

Cada familia merece la oportunidad de crear riqueza generacional, pero ¿cómo?



www.ethnicmediaservices.org

Los expertos del programa compartieron cómo el programa “Sueño de California para Todos” está poniendo la propiedad de vivienda al alcance de los compradores de vivienda de primera generación y ayudando a construir legados financieros.

Ethnic Media Services y California Black Media en asociación con la Agencia de Financiamiento de Vivienda de California en su sesión informativa de prensa étnica abordó el tema de cómo ser propietario de una vivienda es a menudo el paso principal para que la mayoría de las familias construyan un verdadero legado financiero y generen riqueza generacional. Sin embargo, ser propietario de una casa va más allá de la creación de un futuro financiero: ofrece a las familias estabilidad y un entor-

no que resulta en mejores resultados de salud y educación.

Para apoyar a más familias en su búsqueda de generar riqueza generacional, la Agencia de Financiamiento de Vivienda de California (CalHFA) está implementando el Programa de Préstamos de Reconocimiento Compartido del “Sueño de California para Todos”, con un enfoque específico en garantizar que los compradores de viviendas de primera generación en comunidades tradicionalmente desatendidas conozcan esta oportunidad.

Eric Johnson es el responsable de información de marketing y División de Comunicaciones de la Agencia de Financiamiento de Vivienda de California (CalHFA), menciona que hace un tiempo se hizo sobre el acuerdo hipotecario nacional, el programa “Sueño de California para Todos”, es la segunda ronda.

La primera ronda se llevó a cabo en abril y se ayudó a unas 2,000 personas. Los compradores de viviendas con esa primera ronda de financiación la legislación de California dieron otros 250 millones de dólares para esta ronda y agregó un par de pequeños detalles al programa para garantizar que el dinero llegue a quienes realmente más lo necesitan.

Hay tanta gente en California que tiene buenos ingresos, buenos trabajos, crédito, todo eso, pero no ha podido

ahorrar para el pago inicial, además, no han tenido el beneficio de esa riqueza intergeneracional.

Tal vez tus padres pudieron comprar una casa o incluso tus abuelos, pudieron transmitirla. Pudieron vender la casa y luego transmitir esa riqueza. Muchos miembros de las comunidades afroamericanas, asiáticoamericana, latina y nativa no han tenido esa ventaja.

Muchos de ellos son compradores de vivienda de primera generación, las primeras personas de su propia familia que pudieron comprar una vivienda, eso es lo que se está tratando de hacer con este programa: impulsar la riqueza generacional de energía que posee el hogar.

Se espera ayudar a otras 2,000 personas, el programa le otorga un préstamo de hasta el 20% del precio de compra o \$150,000, lo que sea menor, un ejemplo, si compras una casa por, digamos, 600,000 dólares le consiguen un préstamo de hasta \$120,000. Lo que eso significa es que reducirá el monto de su primera hipoteca, que es el monto que realiza pagos cada mes. Así, el importe de la primera hipoteca pasaría de \$600,000 hasta \$480,000. Otra cosa importante acerca de esa cifra del 20% es que muchas veces hará que no tenga que pagar un seguro hipotecario por su préstamo, lo que puede agregar una cantidad bastante considerable al pago de su hipoteca cada mes.

Todo el mundo tiene que ser comprador de vivienda por primera vez, eso significa que no ha sido propietar-

io ni ocupado su primera vivienda en los últimos 3 años. Al menos una persona en el préstamo debe ser residente de California en este momento. Al menos una persona en el préstamo debe ser comprador de vivienda de primera generación. No es necesario que sean la misma persona. Para los efectos de este préstamo. Un comprador de vivienda de primera generación es alguien que no ha sido propietario de su primera vivienda en los últimos 7 años. Y cuyos padres no son propietarios actualmente de vivienda o si sus padres han fallecido no eran propietarios de vivienda en el momento de su fallecimiento. Nuevamente, todo esto se detalla en el sitio web.

También hay un lugar para personas que están en hogares de acogida, otro grupo de personas que nunca ha tenido esa oportunidad de riqueza generacional. Si alguna vez estuvo en el sistema de cuidado de crianza. Tú también puedes ser parte de este programa, hay límites de ingresos para el programa, por ejemplo, en el condado de Los Ángeles, el límite es de \$150,000 en San Diego son 185,000 dólares, en el condado de Alameda, el ingreso es de \$234,000. Este es un préstamo para ingresos bajos a moderados para compradores de vivienda. Sí, parece un poco extraño que un comprador de vivienda con ingresos moderados pueda ganar hasta 234,000 dólares.

Para esta segunda ronda se realizará un sorteo abierto entre el 3 de abril y el 20 de abril, así que la gente tiene tiempo para hablar con uno de los prestamistas aprobados. La lista de esos prestamistas aprobados se encuentra en el sitio web: calhfa.ca.gov/dream.

Asegúrese de que el puntaje crediticio esté ajustado y que puedan entregarle al comprador de la vivienda una carta de aprobación previa, el comprador de vivienda necesitará la carta de aprobación en abril, subir esa carta junto con un par de documentos más, una vez que se sortee los nombres las personas se les notificará que han sido seleccionados para recibir este vale, luego pueden usar ese vale junto con uno de los prestamistas aprobados y salir. Tienen 90 días para encontrar una casa o simplemente la casa y hacer que todo eso suceda y usar los \$150,000 que se les otorga para el programa.

Maeve Elise Brown es directora ejecutiva y fundadora de Housing y Defensores

de los Derechos Económicos, y se graduó de la Facultad de Derecho de UCLA., comenta que se trabaja en todo el estado con personas con problemas de crédito, tuvo la oportunidad de ver la devastación de la crisis de ejecuciones hipotecarias y una oportunidad de conocer a lo largo de los años de diversificar el trabajo. Justo el tipo de desafíos financieros que enfrentan los hogares, los hogares de ingresos bajos y moderados, los hogares de afroamericanos, los hogares de inmigrantes, hogares encabezados por mujeres, se tiene una idea de las historias personales, pero algunos de ustedes pueden tener de sus propias familias o de su propia experiencia personal sobre lo importante que es.

Se tiene una brecha de riqueza basada en raza y género en Estados Unidos y dejar claro que ser propietario de una vivienda en este país ha sido una herramienta para salir adelante desde los años treinta.

Se crearon programas para la implementación de la primera hipoteca, a 30 años surgió posteriormente, todo fue para tratar de hacer de esto una herramienta para que la gente común pueda comprar una casa y dársela a sus seres queridos, se han visto programas de préstamos interesantes que han requerido menos del 20% el pago inicial, pero tenía sus propios inconvenientes y preocupaban algunos de esos préstamos.

Lo que está haciendo el programa Cal HA es realmente brindar a las personas la oportunidad de obtener un préstamo seguro. Hasta el año pasado, alrededor del 46% de los afroamericanos a nivel nacional eran propietarios de viviendas en comparación con una tasa de propiedad de viviendas del 74.4% para los residentes caucásicos. Hace 2 años, donde, significativamente más hogares, hogares caucásicos informaron haber podido acceder a al menos \$10,000 de los padres para poder apoyar sus próximos pasos, su inversión en la compra de una vivienda u otros próximos pasos y había una gran brecha entre eso, su respuesta y las respuestas de los hogares latinos y afroamericanos en particular otra razón por la que esta es una herramienta tan importante es la cantidad de deuda que se tiene en general como personas de color y como mujeres.

Ria Cotton es la corredora propietaria de Cotton Realty, una correduría virtual

centrada en el desarrollo económico y la venta de bienes raíces. Los agentes de Cotton Realty están repartidos por los condados vecinos de California para cumplir estratégicamente los objetivos de los clientes como una organización colectiva a través del intercambio virtual de datos y recursos de marketing. Cotton Realty es un miembro orgulloso de muchas organizaciones sin fines de lucro en todo el estado. Comentó que en 1947, los afroamericanos no podían realizar sus propios estándares, los realistas se establecieron a través de NAYRAP para establecerlos de profesionalismo.

El estado de la vivienda en la América afroamericana revisa a nivel nacional dónde se está como comunidad en lo que respecta a riqueza, propiedad, el crédito, y definitivamente permite ver en qué se debe centrar cuando se trata de llegar a la comunidad, si se analiza las tasa de propiedad de vivienda en realidad están disminuyendo, se tiene que ver cuáles son los factores para el programa “Sueño de California para Todos”, algunos de los desafíos que han enfrentado al ver compradores de vivienda por primera vez es un ahorro para el pago inicial, si no hay riqueza generacional que aprovechar, eso se convierte en un obstáculo.

Algunos de los prestamistas requieren que usted sea propietario de su propia casa antes de aprovechar los fondos para el desarrollo y la construcción de propiedades. Así que esta es una forma diferente de ver cómo generar riqueza generacional, no solo a partir del valor líquido de su vivienda, sino también aprovechándose usted mismo como propietario de vivienda.

Otro desafío es calificar para una hipoteca. Entonces se habla de préstamos estudiantiles, registros de automóviles, por lo que la participación del 20% en el capital del pago inicial no solo aborda el hecho de que los fondos no están disponibles, sino que también aborda la asequibilidad.

Ria comentó que parte de su trabajo como realistas es brindar no sólo educación para la compra de una vivienda, sino también educación posterior a la compra de la misma, así como prevención de ejecuciones hipotecarias y continúan educando sobre los beneficios de la riqueza generacional.

Chiquitos
Mobile Detailing
& Car Wash

Instagram icon: [chiquitos_mobile_detailing](#)

Phone icon: **760-422-4572**

El Informador del Valle

Serviendo a nuestra comunidad desde 1988

Aquí puede aparecer su anuncio

Llame hoy mismo para anunciar sus servicios o productos, cubrimos el Este del condado de Riverside, el Valle de Coachella, Palm Springs, Norte del Valle Imperial, Lithium Valley y área de Salton City.

760-342-7558

El Informador

* El informador del Valle es una publicación semanal gratuita, cada jueves en el Valle de Coachella. Nuestros lectores suman más de 40,000.

* La administración no se hace responsable del contenido de los anuncios y artículos de los columnistas, pues no precisamente reflejan el sentir de esta Casa Editorial.

* No se permite la reproducción parcial ni total de nuestro material sin el permiso escrito por El Informador del Valle.

DEL VALLE INFORMADOR INC.
Dirección Oficina: 81955 US Highway 111, Suite 208 Indio, CA 92201
Dirección Postal: P.O. BOX 5530 Thermal, CA 92274
Oficina 760.342.7558

informador.newspaper@gmail.com
www.elinformadordelvalle.net

Encuétranos en:
Facebook, X y Yelp.

Gerente General/Fundador: Don Héctor R. Félix 951.634.0142
Presidente/Editor: Héctor Jr. Félix 951.229.6355
Editorial/Traducciones: Alma Contreras y Andrea Ramírez
Diseñador Gráfico: Jhorleiffson Kruger
Cobertura Eventos Especiales/Fotógrafo/Periodista: Richard Gutierrez
Fotógrafos/Reporteros: Tony Hurtado, Domitilo García y Agustín García
Distribución: Esmeralda Rivera, Oscar Urías, Alberto Casanova, Christina Marquez