

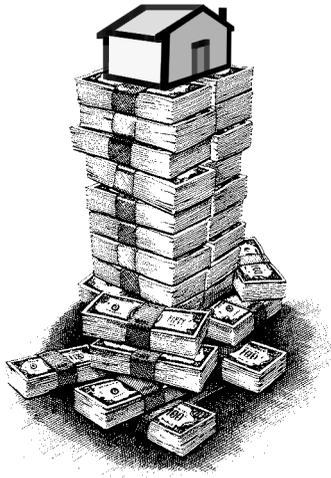
Casas pre-fabricadas:

Cómo negociar con concesionarios y prestamistas

Cuando se trata de la venta de casas pre-fabricadas, preste atención a los detalles. ¿Es buena o no la oferta? Cada aspecto de su negociación con el concesionario (*dealer*) y la compañía financiera puede tener gran impacto sobre la oferta. Si la oferta parece demasiado buena para ser cierta (por ejemplo, cuando no se exige depósito inicial, se ofrece interés bajo u opciones "gratis") examínela cuidadosamente – posiblemente lo sea. Tome tiempo para entender todo lo relacionado al contrato de compra y los documentos del préstamo antes de firmarlos.

Resista las ventas bajo presión

El comprar una casa, cualquier casa, representa un compromiso a largo plazo. Los contratos de casas pre-fabricadas frecuentemente requieren pagos por 30 años. Por contraste, un concesionario puede aprobar su solicitud y tener un contrato listo para usted firmar en cuestión de horas. Resista técnicas de ventas de alta presión que le urjan a "firmar hoy mismo" el contrato. Cualquier concesionario de buena reputación querrá venderle una casa la semana próxima tanto como hoy. Si en algún momento se siente incómodo, rechace la oferta y busque otra mejor.



Antes de comprar busque y compare

Antes de comprar, averigüe bien sobre cada aspecto de la compra. Esto incluye el vecindario, los seguros, las finanzas y los servicios básicos como electricidad y agua. El concesionario a veces ofrece una variedad de servicios adicionales desde seguros hasta hipotecas, pero posiblemente no puede darle la mejor oferta por dichos servicios. Obtenga una cotización directamente del vendedor de seguros, agentes de bienes raíces y propietario del vecindario de casas pre-fabricadas. Antes de visitar el terreno, averigüe sobre los plazos de pagos disponibles y compárelos con otras ofertas. Chequee tanto las ofertas de bancos y uniones de crédito como la de prestamistas tradicionales de casa pre-fabricadas. Es buena idea hablar directamente con los prestamistas para evitar tener que pagarle comisiones al concesionario sobre la venta. Si piensa comprar el terreno para colocar su casa, usted puede ahorrar dinero combinando ambos préstamos, especialmente si la casa está ubicada en un cimiento permanente lo cual la hace elegible para una hipoteca convencional. Asegúrese de preguntarle a los prestamistas sobre estas opciones.

Su préstamo no debe basarse exclusivamente en los pagos mensuales ofrecidos por el vendedor

Una de cada diez casas pre-fabricadas son recobradas, dejando a su comprador sin hogar, con crédito arruinado y con pérdida de capital. Es importante comprar una casa que se ajuste a su presupuesto, en vez de comprar la casa que el vendedor le quiere vender. Al considerar su compra, tenga en cuenta tanto el interés total como su pago mensual. Mantenga los plazos de su préstamo a un período de tiempo tan corto como sea posible. Mientras más tiempo tome usted para pagar su préstamo, más le tardará acumular capital. Con plazos largos y un pago inicial bajo, usted deberá más que el valor de su casa, lo que le hará difícil vender su casa sin perder dinero.

Al pensar en financiar su casa, recuerde que el pago mensual sobre el préstamo no es el único compromiso financiero usted hará. Usted también podrá ser responsable por los impuestos anuales sobre la propiedad, servicios básicos como electricidad y agua, seguros, alquiler sobre el terreno, cuotas de la asociación de residentes del parque e impuestos sobre el terreno. También recuerde los gastos de mantenimiento y reparaciones. A pesar de las garantías, varios estudios demuestran que los propietarios nuevos tienen muchos gastos iniciales de reparación.

Si su préstamo tiene un interés variable y usted puede pagar las mensualidades hoy, asegúrese de que también pueda pagarlas en el futuro si los intereses aumentan. Aunque muchos préstamos con pagos iniciales muy bajos son sumamente tentadores, al aumentar los intereses regularmente es casi imposible poder refinanciar más tarde al mismo interés bajo inicial.

Escoja primero dónde colocar su casa

Antes de escoger una casa, decida si prefiere alquilar o comprar el terreno. Luego escoja su lote. Si usted compra el terreno y coloca su casa en un cimiento permanente, tendrá entonces mejores opciones para financiarla.

- Tanto los vecindarios que alquilan terreno para casas pre-fabricadas como algunas localidades tienen restricciones sobre el tamaño, tipo y apariencia de las casas permitidas en dichas comunidades.
- Algunos de estos vecindarios requieren que usted mueva su casa a otro sitio si la casa tiene cierto número de años de construida a la hora de venderla.
- Algunas comunidades tienen reglas específicas sobre el derecho del arrendador de entrar a su casa, el comportamiento de niños, peticiones, uso de cordones para colgar ropa, parqueo y otros asuntos que puedan afectar su decisión de vivir allí.

Continuado al reverso

SWRO Staff

Reggie James
Director

Kevin Jewell
Casas Pre-fabricadas

Woody Widrow
Vivienda (Consultor)

Rob Schneider
Servicios Financieros

Janee Briesemeister
Telefonos, Electricidad

Lisa McGiffert
Salud

Kathy Mitchell
Investigaciones y Publicaciones

Rafael Ayuso
Medios Noticiosos

Melissa Trevino
Asistencia al Consumidor

Mari Bacuyag
Gerente de Oficina

Consumers Union

Publisher of Consumer Reports

Southwest Regional Office
1300 Guadalupe, Suite 100
Austin, Texas 78701
512-477-4431 (phone)
512-477-8934 (fax)

Es importante estar al tanto de estas restricciones antes de comprar una casa. Asegúrese de examinar todas las reglas de la comunidad y los términos del contrato de arrendamiento.

Visite a varios concesionarios

No se entusiasme demasiado por una casa o concesionario. Pregúntele al concesionario por referencias de clientes satisfechos. Obtenga precios firmes de varios concesionarios y varias marcas, ya que los aumentos de precios de los concesionarios sobre casas pre-fabricadas pueden variar bastante. Además, chequee el valor "Blue Book" de las marcas y modelos del año anterior en guías comúnmente disponibles en su biblioteca pública para ver si el precio es razonable. Sepa también cuales son los costos de otras alternativas de vivienda en su área, tal como condominios, casas y apartamentos para poder hacer comparaciones sobre su mejor opción. No haga ningún depósito de dinero hasta que haya comparado precios. Si cambia de idea pudiera ser difícil recobrar su dinero, particularmente si ha pedido que se hagan cambios o se incluyan opciones especiales en su casa. Recuerde, los concesionarios de buena reputación no tienen prisa por venderle una casa hoy en vez de mañana o de aquí a dos semanas.

Negocie con cuidado

No deje que el concesionario le nombre el precio o pago mensual que usted estaría dispuesto a pagar. Pida que le citen un precio en efectivo, y negocie partiendo de ese precio. Puede que el concesionario le cite un pago mensual que parezca razonable, pero recuerde que la duración de un contrato puede variar entre 7 a 30 años. El "APR" (tasa de porcentaje anual) puede también variar considerablemente. Estos detalles pueden más que duplicar el costo actual de la casa.

No haga un pago inicial hasta que tenga los documentos del préstamo a la vista. Existe una



diferencia entre el pago inicial y el depósito. El depósito le reserva una casa específica, mientras que el pago inicial forma parte de la compra de la casa. El depósito debe ser relativamente pequeño y a veces no es necesario. Recuerde que las casas pre-fabricadas son producidas en masa, lo que quiere decir que no debe tener prisa por comprarla ya que hallará otras similares en el futuro. Por otro lado, el pago inicial puede fluctuar entre 5 a 20 por ciento del pago total, y no debe ser pagado hasta que los documentos del préstamo estén completos, aprobados, y frente a sus ojos.

Cuidado con las ofertas que parecen incluirlo todo. Al incluir cosas como el alquiler del terreno, las primas del seguro, los muebles, sistemas estereofónicos y otras por el estilo usted acabará aumentando el costo de su préstamo. Esto reducirá la cantidad de capital que usted acumulará sobre su casa, y debido a los intereses altos que usualmente se pagan sobre los préstamos de casas pre-fabricadas, a la larga usted pagará más del costo de estos artículos. Estos costos también a menudo son excesivos.

Revise los detalles de su financiamiento cuidadosamente

Una vez usted ha llegado a un acuerdo sobre el

precio y los detalles de las opciones que desea, usted se sentará con el concesionario a firmar el contrato de compraventa y los documentos del préstamo. Revise estos documentos cuidadosamente, asegurándose de que todos los números (precio de la casa, tasa de interés anual o

"APR", pagos, puntos, cobros, etc.) aparecen como usted anticipa. Si no aparecen, no tema echar el contrato a un lado y regresar cuando todo esté en orden. Deténgase y revise cualquier revelación o advertencia. Prepárese a abandonar la transacción si ve algo que no le parece bien o con lo que no está de acuerdo.

Cuidado con contratos que parecen cobrarle gastos de financiamiento (gastos de origen, "puntos" pagados de antemano, y gastos del "comprador") y después los descuentan de la cantidad financiada, dando la apariencia de que en realidad no tiene que pagarlos. La cantidad actual que usted deberá pagar es el "Balance Pendiente del Principal" (en inglés, "Principal Outstanding Balance") más el interés sobre este principal.

Los gastos de financiamiento están incluidos en el Balance Pendiente del Principal y usted deberá pagar también interés sobre estos gastos. Por ejemplo, en un préstamo de 30 años a un interés de 10.99%, un gasto de origen de \$4,000 le costará \$9,700 en interés, para un total de \$13,700. Este dinero adicional no es reembolsable y prácticamente elimina el capital que usted pudiera acumular sobre su casa en los años iniciales. Los intereses pre-pagados que usted financia solo le ahorrarán dinero si (1) usted no tiene intención de vender la casa durante el término del préstamo, y (2) usted **sabe**

que está obteniendo una reducción en la tasa de interés.

Si un concesionario le informa que un miembro de su familia con mejor crédito debe también firmar el contrato o comprar la casa por usted, sepa que ese familiar pudiera acabar como dueño permanente de la casa. Los concesionarios pueden prometer cambiar estos arreglos en el futuro pero después no poder cumplir dichas promesas. Obtenga todos estos detalles por escrito, tal como cuándo la responsabilidad y posesión de la casa cambiarán de manos. Acuérdesse además de llenar todos los blancos del contrato antes de firmarlo. Después de firmarlo pida una copia firmada para sus récords y manténgala en un lugar seguro.

Es importante que no firme ningún documento que usted sepa ser falso. Por ejemplo, no firme declarando que hizo un pago inicial más grande de lo que en realidad hizo. Esta práctica es ilegal, y puede limitar sus opciones legales después en caso de problemas con su préstamo o casa. Los acuerdos de arbitraje – típicos en la industria de casas pre-fabricadas — también limitarán sus opciones legales en corte. Firmar dichos acuerdos anula su derecho a entablar una demanda de ser necesario.

En la mayoría de los casos (pero no siempre) el contrato y los documentos del préstamo aparecen en ****inglés****. Nunca firme un documento que no entienda en su totalidad. No dependa de lo que el vendedor le diga verbalmente sobre el contrato. Si no lo entiende, traiga a alguien de confianza que se lo explique. Recuerde que el contrato de compraventa es un documento legal con obligaciones específicas, así que no tema esperar y preguntar para aclarar cualquier duda.

Muchas familias compran sus casas pre-fabricadas y acaban contentas en ellas. Sin embargo, hay un sinnúmero de cuentos de consumidores que acaban por ser engañados y se convierten en víctimas de concesionarios sin escrúpulos. Su mejor protección es considerar cada parte del contrato cuidadosamente.