



## **GLOSARIO DE TÉRMINOS BÁSICOS BANCA HIPOTECARIA**

**“AMORTIZATION PLAN (PLAN DE AMORTIZACIÓN)”** tabla que muestra los montos de capital e interés aplicado en intervalos regulares y el saldo pendiente de la hipoteca luego de que se realiza cada pago.

**“APPRAISAL (TASACIÓN)”** análisis por escrito del estimado del valor en el mercado de una propiedad, tiene que ser preparada por un tasador licenciado por el estado. En casos FHA, la tasación original siempre va a ser propiedad de la Institución Financiera, el cliente tiene derecho a recibir copia, aunque éste es quien cubre los costos. La tasación se paga al momento de radicar la solicitud del préstamo hipotecario.

**“APPRAISER (TASADOR)”** persona titulada o calificada por educación, adiestramiento, y experiencia para estimar el valor de bienes inmuebles y cosas personales.

**“APPROVAL LETTER (CARTA DE APROBACIÓN)”** acuerdo escrito a una fecha determinada entre la institución financiera y el prestatario donde se especifica los requisitos, términos y condiciones de la otorgación del préstamo

**“AS-IS-CONDITION (TAL Y COMO ESTÁ)”** compra o venta de una propiedad en su condición o estado actual sin las reparaciones. Generalmente, se especifica en el contrato de venta.

**“BANK (BANCO)”** institución depositaria constituida al amparo de reglamentos federales y estatales para ofrecer servicios como cuentas corrientes, cuentas de ahorro, préstamos de consumidor, cajas de seguridad, servicios de inversiones, pago automático de cuentas, entre otras.

**“BI-WEEKLY LOAN (PRÉSTAMO BISEMANAL)”** plan de pagos mediante el cual el prestatario paga la mitad del pago mensual cada dos semanas.

**“BONA FIDE (BUENA FE)”** intención de una persona al actuar o hablar. También entiéndase, como buena intención “De Buena Fe”.

**“BUY-DOWN LOAN (PRÉSTAMO CON DESCUENTO PARA LA REDUCCIÓN DE INTERÉS)”** prepago hecho por un prestamista o por un desarrollador de propiedades, de una porción del interés que vencerá en el pagaré durante el período del “buy-down”, lo que le permite al prestamista darle al prestatario un tipo de interés y pagos más bajos, generalmente a cambio de un aumento en el precio de venta. El período de “buy-down” puede ser de uno, dos o tres años, durante los cuales tus pagos mensuales aumentarán anualmente, de acuerdo con un programa predeterminado, finalizando con el pago mensual especificado en el pagaré.

**“CLOSING COST (COSTOS/GASTOS DE CIERRE)”** cargos habituales que el comprador de una propiedad debe pagar durante la operación de cierre por los servicios, impuestos o productos. Los gastos de cierre consisten en costos individuales de servicios que se dividen en cuatro renglones: gastos financieros (iniciación y descuento hipotecario), gastos ordinarios (tasación, informe de crédito, inspecciones, estudio de títulos, póliza de título, mensura, presentación de escrituras, certificación de “Flood” y certificación de centro de recaudación de impuesto municipales), gastos legales ( honorarios del abogado, sellos y comprobantes), gastos prepagados (póliza de “hazard” por el primer año, contribuciones si aplica, seguro de inundación, si aplica, intereses prepagados y reservas de seguro “hazard” y “flood” si aplica).



**“CLOSING DATE (FECHA DE CIERRE)”** también denominada liquidación, es el momento en que la propiedad se vende y se transfiere formalmente del vendedor al comprador; este es el momento en que el prestatario asume la obligación del préstamo, paga los costos de cierre y recibe el título del vendedor.

**“CLOSING OFFICER (OFICIAL DE CIERRE)”** persona que coordina las actividades relacionadas con el cierre, como el registro de los documentos de cierre y el desembolso de fondos.

**“CLOSING OR SETTLEMENT (CIERRE O LIQUIDACION)”** la conclusión y/o fase final de la transacción, en el caso de compraventa es la reunión entre el prestatario (comprador), el vendedor y el prestamista o sus agentes, en que es ultimada la venta de una propiedad. Es el momento en que la propiedad se vende formalmente y se transfiere del vendedor al comprador. El prestatario adquiere la obligación del préstamo, firma el pagaré, las divulgaciones hipotecarias, la escritura de compraventa, paga todos los costos de cierre, entre otros. También conocido como un “arreglo”, la propiedad cambia de manos legalmente.

**“CO-BORROWER (CO-DEUDOR)”** persona, además del prestatario que tiene o tendrá participación en el título de la propiedad. La firma de un codeudor garantiza que el préstamo será reembolsado siendo el prestatario y el codeudor igualmente responsables del reembolso.

**“COLLATERAL (COLATERAL)”** activos, capital o valores; tales como: “propiedades inmuebles, certificados, cuentas, autos, prendas, entre otros”, que garantizan el pago de una deuda o el reembolso de un préstamo. El prestatario se arriesga a perder el activo si el préstamo no es reembolsado según los términos del contrato de préstamo. Una de las “4 Ces del crédito”, que mide el valor y las condiciones de la propiedad para estar seguros que vale por lo menos tanto dinero como el que se está pidiendo prestado.

**“COMPARABLE SALES (VENTAS COMPARABLES)”** propiedades semejantes a la propiedad sujeto, regularmente utilizadas por el tasador al momento de preparar la tasación.

**“CONFORMING LOAN (PRÉSTAMO CONFORME)”** préstamo que se conforma a los reglamentos establecidos por los inversionista (mercado secundario) “Fannie Mae” o “Freddie Mac”.

**CONTRACT (CONTRATO)”** es el acto o negocio jurídico consistente en un acuerdo de voluntades, el cual puede ser en forma escrita o verbal, en documento privado o público, hecho entre personas competentes con el fin de hacer o no hacer ciertas cosas por una consideración legal. Los elementos esenciales del contrato son: el consentimiento, objeto, causa y formación.

**“CONVENTIONAL LOAN (PRÉSTAMO CONVENCIONAL)”** préstamo que no está asegurado o garantizado por entidades del gobierno estatal y federal; tales como: Administración Federal de la Vivienda “Federal Housing Administration-FHA” o Departamento de los Asunto de Veteranos “Veteran's Affairs-VA”, entre otros. Se divide básicamente en dos renglones; “préstamos conforme y préstamos no conforme”. Los parámetros de calificación los determinan las entidades de crédito basado en las guías de análisis establecidos por los inversionistas (mercado secundario) “Fannie Mae” o “Freddie Mac”.

**“CO-SIGNER (CO-FIRMANTE)”** persona, además del prestatario, que firma una nota para brindar protección adicional al acreedor que otorga el préstamo, a raíz de la incierta calidad del crédito del prestatario. La firma de un confirmante garantiza que el préstamo será reembolsado siendo el prestatario y el co-firmante igualmente responsables del reembolso. No tiene participación titular en la propiedad en garantía.



**“DOWN PAYMENT (PAGO INICIAL/PRONTO)”** dinero pagado para compensar la diferencia entre el precio de compra de una propiedad y la cantidad financiada por la entidad crediticia. El monto del pago inicial requerido puede variar desde un 3% del precio de la compra hasta un 20% del precio de la compra en los préstamos convencionales.

**“EQUITY (CAPITAL/EQUIDAD ACUMULADO EN LA PROPIEDAD)”** diferencia entre el valor actual de mercado de una propiedad y el saldo hipotecario pendiente, más todos los demás embargos preventivos sobre la propiedad. También se conoce como activo o bienes. Si usted debe \$100,000.00 por su vivienda pero ésta tiene un valor de \$130,000.00, usted tiene \$30,000.00 de equidad.

**“GIFT LETTER (CARTA DE DONACIÓN)”** documento utilizado por las instituciones financieras cuando parte de los gastos de cierre del comprador provienen de una regalía para poder certificar la procedencia de fondos del prestatario. El miembro de la familia o donante tiene que certificar y firma que ha donado cierta suma de dinero. El prestatario puede utilizar los fondos para pronto, gastos de cierre, cancelar deudas, entre otros. Estos fondos tienen que ser verificados y no se requiere repago del mismo.

**“LOAN ESTIMATE (ESTIMADO DE PRÉSTAMO)”** informe por escrito describiendo los costos de cierre estimado de un préstamo hipotecario que el prestatario tendrá que pagar. El acreedor o prestamista tiene que entregarle esta información al prestatario al momento, o dentro de días después de presentar su solicitud de préstamo.

**“GROSS MONTHLY INCOME (INGRESO MENSUAL BRUTO)”** ingreso total mensual antes de deducir los impuestos y/o gastos. Se usa en el proceso de originar préstamos para calcular la capacidad del prestatario para hacer los pagos de un préstamo.

**“INITIAL DEPOSIT (DEPÓSITO INICIAL)”** cantidad de efectivo que pagas hacia la compra de tu vivienda para contrarrestar la diferencia entre el precio de compra y tu préstamo hipotecario.

**“INTEREST RATE (TASA DE INTERÉS)”** tasa de interés en vigor, expresada como un porcentaje, para el saldo pendiente y usado para calcular los cargos de intereses.

**“LOAN (PRÉSTAMO)”** contrato o convenio donde una de las partes entrega a otra cierta cantidad de dinero bajo el compromiso de que éste sea restituido luego de cierto plazo, añadiéndole los intereses correspondientes.

**“LOAN APPLICATION (SOLICITUD DE PRÉSTAMO)”** el primer paso en el proceso oficial de aprobación de un préstamo. Formulario que se utiliza para registrar la información personal y financiera detallada sobre el prestatario y la propiedad. Documento requerido por el prestamista para el proceso de financiación.

**“LOAN DISCOUNT (DESCUENTO DEL PRÉSTAMO)”** costo que paga el prestatario al prestamista para ajustar o reducir la tasa de interés de un préstamo. También llamados “puntos” o “puntos de descuentos”, es un costo cobrado por única vez. Cada “punto” equivale a uno por ciento del monto de la hipoteca o préstamo. Está regulado por el Reglamento 5722, de la Oficina de Comisionado de Instituciones Financieras. Este costo es detallado en; (Declaración de Cierre HUD-1, Sección L, línea 802).



**“LOAN-TO-VALUE RATIO-LTV (RAZÓN PRÉSTAMO-A-VALOR)”** la relación, expresada como porcentaje, entre la cantidad de un préstamo propuesto y el valor por tasación o precio de venta de la propiedad a ser comprada. Por ejemplo, un préstamo de \$75,000.00 para una propiedad tasada en \$100,000.00 representa una razón de préstamo-a-valor de 75%. Mientras mayor es la relación LTV, menor dinero tendrá que pagar el prestatario como pago inicial.

**“MORTGAGE BANK (BANCO HIPOTECARIO)”** institución financiera que ofrece financiamiento hipotecario.

**“MORTGAGE LOAN (PRÉSTAMO HIPOTECARIO)”** préstamo que tiene de garantía un gravamen sobre una o varias propiedades inmuebles. En el contrato se fijan las condiciones o forma de pago o liquidación del préstamo. Se utiliza principalmente para la compra o refinanciamiento de propiedades inmuebles. Le garantiza al acreedor o prestamista el pago de la deuda.

**“MORTGAGE NOTE (PAGARE HIPOTECARIO)”** promesa escrita o documento legal que representa la obligación contractual del deudor. En los términos y condiciones de repago se establece lo siguiente; (el capital, la tasa de interés, el plazo y el programa de pago, el incumplimiento y las disposiciones de morosidad). El acuerdo está garantizado por una hipoteca. En los préstamos convencionales los porcentajes (%) de penalidad están regulados por el Comisionado de Instituciones Financieras bajo el Reglamento 5722 y sus enmiendas. Los préstamos con garantía federal no aplica la penalidad.

**“NET INCOME (INGRESO NETO)”** ingreso que queda después restar todos los gastos (operacionales, y administrativo) en caso de corporaciones y deducciones en caso de individuos.

**“OPTION CONTRACT (CONTRATO DE OPCIÓN)”** contrato o acuerdo escrito mediante el cual el propietario mantiene una oferta de venta de la propiedad a un precio fijo por determinado tiempo, en donde el prospecto comprador (optante) tendrá la opción de comprar o no a cambio del pago de un depósito. El propietario estará obligado a vender si el optante comprador ejerce la opción dentro del término acordado.

**“ORIGINATION (ORIGINACIÓN O INICIACIÓN)”** proceso de calificación, preparación, entrega y evaluación de una solicitud de préstamo. La originación es la primera fase y/o ciclo de un préstamo. El originador del préstamo es el primer contacto con ese cliente, representa al prestamista, entidad o acreedor, tiene que mantener una imagen profesional, conocer las distintas alternativas hipotecarias que ofrece la entidad y su responsabilidad es la captación de préstamos cumpliendo con las leyes, políticas, reglamentos federales y estatales. El originador tiene un rol muy importante en el ciclo del préstamo, ya que su función principal es obtener préstamos de calidad cumpliendo con los estándares de ética profesional establecidos.

**“PRINCIPAL (PRINCIPAL)”** cantidad de dinero que se ha prestado (sin contar intereses) que queda de un préstamo y sobre la cual se computa y han de pagar intereses. También se le conoce como deuda.

**“PRINCIPAL BALANCE (BALANCE DE PRINCIPAL)”** la cantidad total del principal adeudado en un préstamo y/o hipoteca. El balance de principal no incluye interés o cualquier otro cargo. No es un balance de cancelación.

**“PROMISSORY NOTE (PAGARÉ)”** promesa escrita o documento legal de pago de una suma de dinero donde se establecen los términos y condiciones del repago de la deuda. Si el firmante del pagaré no cumple en el plazo pactado con la obligación, el tenedor del pagaré puede iniciar el proceso de cobro por incumplimiento.



**“PROPERTY IDENTIFICATION NUMBER (NÚMERO DE PROPIEDAD/CATASTRO)”** número de identificación de una propiedad para efectos contributivos. Incluye el Municipio, Barrio, Mapa, Parcela y Clase de dueño o estructura. La codificación se compone de 18 dígitos. Ejemplo; 17-02-040-059-034-05-001. Oficina a cargo el Centro de Recaudación de Ingresos Municipal-CRIM.

**“PURCHASE (COMPRAVENTA)”** La venta de una propiedad inmueble por un vendedor a un comprador, el cual adquiere el título legal de la propiedad.

**“REAL ESTATE BROKER (CORREDOR DE BIENES RAÍCES)”** persona natural que, posee licencia para ejercer la profesión de corredor de bienes raíces expedida por la Junta de Corredores, Vendedores y Empresa de Bienes Raíces, actúe como intermediario, mediante pago o promesa de pago de cualquier compensación mutua o previamente convenida, entre las partes acuerden llevar a cabo en Puerto Rico una transacción de compraventa, promesa de venta, opción de compra o venta, permuta, arrendamiento, subasta, administración de propiedades, o en el ofrecimiento, promoción o negociación de los términos de una venta, opción de compraventa, promesa de venta, alquiler, administración, permuta de bienes raíces localizados en o fuera de Puerto Rico.

**“REFINANCE (REFINANCIAMIENTO)”** cancelación de un préstamo mediante la obtención de otro utilizando la misma propiedad como garantía; esto generalmente se realiza para consolidar deudas, inversión, obtener mejores términos en el préstamo (como una tasa de interés más baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo).

**“RURAL ZONE (ZONA RURAL)”** comprende todos los terrenos dentro de la jurisdicción de Puerto Rico que no han sido designados por la Junta como zona urbana; incluye la zona marítimo-terrestre, el mar territorial de Puerto Rico y los suelos clasificados como rústicos.

**“SALE DEED (ESCRITURA DE COMPRAVENTA)”** documento o instrumento público, preparado por un Abogado(a) Notario, que transfiere la titularidad de la propiedad a un comprador. Se inscribe en el Registro de la Propiedad para hacer constar la titularidad.

**“SALES AGREEMENT (ACUERDO DE VENTA)”** contrato por escrito firmado por el comprador y el vendedor declarando los términos y las condiciones bajo los cuales se venderá la propiedad.

**“SALES CONTRACT (CONTRATO DE COMPRAVENTA)”** contrato o acuerdo escrito firmado, mediante el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una propiedad inmueble determinada y el otro a pagar por ella un precio en dinero o signo que lo represente. El contrato es válido desde que las partes llegan a un acuerdo aunque no se haya entregado la propiedad y pactado el precio. El contrato declara los términos y las condiciones bajo los cuales se venderá la propiedad.

**“TITLE SEARCH (ESTUDIO DE TÍTULO)”** documento que indica el historial registral de la propiedad, quién es el dueño de la propiedad en la transacción, como obtuvo el título de la misma, la carga y los gravámenes que tiene la propiedad, si alguno. Este es realizado en el Registro de la Propiedad, incluye la descripción legal de la propiedad y tiene una vigencia de treinta (30) días naturales. Este cargo es detallado en; (Declaración de Cierre HUD-1, Sección L, línea 1101).