondo Fiduciario de Vivienda en 2017 administrando los programas estatales y federales de asistencia para el pago inicial para el Programa Bootstrap de Texas, los Programas de Financiamiento de Bonos y los Programas de Estabilización de Vecindarios NSP y, más recientemente, miembro del Equipo del Programa de Compradores de Vivienda de Texas. La asistencia para el pago inicial, el asesoramiento crediticio y la educación general para compradores y vendedores son una parte integral del importante trabajo del Equipo de Compradores de Vivienda de Texas.

Sesión en Español: Todos Merecen un Hogar Seguro

**Dr. Pamela Hernandez** *MyHomelsHere.org*



La Dra. Pamela Hernandez proporciona experiencia en métodos de investigación cualitativa, como entrevistas, grupos focales e investigación basada en acciones para alcanzar una comprensión holística de un problema, cuestión o pregunta. Es directora de proyectos y formadora principal de la campaña My Home Is Here, un estudio realizado por el Kinder Institute for Urban Research de Rice University que estudia el acceso a la vivienda, la asequibilidad y la infraestructura hasta el 2030. La Dra. Hernández tiene más de 13 años de experiencia en multiculturalismo, incluidas las latinas en la educación superior, la teoría y la práctica del desarrollo del liderazgo latino y el acceso de los estudiantes indocumentados a la educación y su éxito.

Sesión en Español: Programa de Asistencia de Pago Inicial

**María Verdeja** *Condado de Harris CSD*



María se graduó con una Maestría en Trabajo Social de la Facultad de Trabajo Social de la Universidad de Houston en 1988. Tiene más de 30 años de experiencia en el campo del trabajo social y ha trabajado con poblaciones vulnerables en el campo psiquiátrico como trabajadora social clínica para la mayor parte de su carrera, muchas de las cuales no tenían hogar o tenían una ansiedad significativa relacionada con la inseguridad de la vivienda. María trabaja actualmente con la Oficina de Servicios Sociales de Servicios Comunitarios del Condado de Harris como Subdirectora y se ha asociado con el Juez Brown en la creación del Programa de Prevención de Desalojos. Ella está muy interesada en las mejores prácticas en torno a la prevención de desalojos para disminuir la incidencia de desalojos en nuestra comunidad.

Sesión en Español: Nueva Construcción de Familia Única

**Leticia Coronado** *Harris County CSD*



Leticia Coronado Comenzó con los servicios comunitarios del Condado de Harris hace dos años y es asistente administrativa del departamento de desarrollo de viviendas e iniciativas especiales del condado de Harris. en su departamento ayuda con la construcción de familias múltiples. Habiendo vivido en un apartamento de alquiler asequible antes, Entiende la necesidad de familias con un 80% de los ingresos de AMI. Ella es orgullosa de participar con la parte posterior de ayudar a otros. Y se siente muy bien de estar retribuyendo a la comunidad, ella siempre estuvo disponible para cualquier ayuda.

# MÁS SOBRE LOS PRESENTADORES

**Sesión en Inglés: Programa de Establización del Vecindario**

## **Armyn Feedson**



Armyn es un nativo de Houston y un orgulloso graduado de la Universidad de Texas, Austin. Armyn se esfuerza por incorporar su licenciatura en comunicaciones con su experiencia como corredor de bienes raíces en su puesto de Analista de Vivienda. Armyn aporta experiencia, una sólida ética de trabajo y perseverancia para realizar proyectos complicados de manera eficiente. Antes de su transición al sector público, Armyn tenía más de 30 años de experiencia en la industria farmacéutica y de la salud. Armyn se dedica a contribuir con sus habilidades para ayudar a brindar mejores servicios al condado y a las comunidades dentro del condado de Harris.

**Sesión en Español: County Community Land Trust, Q & A**

## **Anna Hinojosa** *Condado de Harris DR*



Anna comenzó su carrera en el condado de Harris hace más de 17 años. Comenzó como especialista en admisión con la autoridad de vivienda y rápidamente ascendió de rango. Su enfoque principal ha sido trabajar con poblaciones vulnerables. Actualmente trabaja con el Departamento de Servicios Comunitarios del Condado de Harris, donde aporta su experiencia en la coordinación del Programa de la Sección 3 que fomenta el desarrollo económico y requiere que los proyectos financiados por HUD brinden capacitación laboral y oportunidades de contratación a residentes de bajos ingresos y empresas locales.

**Sesión en Inglés: El Comprador de Viviendas del Condado**

## **Richelle Sayles Henderson**



Richelle Sayles Henderson, Subdirector de Programas de Hogar para el Departamento de Servicios Comunitarios del Condado de Harris, profesional de bienes raíces de 20 años con una experiencia diversa en ventas de bienes raíces residenciales unifamiliares, adquisición y disposición multifamiliar, administración de propiedades y desarrollo de comunidades de adultos activos. Henderson tiene una experiencia diversa en consultoría en Hogares para Desastres con un historial de gestión e implementación de programas de viviendas para desastres que prestan servicios en la región de la costa del Golfo para eventos de huracanes Katrina, Rita, Ike y Harvey en el condado de Harris, la ciudad de Galveston, Nueva Orleans y 41 estados en todo la Nación. Richelle es un corredor de bienes raíces compasivo y colaborativo que disfruta ayudando a los compradores de hogares a Prever una Vida Mejor.

**Sesión en Español: Asistencia con el Pago Inicial del Condado de Harris**

## **Gracie Esquivel** *Harris County CSD*



Gracie Esquivel serves as a loan assistant for the Harris County Department of Community Services. Ms. Esquivel is responsible for determining a potential applicant's eligibility for the Adjusted Payment Assistance Program. Ms. Esquivel has over 20 years of experience in the mortgage banking industry with a focus on loan origination for low to moderate and first time home buyers.

**Sesión en Inglés: Nueva Construcción de Familia Única**

## **Jenn Garrett** *Harris County*



Como Gerente del Programa de Construcción Nueva Unifamiliar, Jenn está agradecida por la oportunidad de promover el desarrollo de viviendas asequibles en todo el condado de Harris. Con experiencia en trabajo social y habiendo trabajado anteriormente para una organización de vivienda asequible, ha llegado a comprender que la propiedad de vivienda sostenible puede ser vital para el bienestar de las familias y sus comunidades. Ella espera con ansias los próximos años en los que cientos de familias serán atendidas a través de este programa y tendrán un hogar propio.

# MÁS SOBRE LOS PRESENTADORES

## Sesión en Inglés: Programas Corporativos Financieros de Viviendas del Condado de Harris

### Rene Martinez

Rene Martinez es subdirector de la División de Desarrollo de Viviendas e Iniciativas Especiales del Departamento de Servicios Comunitarios del Condado de Harris. En esa capacidad, lidera el desarrollo de viviendas de alquiler de ingresos mixtos para el departamento. Las iniciativas especiales incluyen la administración de la Corporación de Financiamiento de la Vivienda del Condado de Harris y el Fideicomiso de Tierras Comunitarias del Condado de Harris, la Autoridad de Reurbanización del Condado de Harris y la Zona de Reinversión de Incremento de Impuestos No. 24 dirigida por el condado, y el Fondo de Desarrollo Comunitario del Condado de Harris CDE, Inc. formado para solicitar créditos fiscales para nuevos mercados del Departamento del Tesoro de los EE. UU. - Fondo CDFI y realice inversiones en el condado. Sus áreas de especialización son el desarrollo económico y comunitario, la gestión sin fines de lucro, las finanzas públicas y el desarrollo y las finanzas de la vivienda, incluida la suscripción de más de \$ 200 millones en préstamos / bonos para proyectos de capital, desarrollo económico y proyectos de vivienda.

## Programas Corporativos Financieros de Viviendas del Condado de Harris

### Michael Brown *Burlington Associates in Community Development*



Michael Brown es un Socio de Burlington Associates in Community Development, el principal proveedor de asistencia técnica para fideicomisos de tierras comunitarias (CLT) y sus socios del sector público, el sector privado y la comunidad en todo el país. Michael ayudó a establecer uno de los primeros fideicomisos de tierras comunitarias en el país a principios de la década de 1980, se desempeñó como codirector del Instituto de Economía Comunitaria y desde entonces ha estado involucrado en fideicomisos de tierras comunitarias y otras iniciativas de equidad compartida. Además, el trabajo de Michael ha incluido la creación de apoyo financiero y político de los gobiernos locales y estatales y los financiadores e intermediarios nacionales, así como trabajar con prestamistas locales e instituciones nacionales (incluidas Fannie Mae y FHA) para asegurar compromisos de financiamiento hipotecario para compradores calificados de viviendas CLT. Michael vive con su compañero de vida en Bozeman, Montana.

# CONTÁCTENOS PARA HABLAR MÁS

Estamos seguros de que tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso inmobiliario.

Nos encantaría hablar con usted sobre lo que lee aquí y los programas que le interesan y le ayudan en el camino hacia la compra de su nueva casa. La información de contacto de cada uno de los programas se proporciona para su conveniencia. Esperamos con interés trabajar con usted.



## PROGRAMAS DE HOGAR

Condado de Harris  
Departamento de Servicios Comunitarios  
Houston, Texas

<https://housingandcommunityresources.net>  
(832) 927-4955



Equal Housing Opportunity