

Financiamiento de dueño a dueño: ¿Qué es y cómo funciona?

Si estas en el mercado para un nuevo hogar y tienes problemas con la pre aprobación de un préstamo, Financiamiento de Dueño a Dueño es una alternativa que puede mantener tu sueño de obtener una propiedad, Recuerda que no todos los vendedores o dueños son capaces- dispuestos a dar esta opción de financiamiento al comprador, puede ser una excelente opción para adquirir la propiedad y simplificar el cierre.

Dicho esto, el proceso de las casas financiadas por el dueño pueden ser complejas y requieren un acuerdo por escrito, por lo que es importante comprender el proceso antes de firmar en la línea de puntos. Te guiaremos a través de cómo funciona el financiamiento de dueño a dueño , cómo puede ayudarte como comprador o vendedor y cómo estructurar un contrato financiado por el propietario.

¿Qué es el financiamiento del dueño?

El financiamiento del dueño, también conocido como financiamiento del vendedor, permite a los compradores pagar una nueva casa sin depender de una hipoteca tradicional. En cambio, el propietario (vendedor) financia la compra, a menudo a una tasa de interés más alta que las tasas hipotecarias actuales y con un pago global adeudado después de al menos cinco años.

Esto puede simplificar el proceso de compra y venta de una casa al eliminar la necesidad de un prestamista, tasación e inspección.

Cómo funciona el financiamiento del dueño

Al igual que una hipoteca convencional, el financiamiento del propietario implica hacer un pago inicial de la propiedad y pagar el resto con el tiempo. Dicho esto, esta alternativa al financiamiento tradicional suele ser más costosa y requiere el pago o la refinanciación un préstamo tradicional en tan solo cinco años. Aún así, el financiamiento del vendedor suele ser más rápido y más fácil de obtener que una hipoteca respaldada por el gobierno, si el vendedor está dispuesto y es capaz de proporcionarlo.

Y, si bien la mayoría de los financiamientos para propietarios requieren algún tipo de verificación de antecedentes o de crédito, puede ayudar a los prestatarios que de otro modo no estarían calificados a lograr la adquisición de la vivienda. No solo no hay bancos ni prestamistas tradicionales involucrados, el financiamiento del propietario no requiere una inspección o valúo a menos que el comprador los quiera.

Una vez que el comprador y el vendedor acuerdan los términos, se realizan pagos mensuales al propietario-vendedor de acuerdo con un cronograma de amortización acordado. Dependiendo de ese cronograma, el prestatario también puede enfrentar un pago global grande al final del plazo del préstamo. Sin embargo, a diferencia de las hipotecas tradicionales, los pagos de impuestos y seguros generalmente no se incluyen en el servicio de la deuda mensual y el comprador debe hacerlos directamente.

Al final del plazo del préstamo, el comprador realiza el pago global u obtiene un refinanciamiento de la hipoteca y paga a los vendedores con el producto de un nuevo préstamo. Dependiendo de cómo se estructuró originalmente el financiamiento del propietario, el comprador obtendrá el título de la propiedad por primera vez o el vendedor ejecutará una Satisfacción de hipoteca que indica que la hipoteca ha sido pagada en su totalidad y libera el gravamen sobre la propiedad.

Ejemplo de financiamiento del dueño

Digamos, por ejemplo, que un comprador de vivienda quiere comprar una casa histórica que no califica para una hipoteca convencional debido a su antigüedad y condición. El prestatario ofrece comprar la casa por \$80,000 con un pago inicial de \$25,000, un poco más del 30% del precio de compra.

El vendedor acepta financiar los \$55 000 restantes a una tasa de interés del 7 % a un plazo de cinco años y se amortizan en 20 años, lo que da como resultado un pago global de alrededor de \$47 000 al final de los cinco años. Durante el transcurso del préstamo, el comprador realiza pagos mensuales de \$426 y es responsable de los pagos de seguro e impuestos sobre la propiedad.

Al cierre, el comprador recibe el título de propiedad de la vivienda que está sujeta a una hipoteca en poder del vendedor. Después de cinco años de pagos mensuales puntuales, el comprador realiza el pago global final y se libera el gravamen hipotecario.

Ventajas y desventajas del financiamiento del dueño

El Financiamiento del propietario es una opción popular para los prestatarios porque puede facilitar el financiamiento de la compra de una vivienda. Los vendedores pueden optar por el financiamiento del propietario para acelerar el proceso de cierre y cobrar intereses en lugar de realizar un pago global. Aún así, existen desventajas que pueden impedir que un comprador o vendedor firme para obtener financiamiento del propietario.

Ventajas para los compradores

- ❖ Puede proporcionar acceso a financiamiento para el que un prestatario no podría haber calificado de otro modo.
- ❖ Permite a los compradores financiar viviendas que no califican para financiamiento convencional.
- ❖ Permite a los compradores y vendedores acortar el período de diligencia debida para un cierre más rápido.
- ❖ Reduce el costo de cierre al eliminar los costos de tasación, las tarifas bancarias y, si el comprador así lo desea, los costos de inspección.
- ❖ Elimina los mínimos de pago inicial impuestos para las hipotecas respaldadas por el gobierno.

Ventajas para los vendedores

- ❖ Permite a los propietarios vender su propiedad tal como está, sin tener que cumplir con los requisitos del valor de un prestamista.
- ❖ Presenta una oportunidad de inversión con mejores rendimientos que la mayoría de las inversiones tradicionales.
- ❖ Acorta el proceso de venta al reducir los requisitos de diligencia debida y eliminar el proceso de préstamo.
- ❖ Todavía ofrece la posibilidad de vender el pagaré a un inversionista por un pago por adelantado.
- ❖ Permite a los vendedores retener el título de su casa, así como el dinero pagado para la hipoteca, si el comprador no cumple.

Desventajas para los compradores

- ❖ A menudo implica tasas de interés más altas que una hipoteca tradicional.
- ❖ Puede requerir que los prestatarios realicen un pago global al final del plazo del préstamo.

- ❖ Dependiendo de la solvencia del prestatario, es posible que el vendedor no esté dispuesto a proporcionar financiamiento al propietario.
- ❖ La hipoteca del vendedor puede incluir una cláusula de vencimiento en el momento de la venta que le exige pagar la hipoteca al vender la casa, lo que le impide ofrecer financiamiento al propietario.

Desventajas para los vendedores

- ❖ Expone a los vendedores al riesgo de falta de pago, incumplimiento posterior y, en algunos casos, la necesidad de iniciar el proceso de ejecución hipotecaria.
- ❖ Pone al vendedor en el gancho para las reparaciones y otras consecuencias del mantenimiento diferido si el prestatario no cumple.
- ❖ La ley federal puede impedir que los vendedores ofrezcan financiamiento al propietario, limitar los pagos globales y exigir que las partes involucren a un originador de préstamos hipotecarios.

Términos Típicos de Financiamiento del dueño

Al igual que con cualquier acuerdo de bienes raíces, los arreglos de financiamiento del propietario deben detallarse por escrito para garantizar que tanto los compradores como los vendedores comprendan sus responsabilidades en virtud del contrato. Asegúrese de incluir estos términos comunes en su contrato de

Financiación del dueño:

- ❖ Precio de compra. Al redactar los documentos de financiación del vendedor, siempre incluya el precio total de compra de la propiedad. Esto ayudará a las partes involucradas a calcular el monto total del préstamo.
- ❖ Depósito. Del mismo modo, un acuerdo de financiación del propietario debe indicar cuánto está contribuyendo el comprador como pago inicial al cierre. Si hubo un depósito de garantía, esta cantidad también debe incluirse en el acuerdo.
- ❖ Monto del préstamo. Reste el pago inicial, el depósito en garantía y otros pagos por adelantado del precio de compra para obtener el monto de su préstamo.
- ❖ Tasa de interés. Un acuerdo de financiación del propietario también debe incluir la tasa de interés del préstamo. En general, las tasas de financiación del vendedor son más altas que las de las hipotecas tradicionales respaldadas por el gobierno, pero las partes pueden negociarlas.
- ❖ Plazo del préstamo y calendario de amortización. El plazo del préstamo es la cantidad de tiempo que un comprador tiene para pagar el préstamo. Dicho de otra manera, es la cantidad de pagos mensuales que realizará el comprador. El cronograma de amortización, por otro lado, refleja el período de tiempo durante el cual se amortiza el préstamo, un número que determina el monto del pago mensual.
- ❖ Mensualidad. Asegúrese de que los términos de financiamiento de su propietario incluyan la cantidad de pagos mensuales, la fecha de vencimiento, lo que constituye un pago atrasado y si hay un período de gracia.
- ❖ Detalles del pago global. Muchos acuerdos de financiación del vendedor se amortizan en 20 o 30 años, pero tienen un plazo mucho más corto.
- ❖ Esto resulta en un pago global, o suma global, que debe pagarse al final del plazo del préstamo. Tenga en cuenta, sin embargo, que estos pueden estar restringidos por la ley federal
- ❖ Pago de impuestos y seguros. Aunque los pagos de impuestos y seguros a menudo se incorporan a las hipotecas tradicionales, los compradores con financiamiento del propietario a menudo realizan esos pagos directamente a los gobiernos y las compañías de seguros. De cualquier manera, el contrato de financiación del propietario debe describir quién será responsable de estos pagos.
- ❖ Términos adicionales. Cada negocio de bienes raíces es diferente, así que asegúrese de que su acuerdo de financiamiento del propietario detalle todo lo que sea único para su negocio. Por ejemplo, si está vendiendo una casa histórica, puede incluir un requisito de que los compradores no eliminen o alteren ciertos elementos de la casa sin su aprobación previa por escrito.

Cómo estructurar un acuerdo de financiación del vendedor

Un acuerdo de financiación del propietario entre el comprador y el vendedor siempre debe constar en un documento escrito que incluya los detalles del acuerdo. Sin embargo, hay algunas formas diferentes de lograr esto, y la mejor opción dependerá de sus necesidades y circunstancias específicas. Aquí hay tres formas principales de estructurar un acuerdo financiado por el vendedor:

1. Usar un pagaré e hipoteca o escritura de fideicomiso

Si está familiarizado con las hipotecas tradicionales, este modelo le resultará familiar. El comprador y el vendedor aceptan los términos de un pagaré que detalla términos como el monto del préstamo, la tasa de interés y el calendario de amortización. La hipoteca está asegurada, o colateralizada, por la casa, el nombre del comprador va en el título y la hipoteca se registra con el gobierno local.

2. Redactar un contrato de escritura

También conocido como venta a plazos o contrato de terreno, un contrato de escritura es cuando un comprador no recibe la escritura de la propiedad financiada por el propietario hasta que realiza el pago final del préstamo. Alternativamente, el comprador recibe el título si refinancia el préstamo con otro prestamista y paga al vendedor en su totalidad.

3. Crear un contrato de arrendamiento con opción a compra

Esta opción, también conocida como alquiler con opción a compra o opción de arrendamiento, implica que un vendedor arrienda una propiedad a un comprador que tiene la opción de comprarla por un precio fijo. El comprador paga el alquiler y, al final del plazo del arrendamiento, puede comprar la propiedad o renunciar a su opción de arrendamiento. Si opta por comprar la propiedad, la renta pagada durante el período de arrendamiento se aplica al precio de compra.

Debido a que el financiamiento del propietario puede ser complejo, recomendamos trabajar con un abogado con licencia que considerará sus mejores intereses al redactar los documentos necesarios.