

## Gracias a:

Sheila J. Barber - CitiBank - Business Development Officer, Community Mortgage Lending

Alexander R. Chaparro - Hudson Street Realty– National Association of Hispanic Realtors

Fred Romero - Fifth Third Bank - Sr. Marketplace Mortgage Loan Officer

Serita Fair - Fifth Third Bank - Community Lending Manager, Emerging Markets

Lucero Martinez - Charter One Bank - Loan Officer



*Spanish Coalition for Housing*

4037 West North Avenue  
Chicago, IL 60639

Phone: 773-342-7575  
Fax: 773-342-8528

*Spanish Coalition for  
Housing*

**Aptitud Financiera y La Compra de Casa**

## Las Mejores Prácticas Reporte 2005



**Un Recurso Util para los que Sirven a La Comunidad  
Latina en Chicago, en particular:**

- Prestamistas
- Agentes de Bienes y Raíces
- Consejeros de Compra Casa

## Ayude a Lograr el Sueño de Comprar una Casa

### Visión

A pesar de que los Latinos hayan llegado a ser la minoría más grande en los Estados Unidos, aun enfrentan muchos obstáculos al tratar de comprar una casa. Este reporte resumirá las tendencias demográficas y las realidades de la comunidad Latina en Chicago, para obtener un mayor entendimiento de cual es su situación. También atraerá la atención de los productos de hipoteca que se enfocan hacia este grupo, dando sugerencias de cómo promover la aptitud financiera, y subsiguientemente, la compra de la casa. Además, este reporte dará los ejemplos de las mejores prácticas para prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra de casa cuando sirven al mercado emergente Latino. La compra de una vivienda ayuda a construir la riqueza y este reporte tratará de guiar a quienes en una posición de participar en el proceso de comprar un hogar.



## Bibliografía

- Barber, Sheila J. Citibank. Personal Interview. 28 June 2005.
- Bowdler, Janis. "Jeopardizing Hispanic Homeownership: Predatory Practices in the Home buying Market." National Council of La Raza. Issue Brief Number 15. 2005.
- Chaparro, Alexander R. Hudson Street Realty. Personal Interview. 30 June 2005.
- Chicago Area Housing. 2005. Chicago Housing and Community Development. 24 June 2005. <<http://www.chicagoareahousing.com/HousingHomePage.asp>>.
- Chicago Fact Finder. 2005. University of Notre Dame. 15 June 2005. <<http://www.nd.edu/~chifacts/>>.
- Chicago's Heat Disclosure Law. 2005. Tenant's Rights. 5 July 2005. <[http://www.tenants-rights.com/chicago/info/heat\\_disc\\_law.html](http://www.tenants-rights.com/chicago/info/heat_disc_law.html)>.
- Delivering the American Dream. May 2005. CD Rom. Fannie Mae.
- Department of Housing. 2005. City of Chicago. 20 June 2005. <<http://egov.cityofchicago.org>>.
- Fair, Serita/AVP. Fifth Third Bank, CHI. Personal Interview. 18 July 2005. (Community Lending Manager; Emerging Markets; 219-660-4787 phone; 219-660-4699 fax; serita.fair@53.com)
- Individual Taxpayer Identification Number. 2005. Internal Revenue Service. 17 June 2005. <<http://www.irs.gov/individuals/article/0,,id=96287,00.html>>.
- Jordan, Miriam. "Mortgage Lenders Court Illegal Aliens." 8 July 2005. Post-Gazette. 11 July 2005. <<http://www.post-gazette.com/pg/05189/5305094.stm>>.
- Lambarry, Teresa. Spanish Coalition for Housing. Personal Interview. 22 June 2005.
- Martinez, Lucero. Charter One Bank. Personal Interview. 11 July 2005.
- Money Smart. 2004. Federal Deposit Insurance Corporation. 14 June 2005. <<http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/index.html>>.
- Povalla, Bill. City of Chicago. Personal Interview. 30 June 2005.
- Reynolds-Lewis, Katherine. "Banks Find Mortgage Clientele in Undocumented Immigrants." 15 March 2005. Newhouse News Service. 11 July 2005. <<http://www.newhousenews.com/archive/lewis031505.html>>.
- Romero, Fred. Fifth Third Bank. Personal Interview. 22 June 2005.

## Conclusiones de las Mejores Prácticas

### Resumen

En resumen los prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra de la casa deben reconocer las características del grupo que ellos servirán. Si ellos proporcionarán sus servicios a la comunidad Latina en Chicago, deben estar enterados de las tendencias y realidades demográficas de esta población para que ellos sepan las necesidades de sus clientes. Después de obtener este conocimiento, los proveedores estarán preparados para ofrecer los servicios que están dirigidos a las necesidades del cliente en particular. Estos proveedores deben aumentar los estándares acerca de cómo ellos hacen su negocio y estar enterados de los programas que están disponibles hacia esta población de bajos y moderados-ingresos. Los préstamos hipotecarios del bajo-interés y clases de aptitud financiera pueden dar al cliente el empuje que ellos necesitan al adquirir una vivienda. La consideración especial se debe dar a causa de la probabilidad de personas que toman estas clases traerán a sus hijos y el espacio se debe hacer disponible para mantenerlos ocupados. Para los hijos mayores, esto puede inculcar un deseo para aprender más acerca la aptitud financiera. A veces, estos jóvenes pueden ser traductores y los proveedores deben estar enterados de este parte común de la familia.

Estos grupos deben unirse en un esfuerzo de aumentar la eficiencia de sus servicios. Cuándo los bonos se forman entre organizaciones, hay más conocimiento de los servicios que están disponibles. En cambio, las organizaciones pueden pedir ayuda y aumentar la guía que se proporcionada a miembros de la comunidad.

Los artículos referidos anteriormente son parte de las mejores prácticas para prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra de casa cuando sirven a la comunidad latina de bajos y moderados ingresos.

Seguir cada uno de estos pasos ayudará a proporcionar la mejor experiencia de comprar una casa para esta población **underserved**. Si estos proveedores no siguen las mejores prácticas, pueden convertir este proceso fácilmente en una pesadilla, sin embargo, suministrando al cliente con servicios de calidad y tratamiento puede convertir el proceso en un sueño realizado.

Las tendencias demográficas de esta comunidad reflejan una dura realidad, el porcentaje de propietarios Latinos en Chicago son mucho menos que propietarios Blancos. Como miembros y socios de la comunidad, los prestamistas, los agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra casa pueden empezar una revolución económica en la comunidad Latina ayudándolos a construir la riqueza con la compra de casa.

## Índice

Visión	2
Realidades y Tendencias Demográficas	4-11
Productos de Hipoteca Económicos	12-14
Promover la Aptitud Financiera	15
Número Individual de Identificación de Contribuyente	16
Mejores Prácticas para Prestamistas	17-20
Mejores Prácticas para Agentes de Bienes y Raíces	21-22
Mejores Prácticas para Consejeros de Compra Casa	23-24
Protocolos de Respeto	25
Asociaciones entre los Servidores	25
Resumen	26
Referencias	27



## La Compra de Casa en las Comunidades Latinas

### Realidades y Tendencias Demográficas

Para aprender más sobre la situación financiera que enfrentan los Latinos de bajo y moderados ingresos al tratar de comprar una casa uno debe estudiar las realidades y las tendencias demográficas, las estadísticas de la población, el porcentaje de compradores de casa y los ingresos se evaluarán a grandes escalas, para luego compararlas con comunidades específicas de poblaciones en comunidades Latinas. Esto nos permitirá identificar las diferencias claves relacionadas con la raza, compradores de casa, y la riqueza en diferentes áreas de Chicago. Primero, examinaremos las raíces de la población y el porcentaje de propietarios de casa en el estado de Illinois, posteriormente nos enfocaremos en comparar estas estadísticas a las de la Ciudad de Chicago, y, finalmente, a las comunidades Latinas que son pertinentes a nuestro estudio. Finalmente, llegaremos al estudio de los ingresos de este grupo, para tratar de formar una hipótesis de por qué hay diferencias en el número de propietarios de casa a comparación de otros grupos. (Las figuras del 2000 censo)

### La Ciudad de Chicago

El Estado de Illinois representa una población predominantemente blanca en un 67.8%, mientras Latinos componen 12.3% y los Afro-Americanos con 15.1%. El porcentaje de propietarios de casa en el estado es de 67.3%, se presenta un cambio drástico cuando observamos la raza de la población de la ciudad de Chicago. Los Afro-Americanos componen la porción más grande de la población (36.4%), seguidos por los blancos (31.3%) y los Latinos (26%), este es un grupo mucho más diverso que nos dará mejores datos para estudiar y conjuntar información sobre la compra de casa entre los Latinos.

Chicago tiene más arrendadores que propietarios (52% arrendadores, 48% propietarios), hay una tremenda disminución propietaria. Con un alto porcentaje de arrendadores Latinos, nos debemos preguntar: ¿Puede ser que el cambio sea resultado de una alta población de Latinos? o, ¿Podemos asociar nosotros este cambio con el estilo de vida en la ciudad? Aunque hay una disminución significativa en la población Blanca, ellos todavía tienen más propietarios que arrendadores.

A continuación se presentan cambios en el número de personas de diversas razas y porcentajes diferentes de propietarios, nosotros podemos asumir luego las razones para esos cambios. Debemos examinar

## Protocolos de Respeto y Asociaciones

### Protocolos de Respeto

Al servir esta base de cliente, ciertos protocolos del respeto se deben seguir. Muchas culturas Latinas son muy diferentes de la cultura Americana típica. Por esta razón, los prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra casa deben estar cautelosos en cómo ellos comunican con sus clientes. Referir a clientes Latinos más antiguos por su primer nombre los puede ofender y causar que ellos busquen otro proveedor. Este protocolo del respeto no se debe desviar al menos que sea dicho por el cliente.

El nivel del servicio proporcionado hacia estos cliente no debe ser diferente de los clientes convencionales, el tratamiento de igualdad se debe aplicar y ser parte del código de moralidad, adicionalmente, estos clientes pueden ser una base de cliente más leal, a menudo inmigrantes trabajadores serán más inclinados a proteger sus ganancias y no jugar con este proceso. Estos clientes deben ser educados también en el **prestamo predatorio** desde que ellos son un grupo dirigido en esta práctica maliciosa., esto se debe traducir también en una manera respetuosa, evitando **discurso** en una manera condescendiente.

### Trabajo de Cooperación y Comunicación entre Asociaciones

Otra manera en que agentes de bienes y raíces, consejeros de compra de una casa, y prestamistas pueden familiarizarse con la comunidad Latina es por la asociación de uno con el otro. Cada uno esta interesado en alcanzar a esta audiencia y una red segura ayuda a crear credibilidad y honradez, además, estos socios deben compartir también este compromiso para servir a la comunidad apropiadamente abriendo las líneas de comunicación y hacer el trabajo juntos dentro de esta red.

Estos proveedores de servicio deben trabajar en colaboración de uno con el otro durante este proceso. Los abogados tienen también un papel significativo en este proceso y se deben incluir, cada uno de ellos deben entender el contrato y cerciorarse que el cliente lo entiende también, debiendo existir buenas líneas claras de comunicación con el cliente, lo mismo entre socios. Se debe expresar una comprensión colectiva de que un socio no es más importante que los otros. Este proceso es un esfuerzo conjunto y ningún partido debe ser excesivamente posesivo del cliente. En cambio, todos los socios deben darse cuenta de cuánto puede contribuir cada agencia y que son sus esperanzas. Todos necesitan ser positivos **e inclusive, pero perentorio**. La presencia del trabajo de cooperación y buena comunicación entre los socios beneficiará al cliente.

## Mejores Prácticas para Consejeros de Compra Casa

misinformation in order to improve credit scores.

Las Clases de aptitud financiera son el próximo paso después de que el crédito se restaura. Los consejeros y sus agencias deben proporcionar seminarios de aptitud financiera, tal como Money Smart, que ayudan al cliente a preparar su propio presupuesto, mantener su dinero, y enfatizar la importancia de responsabilidad financiera. Esta preparación permitirá a clientes a llegar a ser consumidores autosuficientes.

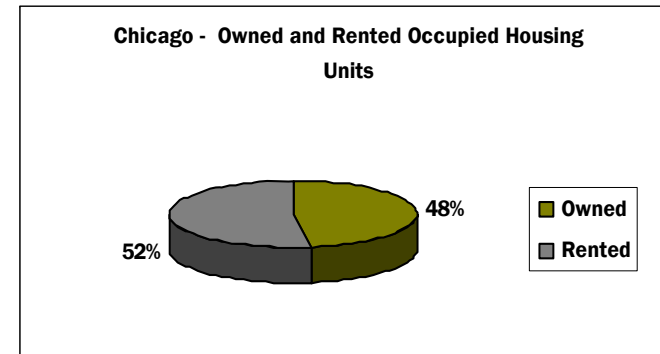
### Aconsejería post-compra y La Prevención de Ejecución de Hipoteca

Los consejeros deben ofrecer consejería después que el cliente ha comprado su casa. Otra vez, este proceso es nuevo para muchos de estos clientes y ellos necesitan la guía después de comprar el hogar. Durante la fase del poste-compra, el cliente debe ser proporcionado con una abundante información que los ayudará a mantener su casa. La información con respecto al refinanciamiento, el seguro de propietarios, los impuestos sobre la propiedad y las exenciones, preparación del presupuesto, equidad de casa, préstamos de rehabilitación de propiedad, y la conservación de su hogar se deben explicar y deben ser hechos disponibles para los clientes. Además, los consejeros deben darse cuenta de la posibilidad de ejecución de hipoteca. La consejería de prevención de ejecución de hipoteca es otro útil instrumento que ayuda a clientes a mantener su hogar. Ellos deben ser educados en las causas de tal deficiencia y como negociar resoluciones con prestamistas para prevenir el ejecución de hipoteca.

Desde que estos underserved clientes tienden a no tener experiencia en el proceso de comprar una casa, los consejeros deben estar conscientes que los términos y conceptos se explican claramente, cuando puedan resultar equivocaciones. Además, bombardeando a los clientes con demasiada información puede resultar inútil, y el cliente no puede ser capaz de retener toda la información nueva y no familiarizada. Los consejeros siempre deben actuar conforme al interés de los clientes y deben estar enterados de con quien escogen hacer negocios, el mantenimiento de buenas relaciones con agentes de bienes y raíces y prestamistas confiables beneficiará mucho al cliente cuando ellos piden referencias. Lo más importante, es que la buena consejería puede ayudar el cliente con todos aspectos de comprar un hogar.



## Latino Homeownership Rates and the Browning of America



áreas pobladas de Latinos para entender mejor la situación que ellos enfrentan al tratar de comprar una casa. Logan Square, Humboldt Park, South Lawndale (incluye La Villita), Lower Westside (incluye Pilsen), y South Chicago, son áreas en Chicago en las que cambiaremos nuestro enfoque.

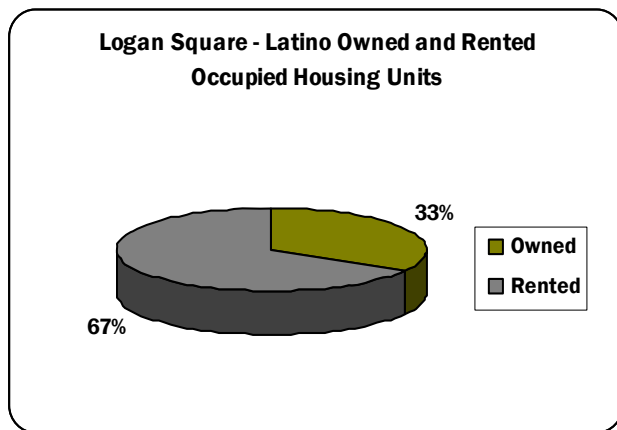
### Logan Square y Humboldt Park

Logan Square, es una comunidad Latina en el norte de Chicago compuesta en su mayor parte por personas de origen Mexicano y Puerto Riqueño. Este vecindario es conocido como una Meca para inmigrantes y es rico en cultura Latina, el 65.1% de la población de Logan Square son Latinos, mientras los Blancos componen un 26.3%. Sobre todo, el 66% de residentes de Logan Square son arrendadores mientras 34% son propietarios. Nuevamente, nosotros vemos otro descenso en propietarios. Esta vez aparece en una de las comunidades Latinas más reconocidas en Chicago, los Latinos en Logan Square son conforman un 62% de arrendadores y 38% de propietarios. Los Blancos, sin embargo, se componen de 51% de propietarios y 49% de arrendadores. ¿Cómo continuará esta tendencia cuando estudiamos otras comunidades Latinas?

El vecino de Logan Square al Sur, Humboldt Park, tiene también un alto porcentaje de Latinos, en su mayor parte de dos grupos, Mexicanos 51.4% y Puerto Riqueños 37.3%. En 1990, esta área se compuso de 51.6% de residentes Puerto Riqueños y 34.6% de residentes de origen Mexicano. Hay una fuerte representación de la cultura Puerto Riqueña junto con la presencia de mexicanos próximos, cuya influencia

## Estadísticas de Vecindario

es grabada notablemente en el vecindario. Aunque no sea conocimiento común, esta área es tanto una comunidad Afro-americana como Latina. Los Afro-americanos componen cerca del 47.4% de la población mientras los Latinos comprenden un 48%. La población Blanca no se encuentra esparcida en Humboldt Park como lo está en Logan Square, ya que ellos sólo representan un 3.3% de la población. Sobre el análisis adicional, 60% de la población son arrendatarios mientras el 40% son propietarios, un aumento de la situación de comprar de una casa en Logan Square, algo interesante que se encuentra en el estudio muestra que la pequeña población de 3.3% comprendida por los Blancos en esta área consiste en 51% de propietarios y 49% de arrendadores. En la población Latina, cerca del 62% son arrendadores y 38% son propietarios. Este porcentaje de propietarios es más alto que el porcentaje en Logan Square, sin embargo, continúa la dispersidad cuando comparamos a la población Blanca con la Latina.



## Mejores Prácticas para Consejeros de Compra Casa

Los Consejeros de compra de la casa son otro recurso importante que la comunidad Latina puede utilizar para la ayuda en el proceso adquirir una vivienda. Los clientes pueden estar más dispuestos a trabajar con los consejeros, especialmente porque muchas de sus agencias son no lucrativas. Sin embargo, los consejeros deben alcanzar este grupo y hacerlos sentir bienvenidos, debe haber una atmósfera positiva y atractiva para que el cliente sea cómodo y llegue a ser más probable de volver a visitar. Al servir al cliente, los consejeros deben ser conscientes de las muchas necesidades de los clientes y ellos deben tener en mente que ellos deben tratar de proporcionar soluciones para estas necesidades eficientemente. También, las agencias deben tener consejería individual para cada cliente para que obtengan una adecuada atención a sus necesidades, dicha consejería agrupada tiende a dejar pasar a ciertos clientes que pueden entrar al proceso de compra casa desprevenido.

El consejero de compra de la casa debe ayudar al cliente en cada paso del proceso de preparación para comprar la casa. Ellos también deben ser honestos acerca de la situación en que los clientes se encuentran.

**\*\*\*¿Pueden proporcionar comprar un hogar? Si ellos no pueden, ellos no deben ser desalentados.** Deben animarlos a ponerse en una mejor situación para que ellos puedan ser aprobados para un préstamo hipotecario. Adicionalmente, el consejero y el cliente deben estar enterados e informados de la amenaza del prestamo predatorio. Los consejeros deben saber las leyes contra esta práctica y deben preparar al cliente para este peligro. El prestamo predatorio podría destruir fácilmente las oportunidades de comprar una casa.

### Consejería de Pre-Compra

Durante el proceso de pre-compra, los consejeros deben evaluar completamente la calidad del cliente para pagar un préstamo. ¿Con la ayuda de programas privados y públicos de préstamo, puede reunir los fondos el cliente para pagar por una hipoteca? Los consejeros deben juntar tales subvenciones en una tentativa para reunir tanta ayuda posible. Se deben evaluar sus ingresos y gastos y se debe hacer un presupuesto para averiguar si o es posible comprar una casa. En el caso de que no puedan, se debe seguir la restauración del crédito y ofrecer clases de aptitud financiera.

El proceso de restauración del crédito incluye una revisión completa del informe sobre el crédito del cliente. Cuando se encuentra el crédito respectivo, el consejero debe planear corregirlo. El recordatorio y las negociaciones con acreedores pueden ser necesarios para reducir la deuda y/o hacer planes de pago. Los consejeros deben solicitar también que los acreedores corrijan cualquier equivocación sobre el crédito para mejorar las puntajes del crédito.

## Mejores Prácticas para Agentes de Bienes y Raíces

utilizan tal mecanismo; no obstante, puede mejorar el servicio y la satisfacción del cliente.

### Descubrimiento de Derechos, Los Actos, y otros Artículos

El agente de bienes y raíces debe explicar los derechos al trabajar con los clientes. Cuándo sirven a Latinos de bajos y moderados ingresos, inclusive inmigrantes sin documentos, esto es apreciablemente importante porque muchos son compradores de casa por primera vez y no son expuestos a esos derechos. Por ejemplo, ellos deben ser informados de la Ley de Revelación del Calefacción de Chicago, que indica que el “proyectado promedio del costo mensual del servicio de la utilidad” debe ser revelado, herramientas tales como ésta pueden ser esenciales acerca de los costos de vivir en una casa.

El descubrimiento de otros artículos asociados con las condiciones y declaración verdadera de los edificios se debe proporcionar. El interés no revelado en la propiedad y actos ministeriales son otros artículos que estos clientes tienden no entender pero se debe explicar para darles a conocer cual es la situación que trae consigo la transacción. Toda política necesita ser mostrada escrita y ser explicada al cliente. Otro artículo importante es la garantía de hogar. La garantía puede ser una compra crucial para individuos de bajos ingresos porque cubre los gastos inesperados que podrían paralizar potencialmente al cliente. Además, hay muchos hogares más viejos en áreas tales como Logan Square que necesitan mantenimiento. A veces, los prestamistas cubrirán este gasto, generalmente \$300, y la garantía cubre generalmente un año.

### Sirviendo las Necesidades del Cliente

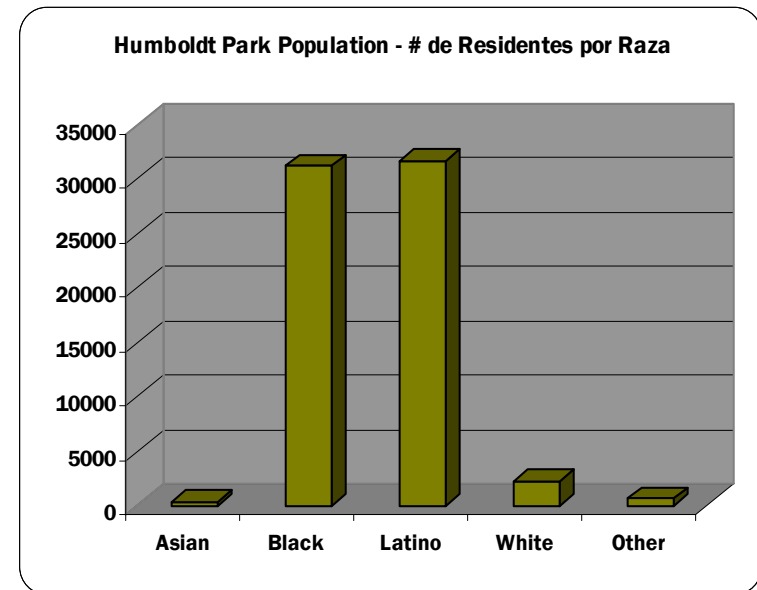
Después de que agentes de bienes y raíces se adecuan a un código de moralidad y reglas, completan los programas educativos adecuados, crean una lista de verificación, y llegan a ser informados de qué herramientas importantes deben ser revelados, ellos entonces deben enfocarse a servir al cliente.

Primero, el agente de bienes y raíces debe estar enterado de las necesidades del cliente, las necesidades no monetarias parecen ser ignorados, el agente debe conocer estas necesidades, que puede incluir vecindario, distritos de las escuelas, y la distancia del lugar del empleo entre otros.

### Comunicación

Durante el proceso de comprar una casa, el agente de bienes y raíces debe comunicar claramente al cliente la responsabilidad de su adquisición. Se debe realizar un recordatorio continuo y coherente con consumidores, el agente de bienes y raíces debe estar siempre disponible, se debe expresar la seriedad de la transacción para que el cliente pueda hacer las decisiones por consiguiente, y se le deben proporcionar todas las opciones, sin embargo, el agente de bienes y raíces no debe entrar al proceso de tomar decisiones, el cliente debe entender el proceso para que ellos sepan lo que está disponible y hagan sus propias decisiones basadas sobre ese conocimiento.

## Estadísticas de Vecindario



### La Villita y Pilsen

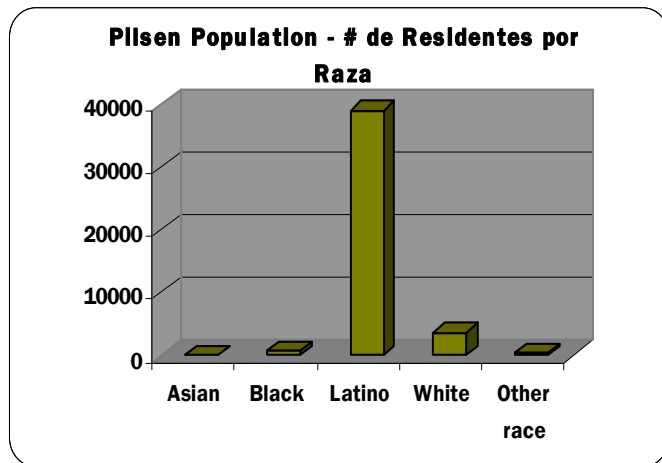
Ahora cambiaremos nuestra atención hacia vecindarios poblados por una mayoría de de Latinos, como lo son South Lawndale y Lower Westside, estas áreas incluyen las dos concentraciones más altas de Latinos en Chicago, La Villita y Pilsen, dichas áreas tienen poblaciones predominantemente de Mexicanos y son conocidos por sus ilustraciones finas de cultura mexicana, las apariencias coloridas, y las calles llenas de los mejores restaurantes en la ciudad. Estos vecindarios son orgullosos de sus raíces y llega a ser muy notable al visitar ambas áreas.

La Villita es localizada en South Lawndale y se asocia comúnmente con la calle veintiséis, donde restaurantes y tiendas forman fila sobre la calle. Los latinos en esta área comprenden el 83% de la población, 91.5% de esos Latinos son Mexicanos. Esto difiere

## Estadísticas de Vecindario

de Logan Square y Humboldt Park en que las poblaciones Latinas en esas áreas tuvieron más representación Puerto Riqueña con respecto a la población, el resto de la población que se localiza en la Villita es de un 12.9% Afro-americano y 3.5% Blanco. El porcentaje de viviendas habitadas por propietarios es comparable a los porcentajes en Logan Square y Humboldt Park; los Blancos en esta área son mucho más probables de ser propietarios que los Latinos un 58% de Blancos en esta área son propietarios mientras 42% son arrendadores, semejante a la tendencia en Humboldt Park, mientras sólo 39% de los Latinos son propietarios mientras 61% de ellos son arrendadores. La desproporción de compras de casa continúa cuando sea estudiada más a fondo a La Villita.

Pilsen es el vecino al este de La Villita, se localiza en la comunidad Lower Westside de Chicago, esta área, en su extensión más grande, esta poblada de Mexicanos, esta comunidad Latina muy conocida, tiene la población Latina más alta en Chicago, el 88.9% de Pilsen comprende Latinos, y el 91.7% de esos Latinos son Mexicanos, el resto de la población consiste en 8.1% de Blancos y 1.8% de Afro-americanos. Cuando miramos las estadísticas relacionadas a compras de una vivienda, los resultados son como esperados. La población de Pilsen comprende 73% arrendadores y 27% propietarios. Las estadísticas de Latinos son muy semejantes, con 74% de arrendadores y 28% de propietarios mientras que el 62% de Blancos son arrendadores y el 38% son propietarios.



## Mejores Prácticas para Agentes de Bienes y Raíces

Del mismo modo que los prestamistas, los agentes de bienes y raíces deben abastecer las necesidades de Latinos de bajos moderados ingresos y ofrecer servicios que son apropiados para ellos. El agente de bienes y raíces es otro mediador con que estos Latinos debe ser capaz de fiarse en, y por lo tanto, ellos necesitan construir la confianza con estos compradores. Los asuntos repetidos en la comunidad de agentes de bienes y raíces relacionados con problemas operacionales y éticos son obstáculos al tratar de crear un bono de confianza con estos clientes. Las mejores prácticas para agentes de bienes y raíces que sirven a este grupo serán discutidas en el siguiente segmento.

### Código de Moralidad, las Reglas, y Cursos de Enseñanza Continuada

Es imprescindible que agentes de bienes y raíces se adecuen al Código de Moralidad, ofrecido por la Asociación Nacional de Agentes de Bienes y Raíces junto con otras organizaciones acreditadas de dichos agentes cuando ellos trabajan con Latinos y en si con toda su clientela. También, deben seguir las pautas del Acto de Licencia de los Bienes y Raíces y su propio código de moralidad para asegurar aún más que sus clientes son tratados justamente. Las reglas de la agencia se deben indicar claramente y deben ser cumplidas.

El uso de cursos de enseñanza continua puede ser otro útil instrumento para agentes de bienes y raíces, asegurando que aprenderán continuamente acerca del negocio de bienes raíces y sean cada vez más competentes. El agente de bienes y raíces debe tomar también los cursos de compra de la casa que su cliente ha tomado, esto preparará al agente para contestar preguntas si es necesario. Sin embargo, el consentimiento para tomar el entrenamiento, es la demostración de la verdadera intención de trabajar para el cliente, como agente de bienes y raíces Alexander Chaparro ha indicado, "Usted hace la inversión antes de que obtiene el beneficio."

### Lista de Verificación de Agentes de Bienes y Raíces

Se puede utilizar una lista de verificación de agentes de bienes y raíces para cerciorarse que todos saben el proceso de la transacción. La implementación de este instrumento puede evitar problemas antes que ellos ocurran. El agente de bienes y raíces puede iniciar pensando en los problemas más grandes que sus clientes pueden encontrar durante el proceso de compra de una casa. Estos instrumentos se pueden enfatizar en la lista de verificación junto con otros artículos que son uniformes para ser completada la transacción. Muchos agentes de bienes y raíces actualmente no

## Mejores Prácticas para Prestamistas

Insert other Matrix here

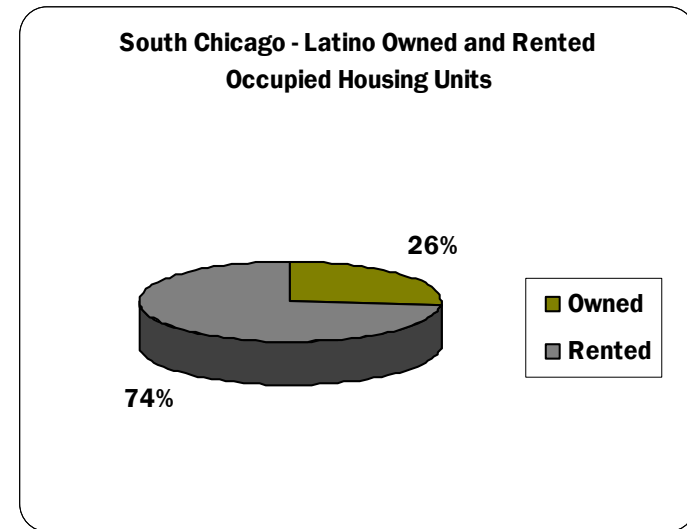
### Educación y Consejería

Otro instrumento útil para atender a este grupo es la aplicación de la educación y consejería de comprador de vivienda. Los prestamistas deben ser informados de estos servicios para que puedan aumentar la relación que ellos tienen con sus clientes al prepararlos para comprar una casa. Esta revisión de aptitud financiera hará al cliente un mejor y más responsable consumidor. Los prestamistas deben de estar dispuestos a ofrecer estas clases o colaborar con grupos en la comunidad que los ofrecen. La ubicación y el tiempo que estas clases colocan deben ser tomados en consideración, como éstos pueden llegar a ser restricciones a probables participantes. Las clases deben estar también disponibles en español.

### Establecer una Presencia

Cuando se toman estos primeros pasos, los prestamistas deben enfocarse a llegar a ser una cara conocida en el vecindario. ¿Sabes estos clientes potenciales de la institución financiera de prestamista? ¿Están ellos enterados de los productos que estas instituciones proporcionan? ¿Cuál es su opinión? El prestamista debe evaluar estas preguntas y después actuar en estos asuntos. Clases educativas de comprar vivienda son un comienzo, pero actos adicionales se deben tomar. El prestamista debe tomar parte en ferias de vivienda, patrocinar los acontecimientos de vecindario y distribuir información que facilita el acceso a los productos de la hipoteca y su institución financiera.

## Estadísticas de Vecindario



### South Chicago

South Chicago es otra comunidad, localizada en el sudeste de Chicago, que continúa incrementándose de Latinos, esta es otra comunidad que muestra la lucha que los latinos viven al tratar de comprar una casa. Como se puede ver en la gráfica anterior, la inmensa mayoría de Latinos en South Chicago son arrendadores; mientras la población Blanca en esta área se comprende de 62% propietarios y 38% arrendadores y la tendencia continúa.

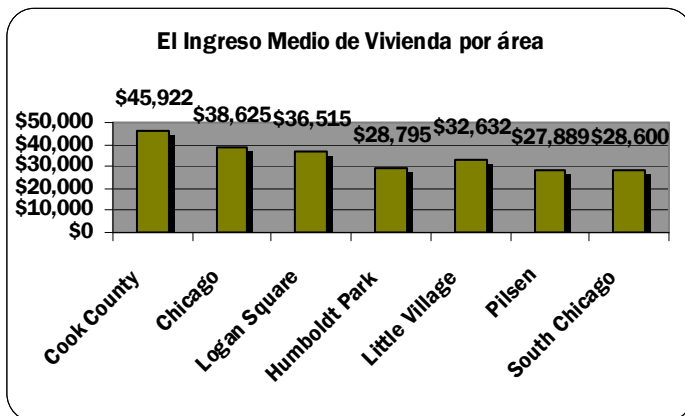
Hemos estudiado en un amplio aspecto las estadísticas de las comunidades más concentradas de Latinos, podemos ahora hacer comparaciones y tener un mayor entendimiento sobre la situación que enfrentan los Latinos. El porcentaje de propietarios de casa en general ha disminuido constantemente cuando nos enfocamos en áreas más pequeñas. Desde que dichas áreas se estudiaron nos mostraron un aumento de residentes Latinos y una disminución en propietarios de casa, consecuentemente nosotros debemos tratar de encontrar razones de tal disparidad. ¿Podría tener esto relación con el ingreso medio de vivienda? Se debe

## Estadísticas de Vecindario

hacer un análisis adicional para desechar esta posibilidad.

### El Ingreso Medio de Vivienda

El ingreso mediano de casa (IMV) del Estado de Illinois es de \$46.590 mientras el IMV del Condado de Cook es levemente más bajo \$45.922. El IMV disminuye cuando nosotros nos enfocamos hacia Chicago específicamente en los vecindarios Latinos. El IMC de Chicago es de \$38.625, mas bajo que el IMV del Condado de Cook. Al enfocarnos en las comunidades Latinas, continua esta disminución. El IMV de estas comunidades son: Logan Square, \$36.515; Humboldt Park, \$28.795; La Villita, \$32.632; Pilsen, \$27.889 y South Chicago, \$28.600. Hay una relación evidente entre el IMV y la compra de casa. Cuando estudiamos a las comunidades Latinas, nosotros advertimos bajos IMV's y, por lo tanto, sus residentes son menos probables de ser propietarios. ¿Hay otras razones que podemos atribuir con el porcentaje bajo de propietarios en la comunidad Latina?, Definitivamente. No obstante, estas razones tienden a ser más subjetivas y requieren más investigación e interacción con miembros de estas comunidades para ayudar a explicar este fenómeno. Sin embargo, hay algunas conclusiones interesantes en este estudio, en dos de las comunidades Latinas, Humboldt Park y La Villita, los Blancos tienen IMV's mas bajos que los que IMV's de los Latinos, con esto en la mente, las poblaciones Blancas en estas dos áreas todavía tienen un porcentaje más alto de propietarios.



	Fifth	Third	Bank	CitiBank			
<b>LOAN</b>	Flex 53 for Immigrant Borrowers	Good Neighbor	Home Possible 100	Home Run	Home on Time	CAMP	CPAP
Loan Type	Fixed and ARM's	Fixed and ARM's	Fixed and ARM's	Fixed Rate, T-Bill and LIBOR ARM's	Fixed Rate, T-Bill and LIBOR ARM's	Fixed Rate, T-Bill and LIBOR ARM's	Fixed Rate
Term	30yr Fixed; 3/1 & 5/1 ARM	15, 20, 30yr Fixed; 3/1 and 5/1 ARM's	15, 20, 30 yr Fixed; 7/1 ARM's	Fixed: 5/1, 7/1, 10/1 ARM's; No coops	Fixed: 5/1, 7/1, 10/1 ARM's; No coops	15-30yr; 5/1, 7/1, 10/1 ARM's	15-30yr
Maximum Loan Amount	1-unit, \$333,700; 2-units, \$427,150	2 unit max; No loan amount restrictions	1 unit max - \$359,650	\$400,000	\$400,000	\$400,000; 2-4 unit	N/A
Down-Payment	5%	None	\$600	1-unit, \$500	N/A	2%, with 2/1 option	\$500 from own funds
Closing Cost Assistance	Standard Affiliate closing costs programs	\$1500; \$500 from Customer	\$1500; \$500 from Customer	Flexible sources of funds	N/A	N/A	None
PMI	Required	Not Required	Required	Not Required	Required	Required	Required
Accessible with an ITIN	Yes	No	No	No	No	No	No
Income Requirements	No Income Restrictions	80% of AMI or reside in target area	100% of AMI or reside in target area	80% of AMI	None, Properties in an LMI CT	100% of AMI	80% of AMI

## Mejores Prácticas para Prestamistas

Estos dos artículos en el “lista de verificación” demuestra el esfuerzo que los prestamistas y sus instituciones financieras ponen adelante, y con estos mismos artículos verificados, los prestamistas ahora pueden hacer otras cosas que aún ganen más su confianza.

La persona Latino que puede hablar con fluidez el español debe ser empleada, además, la instrucción de diversidad cultural se debe aplicar para ayudar de los que no están familiarizados con la comunidad Latina. Esto ayudará a evitar las acciones discriminatorias involuntarias. Sin embargo, si estas acciones ocurren, ellos deben ser tratados con la disciplina y/o la instrucción apropiadas.

### Productos de Hipoteca Económicos

Después de que prestamistas han evaluado exitosamente su base potencial de cliente y se han preparado para servirlos ellos deben proporcionar los productos apropiados de la hipoteca. Individuos que ganen bajo y moderados ingresos tienden tener problemas para ahorrar los fondos para un desembolso inicial y a veces no pueden calificar para tales productos a causa del crédito malo. Adicionalmente, muchos inmigrantes sin documentos no tienen la identificación apropiada, que consecuentemente, complica aún más demostrar la historia del crédito.

Los programas deben ser hechos a la medida de tales necesidades para atraer Latinos en las áreas que hemos estudiado., los prestamistas y sus bancos deben ofrecer internamente programas flexibles con bajas tasas de interés. Estos programas pueden ser proporcionados también trabajando con organizaciones no lucrativos como Fannie Mae y Freddie Mac también como los programas patrocinados del gobierno por el estado de Illinois y la ciudad de Chicago. Otras características de estos programas pueden incluir: desembolso inicial y apoyo de costo final, permitir imperfecciones de crédito, la aceptación de historial no tradicionales de crédito, no requerir PMI (el Seguro Privado de la Hipoteca), pagos mensuales reducidos, segundas hipotecas subvencionadas y la aceptación del ITIN (el Número Individual de Identificación de Contribuyente) para propósitos de identificación. Esta ayuda es necesaria para que estas personas, quien en su gran mayoría son primeros compradores de casa, puedan adquirirla ahora. Las matrices de programas que encajaron hacia esta población son mostrados en las páginas siguientes.

## Estadísticas de Vecindario

¿Por qué debe importar esto?, a pesar de la ventaja monetaria que tienen los Latinos en Humboldt Park y La Villita, la probabilidad de ser propietarios es mínima. Esto es una revelación muy importante en que, el financiar una casa es una de las mejores maneras de enriquecer las ganancias. Préstamos predatorios y las ejecuciones de hipotecas que resultan de tales prácticas pueden ser una causa de esta realidad. Las prácticas abusivas se pueden añadir a la desconfianza que muchos Latinos tienen para instituciones financieras, por esto, disminuye el número de Latinos que tratan de comprar una vivienda, enfrentando también otras desventajas que entorpecen la posibilidad de ser propietarios. Según el Concilio Nacional de La Raza, “Los Latinos son más probables de financiar una compra de hogar con un producto costoso de la hipoteca y son menos probables de refinanciar, lo que a menudo puede bajar el costo de una hipoteca.”

Como nosotros hemos estudiado las realidades y las tendencias demográficas, descubrimos muchas razones del bajo porcentaje de propietarios en comunidades Latinas. Una vez que nosotros hemos reunido información de diferentes áreas en nuestro estudio, ahora veremos las tendencias de porcentajes más bajos de ingresos y propietarios en estas comunidades. Las tasas de bajos ingresos normalmente indican una capacidad más baja de ser capaz de adquirir una hipoteca y mantener los pagos regulares. Sin embargo, existen miembros de otro grupo que tienen tasas altas de propietarios a pesar de que ellos ganen menos, a lo que podemos inferir algunas razones de esto. La falta de aptitud financiera en esta comunidad crea un obstáculo tremendo para los Latinos, pero la equidad de hipoteca puede ayudar al aumento de sus ingresos, así mismo se debe presentar el conocimiento de los programas que promueven el conocimiento financiero. Los prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra de la casa que atienden a los Latinos deben utilizar estos instrumentos para cerrar este espacio de desigualdad y promover las prácticas de crecimiento de riqueza en estas comunidades.



## Productos de Hipoteca Económicos

Debajo hay una lista de productos de hipoteca económicos dirigidos hacia los Latinos de bajos y moderados ingresos para asistirlos en la compra de la casa. Primero, ellos deben participar en consejos de pre-compra, que indicará los requisitos de obtener un préstamo y las referencias a instituciones financieras y productos de hipoteca. Restablecer el crédito y clases de aptitud financiera que pueden ser necesarias. Los compradores de condominio deben recibir consejos de pre-compra de condominio además de consejos de comprar casa. Entonces, deben encontrar un prestamista para obtener una aprobación de préstamo hipotecario. Aquí hay algunos productos de hipoteca económicos que están disponibles para este grupo.

### Programas de IHDA y Tax Smart

Entre algunos de los productos de hipoteca que se dirigen hacia los Latinos, el Bono de Renta de Hipoteca (MRB) y el Certificado de Crédito de Hipoteca (MCC) son aclamados extensamente por su proveedor el Illinois Housing Development Authority (IHDA). Estos programas de apoyo a la vivienda, ofrecidos por el IHDA, ayudan en el proceso de comprar una casa, y son dirigidos para compradores de casa de primera vez que califican ciertas restricciones. El MRB ofrece un hipoteca de 30 años de interés fijó aproximadamente un medio por ciento debajo de precios del mercado. El MCC ofrece ayuda con un crédito tributario, que permite a prestatarios reducir su obligación federal de impuesto por cerca de \$2.000 anual. El crédito federal de impuesto recibido es igual a un 25% del interés pagado o acumulado en el primer préstamo hipotecario con que el recipiente financia la adquisición de la residencia. Sin embargo, este porcentaje es susceptible a cambiar. Este programa es muy semejante al programa Tax Smart ofrecido por la ciudad de Chicago, los interesados pueden utilizar Tax Smart con un préstamo de rehabilitación y recibir hasta 50% en el crédito tributario, en lugar del 25% o \$2.000. No obstante, los participantes calificados sólo pueden utilizar un programa de IHDA, por consiguiente, un solicitante no puede utilizar Tax Smart con el programa MRB de IHDA, a razón de que los dos utilizan fondos del estado.

Ambos programas de MRB y MCC son fuentes excelentes de

## Mejores Prácticas para Prestamistas

Ayudar a los Latinos de bajos y moderados ingresos a lograr el sueño de comprar una casa trae consigo muchas cosas antes de servirlos. Los proveedores de servicios que ayudan a este grupo deben llegar a ser bien informados sobre este grupo y sus necesidades antes de empezar el proceso de adquirir una vivienda, acto seguido ellos también deben estar enterados de los instrumentos y recursos disponibles que pueden asistir aun más este proceso. Este próximo segmento enfocará en las mejores prácticas para prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra de casa al servir a miembros de la comunidad Latina.

### Prestamistas

Como la comunidad Latina tiende a crecer en números masivos, su valor del mercado mantiene un aumento constante. Se necesita atención especial para Latinos de bajos y moderados ingresos en Chicago, como es una población diversa con necesidades diferentes. Los productos de hipoteca deben ser hechos a la medida para inmigrantes sin documentos, así como hacia los Latinos de segunda o tercera generación que se encuentran en la misma carga financiera. Los prestamistas deben reconocer la importancia de servir a estos individuos y seguir ciertas pautas. Sus bancos deben de llegar a alcanzar a la comunidad para ganar a estos clientes potencialmente lucrativos.

### Alcance

Antes de que un prestamista pueda alcanzar a comunicar su deseo para una relación de negocio él o ella debe estudiar primero este grupo, debe saber que la comunidad Latina, en si misma es muy diversa dentro de cada área, el idioma, si es inglés o español es hablado diferente. Los ingresos de mediana casa también pueden variar, este aspecto entre otras muchas características, se deben examinar cuidadosamente para saber cuáles productos se deben ofrecer.

### Préstamo Justo

Como mencionamos previamente, muchos residentes de la comunidad Latina pueden tener desconfianza con prestamistas e instituciones financieras. Consecuentemente, es imprescindible que prestamistas enfatizen que ellos son preactivos de un préstamo justo. Ellos pueden hacer esto de varias maneras., primeramente la administración superior debe estar de acuerdo con el préstamo justo que se enfoca en productos hechos específicamente para ayudarlos a adquirir una

## Número Individual de Identificación de Contribuyente

El Número Individual de Identificación del Contribuyente, o ITIN, es una tarjeta distribuida por el IRS a los que no son elegibles a recibir una tarjeta de seguro social pero deben tener identificación de contribuyente. Estos fueron intentados inicialmente para la cobertura del impuesto federal pero muchos bancos han aceptado estas formas de identificación para identificar a inmigrantes sin documentación y para evaluar sus pagos de impuestos. Consecuentemente, los préstamos de ITIN han crecido al servir a esta población. Estos préstamos tienden a tener tasas de interés más altas a causa del riesgo percibido con servir a un cliente que no puede ser capaz de demostrar completamente su historial de crédito y puede enfrentarse a la deportación. Recientemente, algunos bancos han llegado a ser “Agencias de Aceptación” y ayudan a sus clientes a obtener esta forma de identificación.

Generalmente, los bancos requieren que sus clientes tengan el ITIN por lo menos dos años para calificar para un préstamo de ITIN. Ellos pueden revisar también un historial de crédito no tradicional tal como pagos de alquiler, las utilidades, teléfono celular, y los pagos de muebles para determinar si el cliente tiene hábitos de gasto adecuados. Muchas dificultades surgen al servir a clientes sin documentos, ya que estos pueden a veces, utilizar una identidad y seguridad social falsa, esto causa muchos problemas porque disminuye la certeza de esa evaluación del crédito. Los préstamos de ITIN, sin embargo, abre las puertas a muchos inmigrantes trabajadores que necesitan enriquecer sus ganancias para levantarlos fuera de posición baja de ingresos. Los prestamistas también pueden notar que los que inventaron los préstamos de ITIN pueden atestiguar al valor de estos préstamos. James Maloney, el Presidente del Banco de Mitchell en Milwaukee, WI, dice de préstamos de ITIN: “Estos son nuestras mejores buenas raíces. Estas personas aprecian el hecho que estamos dispuestos a darles una oportunidad.” Mitchell dice que nunca ha experimentado un defecto en aproximadamente 100 préstamos de ITIN que han vendido y ellos sólo han registrado dos pagos tardes durante cuatro años de existencia.

Al servir a la comunidad Latina en Chicago, prestamistas, agentes de bienes y raíces, y consejeros de compra de la casa deben estar enterados del hecho que una proporción significativa de esta población no tiene documentos. A causa de esto, se debe realizar un gran esfuerzo por promover compras de casa que incluye este grupo de Latinos y el ITIN es el instrumento más útil para que ellos obtengan un préstamo hipotecario.

## Productos de Hipoteca Económicos

asistencia, dependiendo de la situación de los clientes o preferencia de ahorros. Además de estos programas, IHDA ofrece otros programas para ayudar a las familias de bajos ingresos para adquirir una vivienda.

### American Dream Down Payment Initiative

El American Dream Downpayment Initiative es un programa de Housing and Urban Development (HUD) que ayuda a participantes con el pago inicial y pagos finales. Este programa está disponible sólo para clientes de la Sección 8. Ellos pueden recibir hasta \$10.000 en el dinero de beca, que se puede utilizar en combinación con otros programas. Después que 5 años, son perdonables y no necesita ser devuelto. Este programa, así como el MRB y MCC, son exclusivamente para compradores de casa de primera vez.

### New Homes for Chicago

Este programa esta dirigido a revitalizar vecindarios, ha aprobado más de 65 desarrollos en sus 11 años de existencia, hay propiedades seleccionadas en North Lawndale y South Chicago disponibles para comprar bajo este programa. El programa proporciona subvenciones para el comprador, \$10.000 son acreditados directamente al revelador y los compradores puede calificar hasta \$30.000 de crédito hacia el precio de venta dependiendo de los ingresos y tamaño de familia. El requisito de residencia para estas becas es de 10 años. Los clientes pueden combinar American Dream Downpayment Initiative o Tax Smart/MCC con New Homes for Chicago.

### Chicago Partnerships for Affordable Neighborhoods

Este programa es una asociación entre el Departamento de Vivienda de la ciudad de Chicago y los reveladores que propone asegurar condominios económicos. El CPAN opera en comunidades participantes de Chicago y sólo es para condominios, los reveladores implicados en este programa proporcionan hogares en precios rebajados entre \$139,000-165,000, apreciablemente debajo de los precios del mercado. Según el Departamento de Vivienda, “la diferencia entre el valor de mercado y el precio rebajado se recupera como una hipoteca menor, asignado al fondo de bajos-ingresos de Chicago.” Esta segunda hipoteca se paga después de la venta de propiedad o después del término de 30 años en un 3% de tasa uniforme. Para ser calificado, los clientes deben alcanzar los

## Productos de Hipoteca Económicos

requisitos para los ingresos y el tamaño de familia y completar el consejo de comprar casa de una agencia certificada. Los solicitantes calificados pueden recibir hasta \$40.000 en asistencia de compra; sin embargo, hay provisiones de recuperación. El compromiso en este programa es más pesado que los programas previamente mencionados. El solicitante debe permanecer en la propiedad por lo menos 10 años, durante estos años el dinero se perdona anualmente en una base proporcional. Por ejemplo, si el solicitante recibe \$30.000 de ayuda y se muda de la propiedad en 5 años, ellos son requeridos a devolver \$15.000. Además, los fondos de asistencia no se pueden utilizar para aumentos en sus condominios.

Programas con fondos públicos como éstos ayudan a muchas familias a lograr el sueño de comprar una casa. Agencias de vivienda, prestamistas y agentes de bienes y raíces deben trabajar cooperativamente en un esfuerzo de atender a estos solicitantes. Como miembros de cada uno de estos grupos, todos deben estar enterados de los efectos de utilizar los programas y ellos deben ser traducidos al cliente. La mayoría de las veces, los compradores de casa de primera vez no conocen la terminología de hipoteca. Además, los proveedores de servicio deben asegurarse que sus clientes caen bajo todos los requisitos para ser calificados para los multicitados programas, estar informado de estos productos de hipoteca económicos es un ejemplo de las Mejores Prácticas para servir a la comunidad Latina.



**Taller de Aptitud Financiera**

## Promover La Aptitud Financiera

La raíz de muchos de los problemas que los Latinos enfrentan al luchar por obtener su casa propia caen en la falta de aptitud financiera. Casi la mitad de Latinos en los EE.UU. no tienen cuentas bancarias y tienen poco entendiendo de sus finanzas. Aunque muchos Latinos en Chicago tienen diferentes situaciones monetarias, el estrés se puede disminuir con la introducción de servicios educativos financieros. Un programa tal como Money Smart, creado por el FDIC, introduce las funciones básicas de la administración de dinero y continúa destacando la importancia de presupuestar, la comprensión del crédito, las inversiones, préstamos predatorios, y del proceso de adquirir una vivienda. Este instrumento de la administración del dinero puede ayudar a introducir crucialmente tácticas de construir riqueza. Agencias de bienes y raíces, agencias de compra de la casa, y las instituciones financieras deben aplicar útiles instrumentos como Money Smart y deben considerar certificar a sus clientes para que ellos pueden estar preparados para mantener sus finanzas. Estos son los módulos de instrucción que Money Smart usa:

1. Curso Bancario Básico
2. Conceptos Básicos sobre Préstamos
3. Conceptos Básicos sobre Cuentas Corrientes
4. Cuestiones de Dinero
5. Páguese Usted Primero
6. Conozca sus Derechos
7. Su Crédito y Usted
8. Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito
9. Préstamos Personales
10. Su Casa Propia

Seguir un plan semejante a este no solamente ayudará al cliente en el proceso de comprar una casa, también los prepara para otros impedimentos financieros que ellos pueden encontrar. La introducción de estos servicios también puede construir un bono de confianza con el cliente, como lo demuestra la intención para ayudar. Estos recursos se deben hacer disponibles en español a causa de la vasta demanda. Además, estas clases de aptitud financiera deben ser enseñadas por alguien bilingüe que mantendrá a los clientes interesados en la materia y motivados para continuar con el programa.