

Señales de Alarma



- Le ofrecen un préstamo con una tasa de interés que es más alta de la que se pidió originalmente (o de lo que le había dicho), aunque se calificó para una tasa de interés más baja.
- Usted recibe cargos por productos de préstamos que no son necesarios o no existen.
- Usted recibe tratamiento diferente en persona que lo que recibe por teléfono.
- Le ofrecen y le guían a un préstamo con tasas de interés y costos más altos.
- Le piden mentir sobre sus ingresos, gastos mensuales, o efectivo disponible para su pago inicial.
- Le dan un préstamo que no se puede pagar.
- El prestamista dice que puede hacer todos los aspectos requeridos de su préstamo hipotecario: Valoración, Inspección de Casa, Título, y Depositaria.

CUIDADO

¿Necesita ayuda?



La Alianza de Vivienda Equitativa del Noroeste puede ayudarle a entender sus derechos de vivienda equitativa.

Para más información o para presentar una queja de discriminación de vivienda, contacte a la Alianza de Vivienda Equitativa del Noroeste.



www.LendingAwareness.org

509-325-2665 o 1-800-200-FAIR (3247)

Encuentra nos en:



Recursos Importantes

Consejeros de vivienda aprobados por HUD:

- **SNAP Consejeros de Vivienda:**
(509) 456-7106
www.snapwa.org
- **El ARC de Spokane:**
(509) 328-6326
www.arc-spokane.org
- **Money Management International:**
(509) 242-4205
www.moneymanagement.org

Otras agencias de Consejería de Vivienda en el estado de Washington, visite:

<http://1.usa.gov/1wqzCvX>

El trabajo que provee las bases de esta publicación fue apoyado en parte por fondos de una beca del Departamento de Desarrollo y Vivienda de los EE. UU. NWFHA es solamente responsable para la fidelidad de la información e interpretaciones contenidas en esta publicación. 4/16 NWFHA



Préstamo Equitativo Recomendaciones

para Compradores de Casa

Cómo Evitar Estafas y Fraudes

Comprar una casa puede ser
un tiempo de celebración.

Adentro hay consejos para ayudarle.



**La Alianza de Vivienda
Equitativa del Noroeste**

(509) 325-2665
I (800) 200-FAIR (3247)
www.nwfairhouse.org

Sí y No



- Identifique lo que busca en una casa.
- Examine su puntuación de crédito.
- Obtenga una pre-aprobación de hipoteca o compromiso. Eso puede enseñarle el rango de precios que Usted puede permitirse y que fondos se pueden requerir al cierre de préstamo hipotecario.
- Obtenga un inspector de vivienda para examinar la casa y no la compre hasta que vea los resultados de la inspección.
- Prepárese para negociar con el vendedor de casa y asegúrese que ellos satisfacen todos los compromisos de comprar una casa antes del cierre de préstamo



- No mienta acerca de su salario o compre una casa que no se puede pagar.
- No deje que un prestamista le ponga presión a aceptar un préstamo hipotecario con una cuota final más grande que otras, pagos de solo interés, u otros tipos de características de préstamo muy raros.
- No firme documentos de préstamo que no se entiende o que tiene espacios vacíos.
- No deje que el prestamista haga la inspección, valoración, el cierre de préstamo, o título. Eso puede ser una operación encubierta.

Clases Protegidas



Una clase protegida se refiere a un grupo de personas que es protegido por la ley contra la discriminación.

Clases protegidas federales y en el estado de Washington

- Raza
- Color
- Origen Nacional
- Religión
- Sexo
- Estado Familiar
- Edad
- Estado Civil
- Discapacidad
- Credo
- Orientación Sexual
- Estado Militar
- Sueldo Derivado de Asistencia Pública



Señales de Posible Discriminación



- Su agente de bienes raíces sólo le muestra casas y propiedades en vecindarios que son iguales a su clase protegida (orientación sexual, religión, raza, etc.).
- El prestamista parece enfocar y vender a razas o etnicidades específicas (ruso, isleños pacíficos asiáticos, etc.).
- Su agente de bienes raíces sólo le muestra casas en vecindarios que tienen familias con o sin niños.
- Una valoración de casa sólo se considera su clase protegida y resulta que el valor dado es más o menos lo actual.
- Usted se siente apresurado a afirmar documentos de préstamo hipotecario.
- Usted está baja por maternidad o está a punto de ir por maternidad de su trabajo, después de cerrar su préstamo, y su prestamista le dice a aplicar de nuevo para su préstamo después de su regreso a su trabajo.
- Usted oye al prestamista decir cosas negativas acerca de la raza, origen nacional, sexo u otras características personales.
- Usted tiene una discapacidad y el prestamista quiere documentación adicional de su discapacidad.