Guía para que los 'millennials' se conviertan en propietarios de vivienda

¿Porque usted debería leer esta eGuía?

La generación de los 'millennials' es la generación más grande en la historia de los Estados Unidos. Según la *oficina del Censo de los Estados Unidos: "[Los 'millennials'] nacidos entre 1982 y 2000, cuentan ya con 83.1 millones y representan más de una cuarta parte de la población del país. Su tamaño excede el de los 'baby boomers', 75.4 millones".*

Si usted es uno de los millones de 'millennials' que ha visto a sus compañeros empezar a comprar casas recientemente y se está preguntando que tomaría para que usted pueda hacer lo mismo… ¡usted ha encontrado la eGuía perfecta!

Hay muchos estereotipos y mitos sobre la generación de los 'millennials' en general, Y en cuanto a lo que se necesita para comprar una casa en el mercado actual.

Estos mitos han impedido que muchos 'millennials' incluso consideren, el ser propietarios de casa como una opción para ellos y sus familias.

El objetivo de esta eGuía es proporcionarle la información que va a necesitar para tomar la mejor decisión para usted y su familia en cuanto a ser propietario de vivienda. Desglosaremos los mitos y estereotipos que por mucho tiempo se han considerado ciertos, así como arrojaremos luz a la oportunidad que usted tiene para crear patrimonio utilizando su costo mensual de la vivienda.

Usted no es el único si todavía no ha comprado una casa

Si parece que todos sus amigos están comprando casa… ¡Es porque lo están haciendo! Pero no se preocupe, usted no es el único si no lo ha hecho.

Se ha hablado mucho en cuanto a, cómo generación, los 'millennials' han *"fracasado al entrar"* en la edad adulta y han retrasado el salir de la casa de su familia. Sin embargo, lo que no parece ser mencionado en el mismo contexto es, ¡el gran número de 'millennials' que se han mudado de la casa de su familia, pero están alquilando un apartamento, condominio, o hasta una casa!

Muchos expertos han analizado la tasa de los propietarios de vivienda entre los 'millennials' y han cuestionado ¡si ellos siquiera quieren ser propietarios de sus casas! la buena noticia es que no solamente los 'millennials' quieren ser propietarios… ¡Ellos están acudiendo en masas al mercado de bienes raíces cada año!

Los compradores entre las edades de 18 a 34 años de edad han formado la mayor parte de los compradores de casa por primera vez, aproximadamente entre 50 al 60 por ciento en los últimos años. En 2017, los compradores entre las edades de 25 a 34 años de edad representaron el 55 por ciento de los compradores de casa por primera vez, comparado al 50 por ciento en 2005.

Según el último *Perfil de los compradores y vendedores de casa de la Asociación nacional de Realtors,* el promedio de la edad del comprador de casa por primera vez en 2017 fue de 32 años de edad. Esta generación continuara siendo el tema de conversación, por MUCHO, cuando se trata de la vivienda entre más y más entran al *'promedio de la edad de los compradores de casa'.*

Los expertos necesitan parar de mezclar a todos los 'millennials' juntos

En un grupo de personas con una gama amplia de edad (18 a 36 según el *Censo*), es imposible sacar conclusiones en general sobre esta generación, a pesar que muchos han tratado de hacerlo.

Muchos expertos han comenzado a darse cuenta que hay una diferencia notable entre el comportamiento y experiencias de esta generación, y por lo tanto los dividieron en **'millennials jóvenes' (18 a 26) y 'millennials mayores' (27 a 36).**

Sin importar en que grupo usted se encuentra, sin duda tiene compañeros que encajan en la otra categoría y tal vez se identifican con características diferentes de cada grupo.

Una de las muchas razones por las que ha sido fácil para los expertos mezclar a todos los 'millennials' juntos es el hecho que 66 % de los 'millennials' son menores de 30 años de edad, con 22 % por debajo de la edad de los 25; según un estudio realizado por *NerdWallet*.

Con la mayoría de la generación aun en los 20 no están listos o no están en condiciones para tomar una enorme decisión de cambio de vida (como es comprar una casa o comenzar una familia), ha sido fácil para aquellos que siguen las tendencias de no notar el progreso que los 'millennials mayores' ya han logrado.

La 'zona de la responsabilidad' está llamando

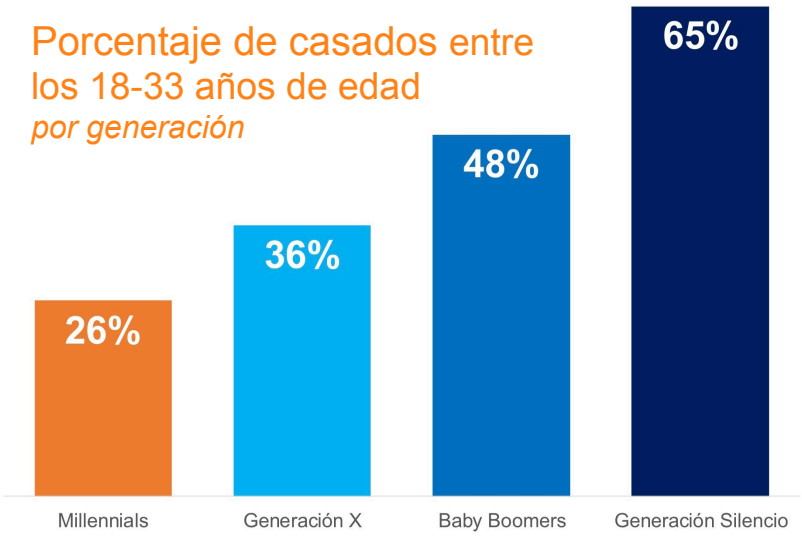
Sea empujado a la zona, o un participante dispuesto, muchos 'millennials mayores' están entrando en la *'zona de la responsabilidad'* o en el rango de edad donde las responsabilidades empiezan a dictar el comportamiento, como:

- Mudarse fuera de la casa
- Casarse
- Comprar una casa
- Tener hijos

Y ¡no necesariamente en ese orden!

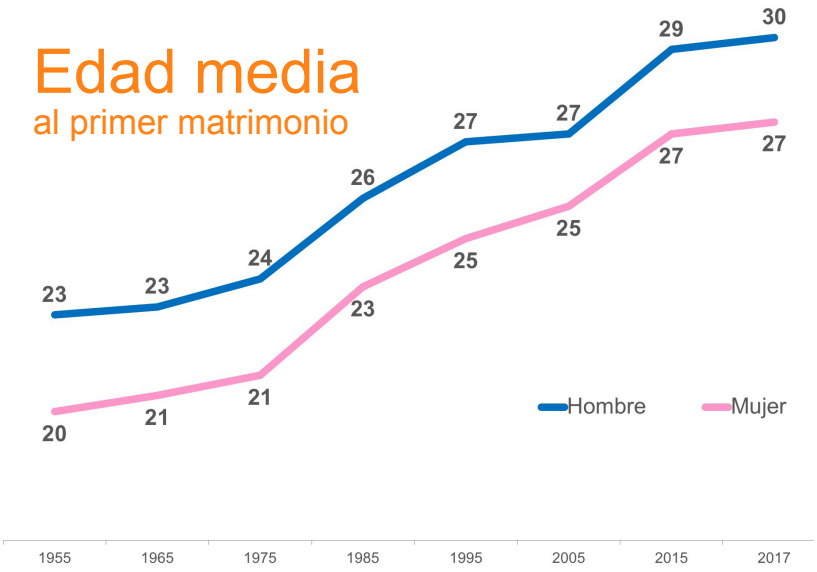
Usted tal vez ha notado que muchos de sus amigos y familiares han comenzado a tomar decisiones bastante grandes a la vez. Hay muchos millennials que están tachando de la lista todos estos cuatro eventos importantes de su vida en un lapso de dos años. ¡si parpadea tal vez se lo pierda!

En los últimos 60 años, la edad media del primer matrimonio para los estadounidenses ha aumentado sustancialmente. La grafica en la parte superior derecha muestra el porcentaje de cada generación que estuvo casada entre las edades de 18 a 33. Este rango de edad abarca totalmente la generación de los 'millennials' y usted puede ver la drástica diferencia en el porcentaje que se ha casado para la edad de 33 años. La generación silencio lleva la delantera con 65 % casados para esta época.



La grafica en la parte inferior derecha fue creada utilizando datos *de la oficina del Censo*. Muestra que, en 1955, la edad media para los hombres estar casados era 23 y para las mujeres 20.

En 2017, para los hombres era 30 y para las mujeres 27 para el primer matrimonio. Aunque esta diferencia no se ve muy grande, (solo 7 años), el retraso resultante, o el *"fracasado al entrar"* en la edad adulta, se puede sentir en la tasa de los propietarios de vivienda, así como en otras áreas del mercado de bienes raíces.



Puesto de forma simple, la tasa de los propietarios de vivienda es el porcentaje de casas que son de propiedad de sus ocupantes. La tasa de los propietarios de casa se calcula dividiendo el número de unidades de vivienda ocupadas por el propietario, por el total del número de las unidades de vivienda que están ocupadas.

A medida que la economía ha mejorado del desplome del mercado de la vivienda, más y más profesionales jóvenes se están mudando del hogar de infancia y optando por un lugar propio. Al mismo tiempo, muchos que fueron afectados por la reorganización en la economía están empezando a reconstruir su crédito a un punto donde ser propietario de vivienda podría convertirse nuevamente en una oportunidad.

La tasa actual de los propietarios de vivienda para todos los estadounidenses es alrededor del 64.2 %. La tasa de los propietarios de vivienda para los estadounidenses menores de 35 años fue recientemente reportada al 35.3 % comparado en aquellos entre los 35 a 44 años de edad al 69.5 %.

Algunos economistas han señalado esto como un indicador que la gente joven no cree en ser propietario de vivienda. Cuando en realidad ellos deben señalar que ahora hay más 'hogares' que nunca, pero el porcentaje de esos hogares en propiedad de sus habitantes es bajo.

La grafica en la página siguiente, explica como la tasa de los propietarios de vivienda es calculada & el impacto de alquilar primero despues de mudarse de la casa de su familia en vez de comprar una casa.

Como es calculada la tasa de los propietarios de vivienda

Si usted tiene **12 amigos** y **6 de ellos son propietarios de su casa, 3 alquilan y 3 viven en con sus padres,** la tasa de los propietarios de vivienda entre sus amigos seria: **67 %**

Propietarios de su casa **alquilan** **viven con los padres**

 # de amigos que son propietarios ÷ el # total de los amigos que no viven con los padres = la tasa de los propietarios de vivienda

6 ÷ 9 = 67 %

Si sus amigos que viven con sus padres deciden mudarse y **uno compra una casa,** y **los otros dos deciden alquilar** la tasa de los propietarios de vivienda entre sus amigos seria: **58 %**

Propietarios de su casa **alquilan** **viven con los padres**

 # de amigos que son propietarios ÷ el # total de los amigos que no viven con los padres = la tasa de los propietarios de vivienda

7 ÷ 12 = 58 %

Así que, aunque todos sus amigos ya no viven con sus padres, y han dado un gran paso en la edad adulta, la tasa de los propietarios de vivienda bajo porque la proporción de sus amigos que son propietarios de sus casas está muy cerca al número de aquellos que alquilan.

Tradicionalmente, casarse y tener hijos era la razón principal por la que los estadounidenses empezaban a buscar una casa para comprar. Según *NAR,* 57 % de los compradores de casa por primera vez y 69 % de los compradores repetitivos eran parejas casadas. Un estudio de *Fannie Mae* señala que los inquilinos casados son 27 % más propensos a comprar en su próxima mudanza que los inquilinos solteros.

Muchos expertos creen que a medida que los 'millennials' entran en la edad de la *'zona de la responsabilidad',* un auge de natalidad entre los 'millennials' está a la vuelta de la esquina.

Los datos demuestran que esta generación ha esperado hasta más tarde en la vida para convertirse en padres, con solo en 48 % de las mujeres 'millennials' siendo madres en 2016, comparado con el 47 % de la generación X a la misma edad. Un articulo del *Pew Research Center* discute los datos que apuntan a que tal vez las influencias sociales han contribuido con la demora:

"El incremento en la edad al primer nacimiento es difícilmente limitada a la generación de los 'millennials'. Ha sido una tendencia desde al menos 1970. Muchos factores pueden contribuir, incluyendo la huida al matrimonio, el aumento en el nivel educativo y el movimiento de las mujeres en la fuerza laboral".

¿Quieren ser padres los 'millennials'?

"Aunque los 'millennials' pueden estar retrasando la paternidad, no es por la falta de interes en convertirse eventualmente en madres y padres. Los miembros de esta generación clasificaron ser un buen padre como una prioridad en la encuesta del Pew Research Center *de 2010.*

Solo 52 % dijeron que es uno de los objetivos principales en sus vidas, muy por delante de tener un matrimonio exitoso, el cual 30 % dijo que era una de las metas más importantes de toda la vida".

Solo porque se ha retrasado la decisión de empezar la familia, el deseo de ser padres nunca disminuyo. También puede hacerse un paralelo sobre el deseo de los 'millennials' de convertirse en propietarios de vivienda. Retrasar la decisión no quiere decir que no deseen casarse, tener hijos o convertirse en propietarios de vivienda.

¿Qué significa esto para el mercado de la vivienda?

Como explicó Mark Fleming *economista principal* de *First American:*

> *"A medida que más y más "millennials" se casen y tengan hijos – entre los determinantes más fuertes para ser propietario de casa – la demanda por la vivienda seguirá siendo sólida".*

Esta generación ya ha empezado a cambiar su enfoque para proporcionar las mejores casas para que sus hijos crezcan, los mejores distritos escolares, y a menudo proporcionar la estabilidad que permite el ser propietario de una vivienda.

Dos tercios de los millennials aún no han alcanzado la edad promedio de los compradores de casa por primera vez de 32, como informo la *Asociación nacional de Realtors.*

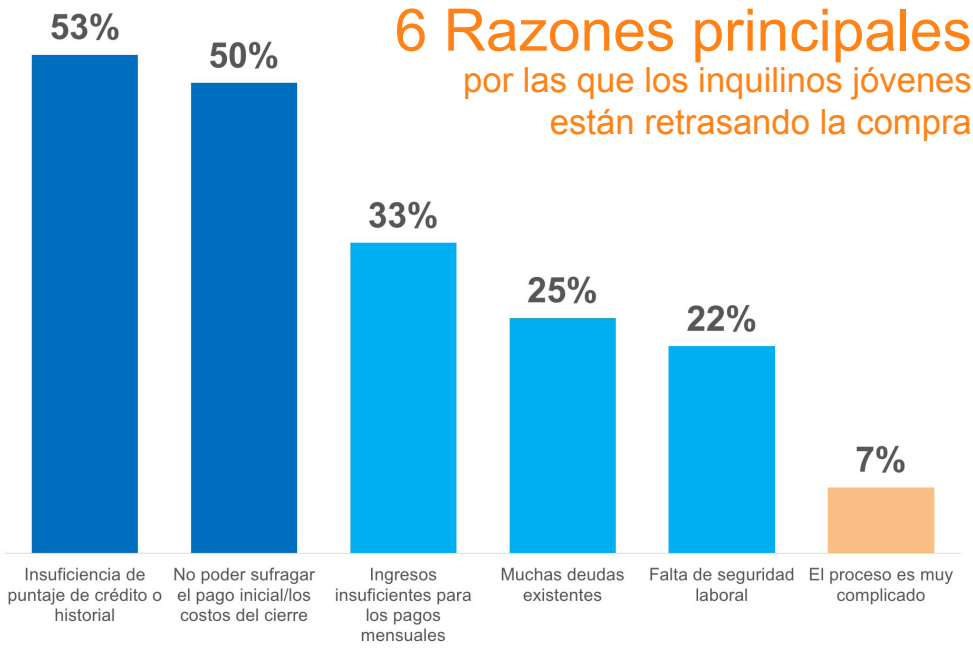
Con la mayoría de la generación aun fuera de la *'zona de la responsabilidad',* Los 'millennials' tienen mucho en que ponerse al día y ¡la tasa de los propietarios de vivienda entre los 'millennials' no tiene a donde más ir que hacia arriba!

¿Qué está reteniendo a los 'millennials' de comprar?

La respuesta debe ser los préstamos estudiantiles, ¿Verdad? ¡equivocado! Aunque pagar la educación es parte de la ecuación para algunos, no es el único factor que está reteniendo a los 'millennials' de comprar su primera residencia.

Una encuesta de inquilinos jóvenes de *Fannie Mae* encontró que el factor que retrasa los compradores más potenciales es la insuficiencia de puntaje de crédito o historial (53 %), seguido de cerca por no poder *"sufragar el pago inicial y los costos del cierre (50 %)".*

La gráfica de la derecha muestra las 6 razones principales identificadas por el estudio.



Hay muchos compradores de casa potenciales que han retrasado su compra porque ellos *'creen'* que no califican con la deuda que ellos tienen (relación deuda a ingresos), su puntaje de crédito o aun la cantidad de ahorros que ellos tienen.

El desafío es que muchos de aquellos que han retrasado sus compras no están conscientes de las oportunidades disponibles, y no están conscientes que ellos pueden calificar ahora. En vez de gastar su tiempo pagando alquiler, ellos podrían estar creando su propio patrimonio al poner sus costos de vivienda a trabajar para ellos a través de la plusvalía en su casa.

Desglosemos los 3 mitos principales frenando a los compradores:

Mito 1:
Los préstamos estudiantiles están impidiendo que los 'millennials' compren

Los 'millennials' están en camino a convertirse en la generación más educada en la historia. Esto significa que también son la generación con más deuda estudiantil. Dependiendo del tipo de título obtenido, así como el prestigio de la institución a la que se asistió, hay algunos 'millennials' que se graduaron de la universidad con lo que equivale a un pago hipotecario. Pero ese no es el caso para todos.

Aquí hay algunas estadísticas sobre el promedio del graduado universitario & sus préstamos estudiantiles:

- La edad promedio del graduado universitario es 22 años de edad.
- El estudiante promedio se gradúo de la universidad con una deuda de $25,000 en préstamos estudiantiles.
- Los términos promedio del préstamo son: 10 años, con un pago mensual del préstamo de $280, y una tasa de interes del 6.8 %.

Mirando estas estadísticas, el graduado universitario promedio tiene lo que equivale a un pago del carro por 10 años después de la graduación.

¿Vale la deuda el obtener un título?

Según un estudio del Instituto *Brookings*, la línea divisoria entre los pobres y ricos al ser propietario de vivienda es *"la educación, no la deuda estudiantil".*

"Este cuadro concuerda con lo que sabemos sobre la separación creciente en la suerte económica de aquellos con y sin educación universitaria. Los hombres con una licenciatura ganan $35,000 más al año que aquellos sin una, mientras que la diferencia para las mujeres es de $25,000".

Un estudio de *Fannie Mae* apoya ese hecho al decir:

"Aquellos que completaron por lo menos una licenciatura sin la deuda estudiantil fueron 43 % más propensos a ser propietarios de vivienda que los graduados de la escuela secundaria que no asistieron a la universidad y no tienen deuda estudiantil".

El *College Board* informó que *"el receptor típico de una licenciatura puede esperar ganar cerca de un 66 % más durante la vida laboral de 40 años que las ganancias del típico graduado de la escuela secundaria durante el mismo periodo de tiempo".*

Como vimos anteriormente con la edad promedio del primer matrimonio, los 'millennials' están retrasando las normas sociales que fijaron muchas generaciones antes de ellos. Según *NAR*, los 'millennials' que compraron una casa el año pasado, retrasaron la compra de su casa en un promedio de 3 años, con el 53 % de aquellos que retrasaron su compra insinuando los préstamos estudiantiles como la deuda que más se los impidió.

Los préstamos estudiantiles solo han retrasado su capacidad para poseer casa propia, no ha quitado el deseo de hacerlo.

Razones por las que aquellos con préstamos estudiantiles están retrasando el comprar una casa:

- **85%** - No pueden ahorrar para el pago inicial por la deuda estudiantil
- **74%** - No se siente lo suficientemente seguro financieramente por la deuda estudiantil existente
- **52%** - No puede calificar para una hipoteca debido al promedio de la deuda al ingreso (DTI)
- **47%** - No puede costear la vivienda o el vecindario preferido
- **18%** - No tiene el conocimiento financiero para navegar con confianza en el mercado de la vivienda

Parece que hay algo de trabajo que hacer para educar aquellos con deuda de préstamos estudiantiles que podrían estar descalificándose ellos mismos y tal vez están en capacidad de comprar ahora:

No pueden ahorrar para el pago inicial - ¿Qué tamaño de pago inicial ellos piensan que necesitan?

No califica para una hipoteca debido al promedio de la deuda al ingreso (DTI) – Hay una gran diferencia entre el coeficiente de los gastos de la vivienda y la relación entre los pagos mensuales de deudas y los ingresos mensuales. el coeficiente de los gastos de la vivienda mide la cantidad de su ingreso mensual que va a estar gastando en su pago hipotecario. la relación entre los pagos mensuales de deudas y los ingresos mensuales toma en consideración todos sus gastos mensuales (o deudas) en comparación con su ingreso mensual.

Según el *Informe de Iniciación de Ellie Mae,* los préstamos que cerraron durante el último año tuvieron un coeficiente de los gastos de la vivienda promedio de 25 % y la relación entre los pagos mensuales de deudas y los ingresos mensuales promedio de 39 % que es mucho más alta que lo que muchos creen que necesitan.

La última es donde entra su agente: **no tiene el conocimiento financiero para navegar con confianza en el mercado de la vivienda** – su agente debe ser su socio estratégico a través del proceso de la compra de la casa. Él o ella está allí para contestar sus preguntas y tranquilizarle en cuanto a las grandes decisiones que usted estará tomando para ¡hacer realidad su sueño de ser propietario de una casa!

"Con la deuda estudiantil en aumento, hubo un montón de especulaciones sobre si el costo del título universitario perjudica la habilidad de los individuos de comprar una casa" dice Chris Ling de NerdWallet. *"De lo que hemos visto, obtener un título de cuatro años o más es en realidad positivamente asociado con la propiedad de la vivienda – aun al contar con la deuda"*

Miles de "millennials' mayores" están alcanzando la marca de los 10 años después de la universidad y cada día saldando la deuda de su préstamo estudiantil. Muchos más que se han graduado con más del promedio de la deuda están uno o dos años de poder levantar la carga financiera, y están fantaseando acerca de lo que traerá el futuro.

46% de los compradores de casa en 2017 tenían una deuda estudiantil en el momento de la compra.

En el *Informe de la deuda estudiantil & la vivienda* de *NAR*, 19 % de aquellos con préstamos estudiantiles ya eran propietarios de vivienda.

Muchos tomaron ventaja del crédito para los compradores por primera vez y ahora están buscando vender sus casas y mudarse para acomodar sus vidas de 'adultos'. Por ejemplo, algunos ahora pueden estar casados, con un mejor trabajo, posiblemente con hijos o uno en camino, o con padres envejeciendo que pronto tendrán que acomodar.

Según el *estudio generacional* de *NAR,* 46 % de los compradores ' millennials' en 2017 compraron sus casas mientras seguían pagando los prestamos estudiantes. Aunque se trata de un porcentaje mayor al 26 % de todos los compradores que tenían deuda estudiantil en el momento de comprar su casa, la distribución de la cantidad de la deuda es consistente con todos los compradores.

	% de todos los compradores	Millennials
Con deuda estudiantil	**26 %**	**46 %**
Menos de $10,000	20%	19%
$10,000 - $24,999	27%	28%
$25,000 - $49,999	23%	24%
$50,000 - $74,999	13%	14%
$75,000 or More	17%	16%
Cantidad media	$25,000	$27,000

Mito 2:
Usted necesita 20 % de pago inicial para comprar una casa

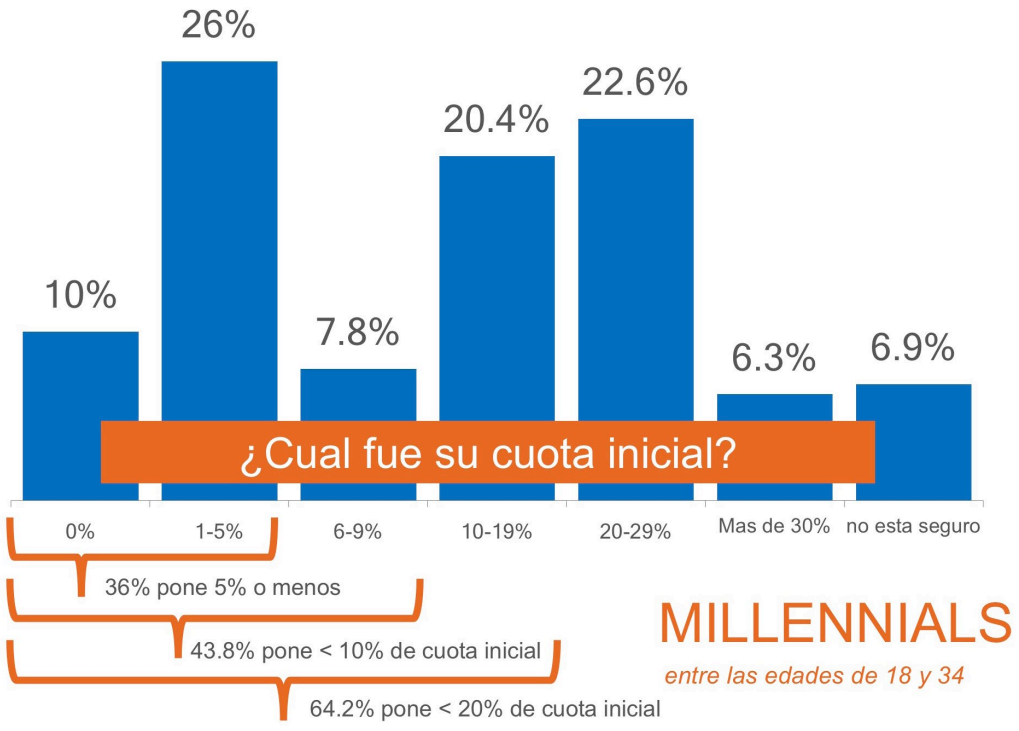
Ya pasaron los días del 20% de cuota inicial o no tener un préstamo, pero recientemente las encuestas revelaron que muchos estadounidenses no están consientes que existen programas con una cuota inicial menor.

El artículo de *Fannie Mae, 'Lo que los consumidores (no) saben sobre los criterios de calificación para una hipoteca'* reveló que *"Solo del 5 al 16 por ciento de los encuestados saben los rangos correctos para un criterio de calificación hipotecaria clave".*

La encuesta reveló que a menudo los consumidores sobrestiman los fondos necesarios para el pago inicial para calificar por un préstamo hipotecario; 76 % de los estadounidenses o no saben (40 %) o están mal informados (36 %) sobre el pago inicial mínimo requerido.

Muchos piensan que necesitan por lo menos un 20 % de pago inicial para compra la casa de sus sueños, pero muchos programas en realidad permiten que los compradores pongan tan poco como el 3 %.

En la derecha están los resultados de la encuesta de *Digital Risk* sobre los 'millennials' que recientemente compraron una casa.



Ya que los 'millennials' constituyen el mayor porcentaje de los compradores por primera vez, no debe ser una sorpresa que 97 % de esta generación financio la compra de su casa, comparado con el 86 % de todos los compradores.

Lo que puede venir como sorpresa para muchos que no han comprado aun, sin embargo, es que 16 % de aquellos que financiaron su casa pusieron 0 % de cuota inicial!

¡61 % de los 'millennials' que compraron una casa en 2017 pusieron 10 % de cuota inicial o menos!

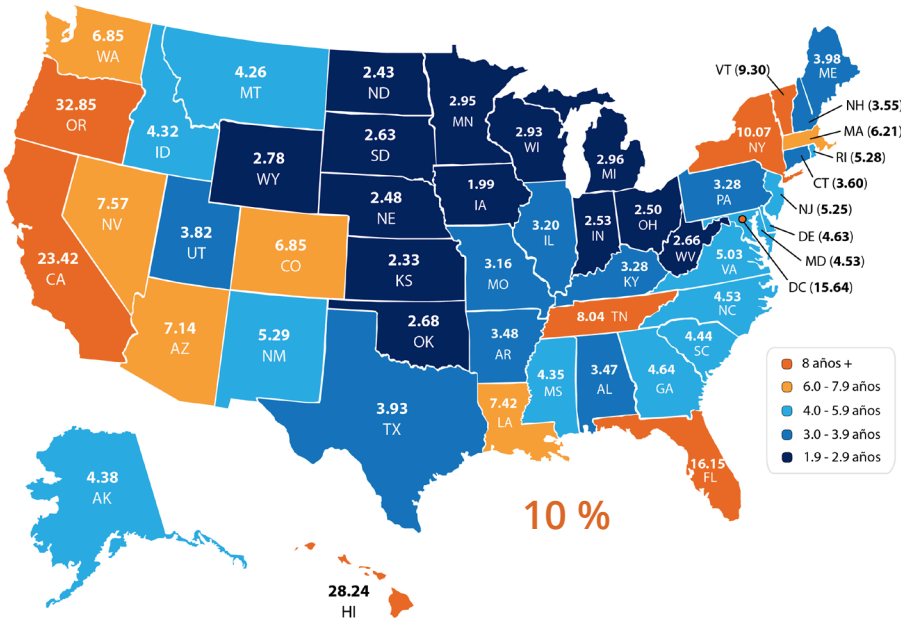
Según los datos de los últimos 12 meses del *Rastreador de los 'millennials'* de *Ellie Mae,* el promedio de la cuota inicial para los 'millennials' fue del 10 %.

¡La casa de sus sueños puede estar a su alcance más pronto de lo que ha pensado si usted solo necesita ahorrar 3 a 10 % en vez del 20 % que usted estaba pensando que necesita!

Dependiendo de donde usted vive, el ingreso medio, el promedio del alquiler y los precios de las casas, todo puede variar. Por lo tanto, nos propusimos averiguar ¿Cuánto le puede tomar a usted para ahorrar la cuota inicial en cada estado?

Al determinar el porcentaje de los ingresos dedicados a alquilar un apartamento de dos dormitorios en cada estado, y la cantidad necesaria para una cuota inicial del 10 %, pudimos establecer cuanto (en años) puede tomar para que un residente promedio ahorre suficiente dinero para comprar una casa propia.

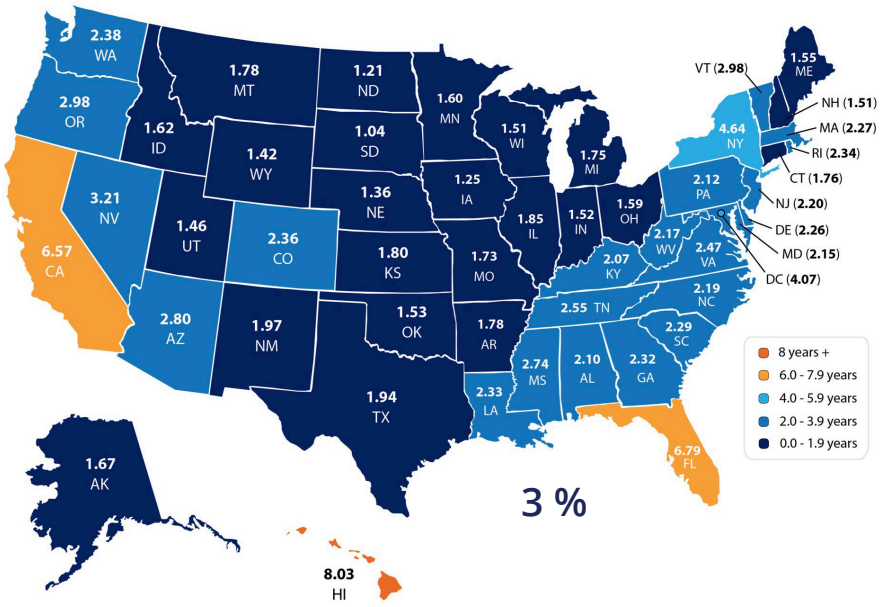
En la derecha está el mapa creado utilizando los datos de cada estado:



¿Qué si usted solo necesita ahorrar el 3 %?

¿Qué si usted pudiera tomar ventaja de uno de los programas de 3 % de cuota inicial de *Freddie Mac o Fannie Mae*? De repente, ahorrar para la cuota inicial no tomaría 5 a 10 años, pero se convierte en alcanzable en menos de dos años en muchos estados. *Como muestra el mapa en la derecha.*

Sea que usted ha comenzado a ahorrar para la cuota inicial, o ha estado ahorrando por años, ¡La casa de sus sueños podría estar más cerca de que lo que usted piensa!



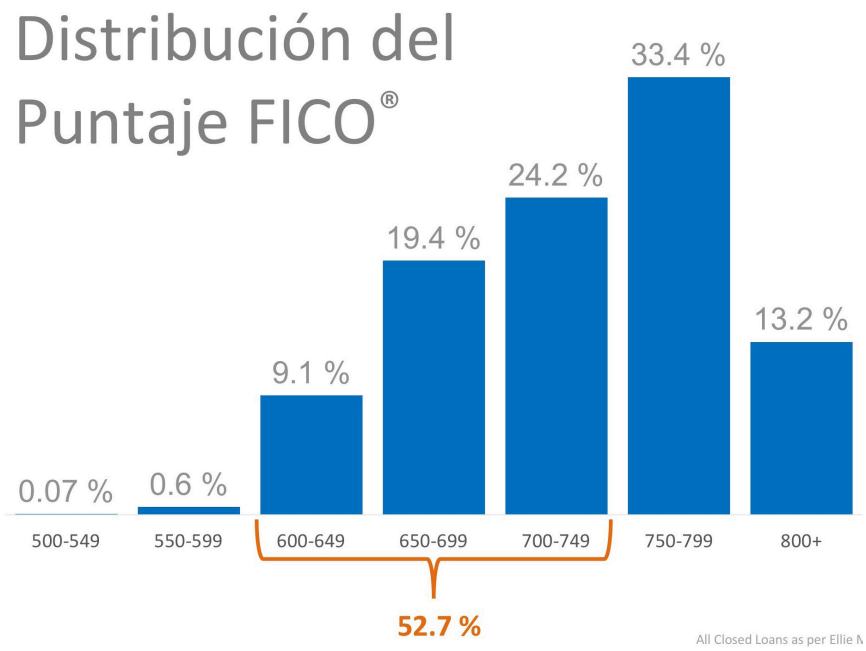
Mito 3:
Usted necesita un 'crédito perfecto' para comprar una casa

¿Qué es el puntaje de crédito? Según *Investopedia, "Una puntuación de crédito es un numero estadístico que representa la solvencia de una persona. Los prestamistas usan un puntaje de crédito para evaluar la probabilidad que una persona pague sus deudas. Las compañías generan un puntaje de crédito para cada persona con un número de seguro social utilizando datos del historial de crédito anterior de la persona.*

El puntaje de crédito es un numero de tres dígitos que va desde 300 a 850, con 850 como la puntuación más alta que un prestatario puede alcanzar. Entre más alta la puntuación, se considera más confiable financieramente la persona".

La encuesta de *Fannie Mae* también reveló que 59 % de los estadounidenses o no saben o están mal informados sobre que puntuación de crédito FICO® es necesaria para calificar. Muchos estadounidenses creen que una *'buena'* puntuación es de 780 o superior.

Para ayudar a contrarrestar este mito, veamos el último Informe de la percepción de originación de *Ellie Mae,* que se centra en préstamos (aprobados) que cerraron recientemente. Como puede ver a la derecha, 52.7 % de las hipotecas aprobadas tuvieron un puntaje FICO® entre 600 y 749.



Durante los últimos 12 meses, ¡el promedio del puntaje FICO® para las casas compradas por los 'millennials' fue de 723!

No cometa el error de descalificarse a sí mismo al pensar que usted necesita una puntuación de 780.

Los beneficios financieros de ser propietario de una vivienda

Según un informe de *Trulia*, *"comprar es más barato que alquilar en 100 de las áreas metropolitanas más grandes en un promedio de 37.7 %"*. Eso tal vez tenga algunos pensando en comprar una casa en vez de firmar otra extensión del contrato de alquiler. Pero, ¿tiene eso sentido desde una perspectiva financiera?

En el informe, *Ralph McLaughlin, Economista principal* de *Trulia* explica:

"Ser propietario de una vivienda es una de las formas más comunes que los hogares construyen riqueza a largo plazo, ya que actúa como una cuenta de ahorros forzosa. En vez de pagar a su arrendador, usted se puede pagar a sí mismo a largo plazo al pagar la hipoteca en una casa".

El informe enumera cinco razones por que ser propietario de una casa tiene sentido financiero:

1. Los pagos hipotecarios pueden ser fijos mientras que los alquileres aumentan.
2. La plusvalía en su casa puede ser un recurso financiero más adelante.
3. Usted puede crear riqueza sin pagar las ganancias de capital.
4. Una hipoteca puede actuar como una cuenta de ahorro forzosa.
5. En general, los propietarios de vivienda pueden disfrutar de mayor crecimiento del patrimonio que los inquilinos.

Vamos a ampliar más el #1 de esta lista: *1. "Los pagos hipotecarios pueden ser fijos mientras que los alquileres aumentan".*

No caiga en la trampa del alquiler

Dicen que las únicas garantías en la vida son la muerte y los impuestos, pero parece que ellos deberían añadir los aumentos en el alquiler a la lista.

Una enorme cantidad de $485.6 miles de millones se gastaron en los alquileres en los Estados Unidos en 2017. Esto representa un aumento de más de $4.9 miles de millones desde el año pasado. Como muestra la gráfica a la derecha, los alquileres han aumentado consistentemente por más de los últimos 20 años.

Hay muchos beneficios de ser propietario de vivienda. Uno de los principales es poder protegerse de los alquileres en aumento, al asegurar su costo de vivienda por la vida de su hipoteca.

En un artículo por *The Mortgage Reports,* ellos informaron que *"comprar y ser propietario de una casa es la esencia del "sueño americano". Cada mes, el pago de su vivienda va hacia ser propietario de su casa en vez de alquilarla; creando su patrimonio personal y activos en lugar de los de otra persona.*

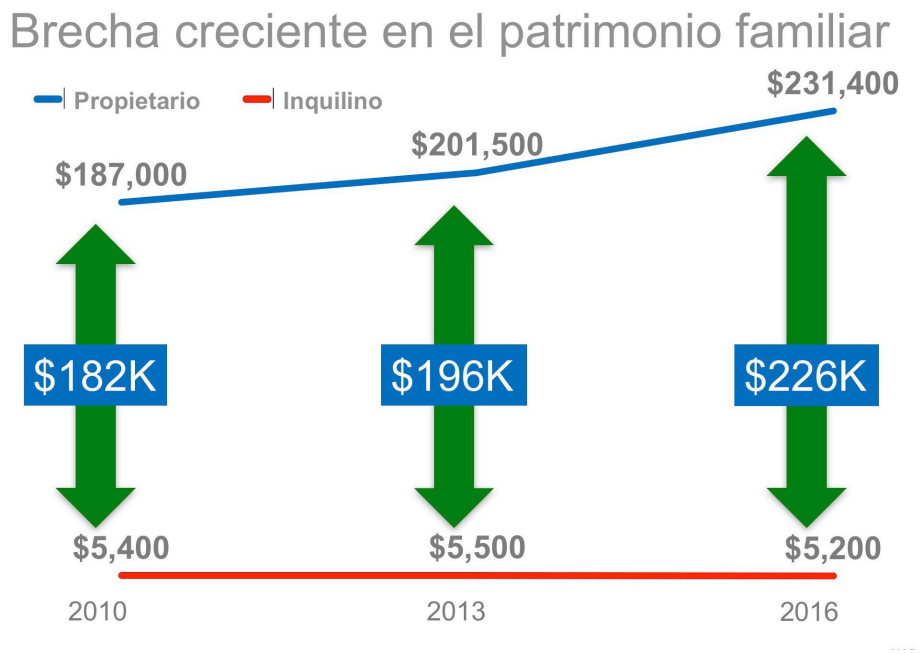
La historia ha demostrado que ser propietario de vivienda es un camino claro hacia la creación de riqueza, con los propietarios enorgulleciéndose de un patrimonio neto [que es] en múltiplos mayor que el patrimonio neto de los inquilinos".

Eso nos lleva al #5 de la lista: *"los propietarios de vivienda pueden disfrutar de mayor crecimiento del patrimonio que los inquilinos".*

¡El patrimonio neto de un propietario es 45 veces mayor que el de un inquilino!

Cada tres años la *Reserva Federal* conduce la *'Encuesta de las finanzas del consumidor'* en la que ellos recopilan datos a través de todos los grupos económicos y sociales. La última encuesta, la cual incluye datos desde 2013 a 2016, informó que **el patrimonio neto de un propietario de casa es 44.5 veces mayor que el de un inquilino** ($231,400 vs. $5,200).

La grafica en la derecha demuestra los resultados de los tres últimos estudios de la *Reserva Federal.*



Ponga el costo de su vivienda a trabajar por usted

Ser propietario de una casa es una forma de *'ahorros forzados'.* Cada vez que paga su hipoteca usted está contribuyendo a su patrimonio neto. Cada vez que usted paga su alquiler, está contribuyendo al patrimonio neto de su arrendador.

La última encuesta, *'National Housing Pulse Survey' de NAR* reveló que 84 % de los consumidores creen que comprar una casa es una buena decisión financiera. William E. Brown, *presidente de NAR* comento:

"Esta encuesta deja claro que una gran mayoría todavía cree en la propiedad de la vivienda y aspira a poseer una casa propia. Crear un patrimonio, querer un ambiente estable y seguro, y tener la liberta de elegir su vecindario siguen siendo las principales razones para ser propietario de una casa".

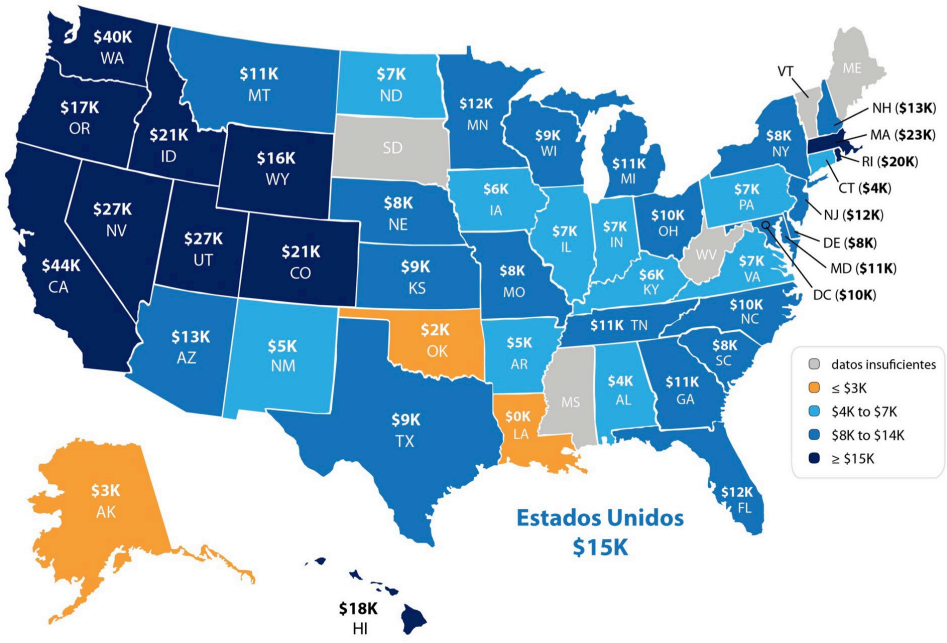
Su casa es un activo al que puede pedir prestado en el futuro

Según *Informe de la plusvalía de CoreLogic*, el hogar estadounidense promedio gano más de $15,000 en patrimonio durante el curso del año pasado, debido principalmente los aumentos del valor de la casa.

El mapa de abajo fue creado utilizando el mismo informe de *CoreLogic* y muestra el promedio de la ganancia en la plusvalía por casa hipotecada durante los últimos 12 meses.

Como mencionamos anteriormente, a medida que usted paga su hipoteca, crea plusvalía en su casa. Con los precios aumentando, el valor de su casa también aumenta, por consiguiente, creando el patrimonio que usted tiene.

La plusvalía creada en su casa se puede pedir prestada en forma de un préstamo sobre el valor acumulado de la vivienda o una línea de crédito sobre el valor acumulado de la vivienda. Sencillamente, un préstamo sobre el valor acumulado es esencialmente una *'segunda hipoteca'* que utiliza su casa como colateral mientras usted pide prestado una cantidad exacta de dinero.



Como con cualquier hipoteca, si el préstamo no se paga, la casa se puede vender para satisfacer la deuda restante. Una de las características más atractivas del préstamo sobre el valor acumulado es que tiene tasas de interes bajas; permitiendo a los propietarios responsables completar remodelaciones, pagar tarjetas de crédito con interes alto, o consolidar otras deudas.

Muchas familias deciden utilizar la plusvalía que tienen en sus casas para que sus hijos vayan a la universidad, invertir para empezar un negocio pequeño, pagar más pronto su hipoteca y mudarse a la casa que se adapte mejor a sus necesidades.

Porque los 'millennials' eligen comprar

Según el estudio *"Millennials & Homebuying (los 'millennials & la compra de casa)* de *NerdWallet*, las 5 razones principales por las que los inquilinos jóvenes eligen ser propietarios son:

Para tener control sobre su espacio vital – 93 %

Muchos 'millennials' que alquilaban una casa o un apartamento antes de comprar su casa propia, soñaban con el día que ellos podrían pintar las paredes de cualquier color que a ellos les gusta, o renovar una parte anticuada de su espacio vital.

Muchos otros que han esperado agregar una mascota a sus familias, tenían la ilusión del día que ellos podrían recoger a su amigo "pelusiempre". Ser propietario de su casa le da a usted la libertad de tomar esas decisiones.

Para tener sentido de privacidad & seguridad – 90 %

No es ninguna sorpresa que tener un lugar que llamar hogar, con todo lo que significa, en comodidad y seguridad, es la razón #2. Como propietario de casa, usted tiene el control sobre quien tiene acceso a su casa, y usted puede asegurarla como le parezca.

Para vivir en una casa mejor – 81 %

Similar a la razón #1, cuando usted compra una casa, usted puede escoger vivir en una casa más agradable o decidir renovar una casa & restaurar su gloria. Ser propietario le permite acomodar a su familia creciente o a un miembro de la familia que tal vez necesita mudarse con usted.

Para sentirse involucrado con la comunidad -75 %

Ser propietario de una casa en una comunidad es una de las razones principales por las que los residentes se envuelven más cívicamente. La participación se eleva una vez que el valor de su casa está directamente ligado al vecindario y la comunidad en la que vive.

Para tener flexibilidad en las decisiones del futuro – 53 %

Ser propietario de su casa le permite utilizar su costo mensual de la vivienda como una cuenta de ahorros de la cual puede sacar prestado en el futuro. Tener esta opción disponible durante tiempos de incertidumbre es una de las muchas razones por las que los propietarios de casa se sienten más seguros en sus casas.

"La mayoría de los 'millennials' dijeron que ellos consideran el ser propietarios de una vivienda más sensato que alquilar tanto por razones financieras como de estilo de vida – incluyendo el control del espacio vital, flexibilidad en las decisiones futuras, privacidad y seguridad, y vivir en una casa mejor".

El *'generational study' (estudio generacional) de NAR* encontró que 85 % de los **'millennials' creen que ser propietario de una vivienda es una buena inversión financiera,** con 45 % creyendo que es mejor inversión que la bolsa de valores.

Consejos para prepararse para ser propietario de vivienda

Realtor.com recientemente compartió *"5 Hábitos para empezar ahora si usted espera comprar una casa"*. A continuación, estas los tres primeros en la lista con una descripción breve.

#1 – Automatice el ahorro de su pago inicial
Una manera de empezar el ahorro de su pago inicial es automatizar su cuenta de cheques para que automáticamente guarde una cantidad pequeña de su pago en una cuenta de ahorros separada o un *"fondo para la casa"*.

"Sorprendentemente para un pago inicial se necesita disciplina & perseverancia, pero establecer un ahorro automático puede hacerlo más fácil. Si usted nunca ve el dinero, no lo va a gastar".

#2 – Construya un historial de crédito & manténgalo limpio
Cuando usted va a solicitar una hipoteca, los prestamistas querrán ver lo que usted ha podido pagar sus deudas anteriores. ¡Esto significa estar al día con sus préstamos estudiantiles, tarjetas de crédito, préstamos para el automóvil y pagarlos a tiempo! Las agencias de crédito recomiendan no usar más del 30 % de su crédito disponible.

#3 – Practique vivir con un presupuesto
Reducir sus gastos ahora le permitirá ahorrar más para su pago inicial & pagar otras deudas para mejorar su puntuación de crédito. Un estudio reciente mostró que ***"95 % de los compradores por primera vez estaban dispuestos a hacer sacrificios para comprar su casa más pronto".*** Los 3 sacrificios principales citados por los 'millennials' al ahorrar para una casa son: reducir el gasto en ropa nueva, un carro nuevo y viajar.

Conozca su puntuación de crédito

Conocer su puntaje de crédito y obtener una copia reciente de su informe de crédito es uno de los primeros pasos que usted puede tomar para saber qué tan preparado usted está para empezar el proceso de comprar una casa.

Asegúrese que toda la información que aparece en su informe es exacta y trabaje en corregir cualquier error. Entre más alta su puntuación de crédito, será más probable que usted reciba una tasa de interes mejor para su hipoteca, lo que se traduce en más *'casa por su dinero'.*

Aquí hay algunos consejos para mejorar su puntuación de crédito:

- Haga pagos, incluyendo el alquiler, las tarjetas de crédito, y el préstamo del automóvil a tiempo.
- Mantenga sus gastos a no más del 30 % del límite en sus tarjetas de crédito
- Page las tarjetas de crédito con un saldo alto a un saldo bajo, y considere transferir el saldo para liberar su crédito
- Revise su informe de crédito por errores y trabaje para corregirlos
- Busque tasas hipotecarias en un periodo de 30 días – muchas consultas extendidas pueden bajar su puntuación
- Trabaje con un consejero de crédito o un prestamista para mejorar su puntaje

Muestre a los vendedores que usted está serio… obtenga una pre-aprobación

En muchos mercados a través del país, la cantidad de compradores que están buscando la casa de sus sueños de gran manera ha superado la cantidad de casas para la venta. Esto ha llevado a un mercado competitivo donde los compradores a menudo tienen que sobresalir. Una forma de mostrar que usted está serio en cuanto a la compra de la casa de sus sueños es el obtener una pre-calificación o pre-aprobación para una hipoteca antes de empezar su búsqueda.

Pero aun si usted no está en un mercado que es tan competitivo, saber su presupuesto le dará la confianza de saber si la casa de sus sueños está a su alcance.

Freddie Mac expone las ventajas de la pre-aprobación en la sección *'My Home'* en su página electrónica:

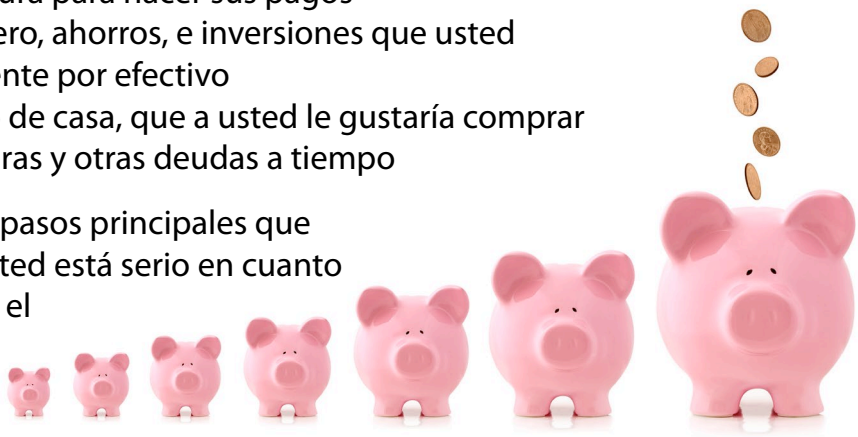
"Se recomienda de gran manera que usted trabaje con su prestamista para obtener una pre-aprobación antes que usted empiece la búsqueda. La pre-aprobación le dirá cuanto puede pagar por una casa y le ayudará a moverse más rápido, y con mayor confianza, en los mercados competitivos".

Una de las muchas ventajas de trabajar con un profesional local en bienes raíces es que muchos conocen prestamistas que podrán ayudarle en este proceso. Una vez usted escoja un prestamista, necesitara llenar la solicitud de préstamo y proporcionarles información importante en cuanto a *"Su crédito, deudas, historial de empleo, cuota inicial e historial de residencia".*

Freddie Mac describe las 4 C que ayudan a determinar la cantidad por la que usted califica para pedir prestado:

1. **Capacidad:** Su capacidad actual y futura para hacer sus pagos
2. **Capital o reserva en efectivo:** El dinero, ahorros, e inversiones que usted tiene que pueden venderse rápidamente por efectivo
3. **Colateral o garantía:** La casa, o estilo de casa, que a usted le gustaría comprar
4. **Crédito:** Su historial de pago de facturas y otras deudas a tiempo

Obtener la pre-aprobación es uno de los pasos principales que muestra a los vendedores de casa que usted está serio en cuanto a la compra y a menudo ayuda a acelerar el proceso una vez su oferta es aceptada.



Pregunte a su prestamista acerca de los programas de asistencia del pago inicial

Cuando se reúna con su prestamista para ser pre-aprobado, también pregúntele si tienen algún programa de asistencia del pago inicial por el cual usted califique. Hay cientos de programas diferentes en todo el país.

Los requisitos para ser elegible varían dependiendo de su ubicación, y generalmente limitados para los compradores por primera vez y/o compradores de casa con ingresos bajos o moderados. Varios programas especialmente benefician a los veteranos, los nativos americanos, y los trabajadores empleados en la educación, la salud, la policía y los bomberos.

El Departamento de la vivienda y el desarrollo público de los estados Unidos (HUD por sus siglas en inglés) otorgan becas a las organizaciones locales y estatales en todo el país. estas organizaciones, utilizan esos fondos para ayudar a los propietarios de vivienda a cerrar la brecha del pago inicial.

Cada poquito ayuda al acumular los fondos necesarios para que tenga la casa de sus sueños.

Que buscar en su equipo de bienes raíces

Pero ahora, usted probablemente está animado y realmente quiere encontrar la casa de sus sueños. Entonces, ¿cómo usted selecciona los miembros de su equipo que le van a ayudar a hacer realidad ese sueño?

¿Qué debe estar buscando? ¿Cómo usted sabe si encontró el agente o el prestamista correcto?

La característica más importante que usted debe estar buscando en su agente, es que va a tomar el tiempo para realmente educarlo sobre sus elecciones y su habilidad para comprar en el mercado actual.

Como Dave Ramsey, el gurú financiero aconseja:

"Al recibir ayuda sobre el dinero, ya sea un seguro, bienes raíces o inversiones; usted debería siempre buscar alguien con el corazón de un maestro, no el corazón de un vendedor".

Haga su investigación. Pregunte a sus amigos y familiares por recomendaciones de profesionales que ellos utilizaron en el pasado y con los que tuvieron una buena experiencia.

Busque por miembros de su equipo que sean honestos y dignos de confianza, después de todo, usted va a confiar que ellos le ayudaran a tomar una de las mayores decisiones financieras en su vida.

Sea que esta es su primera o quinta vez comprando una casa, usted quiere asegurarse que tiene un agente que va a tener también las conversaciones difíciles con usted, no solamente las fáciles. Si su oferta no es aceptada por el vendedor, o si ellos piensan que tal vez algo está mal con la casa que usted se enamoró, usted preferiría saber lo que ellos están pensando que tomar un error costoso.

Según in estudio reciente de *Las tendencias del consumidor de vivienda*. Los 'millennials' han empezado a preferir un enfoque más practico en su experiencia de bienes raíces:

"Mientras que las generaciones mayores dependen de los agentes de bienes raíces para obtener información y conocimiento; los 'millennials' esperan que los agentes de bienes raíces se conviertan en asesores de confianza y socios estratégicos".

Busque una persona que invierta en el futuro de su familia con usted. Usted quiere un agente que no esté enfocado en la transacción, pero a cambio está enfocado en ayudarle a usted a entender el proceso mientras le ayuda a encontrar la casa de sus sueños.

En este mundo de las búsquedas en Google, donde parece que todas las respuestas están solamente con un clic en el ratón, usted necesita un agente que va a educarlo y compartir la información que usted necesita saber antes que usted sepa que la necesita.

¡Feliz búsqueda de casa!

Ahora que usted sabe lo que se requiere para poseer una vivienda en el mercado actual, así como que buscar en su equipo de bienes raíces, ¿Está usted listo para ser propietario de su casa?

En muchas áreas del país, ser propietario de casa es significativamente más barato que alquilar y podría realmente ahorrarle dinero cada mes. Bienes raíces es híper local. Tener un agente en su equipo que sea un experto en su área asegurara que usted obtenga el mejor asesoramiento y este educado en las oportunidades disponibles para usted ahora.

Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes...

Me gustaría hablar más con usted sobre lo que leyó aquí, y ayudarle en el proceso de la compra de su casa. Abajo esta mi información. Espero escuchar de usted...

Juan Carlos Garcia

Sunbelt Sales
Greenwich CT
jc@sunbeltus.com
www.sunbeltus.com
(914) 262-1340

SUNBELT

Equal Housing Opportunity