

DIEZ PUNTOS PRINCIPALES

¿Cuándo es buen momento para refinanciar?

6 de enero de 2009

1. El mejor momento para refinanciar es cuando haya un beneficio global neto tangible para el prestatario. Esto significa que el mejor momento es cuando los beneficios del refinanciamiento superan los costos. ¿Es lo que más le conviene?
2. El mejor momento para refinanciar es después de haber consultado con un profesional de préstamos hipotecarios calificado y de haber repasado todas las circunstancias financieras del prestatario. Los profesionales hipotecarios tienen el deber de actuar en buena fe y honestamente en todas las comunicaciones y transacciones que realicen con los prestatarios. Dicho deber implica no inducir a alguien a celebrar un contrato de hipoteca que no redunde en beneficio global para el prestatario.
3. El peor momento para refinanciar es inmediatamente después de abrir el correo y encontrar un anuncio en papel satinado en el que se prometen tasas y pagos que son demasiado buenos para ser verdad. Lo más seguro es que sea una mentira.
4. El peor momento para refinanciar es inmediatamente después de contestar el teléfono y dejarse llevar por alguien que le ofrezca la mejor tasa del mercado con la condición de que tiene que tomar una decisión en el acto.
5. El peor momento para refinanciar es cuando sea favorable para el corredor hipotecario pero no necesariamente para usted. Según las leyes de Colorado, usted tiene el derecho de saber cuál es la remuneración del profesional hipotecario. Consulte nuestro sitio web para obtener un formulario de divulgación de remuneración y pídale al profesional hipotecario que lo complete.
6. La mejor manera de protegerse es verificar las credenciales de los profesionales hipotecarios. Consulte nuestro sitio web y asegúrese de que la persona que va a contratar esté habilitada y que no se le hayan impuesto medidas disciplinarias.
7. La mejor manera de protegerse es no quedarse con la primera opción que se le presente. Compare las tasas y pagos mensuales de varios profesionales hipotecarios.
8. Recuerde que nada es gratis en la vida. Todo préstamo tiene un costo.

9. Si cree que un corredor hipotecario se ha aprovechado de usted, presente una reclamación a la División de Negocios Inmobiliarios.
10. Si cuando esté a punto de cerrar el trato, los términos y condiciones han cambiado, niéguese categóricamente.

Nuestra misión es proteger al consumidor.