

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

Persona 1: Este pódcast únicamente tiene fines educativos y proporciona información general sobre préstamos para vivienda. Para recibir asesoramiento sobre préstamos para vivienda específico a tus circunstancias, comunícate con un asesor de préstamos para vivienda de Chase para más información.

Nadeska Alexis: Hola, soy Nadeska y esta es la segunda temporada de Beginner to Buyer. Bed19 (015 (es) 7 0011) JEMC

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

sensación de formar parte de la comunidad. Y eso, como inquilino, sencillamente no lo tienes.

Nadeska Alexis: No hay que desesperar y a veces, ya sabes, puede ser frustrante y hay que poner mucho esfuerzo y un poco de paciencia. Pero mencionaste que eras padre soltero desde muy joven y que vives en una zona con un costo de vida elevado. Así que dime cómo hiciste, una vez tomada la decisión de comprarte una casa, para evaluar tus finanzas. ¿Te comunicaste con un prestamista para ver cuánto podrías permitirte? ¿Cómo te fue con eso?

Jason Roberts: Pues he estado unos años ahorrando para el pago inicial y me parecía que era un buen momento para ver qué se podía hacer. Así que me comuniqué con un prestamista para ver para qué podría calificar y, en base a mis ingresos, me dijeron que yo calificaba para una vivienda de \$650,000, lo que equivaldría, haciendo un modesto pago inicial del 3%, al 80% de mi salario neto. Y yo pensé que era demasiado y, de hecho, en parte esa fue una de las primeras señales de alerta de que no era un mercado saludable y de que las instituciones que participan quizás estaban siendo más apremiantes de lo que deberían. Me pareció un número descabellado para empezar. Así que empecé a ver viviendas que eran mucho más económicas, a mirar lo que estaba más en el rango de entre \$400,000 y \$450,000.

Nadeska Alexis: Parece que eras muy consciente de la situación, creo que la gente usaría ese término, de

Y yo empecé, supongo, a hacer ajustes en lo que buscaba, y me di cuenta de que, aunque eso era lo que me gustaba, probablemente también era el tipo de casa por el que iba a haber más competencia. Así que empecé a mirar alternativas y encontré un condominio que de hecho estaba en una zona bastante buena; me gustaba su ubicación en el oeste de Sacramento, justo al otro lado del río. Hice una oferta y me dijeron que había otra propuesta más competitiva. La oferta que yo hice fue de \$430,000, que era el precio anunciado, y me dijeron que había otra mejor, pero que si hiciera una nueva oferta de \$455,000, entonces la casa sería para mí.

Y hacia las 5:00 PM del día siguiente, me dicen: "Hablamos para que rebajara el precio a \$445,000 y de verdad esperamos poder conseguirlo y ya estamos empezando a preparar un contrato, pero si no funciona, volveremos a poner la casa en venta". Y yo lo pensé, pero seguía con la sensación de que lo que intentaban era sacarme más dinero y, basado en las propiedades comparables de la zona, me parecía que para ese mercado el precio era relativamente justo. Así que presenté una última oferta de \$437,000, que aceptaron.

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

De veras está llevando a compradores de viviendas y al consumidor en general a tomar muchas decisiones y, en mi posición, eso es algo con lo que realmente ayudo a los clientes a diario.

Nadeska Alexis: Muy bien. Es muy buen apunte porque, cuando estás intentando comprar una vivienda, sobre todo si es la primera, hay mucho que tener en cuenta con relación a tu presupuesto y con lo que vas a lidiar en los próximos años. Entonces, ¿cuánto deberían pesar las tasas en esa decisión? Y también está la opción de refinanciar en algún momento, así que, pensando en esas 2 cosas, ¿cómo deberías enfocar la situación?

Andy Tisler: Sí, otra gran pregunta. Una de las frases que en este momento usamos en la industria hipotecaria, y tiene mucho sentido, es que alquilas la tasa y compras la casa. Como comprador de vivienda, vas a hacer potencialmente una compra a largo plazo, si es un buen precio para ti y te sientes a gusto con ello, aunque esas tasas posiblemente anden un poco altas ahora, tenemos que pensar en lo que pasaría si en el futuro surgiera una oportunidad de refinanciación que ayudase a bajar esa tasa. Especialmente con una tasa fija a 30 años, sabes que esa va a ser la tasa más alta.

Cuando alquilas, es muy probable que veas aumentos en los costos del alquiler. Cuando compras, tienes ese tope en el incremento de la tasa y, si tienes una oportunidad de refinanciación en el futuro, entonces fantástico. De lo contrario, al menos ese tope lo habrás puesto tú mismo y a un plazo largo durante el cual, y pensando solo en la hipoteca, ese pago no aumentará.

Esa es realmente una de las decisiones cuando vas a comprar, pensar si me siento cómodo ahora con este pago, sabiendo que esa tasa no aumentará si obtengo una tasa fija y que podría disminuir si en el futuro hay oportunidades de refinanciar.

Nadeska Alexis: Muy bien. Y antes de continuar con la refinanciación, hablaste de obtener una hipoteca de tasa fija a 30 años, por ejemplo. Por supuesto, la tasa varía según el tipo de hipoteca que obtengas. ¿Puedes hablarnos de alguno de los distintos tipos de hipoteca?

Andy Tisler: La hipoteca fija a 30 años ha sido la más común. Históricamente ha sido la opción más habitual. Es una hipoteca a largo plazo, ofrece la máxima seguridad y garantiza que la tasa y el pago nunca van a aumentar, y le da mucha flexibilidad al comprador de vivienda. También hay opciones a corto plazo, como una hipoteca fija a 20 o 15 años. La fija a 20 años ha venido siendo una opción ideal por aquí; el pago es más alto porque tienes que liquidarla en 20 años en lugar de 30, pero te pueden dar una tasa más baja, generalmente, que en una hipoteca fija a 30 años. Así que para aquellos que esperasen obtener una tasa de interés un poco más baja y se sientan cómodos con un pago así, la hipoteca a 20 años es buena opción. Luego tienes la fija a 15 y 10 años.

También tienes hipotecas de tasa variable, hipotecas solo de interés... Estas son cosas que revisamos con los clientes caso por caso, pero realmente, en mi posición, que es anticipar lo que pueda estar por llegar, es una excelente idea ser conservadores y quedarse con una hipoteca muy segura que aporte estabilidad entre tanta volatilidad que vemos en ciertos mercados.

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

Nadeska Alexis: Muy bien. Mencionaste un periodo específico. Si cierras una hipoteca con Chase y al cabo de 2 meses te das cuenta de que las tasas han bajado, ¿qué debe esperar un comprador de ese proceso de refinanciación?, ¿tendrá que compartir todos sus documentos financieros, sus activos, volver a pasar por el mismo proceso?

Andy Tisler: Cuando refinancias, lo que haces es solicitar una nueva hipoteca, por lo que básicamente te tienen que aprobar, y hay que calificar para la aprobación del préstamo, como si fuera uno nuevo. Pero el proceso es mucho más eficiente. En muchos casos podemos acceder a la información de expedientes y solicitudes anteriores, y usarla como ayuda para optimizar el proceso. Potencialmente se podría aprobar una exención de tasación que simplifique el proceso. Así que, aunque estés solicitando de nuevo la aprobación de un préstamo independiente, sin duda hay formas de hacer el proceso más eficiente, dependiendo de cuándo se solicitara el último préstamo.

Nadeska Alexis: Muy bien. Es una noticia estupenda para gente como yo que de verdad odia eso de buscar y enviar papeleo. Así que gracias, Andy. Entonces, ¿qué otras alternativas de financiación existen para quienes vayan a comprar su primera casa?

Andy Tisler: Una de las cosas más emocionantes con las que estamos trabajando ahora mismo es nuestro Chase Home Buyer Grant. Es un programa de ayudas para el que Chase ha asignado fondos, está por todo el país y, dependiendo del tramo censal o la ubicación de la propiedad, ésta podría calificar para una ayuda de \$2,500 o bien de \$5,000. Y es un dinero que podría usarse para cubrir en parte los costos del cierre o el pago inicial. Así que es un programa muy emocionante y que estamos aprovechando para que el proceso resulte más asequible para nuestros compradores de vivienda.

Chase ofrece un montón de buena información por Internet y, sin duda, como próximo paso lo mejor sería comunicarte con un asesor de préstamos para vivienda, ya que puede ayudar a los clientes a entender en qué zonas está disponible este gran programa, cómo podrían aplicarlo a la compra de su vivienda y asegurarse de que lo puedan aprovechar al máximo.

Nadeska Alexis: Muy bien, gracias. Y me gustaría hablar un poquito sobre la situación del mercado de la vivienda. En el episodio 1 de la temporada de Beginner to Buyer, hablamos de las distintas clases de mercado. Así que me pregunto cuáles son algunos de los cambios que han visto este año con respecto al anterior, y que de verdad habría que conocer antes de ir y comprar una casa.

Andy Tisler: Sí, gran pregunta. El año pasado fue una gran continuación de lo que venía sucediendo, con mucha compra de vivienda impulsada por unas tasas de interés bajas, con mucha gente tomando decisiones vitales por el covid, mudándose a distintos lugares, a espacios más grandes, más pequeños... simplemente cambios en la vida que hicieron que la gente actuase de una forma u otra. Así que hubo mucha actividad, algo que desde luego también vino impulsado por unas tasas bajas. Todo eso favoreció que surgiera un gran mercado del vendedor. Así que para los compradores de vivienda, el surtido era escaso, siempre en situaciones donde había múltiples ofertas... no era un entorno sencillo en el que encontrarse.

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).

Ahora vemos un poco más de estabilidad en los mercados. Y esto hace que los compradores puedan ir con normalidad y ver propiedades y hacer ofertas en un contexto más convencional. Pero unas tasas de interés más altas están provocando, y volvemos al poder adquisitivo, están provocando que se hable mucho más sobre si comprar o no. En cambio, cuando había tasas más bajas era un poco más fácil decidir que los pagos sí les eran asequibles, y lo que vemos ahora es a los compradores pensando bien qué es lo asequible en este periodo de inflación.

Nadeska Alexis: Desde luego. Creo que la palabra clave que acabas de usar es asequible, y que una de las más importantes decisiones que la gente va a tomar, y lo mencionaste antes, es tratar de dilucidar si tiene sentido comprar o seguir de alquiler. ¿Cuál dirías que es la manera más rápida o directa de determinar si este año te sigue valiendo la pena comprar, en vez de alquilar?

Andy Tisler: Pues ciertamente, uno de los ejercicios que hacemos mucho es comparar un escenario de alquiler con otro de compra. Y tenemos en cuenta, en primer lugar, cuál sería la diferencia en el pago mensual si fueras a alquilar o bien a comprar, tratándose de propiedades muy similares. Y eso es solo ar, (15 ó) (18 EJ) (1341s rápida o dir, (11) (es) (-14 á es) 79p

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#).