

EL CONCILIO DE VIVIENDA JUSTA GUÍA PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA



El Concilio de Vivienda Justa (Intermountain Fair Housing Council o IFHC) es una organización sin fines de lucro cuya misión es garantizar viviendas abiertas e inclusivas para todas las personas sin distinción de raza, color, sexo, religión, origen nacional, situación familiar, orientación sexual, identidad de género, fuente de ingresos o discapacidad. El IFHC intenta erradicar la discriminación a través de educación sobre las leyes de vivienda justa, información y referencias sobre vivienda, asesoramiento sobre vivienda y asistencia para mediar o presentar quejas sobre vivienda justa, entre otras cosas.



El trabajo que sirvió de base para esta guía fue financiado mediante una subvención del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU. El creador es el único responsable de la exactitud de las declaraciones e interpretaciones contenidas en esta presentación. Tales interpretaciones no reflejan necesariamente las opiniones del gobierno federal.



JUSTICIA DE VIVIENDA PARA TODOS



Somos muy conscientes del sueño americano de ser propietario/a de una vivienda. Hemos creado este recurso como una herramienta para ayudar a quienes persiguen ese sueño.

Tabla de contenidos

1	¿Quiénes somos?
3	¿Qué es lo primero?
4	Conocer sus derechos
6	Conocer el proceso
7	Saber el lenguaje
8	Conocer al prestamista
11	Conocer los recursos de Idaho

El Concilio de
Vivienda Justa

GUÍA PARA
PROPIETARIOS
2024

- Iniciar el proceso
Página 3
- Para asistencia
Comenzar con consejo
- Finalmente en casa
www.finallyhome.org
- Ver recursos de
Idaho
- Página 11



¿Qué es lo primero en el proceso de compra de una vivienda?

- **Sepa lo que puede pagar**
- **Conozca sus finanzas**
- **Ahorre para su pago inicial**

Sepa lo que puede pagar: Los bancos pueden aprobar pagos hipotecarios de hasta el 35% de sus ingresos antes de impuestos. Pero algunos expertos recomiendan limitar los pagos a no más del 25% de sus ingresos después de impuestos.

Conozca sus finanzas:

1. **Objetivo:** el pago de su hipoteca (incluye el pago de la hipoteca, el impuesto a la propiedad y el seguro hipotecario privado o “PMI”, si corresponde) igual o inferior al 28 % de su ingreso mensual antes de impuestos.
 - El pago de su hipoteca debe ser igual al sueldo de una semana.
2. **Objetivo:** los pagos totales de su deuda deben ser iguales o inferiores al 40 % de sus ingresos mensuales antes de impuestos.
 - El pago de su hipoteca más todas las demás deudas no debe exceder el sueldo de dos semanas.

Ahorre para su pago inicial:

- Crear una cuenta de ahorros separada
 - Elaborar un plan de ahorro
 - Depositar regularmente
 - Reducir gastos innecesarios – depositar a ahorros
- Aumentar sus ingresos – conseguir otro trabajo, trabajar independiente, o ser creativo
- Programas gubernamentales – Los programas de préstamos pueden minimizar o eliminar su pago inicial
 - *Las cuentas ABLE son cuentas de ahorro para personas con discapacidad.* La aprobación de la Ley Stephen Beck Jr., para lograr una mejor experiencia de vida de 2014, o la Ley ABLE, proporciona la oportunidad de ahorrar dinero más allá de los límites típicos de recursos. <https://silc.idaho.gov/able-accounts/>
 - *Programas de asistencia para la propiedad de vivienda en Idaho* <https://www.hud.gov/states/idaho/homeownership/buyingprgms>
 - *El Programa de Autosuficiencia Familiar (FSS) es un programa que permite a las familias asistidas por HUD aumentar sus ingresos obtenidos y reducir su dependencia de la asistencia social y los subsidios de alquiler.* chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.hud.gov/sites/dfiles/PIH/documents/FSS_Fact_Sheet_July_2023.pdf
 - *El Programa de Cuentas de Desarrollo Individual (IDA) ayuda a los miembros de la comunidad, los refugiados y otras poblaciones elegibles para la ORR (Oficina de Reasentamiento de Refugiados) a ahorrar para un activo que ayudará a aumentar la independencia financiera. El programa ayuda a las personas a comprender qué son los activos, cómo funciona el sistema financiero de EE. UU. y cómo administrar su dinero. Una cuenta de desarrollo individual (IDA) es un tipo de cuenta de ahorro diseñada para ayudar a las personas de bajos ingresos a*

generar activos y lograr estabilidad financiera y autosuficiencia a largo plazo. La gente usa IDA para ahorrar dinero para iniciar un negocio, pagar la educación o comprar una casa. chrome-extension://efaidnbmninnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.hud.gov/sites/documents/DOC_9854.PDF

Mitos sobre el pago inicial:

Necesita un pago inicial del 10 al 20% - aproximadamente el 60% de los compradores de viviendas financian con menos.

Los programas de pago inicial bajo son sólo para compradores por primera vez – revise los programas disponibles en su área antes de descartarse.

Es difícil calificar para programas de asistencia para el pago inicial – Hay programas de asistencia disponibles para compradores de vivienda de todos los niveles de ingresos con una diversidad de puntajes de crédito. Habla con un profesional de bienes raíces.

No puede utilizar obsequios, subvenciones o préstamos para su pago inicial – muchos programas permiten a los compradores utilizar el dinero que les ha sido regalado (ya sea a través de programas familiares o de subvenciones).



Siguiente... Conocer sus derechos



LA LEY DE VIVIENDA JUSTA PROHÍBE LA DISCRIMINACIÓN EN MATERIA DE VIVIENDA BASADA EN LAS CLASES PROTEGIDAS: RAZA, COLOR, RELIGIÓN, ORIGEN NACIONAL, SEXO, DISCAPACIDAD O ESTADO FAMILIAR. SI CREE QUE USTED O ALGUIEN QUE CONOCE CREE QUE HA SUFRIDO UNA VIOLACIÓN DE SUS DERECHOS, COMUNIQUESE CON EL CONCILIO DE VIVIENDA JUSTA.

Tipos de discriminación a tener en cuenta al comprar una casa

Dirigir a:

Los compradores de viviendas deben estar alerta a las señales de este tipo de coerción. Dirigir es cuando se anima a alguien a acercarse o alejarse de un determinado vecindario, unidad o incluso un préstamo. Se ha utilizado para limitar el acceso de las personas a viviendas que de otro modo habrían disfrutado y puede incluso dar lugar a que a alguien se le ofrezcan hipotecas más caras y riesgosas.

Discriminación hipotecaria:

Al intentar obtener una hipoteca, un prestamista discriminatorio puede no ofrecerle un préstamo de menor costo para el cual usted sea elegible o puede ofrecerle uno con una tasa de interés hipotecaria más alta. En el período previo a la Gran Recesión de la década de 2000, muchos compradores de color fueron conducidos hacia préstamos de alto riesgo cuando a algunos les habría ido mejor con otras hipotecas más estables.

Discriminación de tasación:

Las tasaciones sesgadas perjudican los ingresos de los vendedores por la venta de sus propiedades, perjudican a los propietarios que intentan refinanciar o aprovechar el valor líquido de su vivienda para cubrir una emergencia y lo que se puede financiar para la hipoteca de una compra original. Las propiedades en comunidades predominantemente negras a menudo están infravaloradas en aproximadamente un 23% en comparación con propiedades comparables en comunidades blancas, según un estudio de 2018 del Brookings Institute.

Discriminación con una sonrisa:

También conocida como "Discriminación de puerta giratoria", esta infracción de vivienda justa puede parecer la de alguien que se niega a vender o negociar con un comprador interesado de una vivienda protegida, mientras interactúa regularmente con personas que no pertenecen a esa clase. No devolver llamadas o ignorar ofertas de ventas en firme debido a la raza, sexo, religión, situación familiar, discapacidad u origen nacional de una persona es discriminación.

Discriminación de seguros:

Negarse a proporcionar seguro para propietarios de viviendas, discriminar en los términos o condiciones de la cobertura de seguros para propietarios de viviendas, negarse a proporcionar información disponible sobre la gama completa de opciones de cobertura de seguros para propietarios de viviendas disponibles, imprimir o publicar cualquier declaración en relación con la provisión de cobertura de seguro para propietarios de viviendas, que indique una preferencia, limitación o discriminación basada en raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional.

Contactar con nosotros:

Si cree que usted ha enfrentado (o está a punto de enfrentar) discriminación en materia de vivienda. El Concilio de Vivienda Justa puede ayudarle a presentar una queja ante HUD. Puede comenzar completando una consulta en línea en www.ifhcidaho.org, enviando un correo electrónico a contact@ifhcidaho.org, o llamando a nuestro número gratuito 800-717-0695

Transacciones discriminatorias:

Hacer que la vivienda no esté disponible

Términos y condiciones discriminatorios

Declaraciones discriminatorias

Dirigir a

Acoso inmobiliario

Coerción e intimidación

Prácticas de exclusión

- Los préstamos predatorios son cualquier práctica crediticia que impone condiciones de préstamo injustas y abusivas a los prestatarios.
- Algunos aspectos de los préstamos abusivos incluyen altas tasas de interés, tarifas elevadas y condiciones que despojan al prestatario de su capital.
- El impacto económico de la COVID-19 dio paso a que los consumidores con problemas de liquidez se volvieran vulnerables a préstamos abusivos.
- Los préstamos predatorios afectan desproporcionadamente a las comunidades de mujeres, negras y latinas.
- Los préstamos abusivos a menudo ocurren junto con las hipotecas de viviendas.



Conocer el proceso

1. Ahorre para el fondo de compra de su vivienda
2. Aumente y administre su puntaje crediticio
3. Trabaje con un profesional inmobiliario local
4. Explore los programas para compradores en su área
5. Determine cuánto puede pagar por una casa
6. Obtenga una aprobación previa antes de comenzar la búsqueda de su casa

Línea temporal potencial:

Dentro de 12 meses

- Verifique su puntaje de crédito
- Trabaje sobre la relación deuda-ingresos
- Haga su plan de pago inicial

Dentro de 9 meses

- Investigue vecindarios y visite jornadas de puertas abiertas
- Cree un fondo para gastos diversos
- Prioriza lo que quiere

Dentro de 6 meses

- Recoja la documentación de su préstamo
- Encuentre un asesor de vivienda en su área
 - Investigue prestamistas y agentes inmobiliarios

Dentro de 3 meses

- Obtenga su préstamo aprobado previo
- Empiece a comprar

Dentro de 2 meses

- Haga una oferta
- Obtenga una inspección de la casa

Dentro de un mes

- Obtenga seguro
- Realice un recorrido final y cierre el trato
- Verifique tres veces que sus documentos financieros estén en orden



Saber el lenguaje

Términos comunes de bienes raíces explicados

Tasación: La valoración y estimación del valor justo de mercado de bienes inmuebles con base en propiedades comparables que se han vendido recientemente. La institución crediticia del comprador generalmente ordena una tasación y se utiliza para determinar el valor para el prestamista..

Costos de cierre: Los costos de cierre incluyen todos los gastos que un comprador o vendedor será responsable de pagar en el momento del cierre. Estos costos incluyen cosas como tarifas bancarias, seguro de título, costos de registro del condado, honorarios profesionales de agentes inmobiliarios y abogados.

Relación deuda-ingresos: Su relación deuda-ingresos (DTI) son todos los pagos mensuales de su deuda divididos por su ingreso mensual bruto. Este número es una forma en que los prestamistas miden su capacidad para administrar los pagos mensuales para pagar el dinero que planea pedir prestado.

Escritura: La escritura es el documento legal que transfiere el título del vendedor al comprador. Se ejecuta y se entrega al comprador en el momento del cierre y se registra en la Oficina del Secretario del Condado.

Depósito: A veces llamado depósito de garantía, este es el monto que un comprador depositará con un contrato de bienes raíces. Lo deposita y (generalmente) lo retiene el agente de bienes raíces listado y se acredita al comprador en el momento del cierre.

Pago inicial: Esta es la cantidad de dinero que pagará un comprador en el cierre para completar la compra de la vivienda. Generalmente es un porcentaje del precio total de compra (por ejemplo, 3% de pago inicial).

Cuenta de depósito en garantía: Una cuenta de depósito en garantía es una cuenta establecida por el prestamista de un comprador. En esta cuenta se deposita una cierta cantidad de dinero (1/12 del total de impuestos y la prima del seguro de vivienda), con el pago mensual base del comprador. Luego, el prestamista paga todos los impuestos y primas de seguro a medida que vencen en esta cuenta. Una cuenta de depósito en garantía generalmente es obligatoria si el comprador realiza un pago inicial inferior al 20 %.

En venta por el propietario (FSBO): El proceso de venta de bienes raíces sin la ayuda y representación de un agente inmobiliario.

Seguro para propietarios de casas: Seguro que paga por pérdidas y daños a su propiedad si sucede algo inesperado, como un incendio o un robo. Cuando tiene una hipoteca, su prestamista quiere asegurarse de que su propiedad esté protegida por un seguro. Es por eso que los prestamistas generalmente exigen pruebas de que usted tiene un seguro de vivienda. El seguro estándar para propietarios de viviendas no cubre daños causados por terremotos o inundaciones, pero es posible agregar esta cobertura. El seguro de vivienda también se denomina a veces "seguro contra riesgos".

Préstamo/nota: El préstamo es la promesa del comprador de devolverle al prestamista la cantidad de dinero que pidió prestado para comprar su casa. Contiene las condiciones de pago (tasa de interés, duración del pago, etc.) y determina el pago mensual.

Hipoteca: Una hipoteca es un instrumento de garantía que generalmente va de la mano de una nota (préstamo). Si bien el pagaré es la promesa de pagar la deuda al prestamista, la hipoteca se registra en la oficina del Secretario del Condado y garantiza el pago de la deuda. Si un prestatario incumple el pago del

préstamo y no puede (o no quiere) devolverlo, el prestamista puede utilizar la hipoteca para ejecutar la hipoteca y recuperar la vivienda.

Programas de crédito para fines especiales: Programas que están disponibles para aumentar el acceso al crédito para servir mejor a personas y comunidades históricamente desfavorecidas. Estos programas alientan a los prestamistas a explorar las oportunidades disponibles para aumentar el acceso al crédito a través de programas de crédito con fines especiales (SPCP) para servir mejor a las personas y comunidades históricamente desfavorecidas.

Seguro de título: El seguro de título protege al propietario de la póliza de pérdidas financieras que puedan ocurrir después del cierre debido a defectos en el título de propiedad. El seguro de título generalmente es obligatorio para el prestamista y lo paga el prestatario. El seguro de título también está disponible para proteger al comprador de la propiedad. Aunque el seguro de título no es obligatorio, es muy recomendable.



Conocer al prestamista

HUD ha creado una gran herramienta para buscar préstamos: <chrome-extension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.hud.gov/sites/documents/BOOKLET.PDF>

Buscar un préstamo hipotecario o una hipoteca le ayudará a conseguir la mejor oferta de financiación. Una hipoteca (ya sea la compra de una vivienda, una refinanciación o un préstamo sobre el valor líquido de la vivienda) es un producto, al igual que un automóvil, por lo que el precio y los términos pueden ser negociables. Querrá comparar todos los costos involucrados en la obtención de una hipoteca. Comprar, comparar y negociar puede ahorrarle miles de dólares.

Asegúrese de obtener información sobre hipotecas de varios prestamistas o corredores. Sepa cuánto pago inicial puede pagar y descubra todos los costos involucrados en el préstamo. No basta con saber sólo el importe del pago mensual o la tasa de interés.

- Solicite información sobre el mismo monto del préstamo, plazo del préstamo y tipo de préstamo para poder comparar la información.
- Solicite a cada prestamista y corredor una lista de sus tasas de interés hipotecarias actuales y si las tasas cotizadas son las más bajas para ese día o semana.
- Pregunte si la tarifa es fija o ajustable. Tenga en cuenta que cuando las tasas de interés de los préstamos de tasa ajustable aumentan, generalmente también aumenta el pago mensual. Compare precios para encontrar las mejores opciones y tasas de interés para su hogar. Sepa cómo se ajusta su ARM (o Hipoteca de tasa ajustable). Antes de contratar una hipoteca de tipo variable, infórmese:
 - ¿Qué tan alto pueden llegar su tasa de interés y sus pagos mensuales con cada ajuste?
 - ¿Con qué frecuencia se ajustará su tasa de interés?
 - ¿Qué tan pronto podría aumentar su pago?
 - Si hay un límite sobre qué tan alto podría llegar su tasa de interés
 - Si hay un límite sobre qué tan bajo podría llegar su tasa de interés

- Si aún podrá pagar el préstamo si la tasa y el pago suben al máximo permitido según el contrato de préstamo
 - Consejo: No asuma que podrá vender su casa o refinanciar su préstamo antes de que cambie la tasa. El valor de su propiedad podría disminuir o su situación financiera podría cambiar. Si no puede afrontar los pagos más altos de sus ingresos actuales, es posible que desee considerar otro préstamo.
 - Obtenga más información sobre solo intereses y opciones de pago: <https://www.fdic.gov/consumers/consumer/interest-only/index.html>
- Pregunte sobre la tasa de porcentaje anual del préstamo (APR en inglés o TAE). La tasa anual efectiva (TAE) tiene en cuenta no sólo la tasa de interés sino también los puntos, las tarifas de los corredores y otros cargos crediticios que es posible que deba pagar, expresados como una tasa anual.
- Un préstamo hipotecario a menudo implica muchas tarifas, como tarifas de originación o suscripción del préstamo, tarifas de corredor y costos de transacción, liquidación y cierre. Cada prestamista o corredor debería poder darle una estimación de sus tarifas. Muchas de estas tarifas son negociables. Algunas tarifas se pagan cuando solicita un préstamo (como las tarifas de solicitud y tasación) y otras se pagan al momento del cierre. En algunos casos, puede pedir prestado el dinero necesario para pagar estas tarifas, pero hacerlo aumentará el monto del préstamo y los costos totales. A veces se encuentran disponibles préstamos “sin costo”, pero generalmente implican tasas más altas.
- Pregunte qué incluye cada tarifa. Se pueden agrupar varios elementos en una sola tarifa.
- Solicite una explicación sobre cualquier tarifa que no comprenda.
- Algunos prestamistas exigen el 20 por ciento del precio de compra de la vivienda como pago inicial. Sin embargo, muchos prestamistas ofrecen ahora préstamos que requieren menos del 20 por ciento de pago inicial (a veces tan solo el 5 por ciento en los préstamos convencionales). Si no se realiza un pago inicial del 20 por ciento, los prestamistas generalmente exigen que el comprador de la vivienda compre un seguro hipotecario privado (PMI) para proteger al prestamista en caso de que el comprador de la vivienda no pague. Cuando están disponibles programas asistidos por el gobierno como la Administración Federal de Vivienda (FHA), la Administración de Veteranos (VA), o los Servicios de Desarrollo Rural, los requisitos de pago inicial pueden ser sustancialmente menores.
- Pregunte sobre los requisitos del prestamista para un pago inicial, incluido lo que debe hacer para verificar que los fondos para su pago inicial estén disponibles.
- Pregúntele a su prestamista acerca de los programas especiales que puede ofrecer. Si se requiere un PMI para su préstamo:
 - Pregunte cuál será el costo total del seguro.
 - Pregunte cuánto será su pago mensual al incluir la prima del PMI.
 - Pregunte durante cuánto tiempo deberá llevar el PMI.
- Tenga en cuenta: Al comprar una casa, recuerde comparar precios, comparar costos y términos, y negociar la mejor oferta.

- La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito prohíbe a los prestamistas discriminar a los solicitantes de crédito en cualquier aspecto de una transacción de crédito por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, estado civil, edad, si todos o parte de los ingresos del solicitante provienen de una programa de asistencia pública, o si el solicitante ha ejercido de buena fe un derecho bajo la Ley de Protección de Crédito al Consumidor.
- La Ley de Vivienda Justa prohíbe la discriminación en transacciones de bienes raíces residenciales por motivos de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional.
- Según estas leyes, a un consumidor no se le puede negar un préstamo basándose en estas características ni se le puede cobrar más por un préstamo ni ofrecerle condiciones menos favorables basándose en dichas características.

Tipo de préstamo	Convencional	FHA	USDA
Puntaje de crédito mínimo	620+	580+	640+
Pago inicial mínimo	5% (pueden ser fondos de compradores de vivienda y/o donados)	3,5% (pueden ser fondos para compradores de vivienda y/o donados)	0%
Asistencia máxima al vendedor	3% (<10% de pago inicial) 6% (>10% de pago inicial)	6%	6%
Seguro Hipotecario (MI)	Seguro hipotecario privado (PMI): depende del puntaje crediticio, el pago inicial, la finalidad del préstamo y el plazo del préstamo.	Dos formas de seguro: 1. Prima de seguro hipotecario inicial (UPMIP): Factorizado en 1,75% del monto base del préstamo. Se puede financiar en el préstamo. 2. Prima mensual del seguro hipotecario (MIP): Generalmente se factoriza al 1,35% del monto base del préstamo.	Dos formas de seguro: 1. Cargo único por adelantado o tarifa de garantía: Factorizado en el 2% de los montos básicos del préstamo. Se puede financiar con el préstamo. 2. Tarifa mensual del USDA: factorizada en el 0,50 % de los montos básicos del préstamo.
Ventajas potenciales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Por lo general, los costos de MI son más bajos que los préstamos de la FHA. ▪ El seguro hipotecario se podrá cancelar una vez transcurridos 2 años Y se alcance el 20% del patrimonio. ▪ Puede utilizar fondos donados para el pago inicial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menos dinero de gastos de bolsillo. ▪ Requisitos de puntaje crediticio más bajos. ▪ Requisitos de ingresos menos estrictos. ▪ Se puede utilizar fondos donados para el pago inicial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A menudo, los costos de MI son menos costosos que los de la FHA y los préstamos convencionales. ▪ Poco o nada de gastos de bolsillo ▪ Se puede utilizar fondos donados para reducir el pago mensual.

Desventajas potenciales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Más dinero de gastos de bolsillo. ▪ Requisitos de puntaje crediticio más altos. ▪ Requisitos de ingresos más estrictos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costos de seguro más altos que los préstamos convencionales o del USDA. ▪ MI está incluido durante la vigencia del préstamo y no se puede cancelar. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La tarifa de garantía mensual está incluida durante la vigencia del préstamo. ▪ Requisitos de ingresos más estrictos. ▪ Sólo permitido en áreas rurales designadas.
-------------------------	---	--	---



Conocer los recursos de Idaho

¿Quiere asesoramiento sobre la compra de una casa, el alquiler, el impago, la evitación de ejecuciones hipotecarias, cuestiones crediticias o hipotecas inversas? HUD patrocina agencias de asesoramiento sobre vivienda en todo el país para aportar asesoramiento gratuito o de bajo costo. Busque en línea una agencia de asesoramiento de vivienda cercana o llame al sistema de voz interactivo de HUD al: (800) 569-4287. (La inclusión de un programa no es un respaldo; todos los programas de vivienda deben cumplir con la FHA y otras leyes locales, estatales y federales).

PROPIEDAD DE VIVIENDA: IDAHO <https://www.hud.gov/states/idaho/homeownership>

¡Finalmente en casa! enlace: www.finallyhome.org

Asesoramiento de vivienda - enlace de información: www.finallyhome.org/en/housing-counseling/

Ubicaciones de asesoramiento sobre vivienda:

SERVICIOS DE REDUCCIÓN DE DEUDA (DEBT REDUCTION SERVICES, INC. DBA MONEY FIT)
6213 N Cloverdale Rd, Boise, Idaho 83713
Teléfono: (877) 688-3328

ASOCIACIÓN DE VIVIENDA Y FINANZAS DE IDAHO - SUCURSAL DE IDAHO FALLS (IDAHO HOUSING AND FINANCE ASSOCIATION)
1235 Jones St, Idaho Falls, Idaho 83401
Teléfono: (866) 684-3756
Correo electrónico: housingcounseling@ihfa.org
Sitio web: <http://www.idahohousing.com>

ASOCIACIÓN DE VIVIENDA Y FINANZAS DE IDAHO
565 W Myrtle St, Boise, Idaho 83702
Teléfono: (877) 695-2655
Correo electrónico: housingcounseling@ihfa.org
Sitio web: <http://www.idahohousing.com>

ASOCIACIÓN DE VIVIENDA Y FINANZAS DE IDAHO - SUCURSAL DE COEUR D'ALENE
915 W Canfield Ave, Coeur D Alene, Idaho 83815
Teléfono: (877) 695-2655
Correo electrónico: housingcounseling@ihfa.org
Sitio web: <http://www.idahohousing.com>

ASOCIACIÓN DE VIVIENDA Y FINANZAS DE IDAHO - SUCURSAL DE LEWISTON

2338 Nez Perce Dr, Lewiston, Idaho 83501
Teléfono: (208) 743-0251
Correo electrónico: housingcounseling@ihfa.org
Sitio web: <http://www.idahohousing.com>

ASOCIACIÓN DE VIVIENDA Y FINANZAS DE IDAHO - SUCURSAL DE TWIN FALLS
844 Washington St N Ste 300, Twin Falls, Idaho 83301
Teléfono: (866) 234-3435
Correo electrónico: housingcounseling@ihfa.org
Sitio web: <http://www.idahohousing.com>

SERVICIOS DE VIVIENDA DE VECINDARIO (NEIGHBORHOOD HOUSING SERVICES INC DBA NEIGHBORWORKS BOISE)
3380 W Americana Terrace Ste 120, Boise, Idaho 83706
Teléfono: (208) 343-4065
Correo electrónico: amosgopoulos@nwboise.org
Sitio web: <http://www.nwboise.org>

SERVICIOS DE VIVIENDA DE VECINDARIO DE POCATELLO (POCATELLO NEIGHBORHOOD HOUSING SERVICES, INC DBA NEIGHBORWORKS POCATELLO)
206 N Arthur Ave, Pocatello, Idaho 83204
Teléfono: (208) 232-9468
Correo electrónico: mdahlquist@nwpcatello.org
Sitio web: <https://nwpcatello.org/>

CORPORACIÓN DE ASISTENCIA DE VECINDARIO DE AMÉRICA (NEIGHBORHOOD ASSISTANCE CORPORATION OF AMERICA) NACA es la organización de asesoramiento aprobada por HUD más grande y eficaz que proporciona entre el 20% y el 30% del total de asesoramiento sobre vivienda en Estados Unidos.
Teléfono: (425) 602-6222
Correo electrónico: services@naca.com
Sitio web: <https://www.naca.com/purchase/>

PROGRAMAS DE ASISTENCIA PARA PROPIEDADES DE VIVIENDA: IDAHO

Otros programas por área/programa:

Ciudad de Boise (City of Boise): <https://www.cityofboise.org/departments/planning-and-development-services/housing-and-community-development/homeownership-opportunity-program/>

Hábitat para la Humanidad (Habitat for Humanity): <https://www.habitat.org/local/affiliate-by-state?state=ID>

Asociación de Vivienda y Finanzas de Idaho (Idaho Housing and Finance Association): <https://www.idahohousing.com/homebuyers/home-loans/>

Vivienda LEAP (LEAP Housing): <https://www.leaphousing.org/homeownership>

Corporación de Asistencia de Vecindario de América (Neighborhood Assistance Corporation of America) - (El programa de compra de vivienda de NACA ayuda a miles de personas a lograr el sueño de ser propietario de una vivienda duradera cada año.). <https://www.naca.com/purchase/>

VecinoObras Boise (NeighborWorks Boise): <https://nwboise.org/>

VecinoObras Pocatello (NeighborWorks Pocatello): <https://nwpcatello.org/>

Coalición de Vivienda del Norte de Idaho (North Idaho Housing Coalition): <https://www.northidahohousing.org/>

Programas y Servicios de Desarrollo Rural (Rural Development Programs and Services): <https://www.rd.usda.gov/programs-services/single-family-housing-programs>

Sección 184 Programa Indio de Garantía de Préstamos Hipotecarios (Section 184 Indian Home Loan Guarantee Program): https://www.hud.gov/program_offices/public_indian_housing/ih/homeownership/184

Agencia de Acción Comunitaria del Sureste de Idaho (Southeastern Idaho Community Action Agency): <https://seicaa.org/homeownership/>

Vivienda Asequible de Oro de Otoño (Autumn Gold Affordable Housing): <https://autumngold.org/program-information/>

Información del programa

Vivienda Asequible de Oro de Otoño ofrece oportunidades económicas de propiedad de vivienda a personas y familias calificadas. Estos programas ofrecen asistencia para la propiedad de vivienda a participantes calificados de ingresos bajos a moderados en forma de pago inicial y asistencia con los costos de cierre. Los participantes calificados tendrán la oportunidad de comprar una casa recientemente renovada o recién construida. Si tiene buen crédito y califica para un préstamo hipotecario, pero necesita ayuda para el pago inicial, costos de cierre o reducción de la hipoteca, este programa puede ser una buena opción para usted.

Nota: El pago inicial y los costos de cierre solo están disponibles para las casas que Oro de Otoño tiene a la venta. El potencial de la lista de espera es de 2 a 3 años.

Requisitos del programa

- Los participantes deben cumplir con las pautas de ingresos como se muestra en la siguiente tabla.
- Los participantes no pueden poseer ni tener el título de otros terrenos, propiedades o residencias en el momento de la compra.
- Los participantes deben ocupar su recién adquirida como residencia principal durante 5 a 20 años, dependiendo del monto de la ayuda otorgada.
- Los participantes deben completar ocho horas de educación para compradores de vivienda, incluida la finalización del curso ¡Finalmente en casa! Clase de educación para compradores de vivienda, ya sea en línea o en persona.
- Los participantes deberán realizar una aportación mínima del 0,5% del precio de compra de su vivienda. Esta contribución se cobra como garantía en el momento en que se firma un acuerdo de compra.
- El monto de la asistencia proporcionada queda a discreción de la agencia otorgante y se basa en las necesidades de los participantes.

La asistencia para la propiedad de vivienda está disponible para ayudar a los participantes cuyo ingreso familiar anual documentado sea igual o inferior a los siguientes límites de ingreso medio del área (AMI) de HUD para Boise-Nampa MSA. Cada casa de Otoño de Oro que figura en este sitio especifica los límites de ingresos aplicables:

Household Size	50% Income (NSP) Limit (\$)	80% Income (HOME Limit (\$)
1	31,200	49,950
2	35,650	57,050
3	40,100	64,200
4	44,550	71,300
5	48,150	77,050
6	51,700	85,750
7	55,250	88,450

Neighborworks Boise Pocket Neighborhoods™: <https://nwboise.org/single-family-homes/pocket-neighborhoods-by-nwboise/>

Reseña del programa

Pocket Neighborhoods™ provee oportunidades para una amplia variedad de propietarios de viviendas y surgió del deseo de muchos de mudarse más cerca de donde trabajan y juegan. Estas ubicaciones unifamiliares permiten a los compradores obtener su "sueño americano" en un entorno más compacto dentro de los vecindarios existentes, al tiempo que promueven un sentido de comunidad.

A través de subvenciones, asistencia para el pago inicial, inversiones de capital compartido e hipotecas de bajo costo, trabajamos con compradores de vivienda para brindarles las mejores soluciones de vivienda disponibles. Puede ser elegible para financiamiento del 100% y asistencia para el pago inicial.

Nuestro nuevo Pocket Neighborhood™

- Cole Bluff Cottages en Cole y Fairview - Boise, ID
- 39 unidades
- Precio esperado: desde \$ 300.000
- Planos de planta de uno a tres pisos.
- Metros cuadrados de 816 a 1.998
- Dormitorios de 2 a 4
- ¿Está interesado en la comunidad de Cole Bluff Cottages?
- No espere, comuníquese con NeighborWorks® Boise Lending | lending@nwboise.org | 208-258-6211
- Sin trucos ni discursos de venta engañosos, solo un esfuerzo honesto para encontrar una solución de vivienda para usted.

Veteranos: <https://www.benefits.va.gov/HOMELOANS/>

VA ayuda a los veteranos, miembros del servicio militar y cónyuges sobrevivientes elegibles a convertirse en propietarios de viviendas. Como parte de nuestra misión de servirle, aportamos un beneficio de garantía de préstamo hipotecario y otros programas relacionados con la vivienda para ayudarlo a comprar, construir, reparar, conservar o adaptar una casa para su ocupación personal.

Los préstamos hipotecarios VA son proporcionados por prestamistas privados, como bancos y compañías hipotecarias. VA garantiza una parte del préstamo, lo que permite al prestamista ofrecerle condiciones más favorables.

Los pilares principales del beneficio de préstamos hipotecarios del VA:

- No se requiere pago inicial (*Nota: los prestamistas pueden exigir pagos iniciales a algunos prestatarios que utilizan la garantía de préstamo hipotecario del VA, pero el VA no exige un pago inicial)
- Tasas de interés competitivamente bajas
- Costos de cierre limitados
- No es necesario un seguro hipotecario privado (PMI)
- El préstamo hipotecario VA es un beneficio de por vida: puede utilizar la garantía varias veces

ASISTENCIA PARA EL PAGO INICIAL (IDAHO):

Programa de recompensas por buen crédito (Good Credit Rewards Program): <https://www.idahohousing.com/homebuyers/down-payment-closing-cost-assistance/>

Con su Programa de recompensas por buen crédito, la Asociación de Finanzas y Vivienda de Idaho brinda asistencia con el pago inicial y los costos de cierre a los compradores de vivienda que demuestran solvencia. Esta asistencia puede reducir significativamente los gastos de bolsillo incurridos durante el proceso hipotecario..

Recursos:

<https://www.consumerfinance.gov/know-before-you-owe/>

<https://www.consumerfinance.gov/>

<https://www.consumerfinance.gov/about-us/blog/using-special-purpose-credit-programs-to-serve-unmet-credit-needs/>

<https://www.fdic.gov/consumers/consumer/interest-only/index.html>

https://www.hud.gov/topics/buying_a_home

<https://www.moneyunder30.com/percentage-income-mortgage-payments/>

<https://www.pinterest.com/IFHCIdaho/home-ownership/>