



## Costos de Cierre (Closing Costs)

*Leona K. Hawks*, Professor, Extension Housing Specialist

*Lucy Delgadillo*, Assistant Professor

Spanish translation by *Lucy Delgadillo*, Assistant Professor, Utah State University

FL/HO-07S

March 2002

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

### **COSTOS RELACIONADOS CON LA OBTENCIÓN DEL PRÉSTAMO**

La mayoría de las personas asocian los costos de cierre con los cargos financieros cobrados por los prestamistas. Estos cobros varían entre los prestamistas o casas financieras, por esta razón, vale la pena buscar las combinaciones de hipotecas y costos de cierre más baratos.

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

**Costo del reporte de crédito:** Si usted va a hacer su pago inicial (o enganche) de menos del 25%, la mayoría de los prestamistas le van a pedir un reporte de crédito a usted, su cónyuge, o su co-prestatario. Esta tarifa por lo general está incluida en el cobro de iniciación del préstamo.

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

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

**Preparación del horario de amortizaciones:** Algunos prestamistas preparan un horario detallado de amortizaciones por el tiempo total de su hipoteca. Ellos tienden a hacer esto con más frecuencia para aquellas hipotecas con intereses fijos que para las hipotecas con intereses ajustables.

**Costo de tasación:** Los prestamistas quieren asegurarse de que la propiedad vale al menos tanto como el préstamo. Los profesionales en tasación compararán el valor de la casa con propiedades similares en la comunidad o el vecindario.

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

**Seguro hipotecario privado.** Si su pago inicial (o enganche) es menos de 20 ó 25%, algunos prestamistas le pedirán que compre un seguro hipotecario privado (PMI, siglas en inglés) por la cantidad del préstamo. De esta forma, si usted no puede pagar la hipoteca, el prestamista recuperará su dinero. Los pagos del seguro continuarán hasta que los pagos del principal iguallen del 20% al 25% del precio de venta, aunque los pagos podrían continuar por la vida del préstamo.

**Inspección requerida por el prestamista.**

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

**Intereses prepagados.** Su primer pago regular de hipoteca vence en aproximadamente de 6 a 8 semanas después de que usted hizo el cierre del trato. Por ejemplo, si usted cierra en agosto, su primer pago regular sería en octubre, el pago de octubre cubre los costos del préstamo de setiembre. Los cobros de los intereses comienzan, sin embargo, al momento del cierre. El prestamista calculará cuántos intereses usted debe de la fracción del mes en que usted cerró. Por ejemplo, si usted cierra el 25 de agosto, usted debe intereses por seis días. En algunos casos estos intereses deben pagarse al momento del cierre.

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

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

Costos de aplicación	\$ 75 to \$300
Costo de tasación	\$150 to \$400
Costo de mensura	\$125 to \$300
Seguro de la hipoteca	0.5% to 1.0%
Seguros contra riesgos	\$300 to \$600
Honarios del prestamista/ o del abogado	\$75 to \$200
Costo de investigar y asegurar el título	\$450 to \$600
Cobro por inspección de la casa	\$175 to \$350
Costo de iniciación del préstamo	1% del préstamo
Puntos de descuento	1-3% del préstamo

## **COSTOS PARA EL ESTABLECIMIENTO Y TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD**

**Honorarios del Abogado:** Cuando vaya a comprar una casa usted querrá contratar a un abogado. Los abogados generalmente cobran un porcentaje sobre el precio de venta (de tres-cuartos a 1 por ciento), pero algunos de ellos cobran una tarifa fija por hora de consulta.

**Seguro de propiedad:** Muchos prestamistas requieren que usted pague la cuota del primer año del seguro de la casa (algunos veces llamado seguro contra riesgos) y que traiga pruebas de que puede pagar los costos de cierre. Esto asegura que su inversión estará protegida, incluso si la casa es destruída.

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

### **COSTOS GUBERNAMENTALES:**

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

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

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

---

Information adapted from *A Consumer's Guide to Mortgage Closings*, prepared by Federal Reserve Board and Federal Home Loan Bank, and *H.O.M.E. CLOSING COSTS* written by Jeanne M. Hoggarth, Associate professor, Department of Consumer Economics and Housing, New York College of Human Ecology, Cornell University, Ithaca, NY 14853.

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

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

This publication is issued in furtherance of Cooperative Extension work. Acts of May 8 and June 30, 1914, in cooperation with the U.S. Department of Agriculture, Jack M. Payne, Vice President and Director, Cooperative Extension Service, Utah State University. (EP/DF/03-02)