



# DIRECTO PLAN HIPOTECARIO

Un singular paquete de servicios y estrategias para simplificar el proceso de su préstamo y ayudarle a alcanzar sus objetivos financieros y personales.



**Jack Kammer**  
jack@eDirecthomeloans.com  
509.200.1971

Abriendo las puertas de su futuro, Hoy.  
Casa. Construcción. Comercial.



**DIRECT**  
HOME LOANS  
www.edirecthomeloans.com

# EL EQUIPO DE HIPOTECAS DIRECTO



When seeking a mortgage broker, you expect the highest level of professionalism. We look forward to meeting you.



## Renée Waite

He trabajado internacionalmente desde 1996 originalmente ejerciendo mi carrera inicial -la Optometría-, además de gerencia y relaciones publicas. En mis pasados 2 años y medio en la industria hipotecaria, he aprendido que lo mas importante es representar el medio para que las personas puedan alcanzar sus sueños financieros.



## Tom Shaw

Con sobre ocho años de experiencia en la industria hipotecaria, tengo la confianza de poder ayudar a mis clientes a alcanzar el objetivo de comprar su primera casa, o la casa de sus sueños. Mi objetivo es ayudar a las personas a alcanzar el Sueño Americano – Ser Propietarios de su Casa.



## Jack Kammer

Yo apporto 21 años de experiencia como gerente de cuentas y en la industria tecnológica. Aprendí a tener éxito en nuestro ambiente apresurado siendo organizado, demandando de mi mismo y poniendo atención al detalle.



## Dawn Kammer

Yo apporto a la industria hipotecaria, 12 años de experiencia como gerente en la Costa de California. Sobresalgo en un ambiente apresurado a través de seguimiento disciplinado, organización estratégica y habilidades de negocio profesional.



## J.D. Peterson

Yo apporto la experiencia financiera de una corporación 'Fortune 500' como analista de negocios, y una decada de ventas y trabajos por contratos. Mediré el éxito de mi trabajo de acuerdo a su satisfacción.

# TWO BROTHERS WHO MADE THE RIGHT DECISION?

The story\* follows two brothers, each earning \$150,000 a year. They each have \$100,000 in savings and buying \$500,000 homes.

## Brother "A"

Believes in "The Old Way" paying off the mortgage as soon as possible.

**15-YEAR** mortgage at **5.875% APR**  
**\$100,000** big down payment (20%)  
**\$0** left to invest  
**\$3,348** Monthly payment (57% is tax deductible first year/33% average)  
**\$2,983** Monthly net after-tax cost<sup>1</sup>

Sends \$200 extra each month with mortgage payment in an effort to pay mortgage sooner.

## Brother "B"

Believes in "The New Way" carrying a big long mortgage

**30-YEAR** interest-only loan at **6.375% APR**  
**\$25,000** small down payment (5%)  
**\$75,000** remaining to invest  
**\$2,523** monthly payment (100% is tax deductible)  
**\$1,690** Monthly net after-tax cost<sup>1</sup>

Adds \$200 monthly to investment account, plus \$1,293 saved from lower mortgage payment, earning 6.0%<sup>2</sup>

## Who made the right decision?

### Results after 5 years

Received **\$22,796** in tax savings<sup>1</sup>  
Has **\$0** in savings and investments

### Results after 15 years

Received \$60,517 in tax savings<sup>1</sup>  
Has \$51,832 in savings and investments<sup>2</sup>  
Owns home outright.

### Results after 30 years

Received \$60,517 in tax savings<sup>1</sup>  
Has \$1,092,503 in savings and investments<sup>2</sup>  
Owns home outright.

### Results after 5 years

Received **\$49,955** in tax savings<sup>1</sup>  
Has **\$205,330** in savings and investments<sup>2</sup>

### Results after 15 years

Received \$149,866 in tax savings<sup>1</sup>  
Has \$618,249 in savings and investments<sup>2</sup>  
He has enough savings to pay off \$475k mortgage and still have \$143,249 left over.

### Results after 30 years

Received \$299,732 in tax savings<sup>1</sup>  
Has \$1,951,434 in savings and investments<sup>2</sup>  
Never plans to pay home off—he enjoys the liquidity, safety, tax savings and investment returns too much!

## What if both brothers suddenly lost their jobs?

- Has no savings to get him through the crisis.
- Can't get a loan—even though he has \$210,562 in home equity—because he has no job.
- Must sell his home or face foreclosure because he can't make payments.
- At this point—It's a fire sale—He must sell a discount and pay real estate commissions (6-7%)

- Has \$205,330 in savings to tide him over
- Doesn't need a loan.
- Can easily make his mortgage payments even if he's unemployed for years.
- Has no reason to panic since he's still in control—remember...cash is king!



# EL PROCESO DE COMPRA DE SU CASA

**CLIENTES  
FELICES**

“Nuestra experiencia  
fue fantástica y  
recomendamos a  
DIRECT HOME  
LOANS a todos.”  
— Trey & Jen

## Ocho Pasos—Facilísimo con la ayuda del equipo de DIRECT HOME LOANS

### **PASO 1: Solicitud de Préstamo**

Solicitud llena y recopilación de documentos requeridos

### **PASO 2: Reporte de Crédito**

Ordenamos su reporte de crédito y obtenemos de usted cualquier otro documento adicional

### **PASO 3: Búsqueda de Casa**

Le proporcionamos una carta de Aprobación de Crédito, y usted comienza su búsqueda, preferiblemente con la ayuda de un agente de bienes raíces.

### **PASO 4: Haga su Oferta**

Su agente de bienes raíces le asiste en la elaboración de una oferta de compra. Cuando se llega a un acuerdo, se firma un contrato estipulando el precio de compra y la fecha de caducidad.

### **PASO 5: Escoger un Programa de Préstamo**

Nos reunimos con usted para determinar la estructura del préstamo basada en sus objetivos y necesidades.

### **PASO 6: Asesorando la Propiedad**

Ordenamos una evaluación de la propiedad, un reporte del título de la misma, una póliza de seguros de daños y otros documentos necesarios.

### **PASO 7: Se Obtiene Aprobación Final del Préstamo**

DIRECT HOME LOANS somete el archivo completo al subscriptor de la financiera para obtener aprobación final. La aprobación final es emitida y se suplen las condiciones finales estipuladas por dicho/a subscriptor/a. El préstamo es entonces avalado para el cierre y se envían documentos a la compañía de título para su firma.

### **PASO 8: Firma de Documentos**

‘El Cierre’ ocurre cuando en la compañía de título usted firma los documentos finales aceptando el préstamo.

**¡ABRA LAS PUERTAS DE SU NUEVA CASA!**

# SOLICITUD DE PRÉSTAMO

Please Fax to our secure fax line 866-532-0927

## INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE

Estado Civil:  Casado/a  Soltero/a  Divorciado/a Fecha de Nacimiento: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
Nombre Completo: \_\_\_\_\_ No. de SS: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_  
Ciudad: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ Código Postal: \_\_\_\_\_  
¿Desde cuando vive en esta dirección?: \_\_\_\_\_  Propietario/a  Inquilino/a  
Teléfono en Casa: \_\_\_\_\_ Teléfono en Trabajo: \_\_\_\_\_  
Celular: \_\_\_\_\_ Correo Electrónico: \_\_\_\_\_  
Si usted actualmente paga alquiler; ¿Cuál es la cantidad mensual? \$ \_\_\_\_\_

## INFORMACIÓN DE EMPLEO

Nombre de la empresa o empresario/a: \_\_\_\_\_ ¿Es usted dueño/a de negocio?:  Si  No  
Dirección de su trabajo: \_\_\_\_\_  
Ciudad: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ Código Postal: \_\_\_\_\_  
Nombre de su posición de empleo: \_\_\_\_\_ tiempo en la misma línea de trabajo: \_\_\_\_\_  
¿Desde cuando trabaja con esta empresa? Años: \_\_\_\_\_ Meses: \_\_\_\_\_  
¿Cuál es su ingreso mensual? (antes de impuestos) \$ \_\_\_\_\_

## BIENES LIQUIDOS

Saldo en cuenta de cheques: \$ \_\_\_\_\_ Banco: \_\_\_\_\_ A nombre de: \_\_\_\_\_  
Saldo en cuenta de ahorros: \$ \_\_\_\_\_ Banco: \_\_\_\_\_ A nombre de: \_\_\_\_\_  
Cuenta de retiro: \$ \_\_\_\_\_ Banco: \_\_\_\_\_ A nombre de: \_\_\_\_\_

## BIENES INMUEBLES A SU NOMBRE

Si es dueño/a de su propia vivienda, ¿Cuál es su valor aproximado actual? \$ \_\_\_\_\_  
¿En que año adquirió su casa, y a que precio?: \$ \_\_\_\_\_  
¿El pago de su actual hipoteca incluye impuestos y seguro en la mensualidad?  Si  No

Este formulario no indica compromiso de préstamo.

# SOLICITUD DE PRÉSTAMO

Please Fax to our secure fax line 866-532-0927

## PARA REFINANCIAMIENTO SOLAMENTE

- 1 ¿Gustaría usted incluir el pago de los impuestos de su propiedad en la mensualidad, o prefiere pagar por separado?  Incluir  Por separado
- 2 ¿Prefiere usted incluir el costo de la transacción como parte del mismo préstamo, o pagar por separado?  Incluir en préstamo  Pagar por separado
- 3 ¿Quiere extraer fondos adicionales por medio de esta transacción (para pagar otras deudas, mejorar la casa, invertir, etc.)?  Si  No  
Si escoge "Si"; ¿Cuanto? \$ \_\_\_\_\_
- 4 ¿Quiere establecer una línea de crédito a través de esta transacción?  Yes  No, gracias.
- 5 ¿Posee usted actualmente una segunda o tercera hipoteca contra su casa, o alguna línea de crédito?  Si  No Si eligió "Si"; entonces prefiere:  Mantenerla  Pagarla  Establecer una nueva
- 6 ¿Tiene usted preferencia de un horario específico para citar la firma de documentos?  Si  No  
Si eligió "Si"; ¿Cuándo? \_\_\_\_\_

## El esquema a continuación ilustra las diferencias básicas entre los tipos de interés de un préstamo, fijo y variable.

Indique su preferencia entre los tipos de interés fijo y variable colocando una "X" en la casilla de su preferencia.

<input type="checkbox"/> <b>A</b>	<input type="checkbox"/> <b>B</b>	<input type="checkbox"/> <b>C</b>
<b>Conservador</b> Interés fijo por 30 ó 15 años Plazo completo – No volátil	<b>RIEGO SUBE / INTERES BAJA</b> <b>Moderado Predecible</b> Fijo por 3-10 años/ luego Variable Fijo Intermedio	<b>Agresivo</b> Fijo por 1 mes -1 año/ luego Variable Interés de mercado mas bajo



# UN EQUIPO DEDICADO TRABAJANDO PARA USTED

## CONSEJO

Eligiendo una  
financiera – Como  
saber en quien  
confiar – Tres pre-  
guntas simples  
que puede hacer.  
Vea Pagina 10.

## Cientes de DIRECT HOME LOANS comparten su experiencia

### Preguntas contestadas pronto

“El proceso de nuestro préstamo con DIRECT HOME LOANS ha sido un bien de valor para nosotros, asegurándonos el tan necesitado financiamiento. Jack Kammer estableció buena comunicación con nosotros y nos ayudo en todo aspecto durante el proceso del préstamo. Sabíamos que podíamos preguntar cualquier cosa, y que se nos contestaría pronto. Consideramos a DIRECT HOME LOANS como nuestro hogar fuera del hogar cuando buscamos financiamiento. Ellos prueban lo que dicen.”

—Marvin

### Refinanciamiento Sencillo

“Mi experiencia con DIRECT HOME LOANS fue extraordinaria. Sin duda fue el refinanciamiento mas sencillo que he experimentado. Fue fácil trabajar con la ayuda de Jack, respondió a mis preguntas muy bien, y trabajo duro para que yo obtuviera el mejor tipo de préstamo para mi situación. Estaremos haciendo negocio nuevamente pronto.”

— Lewis

### Encontré el interés mas bajo

“Cuando mi esposa y yo decidimos que era hora de mudarnos a nuestra propia casa, Jack y su equipo en DIRECT HOME LOANS pudieron encontrar el programa financiero que mejor se ajustaba a nuestras necesidades, con el interés mas bajo y los costos de transacción mas favorables. ¡Yo se los recomendaré a todos mis amigos!”

—Trey and Jen

### Servicio de Calidad

“Nuestra experiencia con DIRECT HOME LOANS fue maravillosa. Teníamos muchas preguntas comprando una casa de venta por el dueño. Jack Kammer siempre estaba disponible. Cuando la situación era frustrante, Jack suavizaba la frustración. Hablamos tanto con Jack que sentimos que nos convertimos en amigos durante el proceso.

La asistente fue muy amable, hasta salio en la lluvia para tomar mis papeles y no tuviéramos que sacar a los niños del auto. Nuestra experiencia fue maravillosa con cada persona en DIRECT HOME LOANS, y lo recomendaremos a todo mundo.”

—Jasmin

# ENTENDIENDO SU CALIFICACIÓN CREDITICIA

## Reparar su crédito es una inversión de valor para su futuro financiero

Al aumentar su calificación crediticia usted podrá obtener préstamos con porcentajes de interés mas bajos, lo cual le ahorrará dinero en el futuro. A medida cambiamos de ser una sociedad de efectivo a una digital, su crédito adquiere mas importancia para usted, y para su habilidad de obtener prestamos de diferente tipo, además de mejores cuotas de seguro, renta de casa o autos, e intereses de tarjetas de crédito.

FICO (Fair Isaac & Company, por sus siglas en Ingles) genera una formula matemática que es utilizada por las tres principales agencias de reporte de crédito. La información en su reporte de crédito pasa por el escrutinio de esta formula dando como resultado una cifra llamado 'calificación crediticia'. Esta calificación es muy importante para las financieras, expone sus hábitos de gasto y pago, y la manera en que usted maneja sus cuentas y crédito.

### Las cinco áreas de su reporte de crédito que afectan su calificación son:

- 1 El historial de pago** que representa un 35% de su calificación
- 2 La deuda pendiente** que representa un 30% de su calificación
- 3 La cantidad de tiempo que ha contado con disponibilidad de crédito** que representa el 15% de su calificación.
- 4 La variedad de crédito** que representa el 10% de su calificación
- 5 Las revisiones** que representan el 10% de su calificación

Revise su reporte de crédito comparando sus saldos pendientes con el limite de crédito disponible. Si sus saldos sobrepasan el 30% del total disponible, esto afecta su calificación negativamente. Pagar los saldos altos incrementa su calificación, lo cual representa el 30% de la misma. Remueva las revisiones que no reconozca.

El historial de pago incluye a todas las líneas de crédito que poseen un buen record de pago, pero además de cualquier cuenta en mal estado con pagos tardíos, colecciones, deudas de impuestos y bancarrota. Al disputar información negativa reportada erróneamente, se puede incrementar la calificación crediticia (dentro del 35%). Subir la calificación por medio de esta área depende de la cantidad de cuentas en mal estado reportadas.

La renovación de su crédito no es trabajo fácil ni es rápido. El primer paso es reconocer que hay que hacer un esfuerzo, y que nadie mas lo puede hacer mejor que usted.



# PORQUE CONTAR CON UN/A AGENTE DE BIENES RAÍCES



Quando usted compra o vende una casa, la ayuda profesional de un/a agente de bienes raíces calificado/a es crucial.

Su agente debe tener conocimiento de las condiciones del mercado de bienes raíces en su área, debe estar preparado/a para brindar servicio de alta calidad a sus clientes, y contar con el respaldo de una compañía de bienes inmuebles. Sobre todo, un buen agente, le ahorrará tiempo y dinero. He aquí las ventajas de buscar casa con la ayuda de un agente de bienes raíces:

## Cuando se compra casa...

- » Los/as agentes son negociadores con experiencia quienes manejarán el papeleo de sus ofertas y contra-ofertas de compra.
- » Un/a agente está familiarizado con el área, y puede proporcionarle información sobre precios, impuestos, costos de servicios y más.
- » Un/a agente está familiarizado con el proceso de compra completo, y puede recomendar evaluaciones, inspecciones y servicios por contrato.
- » Un/a agente puede indicar específicamente casas que van de acuerdo a sus necesidades, sin perder el tiempo viendo las que no están dentro de su estándar.
- » Un/a agente sabe reconocer cuando existe potencial de áreas problemáticas en una propiedad, y le puede guiar para evitar casas con situaciones indeseables.

## Cuando se vende una casa...

- » Un/a agente conoce los precios de las propiedades inmobiliarias en su área, y le puede ayudar a establecer un precio de venta razonable y competitivo.
- » Un/a agente establece un plan de mercadeo estratégico para asegurar que su propiedad está expuesta a compradores con potencial.
- » Un/a agente se encarga de los diferentes aspectos en la venta de su casa, desde colocar un letrero al frente, hasta la publicidad. Esto asegura que la transacción es simple y sin estrés para usted.
- » Un/a agente es un/a experto/a en el proceso de venta de su casa y le dejará saber sus derechos, obligaciones y demás opciones.
- » Un/a agente es un negociador experto, y trabaja para que usted obtenga el mejor precio posible por su casa.



# ELIGIENDO A UN/A GESTOR/A DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

## CONSEJO

Cuando compare  
financieras, protéjase  
de los costos  
“escondidos”.

### Existen tres preguntas simples

Un préstamo hipotecario es una de las transacciones mas grandes de su vida – es vital contar con la ayuda de un experto y profesional planeador de hipotecas. ¿Cómo se escoge? Su consultor/a de prestamos debe saber contestar las siguientes preguntas correctamente. Si él/ ella no sabe las respuestas, ¡encuentre a quien si las sepa!

#### ❶ ¿En que se basan los porcentajes de interés de los prestamos hipotecarios?

La respuesta correcta es en los Certificados Asegurados por Hipotecas (o en Ingles; Mortgage Backed Securities), o Certificados de Inversiones Hipotecarias. La llamada ‘Treasury Note’ de 10 años, algunas veces indica el mismo movimiento direccional que los Certificados Hipotecarios, pero no es inusual que se muevan en direcciones opuestas. NO haga negocios con gestores de préstamo que vigilan indicadores equivocados.

#### ❷ Cuando el gobierno Federal “cambia los intereses” - ¿Qué significa esto? ¿Y que impacto tiene esto en los porcentajes de interés hipotecarios?

La respuesta le puede sorprender. Cuando el gobierno Federal hace un cambio, este afecta a un tipo de interés llamado ‘de Fondos Federales’ (Fed Funds Rate – en Ingles). Este es un tipo de interés de muy corto plazo que afecta a las tarjetas de crédito, las líneas de crédito, prestamos de autos y similares. Los intereses hipotecarios frecuentemente se mueven en dirección opuesta al cambio del ‘Fed’, debido a las dinámicas del mercado financiero. Si gusta mas información, dénos una llamada.

#### ❸ ¿Qué esta sucediendo en el mercado de bienes raíces, y que se predice para el futuro?

Si un gestor de prestamos no puede explicar el movimiento de los porcentajes de interés hipotecario, además de las predicciones a futuro, probablemente este usted hablando con alguien que apenas esta leyendo las noticias de la semana pasada. Seguramente esta persona no es digna de su confianza a nivel profesional.

### Be smart. Ask questions. Get answers!

Esta es una de las mas grandes transacciones financieras que usted probablemente hará. A lo mejor lo tenga que hacer solo cuatro o cinco veces en su vida... pero los gestores de prestamos hipotecarios en DIRECT HOME LOANS ¡hacen esto todos los días!. Es su vivienda y su futuro. Es nuestra profesión y nuestra pasión. ¡Estamos listos para trabajar y velar por sus intereses!

# BUSCANDO EL MEJOR PRÉSTAMO

## Secretos para encontrar el tipo de financiamiento adecuado

### ❶ Si parece muy bueno para que sea verdad, a lo mejor lo es

El dinero para los préstamos hipotecarios y los intereses vienen del mismo lugar, y si algo suena increíble, averigüe más, haga preguntas y encontrará el truco. ¿Existe alguna multa por pagos extra o refinanciamientos a futuro?, Si el interés parece increíble; ¿Existen costos extra?, ¿Cuánto tiempo se va a mantener el interés sin cambios?

❷ **Usted paga por lo que obtiene** Si esta en busca de 'lo más barato', usted esta eligiendo colocar un proceso de importancia en las manos del postor 'más barato'. Si ya ha escuchado historias tristes, de cambios de fechas de cierre o ajustes de último minuto al porcentaje de interés o a los costos de cierre, es porque el proceso del préstamo ha sido puesto en las manos de inexpertos. El interés más bajo utilizado como estrategia equivocadamente podría terminarle costando miles de Dólares a largo plazo. Los tipos de interés y costos de DIRECT HOME LOANS son muy competitivos, y contamos con un buen equipo de apoyo, para asegurar a nuestros clientes una experiencia de alta calidad

❸ **Haga comparaciones correctamente** Cuando revise presupuestos, observe el detalle. Compare los costos del prestamista, ya que estos son controlados por el mismo. Asegúrese que los costos del prestamista ("Lender's Fees" – en Ingles) no estén escondidos dentro de otros costos calculados. La financiera es responsable por hacer los cálculos iniciales de los costos (incluyendo los de una segunda y tercera parte), he inicialmente son cantidades aproximadas, asegúrese de investigar los precios exactos.

❹ **Comprenda como se relacionan el porcentaje de interés y los costos de la transacción** Usted puede obtener cualquier interés que desee – pero le tocará pagar más altos costos de cierre, si el interés es más bajo del regular. Por otro lado, usted puede pagar menos por el cierre, o hasta nada – pero comprenda que esto significara un porcentaje de interés más alto. Un gestor de préstamos profesional le podrá aconsejar en cuanto al balance entre el interés y los costos de cierre que más le convengan.

❺ **Comprenda que los intereses cambian a diario, o hasta por hora** Si esta comparando porcentajes de interés y costos, recuerde que todo puede cambiar dentro de pocas horas. Si va a obtener cuotas de diferentes financieras, debe hacerlo dentro del mismo tiempo, el mismo día, con términos iguales, si no la comparación no será certera.

### CLIENTES FELICES

"El proceso de nuestro préstamo con DIRECT HOME LOANS ha sido un bien de valor para nosotros, asegurándonos el tan necesitado financiamiento."

—Jasmin



# Los “SI” Y Los “NO”

## CONSEJOS PARA LA APROBACIÓN DE SU PRÉSTAMO

### CLIENTES FELICES

“Sentimos que nuestro gestor de prestamos de DIRECT HOME LOANS nos represento al 110%”  
—Marvin

### Consejos útiles para simplificar el proceso del préstamo

#### Los “SI”

- SI – continúe haciendo sus pagos de préstamo o de alquiler
- SI – manténgase al día con sus cuentas
- SI – mantenga su empleo actual
- SI – mantenga su cobertura de seguro igual
- SI – continúe viviendo en la misma residencia
- SI – continúe utilizando sus tarjetas normalmente
- SI – llámenos si tiene preguntas

#### Los “NO”

- NO – realice compras grandes (Ej.: auto, bote, joyería, etc.)
- NO – solicite una nueva tarjeta de crédito (aunque parezca pre-aprobado)
- NO – cancele ninguna tarjeta de crédito, ni junte toda la deuda en 1 o 2 tarjetas
- NO – utilice el total del límite en sus tarjetas
- NO – salde ningún crédito sin antes discutirlo con DIRECT HOME LOANS
- NO – transfiera saldos de una cuenta a la otra
- NO – salde ninguna cuenta en colección sin antes discutirlo con DIRECT HOME LOANS
- NO – compre muebles
- NO – cambie su cuenta de cheques a otro banco
- NO – solicite un nuevo préstamo
- NO – empiece ningún proyecto de mejora de su casa
- NO – financie ningún procedimiento medico/ quirúrgico de elección propia
- NO – abra una nueva cuenta de teléfono celular

# BIENVENIDO

## A eDIRECT HOME LOANS

¡Haga su solicitud Hoy! [www.edirecthomeloans.com](http://www.edirecthomeloans.com).  
¡Le podemos informar de su Pre-Aprobación de préstamo tan rápido como en 10 minutos!

### PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS DE INTERÉS FIJO

- Opción del 100% de financiamiento - Primera compra
- Prestamos 'FNMA' y 'Mi Comunidad' al 100% con bajo costo de seguro hipotecario
- Combos 80/20 sin pago de seguro hipotecario
- Préstamos para veteranos sin pago de seguro hipotecario
- Prestamos 'FHA' al 97% con alternativa de asistencia para pago inicial del 3%

### PRESTAMOS HIPOTECARIOS DE INTERES VARIABLE

- 10 años fijo/ el resto de años variable
- 7 años fijo/ el resto variable
- 5 años fijo/ el resto variable
- 3 años fijo/ el resto variable.

### PRESTAMOS HIPOTECARIOS DE 'INTERES SOLAMENTE'

- 10 años solo pagando intereses/ el resto de pago a capital
- 7 años solo pagando intereses/ el resto de pago a capital
- 5 años solo pagando intereses/ el resto de pago a capital
- 3 años solo pagando intereses/ el resto de pago a capital

### PRESTAMOS 'FHA' Y 'VA'

Para compras y refinanciamientos

### RECORD CREDITICIO 'NO MUY BUENO'

Hipotecas alternativas, FHA, y demás opciones de programas de préstamo específicos



# LOCAL vs. ONLINE

## QUICK TIP

Local lenders rely a lot on referrals, so they have an interest in giving thorough, personal service.

## What's the difference between a local lender and an online lender?

### Accessibility

You can meet with a local lender face-to-face. You can still e-mail, fax or call her, but when you need to, you can still go stand in her office. You become more than just a transaction when you meet lenders face-to-face.

### Accountability

Online lenders will probably never talk to you or to your agent again after the loan settles. Their business comes from people who are simply shopping for the lowest rate. Online lenders recognize that their customers have very little loyalty to them and therefore they have little or no loyalty in return. There is a huge difference between getting business from advertising and getting business from referrals. Local lenders rely a lot on referrals, so they have an interest in giving thorough, personal service.

### Plausibility

You want the strongest possible position when you make an offer on a property, especially in today's market where sellers are often evaluating other offers along with yours. Each aspect of your offer becomes an opportunity to set yourself apart from the other offers. Having a local lender can make the difference between your offer being accepted over the others. Real estate agents know from experience that when there is a delay in settlement due to financing, they are helpless when dealing with online lenders—they have no reason to care about making us happy because they know they'll likely never deal with us again. If your transaction doesn't settle, they have plenty more to take its place. It's a numbers game and you can get caught in the middle.

For the reasons listed above, I would hope you would use a lender that has been given a good recommendation by someone you know and respect.

**¡Comencemos!**

# LISTA DE DOCUMENTOS

Lea a continuación una lista de artículos que necesitamos adjuntos a su solicitud para procesar su préstamo.

- Formularios W2 de los últimos dos años
- Formularios de impuestos de los últimos dos años
- Talones de cheque de pago (que reflejen el ultimo mes)
- Fotocopia de Licencia de conducir o I.D.
- Verificación de fondos para el cierre (estado de cuenta del banco)
- Cobertura de seguro contra daños (folleto de aseguradora)
- Fotocopia de contrato de compraventa
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_




# MEJORAS A SU VIVIENDA QUE TIENEN SENTIDO

Una de las estrategias mas inteligentes que usted puede hacer con el valor acumulado en su casa, es colocarlo de regreso en la misma. Lleva todas las de ganar. Usted disfruta de los beneficios de vivir en un mejor ambiente a la vez que multiplica el valor de su propiedad.

No todos los proyectos incrementan el valor de reventa de su propiedad, apéguese a los que le representen mayores ganancias.

## Las mejoras mas populares para inversiones a plazo de un año:

Proyecto	Ganancia	Costo Regular
Remodelación Moderada de la Cocina	88%	\$8,655
Adición de 2º piso	83%	\$73,553
Remodelar el Baño	81%	\$9,135
Adición de Baño	81%	\$13,918
Adición de Cuarto Familiar	75%	\$30,960
Mayor Remodelación De la Cocina	71%	\$31,090
Tarima de Verano	55%	\$8,022

Source: Remodeling magazine.

## Mas Consejos Sobre Mejoras

No se sobrepase. Es difícil recuperar la inversión de una casa cuando sobrepasa significativamente el precio de las demás casas en la zona. Un gusto muy selectivo puede no ser el mas popular.

**CLIENTES  
FELICES**

“Jack Kammer proporciono una puerta abierta a la comunicación, y nos ayudo en todos los aspectos del proceso de préstamo.”

—Marvin

Abriendo las puertas de su futuro, Hoy.  
Casa. Construcción. Comercial.

Oficina: 509.522.1900 | Fax: 866.532.0927  
47 East Main, Walla Walla, WA 99362  
[www.edirecthomeloans.com](http://www.edirecthomeloans.com)



**Jack Kammer**  
Residencial y Comercial  
[jack@edirecthomeloans.com](mailto:jack@edirecthomeloans.com)  
509.200.1971