



**Idaho Housing
and Finance**
ASSOCIATION

SERVICIOS HIPOTECARIOS

**Paquete para
el Propietario
de Vivienda**

Bienvenido a Casa

Declaración de Nuestra Misión

La misión de Idaho Housing and Finance Association es de desarrollar las oportunidades de vivienda en Idaho proveyendo visión, liderazgo y resultados:

- identificando, asegurando y administrando dinero para la vivienda;
- cultivando asociaciones por medio de excelente servicio al cliente;
- creativamente y con innovación maximizando los recursos limitados;
- activamente respondiendo a los retos de la vivienda con eficiencia y efectividad; y
- proveyendo educación, entrenamiento, coordinación de recursos y formando políticas acerca de los asuntos sobre la vivienda que afectan a las personas en Idaho.



**Idaho Housing
and Finance**
ASSOCIATION

Su Propia Casa

¡Felicidades en la compra de su nueva vivienda! Ha trabajado duro para poder comprar su propio hogar y nosotros, en la Asociación de Vivienda y Finanzas de Idaho (Idaho Housing and Finance Association - IHFA en inglés), estamos ansiosos de servirle con su préstamo.

A estas alturas ya sabe que comprar una casa no es fácil. El proceso de la solicitud del préstamo es complicado y toma tiempo, además de tener que revelar bastante información personal y financiera por su parte. Ya que sabemos algo acerca de usted, pensamos que sería bueno que también usted nos conozca un poco.

Información Acerca de los Servicios Hipotecarios de la IHFA

La asociación comenzó haciendo sus propios préstamos hipotecarios de bajo interés en 1990. Hasta la fecha, los representantes de servicios al cliente de la IHFA sirven más de 22,000 préstamos hipotecarios y ayudan a responder preguntas acerca de préstamos todos los días a propietarios de vivienda como usted.

La asociación en su departamento de servicio cuenta con un personal de 15 personas capacitadas, entre ellas, seis son representantes de servicios al cliente que trabajan tiempo completo, dedicados a proveerle información acerca de su préstamo hipotecario. Hay representantes disponibles para responder a sus preguntas de lunes a viernes, de 8 a.m. a 5 p.m., MST.

Números que Debe Saber

Para recibir información de su préstamo o cualquier material que recibe de la IHFA, por favor llame al (208) 331-4888 en Boise o gratis al 1-800-526-7145.

Fechas de Vencimiento del Pago

Los pagos deben hacerse el primer día de cada mes. Se le agrega un recargo en los pagos recibidos después del 16 de cada mes.

La dirección a donde debe mandar el pago es: P.O. Box 7541, Boise, Idaho 83707. IHFA también tiene una caja para depositar sus pagos después de las horas de trabajo para los propietarios de viviendas, en 565 W. Myrtle St., Boise. Otra clase de correspondencia debe de ser enviada a: P.O. Box 7899, Boise, Idaho 83707-1899.

Pago de Préstamo Automático

Para su conveniencia, usted puede hacer su pago automáticamente, sacándolo directamente de su cuenta de cheques el siete de cada mes. Para aprender más acerca de este programa, simplemente marque la casilla del **Pago de Préstamo Automático** en la carta adjunta de los Servicios Hipotecarios.

Pagos Rápidos

Si no puede enviar su pago antes de la fecha de vencimiento, usted tal vez quiera tomar ventaja de "Speedpay" o pago rápido. Simplemente llame a la IHFA y provea información sobre su cuenta de cheques, incluyendo el nombre de su banco, la cuenta bancaria y el número ABA del banco. Con su autorización, nosotros creamos un cheque usando esa información y lo hacemos pagadero a la IHFA para el pago de ese mes. Luego le enviamos una carta verificando el pago y su autorización para hacerlo. Usted puede escoger el día del pago.

Existe un cargo por los servicios de cada pago rápido. Pero es mejor hacerlo así y no arriesgarse a que le hagan un recargo por un pago tardío y tener "pago tardío" en su reporte de crédito.

Su Propia Casa



Pagos Hipotecarios En Línea

Usted puede supervisar su cuenta y hacer pagos hipotecarios en línea en el sitio www.ihfa.org. Presionando la sección de Servicios Hipotecarios (Mortgage Services), usted puede hacer cambios en su cuenta por correo electrónico, determinar su balance actual y la fecha de su próximo pago, y encontrar los requisitos anuales de la plica, las fechas de vencimiento del seguro y de los impuestos de la propiedad.

Los prestatarios también pueden hacer pagos rápidos en línea... ¡gratis! Para pagar su hipoteca en línea, solamente presione la sección "Hacer Pago" (Make Payment). Al entrar su cuenta bancaria y el número de ruta ABA, junto con la cantidad que desea pagar, IHFA puede hacer un cheque de su banco y completar la transacción.

**Hoja Informativa HomeSense
(HomeSense Newsletter)**

Aquí hemos incluido una copia de nuestra hoja informativa *HomeSense*. Ésta contiene noticias sobre su préstamo hipotecario y consejos para su hogar y su jardín de acuerdo a la época del año, y consejos sobre reparos y mejoras para el hogar. La hoja informativa es enviada, por correo, a su casa tres veces al año, en la primavera, el otoño y el invierno.

HomeSense
Information for IHFA Home Owners • Winter 2001

Be Loan Savvy

It is probably less expensive to eat your creditors for more time to pay bills than to get a car title or paycheck loan. The creditor may charge a late fee, or raise your interest rate, but you can renegotiate a lower rate in the future if you keep the account current and keep your word.

There is assistance available from nonprofit Consumer Credit Counseling Service, to work with creditors and make a debt repayment plan, and a budget you can live with. Look in your phone book for the number of the CCCS office nearest you.

There are lower-cost borrowing options like a loan from a credit union or a pay advance from your employer. Even a cash advance on a credit card is often less expensive than a car title or paycheck loan from a predatory lender.

If you do get a loan, always look at the A.P.R., or annual percentage rate. It is the only consistent way to compare the costs of different loans.

If you must get a paycheck loan, borrow the smallest possible amount—one that you know you can afford to pay back with your next paycheck and still make it to the following payday.

Borrower Beware!

Now that Christmas has come and gone, the reality of paying for it hits most folks in the New Year. If you spent a bit too much money over the holidays, you may be tempted by advertisements for loans that use your car title or your next paycheck as collateral. In the ads, or on the contract, it may be called a payday loan, a cash advance loan, a post-dated check loan, a car title loan, or a deferred deposit check loan.

The Idaho Financial Literacy Coalition has another name for these transactions: predatory loans. These "instant loan" companies promise easy cash. But the unwritten promise is that you're actually digging yourself deeper into debt.

Why is this, and how does it happen? In most cases, you write a check payable to the lender for the amount you want to borrow, plus a fee. (Usually, the fee is \$6 to \$50 for each \$100 you want to borrow.) Think about it: You are already paying interest of six to 50 percent. And that's the nonrefundable fee—not the actual interest rate.

"Okay," you tell yourself. "It's steep, but I need the cash, and I need it now." The trouble is, at the end of a month, you've spent the money and may not be able to repay the entire loan. Of course, the lender is glad to extend your credit, adding more interest. The interest rate is not regulated and, in Idaho, has ranged from an APR (annual percentage rate) of 300 to 3,000 percent!

Ironically, the loan companies are required to tell you the terms of the loan, including the amount of interest you're paying. But if you don't read the contract, or don't understand it—or if the figure is buried in tiny print on the paperwork—you can make a series of payments, only to discover that you still owe more than the original amount you borrowed. The Idaho Financial Literacy Coalition tells of one Idaho consumer who needed \$1,000 in July 1999. After making 18 monthly payments of \$250—a total of \$4,500—he still owes \$980.

There are so many ways to calculate interest that it's not surprising most consumers are unfamiliar with them. Words to watch out for: loans that are "interest-only," "non-amortizing," or "partially amortizing," or that have "balloon payments," that increase drastically after a certain time period.

Better yet, plan your 2001 finances with a realistic budget that includes Christmas spending without having to get a loan. Start now, and you've got almost a whole year to save for it.

"...one Idaho consumer needed \$1,000. After making 18 monthly payments of \$250—a total of \$4,500—he still owes \$980."

Declaración Anual de la Divulgación de Plica

Usted recibirá dos declaraciones de la IHFA cada año. Una es la declaración de Fin de Año que muestra las cantidades aplicadas como el interés, los impuestos, el seguro y el capital que ha pagado en el balance de su hipoteca durante el año anterior. Esta declaración será enviada en enero y usted la debiera de usar para los impuestos.

La segunda declaración es la Declaración de la Divulgación de Plica que muestra el análisis de los pagos mensuales en su cuenta de plica. Todos los prestatarios pagan el capital y el interés en el préstamo de su hipoteca más una cantidad de plica* que la Asociación de Vivienda y Finanzas de Idaho usa en su nombre, para pagar los impuestos de la propiedad y el seguro en su hogar.

Ya que IHFA paga estas cosas por usted, no debiera de recibir cobros de impuestos o de seguro. Si usted recibe estos cobros, por favor mándelos directamente a la IHFA para que sean pagados. Por favor tome nota de que usted puede reducir sus impuestos de bienes raíces al registrar su exención de impuestos del propietario de una vivienda con el asesor del condado.

Adjunto encontrará un ejemplo de la Declaración de la Divulgación de Plica como la que usted recibirá cada año. La primera página es el historial de la cuenta, y la segunda y tercera página de la declaración explica la actividad proyectada de la plica — los pagos de impuestos y del seguro — para el año que viene. Estas proyecciones pueden subir o bajar su pago mensual de la hipoteca al IHFA.

Historial de la Cuenta

Este es un ejemplo de un pago previo mensual de la hipoteca que incluye el capital y el interés, pagos de plica para los impuestos y los del seguro y de cualquier asunto discrecional. Usted verá el análisis de lo que ha pasado en la cuenta de plica que comienza con el mes en la primera columna (A) a la izquierda. La segunda columna (B) muestra los pagos hechos en la cuenta de plica. La tercera columna (C) muestra los pagos de la IHFA de la cuenta para la Administración Federal de la Vivienda (Federal Housing Administration - FHA) o a un seguro hipotecario privado, seguro contra peligros e impuestos de propiedad. La última columna (D) a la derecha muestra el balance de la cuenta de plica por mes. (Vea el dorso de la última página de este documento para ver la definición de los términos.)

Page 1 1/23/01

RICHARD STEPHENS RE: LOAN # 00C0123456
 MARTHA STEPHENS 1234 MAIN STREET
 1234 MAIN STREET BOISE, ID 83700
 BOISE, ID 83700

ANNUAL ESCROW ACCOUNT DISCLOSURE STATEMENT

This is a statement of your actual escrow account transactions since your last annual analysis statement or initial disclosure. This statement reflects the anticipated payments and disbursements that were projected and your actual payments and disbursements for the last cycle. Please keep this statement to compare to your next annual analysis statement.

Effective Date: 2/01/01 2/01 Thru 1/02

ACCOUNT HISTORY

A		B		C		D	
Month Starting	Pmt to Proj	Esc act Actual	Pmt from Proj	Esc act Actual	Desc	Escrow Proj	Balance Actual
	Balance					.00	355.01
Feb,01		122.27*			PAYMENT		477.28
Mar,01			32.99*		FHA INS		444.29
Mar,01		122.27*			PAYMENT		566.56
Apr,01			32.99*		FHA INS		533.57
Apr,01		122.27*			PAYMENT		655.84
May,01			32.99*		FHA INS		622.85
May,01		122.27*			PAYMENT		745.12
Jun,01			32.99*		FHA INS		712.13
Jun,01		122.27*			PAYMENT		834.40
Jul,01			32.99*		FHA INS		801.41
Jul,01		122.27*			PAYMENT		923.68
Aug,01			32.99*		FHA INS		890.69
Sep,01		122.27*			PAYMENT		1012.96
Sep,01			32.99*		FHA INS		979.97
Sep,01		122.27*			PAYMENT		1102.24
Oct,01			32.99*		FHA INS		1069.25
Oct,01		122.27*			PAYMENT		1191.52
Nov,01			32.99*		FHA INS		1158.53
Nov,01		122.27*			PAYMENT		1280.80
Dec,01			214.00*		HAZARD INS		1065.80
Dec,01			32.99*		FHA INS		1033.81
Dec,01			840.87*		PROPERTY TA		192.94
Dec,01		122.27*			PAYMENT		315.21
Jan,02			32.99*		FHA INS		282.22
Total	\$.00	\$1344.97	\$.00	\$1417.76			



Ley de Procedimientos de Transacción en los Bienes Raíces (Real Estate Settlement Practices Act - RESPA, en inglés)

*RESPA es una guía federal que ayuda a las organizaciones que hacen préstamos hipotecarios, como IHFA, en la cobranza y distribución de fondos de plica. RESPA regula la cantidad máxima del dinero de plica que las agencias hipotecarias pueden cobrar y poner en una cuenta de plica. Las agencias hipotecarias pueden cobrar pagos de plica adicionales (hasta la cantidad de dos meses) de los prestatarios para prevenir que el balance de plica baje más de cierta cantidad. La IHFA no cobra, ni se queda con los fondos adicionales de plica. Diferente a otras agencias hipotecarias, IHFA permite que el balance en su cuenta de plica llegue a cero cada año no dejando ninguna cantidad como reserva. Hemos incluido una sección acerca de las regulaciones de RESPA (como se requiere por la ley) en cada declaración.

Desembolsos Anuales Projectados

Esta es la cantidad total proyectada que IHFA pagará en su nombre hacia el impuesto sobre la propiedad, FHA o seguros hipotecarios privados o seguro de riesgos. Se le provee un historial de desembolso mensual proyectado para que usted pueda ver cómo se calcula el nuevo pago mensual de la hipoteca.

La Proyección para el Próximo Ciclo

Cada año, IHFA debe de evaluar nuevamente su pago mensual de la hipoteca para que refleje cualquier cambio en los impuestos locales de propiedad o de seguro. A pesar de que las porciones del capital y el interés de su pago mensual de la hipoteca no cambian, el total del pago mensual de la hipoteca puede subir o bajar a causa de estos cambios en los impuestos de la propiedad y/o el seguro en su hogar.

Page 2 LOAN # 0000123456

Under Federal Law (RESPA) the lowest monthly balance in your escrow account should not exceed \$206.74 or 1/6th of the total annual projected disbursement from your escrow account, unless your mortgage documents or state law specifies a lower amount. When your escrow balance reaches its lowest point during the account cycle, that balance is targeted to be your cushion amount. Under your Mortgage Contract or State or Federal Law, your targeted low point in your escrow account is \$0.00 and your actual low point was \$282.22; the amounts are indicated with an arrow (<).

By comparing the projected escrow payments with the actual escrow payments you can determine where a difference may have occurred. An asterisk (*) indicates a difference in either the amount or date. The estimated payments to escrow and payments from escrow are indicated with an (E).

PROJECTION FOR NEXT CYCLE

Projected Annual Disbursements

PROPERTY TAX	1,026.50
FHA INS	395.84
HAZARD INS	214.00
Total	\$1,636.34
New Escrow Deposit	1,636.34 /12= 136.36

The escrow deposit is 1/12th of your total annual projected escrow disbursements. Your escrow balance may contain a cushion. A cushion is an amount of money held in your escrow account to prevent your escrow balance from being overdrawn when increases in the disbursements occur. Under Federal Law (RESPA) the lowest monthly balance in your escrow account should not exceed 1/6th of the total annual anticipated disbursements from your escrow account, unless your mortgage documents or state law specifies a lower amount. The cushion amount in your escrow account is \$0.00. When your escrow balance reaches its lowest point during the account cycle, that balance is targeted to be your cushion amount and is marked with an arrow (<).

A	B	C		D	E
Month	Payments to Escrow Acct	Payments from Escrow Acct	Description	Curr Bal	Req Bal
Starting Balance				282.22	427.45
Feb, 01	136.36		PAYMENT	418.58	563.81
Feb, 01		32.99	FHA INS	385.59	530.82
Mar, 01	136.36		PAYMENT	521.95	667.18
Mar, 01		32.63	FHA INS	489.32	634.55
Apr, 01	136.36		PAYMENT	625.68	770.91
Apr, 01		32.63	FHA INS	593.05	738.28
May, 01	136.36		PAYMENT	729.41	874.64
May, 01		32.63	FHA INS	696.78	842.01
Jun, 01	136.36		PAYMENT	833.14	978.37
Jun, 01		840.87	ASSESSMENT	7.73-	137.50
Jun, 01		32.63	FHA INS	40.36-	104.87
Jul, 01	136.36		PAYMENT	96.00	241.23
Jul, 01		32.63	FHA INS	63.37	208.60
Aug, 01	136.36		PAYMENT	199.73	344.96
Aug, 01		32.63	FHA INS	167.10	312.33
Sep, 01	136.36		PAYMENT	303.46	448.69
Sep, 01		32.63	FHA INS	270.83	416.06
Oct, 01	136.36		PAYMENT	407.19	552.42

La Proyección para el Próximo Ciclo (continuación)

En el ejemplo de la declaración que se muestra abajo, usted verá el análisis de la cuenta de plica proyectada por mes, comenzando con el mes en la primera columna (A) a la izquierda. La segunda columna (B) muestra los pagos de la cuenta de plica. La tercera columna (C) muestra los pagos que IHFA ha hecho de la cuenta del seguro de la hipoteca, seguro de riesgos y de los impuestos en la propiedad. La cuarta columna (D) muestra el balance proyectado de la cuenta que incluye cualquier cantidad que quede, ya sea de más o de menos. La última columna (E) a la derecha muestra la cantidad de la cuenta de plica requerida por RESPA por mes.

Análisis del Nuevo Pago Mensual

Esta sección analiza su nuevo pago mensual que incluye el capital y el interés, su nuevo pago de la cuenta de plica, los artículos discretionales, la diferencia entre deficiencia o faltas (cualquier dinero adicional cobrado mensualmente para completar las faltas de la cuenta de plica). También ha sido incluido en su nuevo pago de la hipoteca un *Ajuste para Redondear el Pago (Payment Rounding Adjustment—Payment Rnd Adj) redondeando su pago al próximo dólar para facilitar la contabilidad para usted y para IHFA.

Si sobra dinero en su cuenta de plica (más dinero de lo que se necesita para pagar el seguro y los impuestos de la propiedad), IHFA inmediatamente le reembolsará el balance. Si falta dinero, sin embargo, IHFA le cobrará la cantidad adicional cada mes—distribuido en 12 meses—para hacer la diferencia (a menos que la falta sea menos que el pago de un mes de plica).

Por favor revise sus declaraciones con cuidado ya que puede afectar el pago de la hipoteca. La declaración refleja cualquier cambio en su pago mensual de la hipoteca, incluyendo reembolsos o faltas. Si en cualquier momento tiene preguntas acerca de su préstamo hipotecario, llame a su representante de servicios de IHFA al (208) 331-4888 (en Boise) o gratis al 1-800-526-7145.

Page 3 LOAN # 0000123456

Month	Payments to Escrow Acct	Payments from Escrow Acct	Description	Curr Bal	Req Bal
Oct,01		32.63	FHA INS	374.56	519.79
Nov,01	136.36		PAYMENT	510.92	656.15
Nov,01		32.63	FHA INS	478.29	623.52
Dec,01	136.36		PAYMENT	614.65	759.88
Dec,01		513.25	PROPERTY TAX	101.40	246.63
Dec,01		32.63	FHA INS	68.77	214.00
Dec,01		214.00	HAZARD INS	145.23-	.00 <
Jan,02	136.36		PAYMENT	8.87-	136.36
Jan,02		32.63	FHA INS	41.50-	103.73
Total	\$1,636.32	\$1,960.04			

According to this analysis your escrow balance should be \$427.45, but your projected escrow balance is \$282.22. Therefore you have a shortage of \$145.23. This shortage may be collected from you over a 12 month period unless the shortage is less than 1 month's deposit, in which case we have the additional option of requesting payment within 30 days. We have decided to collect it over 12 month(s).

You have a deficiency of \$0.00. This deficiency may be collected from you over a period of 2 to 12 months unless the deficiency is less than 1 month's deposit, in which case we have the additional option of requesting payment within 1 month. We have decided to collect 00 over xx month(s).

Below is your new monthly payment breakdown effective 02/01/01.

Estimated Low Point:	145.23-	New P&I	529.73
RESPA Low Point . . .	206.74	New Esc Pmt	136.36
Doc/St Low Point00	Discretionary Items Pmt:	.00
Total Shortage	145.23	Shortage Spread	12.10
Spread Months	12	Deficiency Spread00
Deficiency00	Payment Rnd Adj81
Def Spread Months . . .	00	Total Payments	679.00

Please review this statement closely - your mortgage payment may be affected. This statement reflects any changes in your mortgage payment, any surplus refunds, or any shortage or deficiency that you must pay. It also shows the anticipated escrow activity for the next 12 months. If your loan is an adjustable rate mortgage, the principal interest portion of your payment may change within this cycle in accordance with your loan documents. If you have any questions, please call our customer service department.

Términos:

- * P & I (Principal and Interest)
Capital e Interés – la cantidad de capital más el pago del interés.
- * Escrow Account
Cuenta de Plica – IHFA arregla esta cuenta en su nombre para pagar los impuestos de la propiedad, de FHA o el seguro privado de la hipoteca y el seguro de riesgos/inundaciones para todo el año (el seguro de inundaciones no se requiere en todas las casas). El dinero usado para pagar los impuestos y los seguros sale de una porción de su pago mensual de la hipoteca.
- * FHA Insurance
Seguro de FHA – seguro pagado a la Administración Federal de la Vivienda (Federal Housing Administration – FHA) para asegurar los préstamos de las hipotecas.
- * Private Mortgage Insurance
Seguro Privado de la Hipoteca – seguro pagado a un seguro privado de la hipoteca para asegurar los préstamos de la hipoteca en caso de incumplimiento.
- * RESPA (Real Estate Settlement Procedures Act)
Ley de Procedimientos de Transacción en los Bienes Raíces – una guía federal que ayuda a las organizaciones a hacer préstamos hipotecarios, como IHFA, en la cobranza y distribución de fondos de plica. RESPA regula la cantidad máxima del dinero de plica que las agencias hipotecarias pueden cobrar y mantener en una cuenta de plica.
- * Payment Rnd Adj (Payment Rounding Adjustment)
Ajuste para Redondear el Pago – todos los pagos son redondeados al próximo dólar para facilitar la contabilidad para usted y para IHFA.
- * Surplus
Excedente – un excedente en la cuenta de plica ocurre cuando se cobra más de lo que se necesita para pagar los impuestos y seguros en su nombre. IHFA reembolsa cualquier cantidad excedente a usted dentro de dos semanas después de haber completado la Declaración de Divulgación Anual de Plica.
- * Shortage
Déficit – un déficit en la cuenta de plica ocurre cuando no se cobra lo suficiente para pagar los impuestos y seguros en la vivienda del prestatario. IHFA cobra los déficit en un periodo de 12 meses.
- * Hazard Insurance
Seguro de Riesgos – seguro de un propietario de vivienda para cubrir incendios u otro daño a la propiedad del prestatario como está descrito en la póliza de seguro.
- * Occupancy Tax Assessment
Asesoramiento del Impuesto de Ocupación – un impuesto del condado en algunas viviendas recién construidas además de los impuestos en la propiedad. El Asesoramiento del Impuesto de Ocupación aparecerá como una distribución en una cuenta de plica por separado.

Presupuesto del Hogar

Si usted no ha hecho un presupuesto, ya es tiempo de que comience uno. Esta es la mejor manera de asegurarse de que usted siempre está en una posición de pagar las cuentas esenciales. Aquí está lo básico de un presupuesto:

1. **Sepa qué cobros tiene y cuándo deben ser pagados.** Compare cuándo recibe los cobros (como los de su hipoteca, los servicios de la empresa pública, pagos del carro, etc.) y cuándo le pagan. Si le pagan cada semana, usted necesita una estrategia diferente a cuando le pagan una vez por mes. En cualquier caso, una cuenta de cheques le proveerá no solamente una manera fácil de pagar sus cuentas, pero también le dará una manera de ayudarlo a saber lo que está gastando.
2. **Pregúntele a las compañías de electricidad y gas si lo pueden poner en un plan en donde paga la misma cantidad cada mes.** Basado en el historial del uso de electricidad o gas en su hogar, la compañía llega a estimar el costo anual y luego lo divide en 12 meses. Luego le cobran esa misma cantidad cada mes, aunque la compañía continúa un récord de cuánto usa. Una vez al año, la compañía ajusta su pago mensual promedio de acuerdo al uso actual, pero después usted continúa pagando esa misma cantidad por otro año. Esto ayuda bastante en el presupuesto, ya que usted sabe por adelantado cuánto estará pagando.
3. **Sepa cómo gasta su dinero.** Fórmese el hábito de guardar los recibos. Escriba de qué son si no se muestra en el recibo. Esta es una manera fácil de saber en qué gasta su dinero en efectivo. Luego clasifique todos los gastos por un mes entero. Si el dinero es escaso, busque maneras de economizar. Usted tendrá que hacer su propio análisis, pero la mayoría de nosotros gastamos más de lo que necesitamos.
4. **Planee pagar grandes cantidades periódicamente,** como los impuestos de la propiedad (si no los paga el prestador), el seguro del propietario de vivienda, el seguro del carro y el cobro del agua. Haga un "calendario del presupuesto" que muestra la cantidad aproximada de estos gastos y cuándo los tiene que pagar.
5. **Ponga en el presupuesto el servicio regular de mantenimiento y reparos inesperados.** Algunos expertos sugieren ahorrar el uno por ciento del pago de la compra de la casa para hacer reparos y para el mantenimiento anual.
6. **Sométase a un plan de ahorros.** Muchos consejeros de finanzas sugieren que ahorre el cinco por ciento del pago de sueldo que le queda después de deducciones. Lo tiene que tener como mayor prioridad si quiere que trabaje; no puede ahorrar lo que quede después de pagar cuentas. Esa es una manera segura de no ahorrar nada.
7. **Siempre mantenga fondos de emergencia a la mano.** Usted necesita tener sus ahorros para reemplazar el calentador cuando de repente se arruina. Si todavía no tiene dichos fondos comience uno. Solo es cuestión de tiempo antes de lo que necesite.
8. **Planee por adelantado para hacer compras grandes** en lugar de tomar decisiones impulsivamente. Cuando compra algo a tiempo, mire cuidadosamente los términos financieros, incluyendo la tasa de interés anual (annual percentage rate – APR). A menudo los minoristas que ofrecen los términos más fáciles (¡no tiene que pagar por tres meses!) actualmente cobran los intereses más altos. Compare precios. Trate de ahorrar para hacer sus compras en lugar de ponerlas en la tarjeta de crédito. Usted pagará menos, y tal vez decida que prefiere ahorrar el dinero para comprar otra cosa.



Preguntas Comunes Acerca del Recobro

P. ¿Qué exactamente es un recobro?

R. Es un impuesto que algunos prestatarios tal vez tengan que pagar en su declaración federal de impuestos cuando vendan o transfieran su vivienda financiada por un MRB. El recobro aplica solamente a hogares financiados el 1 de enero de 1991, ó después.

P. ¿Por qué es que el gobierno federal estableció este impuesto?

R. Los propietarios de hogares financiados con un MRB reciben el beneficio de tener un préstamo con un interés más bajo que el del mercado. El gobierno federal considera que esto es un subsidio indirecto. Bajo ciertas condiciones, el recobro le permite al gobierno recuperar parte del subsidio de la venta o transferencia de la vivienda.

P. ¿Habrán muchos prestatarios de la IHFA que serán afectados por la provisión de recobro?

R. Muy pocos. A causa del ingreso promedio anual de los prestatarios de Préstamos Hipotecarios Residenciales, la mayoría no serán afectados por el recobro cuando vendan sus viviendas.

Los "Límites de Ingresos Calificativos y Ajustados" aumentan el cinco por ciento compuesto anualmente. Con este amplio margen entre el promedio de los ingresos de los prestatarios de la IHFA y los límites de ingresos calificativos que son altos y siguen subiendo anualmente, es improbable que los prestatarios tengan que pagar algún impuesto de recobro.

P. ¿Bajo qué "condiciones" aplica el recobro?

R. Primero, debe de haber una ganancia hecha en la venta de un hogar. Si no hay ganancia, entonces no hay impuesto de recobro. Segundo, el recobro sólo afecta a los hogares vendidos dentro de nueve años de la fecha de compra; los hogares vendidos después de nueve años no son afectados. Tercero, los ingresos del prestatario deben de estar arriba de los "Límites de Ingresos Calificativos y Ajustados."

P. ¿Cómo se calculan los "Límites de Ingresos Calificativos y Ajustados"?

R. Primero, determine el tamaño del hogar del prestatario cuando vendió o transfirió la vivienda. Luego, seleccione el límite de ingresos máximo que aplicaría a ese tamaño de hogar cuando la vivienda fue comprada. Este número, compuesto con el cinco por ciento por año de la fecha de compra hasta la fecha de cuando la vivienda es vendida o transferida es el "Ingreso Calificativo y Ajustado." Si el ingreso del prestatario a fin de año no se pasa de esta suma, entonces no hay impuesto de recobro.

P. ¿Afectan los ingresos y el tamaño de la familia la cantidad de recobro?

R. En algunos casos. Si no gana nada en la venta de una vivienda financiada por IHFA, o si la vivienda se vende después del período de nueve años, un aumento en los ingresos o en la familia no tiene relación. De todas maneras no se debe ningún recobro.

Sin embargo, cuando se calcula la cantidad actual de recobro bajo este ajuste, dos factores aplican: el ingreso anual del prestatario en el año de la venta de la casa y los límites de los ingresos dados por el gobierno federal para los participantes del programa MRB. Esta cantidad la determina la ley y varía por condado. El recobro aplica solamente cuando los ingresos del prestatario son más altos que los "Límites de Ingresos Calificativos y Ajustados" en el año de la venta.

P. ¿Cuánto tiene que pagar de recobro el propietario de una vivienda?

R. El impuesto máximo de recobro que un propietario puede pagar es el 6.25 por ciento del balance del capital original del préstamo. Por ejemplo, en el préstamo de una hipoteca de \$70,000, el recobro máximo no pasaría de \$4,375 ($\$70,000 \times 6.25\% = \$4,375$).

P. ¿Siempre tiene que pagar el recobro máximo el propietario de una vivienda?

R. No. Existen tres factores que pueden ajustar o reducir la cantidad de recobro que se debe: Primero, la cantidad de la ganancia en la venta; Segundo, la fecha de la venta; y Tercero, los ingresos del propietario de la vivienda y el tamaño de la familia en el año en que la venta fue completada.

La cantidad de recobro actual, si la hay, sería la cantidad más baja derivada de estos tres ajustes. Si cualquiera de estos tres factores llega a cero en la cantidad de recobro, el propietario será exento del impuesto de recobro.

P. ¿Elimina el recobro completamente la ganancia en la venta de una vivienda?

R. No. Con el factor de la ganancia en la venta, la cantidad de recobro nunca puede exceder el 50 por ciento de la ganancia en la venta. Si la ganancia neta en la venta fueron \$4,200, por ejemplo, el recobro máximo sería \$2,100 ($\$4,200 \times 50\% = \$2,100$).

Recuerde: si no hubo ganancia en la venta, no se debe impuesto de recobro.

P. ¿Hay ventajas en vender la vivienda después del período de recobro de nueve años?

R. Sí. La cantidad máxima de recobro usando el método de la fecha de venta aumenta durante los primeros cinco años del ser propietario y en donde el recobro completo (100 por ciento) ocurre en el quinto año. Después la cantidad disminuye cada año un 20 por ciento hasta llegar al noveno año. Si la venta ocurre después del noveno año, no hay impuesto de recobro.

P. ¿Qué pasa si se asume un préstamo?

R. Si la venta o transferencia ocurre dentro de los primeros nueve años del ser propietario, el prestatario original pueda que tenga que pagar el impuesto de recobro y un nuevo período de nueve años comienza con el propósito de aplicar un nuevo impuesto de recobro al comprador que ha asumido el préstamo.

P. ¿Cómo controla el IRS la cantidad de impuesto de recobro que se debe?

R. El IRS controla el recobro por medio de los números de Seguro Social como se reportan en las formas 1099 dadas por las compañías de títulos en el año de la venta. Si se le requiere que pague recobro, cada propietario de vivienda debe de reportarlo en su declaración federal de impuestos. Consulte con un contador de impuestos o un consejero financiero antes de preparar su declaración.

P. ¿Se debe recobro si el prestatario muere dentro del período de nueve años?

R. No. Si el prestatario que ha muerto es el único propietario del hogar, no se debe ningún recobro. Sin embargo, si el hogar fue comprado juntamente con su cónyuge u otra persona, él o ella puede ser responsable de pagar el impuesto de recobro si se vende en los primeros nueve años de tenerla.

P. En caso de divorcio, ¿quién es responsable del recobro?

R. La persona que recibe la vivienda en el arreglo del divorcio paga el recobro, si lo hay.

P. ¿Qué sucede si la vivienda es destruida como resultado de un incendio, inundación o algún desastre natural?

R. Si la vivienda es destruida y el prestatario la reconstruye en el mismo lugar dentro de dos años después del año en que se recibieron los beneficios del seguro no se debe ningún impuesto de recobro.



**Idaho Housing
and Finance**
ASSOCIATION

P.O. Box 7899

(565 W. Myrtle Street)

Boise, Idaho 83707-1899

teléfono 208-331-4888

1-800-526-7145 (EN IDAHO SOLAMENTE)

Fax 208-331-4800

Para Personas Con Impedimento Auditorio

1-800-545-1833 Ext. 400

Bienvenido

Esta información fue diseñada para responder a preguntas comunes acerca de su préstamo hipotecario de la IHFA y para ayudarle a aclarar el proceso de la hipoteca. El paquete fue hecho para los que por primera vez compran su vivienda en Idaho.

Lo siguiente ha sido incluido:

- La Bienvenida – Información general acerca de la IHFA y el origen de su préstamo.
- Análisis de la Plica – Una breve descripción en cómo leer y entender el Análisis de la Plica.
- El Presupuesto del Hogar – Esta hoja le ayudará a comenzar a pensar cómo hacer un presupuesto como un nuevo propietario de vivienda.

Origen del Préstamo de la IHFA

Su préstamo de la IHFA fue obtenido por medio de la venta de Bonos de Ingresos de la Hipoteca (Mortgage Revenue Bonds, o MRB en inglés). La legislatura de Idaho autorizó a la IHFA para que vendiera estos bonos exentos de impuestos por medio de los mercados capitales nacionales y que invirtiera la ganancia en préstamos hipotecarios con interés más bajo que el mercado. Ya que viene de dinero exento de impuestos, los préstamos derivados de los MRB tienen ciertos límites puestos por el Servicio de Impuestos Internos (Internal Revenue Service). Estos incluyen una Provisión de Recobro si la propiedad se vende luego, ingreso del prestatario, límites en precios de venta y ocupación del propietario.

Gracias a nuestro departamento profesional interno de servicios y a prestatarios responsables, los préstamos hipotecarios de la IHFA disfrutan un préstamo de incumplimiento que es el 35 por ciento más bajo que el promedio nacional de los préstamos de VA o de FHA. El departamento interno significa que damos un servicio personalizado por la vida de su préstamo. Las tasas bajas de préstamos de incumplimiento hacen que los préstamos de la IHFA sean más atractivos a inversionistas y nos ayudan a mantener las tasas de interés más bajas que el mercado.

Acerca de la IHFA

La IHFA es un cuerpo independiente público, corporativo y político, que provee fondos para oportunidades de vivienda que se puede comprar en las comunidades de Idaho, en donde se necesitan más. La IHFA debe de generar todo ingreso necesario para cubrir sus costos de operación. Hace esto cuando gana recobros por servicios y no usa fondos del estado o empleados del estado. La oficina central de la IHFA está en 565 W. Myrtle St., en Boise, Idaho.



Lo siguiente está en la LEY DE PROCEDIMIENTOS DE TRANSACCIÓN EN LOS BIENES RAÍCES (REAL ESTATE SETTLEMENT AND PROCEDURES ACT - RESPA) (12 USC 2605) Sección 6. Para más información, por favor refiérase a esta ley.

Durante el período de 60 días que sigue la fecha de efectividad de la transferencia del préstamo, un pago del préstamo recibido por su proveedor de servicios anterior antes de la fecha de vencimiento no puede ser tratado por su nuevo proveedor de servicios como que es un pago atrasado, y una multa por pago atrasado no puede ser impuesto en usted. La Sección 6 del RESPA (12 USC 2605) le da varios derechos como consumidor. Si usted manda una "solicitud escrita calificada" a su proveedor de servicios de préstamos que concierne el servicio de su préstamo, su proveedor de servicios debe de proveerle un reconocimiento por escrito dentro de 20 días laborales del recibo de su petición.

Una "solicitud escrita calificada" es una correspondencia escrita, además del aviso en un cupón de pago o cualquier clase de pago dado por el proveedor de servicios, que incluye su nombre y el número de su cuenta y las razones por la solicitud. No más de 60 días laborales después del recibo de su petición, su proveedor de servicios debe de hacer cualquier corrección apropiada a su cuenta, y debe de proveerle una aclaración por escrito que concierne cualquier disputa. Durante el período de 60 días, su proveedor de servicios no puede darle información a una agencia que reporta al consumidor que concierne cualquier pago atrasado relacionado a dicho período o solicitud escrita calificada.

Un día laboral es cualquier día, que excluye los días festivos públicos legales (estatales o federales), los sábados y los domingos.

La Sección 6 del RESPA también provee para daños y gastos a personas en circunstancias en donde los proveedores de servicios han violado los requisitos de esta sección. Usted debiera de buscar ayuda legal si cree que sus derechos han sido violados.



Provisión de Recobro del Servicio de Impuestos Internos (IRS)

La Provisión de Recobro del IRS aplica a todos los prestatarios de la IHFA que compran sus viviendas usando finanzas derivadas de los Bonos de Ingresos de Hipotecas exentas de impuestos. Esta provisión del IRS se explica totalmente en el folleto en Recobros adjunto. Los prestatarios de la IHFA que venden su vivienda antes del noveno año de propiedad de la vivienda serán sujetos a la Provisión de Recobro si compraron su vivienda después del 1 de

APLICABLE AL CONDADO BANNOCK

AÑO	UNA O DOS PERSONAS POR FAMILIA	TRES O MAS PERSONAS POR FAMILIA
Año 1	\$43,400	\$49,910
Año 2	45,570	52,405
Año 3	47,848	55,025
Año 4	50,240	57,776
Año 5	52,752	60,664
Año 6	55,389	63,697
Año 7	58,158	66,881
Año 8	61,065	70,225
Año 9	64,118	73,736

APLICABLE AL CONDADO BONNEVILLE

AÑO	UNA O DOS PERSONAS POR FAMILIA	TRES O MAS PERSONAS POR FAMILIA
Año 1	\$47,300	\$50,000
Año 2	49,665	52,500
Año 3	52,148	55,125
Año 4	54,755	57,881
Año 5	57,492	60,775
Año 6	60,366	63,813
Año 7	63,384	67,003
Año 8	66,553	70,353
Año 9	69,880	73,870

APLICABLE AL CONDADO LATAH

AÑO	UNA O DOS PERSONAS POR FAMILIA	TRES O MAS PERSONAS POR FAMILIA
Año 1	\$44,900	\$50,000
Año 2	47,145	52,500
Año 3	49,502	55,125
Año 4	51,977	57,881
Año 5	54,575	60,775
Año 6	57,303	63,813
Año 7	60,168	67,003
Año 8	63,176	70,353
Año 9	66,334	73,870

APLICABLE AL CONDADO NEZ PERCE

AÑO	UNA O DOS PERSONAS POR FAMILIA	TRES O MAS PERSONAS POR FAMILIA
Año 1	\$42,700	\$49,105
Año 2	44,835	51,560
Año 3	47,076	54,138
Año 4	49,429	56,844
Año 5	51,900	59,686
Año 6	54,495	62,670
Año 7	57,219	65,803
Año 8	60,079	69,093
Año 9	63,082	72,547

APLICABLE A LOS SIGUIENTES CONDADOS:

ADA	ADAMS	BEARLAKE	BENEWAH
BINGHAM	BLAINE	BOISE	BONNER
BOUNDARY	CANYON	CARIBOU	CASSIA
CLARK	CLEARWATER	CUSTER	GEM
GOODING	IDAHO	JEFFERSON	JEROME
KOOTENAI	LEMHI	LEWIS	LINCOLN
ONEIDA	OWYHEE	PAYETTE	SHOSHONE
TETON	WASHINGTON		

APLICABLE A LOS SIGUIENTES CONDADOS:

BUTTE	CAMAS	ELMORE	FRANKLIN
FREMONT	MADISON	MINIDOKA	POWER
TWIN FALLS	VALLEY		

AÑO	UNA O DOS PERSONAS POR FAMILIA	TRES O MAS PERSONAS POR FAMILIA
Año 1	\$48,000	\$50,000
Año 2	50,400	52,500
Año 3	52,920	55,125
Año 4	55,566	57,881
Año 5	58,344	60,775
Año 6	61,261	63,813
Año 7	64,324	67,003
Año 8	67,540	70,353
Año 9	70,917	73,870

AÑO	UNA O DOS PERSONAS POR FAMILIA	TRES O MAS PERSONAS POR FAMILIA
Año 1	\$42,100	\$48,415
Año 2	44,205	50,835
Año 3	46,415	53,376
Año 4	48,735	56,044
Año 5	51,171	58,846
Año 6	53,729	61,788
Año 7	56,415	64,877
Año 8	59,235	68,120
Año 9	62,196	71,526



**Idaho Housing
and Finance**
ASSOCIATION

SERVICIOS HIPOTECARIOS

P.O. Box 7899

(565 W. Myrtle Street, PRIMER PISO)

Boise, Idaho 83707-1899

Teléfono 208-331-4888

Fax 208-331-4800

1-800-526-7145 (EN IDAHO SOLAMENTE)

Con impedimento auditivo

1-800-545-1833 Ext. 400