



Inside

Real Estate

December 2007

REVISE SU FICO ANTES DE COMPRAR  
[REVIEW YOUR FICO BEFORE YOU PURCHASE]

FOR ITSA VANGAS

En Estados Unidos, el FICO juega un papel muy importante a la hora de solicitar un préstamo. Tanto es así, que probablemente desee que el FICO en una indagación de su nivel de la responsabilidad financiera. Además, de ser usado en cuenta para preparar una vivienda o un automóvil, algunas compañías lo revisan cuando se solicita un nuevo empleo.

El FICO es la puntuación que recibe un historial de crédito en base a un procesamiento crediticio por la compañía Fair Isaac Corporation, la firma que desarrolló en 1989 el modelo que es usado actualmente por las tres agencias más importantes de reporte de crédito en los Estados Unidos: Equifax, Trans Union y Experian. Lo que estas compañías hacen al dar a su historial de crédito una puntuación, es condicionar toda su historia crediticia en un número mínimo en base a ciertos datos como las fechas en que fueron pagados sus cuentas de crédito, los cambios de dinero prestado, las arrendaciones que hanse hecho, entre otras personas antes de su reporte de crédito, así como su historial de pagos atrasados, información sobre posibles bancarotas, etc. En esta forma se mide de promedio cuál es a su comportamiento crediticio en el futuro.

Un crédito. También se usa en su cuenta un abono, la antigüedad en su lugar de trabajo, la relación entre sus deudas y sus ingresos y las garantías avales que presente.

Antes de aceptar un pago crediticio son las variables usadas por las agencias de reporte de crédito para calcular su FICO.



**CÁLCULO DEL FICO**  
Antes de aceptar un pago crediticio son las variables usadas por las agencias de reporte de crédito para calcular su FICO.

**1. El historial de pagos:** Apuntan más de un 35% del puntaje se basa en sus datos que incluye información sobre sus pagos mensuales atrasados, deudas o cuentas crediticias de compañías de cobro y bancarotas. Tiene en cuenta que entre menos pagos atrasados tenga, su puntaje será mejor. Un pago atrasado ocurre para más que un pago atrasado de hace varios años.

**2. Monto de la deuda:** En este dato, se le da un 30% de la puntuación, se refiere lo que se debe a los tarjetas de crédito. En dicho sentido indica que porcentajes indica una porción de su crédito. La cantidad indica que mientras mayor sea el porcentaje utilizado del crédito disponible. Entre mayor de los usuarios de crédito, son mejores las probabilidades de que un préstamo logre a obtener pago atrasado que se tarda pago completamente la deuda.

**3. Cantidad de años con crédito establecido:** Cuanto más años se tiene un crédito establecido, más alta será la puntuación FICO. Aunque, en algunos casos ocurre con los usuarios un crédito establecido por mucho tiempo, pueden tener una puntuación alta. Esto se debe a que se toma en cuenta el promedio de años con los usuarios de crédito, tiempo en el que ha estado determinado su cuenta y tiempo que ha transcurrido desde la última vez que usó alguna cuenta. En este sentido se basa un 15% de la puntuación.

**4. Cantidad de nuevos créditos:** Aunque solo un 10% del puntaje de puntuación se basa en este dato, se asigna un abono tanto cuando se abre un crédito en poco tiempo, porque indica que la persona es de alto riesgo, especialmente, en caso de las personas que solicitan nuevos créditos.

**CÓMO PUEDO MEJORAR MI FICO**

- ✓ Pague sus cuentas a tiempo, ya que el historial de pagos vale el 35% de su puntaje FICO.
- ✓ No cargue a su tarjeta de crédito el máximo permitido, ya que el 30% de su puntaje se basa en el monto de la deuda.
- ✓ Trate de no cancelar tarjetas de crédito ya que mantenerlas abiertas durante mucho tiempo mejorará su puntaje. Este tiene un valor de un 10%.
- ✓ Trate de no solicitar créditos nuevos a menudo, ya que muchas instituciones pueden bajar su puntaje.
- ✓ Pague los saldos grandes y cualquier cuenta atrasada que tenga.
- ✓ Revise su reporte de crédito y corrija cualquier información errónea.

En la elaboración del informe de crédito no se toma en cuenta la raza, religión, sexo, estado civil, edad, el país de origen.

**5. Tipo de crédito:** De aquí se puntaje un 10% para el cálculo de su puntaje de crédito. El análisis FICO de los casos se representa el mayor cambio los datos son la tarjeta de crédito, cuentas comerciales, deudas no hay otro tipo de información en la que basarse.

**CÓMO SE INTERPRETA EL FICO**  
El FICO tiene un rango mínimo como 300 y 850 puntos. Cuanto mayor sea su puntuación, mejor es el riesgo que asume una entidad financiera al prestarle dinero, y por lo tanto mejor son las posibilidades de obtener mejores condiciones de préstamo. En la mayoría general, si su FICO es de 720 o más significa que usted ha buen historial de crédito, si su FICO está entre 620 y 650 se considera bueno aunque puede también ser visto por algunos acreedores como un candidato de alto riesgo y si está por debajo de 620 se considera "bajo riesgo".

Se recomienda pedir información mejor del crédito usado por la entidad financiera. Además, siempre en cuenta que su puntaje no es el único factor considerado al tomar la decisión que le otorgan

Se informa en [www.hogar.com](http://www.hogar.com)

PG 18 | HOGAR.com

Maintaining Revenue, Providing a Public Service  
Newspapers assist during a volatile mortgage market

By Jennifer Streisand

Revenue in the real estate category held steady and even increased at some newspapers during the mortgage crisis of 2007.

Classified managers have developed packages and encouraged organizations to use classified advertising to help agents sell foreclosed homes and advise distressed homeowners how to proceed.

An increase in Los Angeles

“Our real estate classified ads increased dramatically between January and August of 2007,” said Martha C. de la Torre, publisher and CEO of El Clasificado, a Spanish-language weekly newspaper in Los Angeles.

“Our weekly classified ads increased by 500% in the first quarter of 2007. Real estate sales have gradually continued to increase since then,” she said.

El Clasificado has received numerous requests for advertising from real estate and legal professionals to get the word out to families and individuals who are facing or in the process of foreclosure.

Agents and mortgage companies pay for these ads to reach distressed homeowners, but non-profit organizations offering debt counseling are not charged, de la Torre said. The advertising has boosted revenue for El Clasificado and has enabled it to enhance its mission as an established community resource for its loyal audience. Because El Clasificado is a zoned publication, the ads can be placed in additional zip codes to reach more people.

In accordance with its mission as a community resource, El Clasificado consistently publishes content to help readers with financial literacy, de la Torre said. Such information can provide sustaining tips during a crisis such as the subprime collapse.

CONTINUED

Inside Real Estate

CONTINUED

# Maintaining Revenue, Providing a Public Service

## LA IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

[THE IMPORTANCE OF YOUR CREDIT]

Por J.J. Sánchez

El crédito es un patrimonio de dinero que se gana o se pierde. Mantenerlo en alto es un deber de todo propietario que se interesa en el futuro de su familia y de su patrimonio. El crédito es el dinero que se presta a una persona para que pueda comprar bienes o servicios. El crédito es el dinero que se presta a una persona para que pueda comprar bienes o servicios. El crédito es el dinero que se presta a una persona para que pueda comprar bienes o servicios.

**CÓMO OBTENER SU INFORMACIÓN DE CRÉDITO**

• Puede obtener una copia de su informe crediticio...

**CÓMO REPARAR SU CRÉDITO DAÑADO**

• Evite pagar intereses excesivos. Establezca un plan de pago realista...

**SE PUEDE COMPRAR CASA CON MAL CRÉDITO**

• Sí, se puede comprar una casa con un mal crédito...

“We always strive to provide our readers with as much information as possible that is relevant to their needs. El Clasificado regularly runs an editorial real estate column, which contains information on where to find assistance and support for your real estate/mortgage needs,” she said.

In addition to the regular real estate column, the publication held a first-time home buyers expo in March 2007 entitled “Hogar, Mi Dulce Hogar, Home, My Sweet Sweet Home.” Governmental agencies such as the Department of Housing and Urban Development (HUD) and the California Housing Finance Agency (CalHFA) made presentations to educate the Latino community about financing options. Often, qualifying income levels are much higher than in past years, which makes government-assisted financing a better choice than a subprime loan, de la Torre said.

“Often the government has really great programs that nobody knows about,” she said.

El Clasificado supplemented the expo with a real estate directory that contains information on credit scores, avoiding predatory loans, obtaining the right loan and content on permits that are necessary in some remodeling projects. The publication launched a Web site, [www.hogarmidulcehogar.com](http://www.hogarmidulcehogar.com), that has information similar to the guide, further extending the reach of the message, de la Torre added.

In 2008, El Clasificado plans to hold another expo with a supplement to target distressed homeowners specifically.

“We are thinking of calling it something like, ‘My Finances, My Power,’” de la Torre said. The mission would be to educate the Latino community so individuals and families can gain strength from financial knowledge.

“So they are not convinced to buy a home that they are going to lose in a year,” de la Torre said.

## Legislation

California has been hard hit by the downward spiraling mortgage market with the highest number of mortgage default notices in a decade during April through June 2007 according to research published by Data Quick Information Systems, which monitors activity in real estate nationwide. Lenders filed 53,943 Notices of Default related to California homeowners April through June, up 15.4% from the first quarter of 2007.

The state Senate’s Banking, Finance & Insurance Committee held hearings in an effort to repair the subprime mortgage collapse. Finding solutions to help Californians stay in their homes is in the best interest of the state’s economy, said Sen. Michael J. Machado,

CONTINUED

## ¡EVITE EL FORECLOSURE!

¡Proteja su crédito!

### ¡VENDO SU CASA EN 120 DÍAS!

¿Comprando su casa? ¿de su vida? ¡y le puedo ayudar!

Casa nueva en SOUTH GATE 4 rec., 3 baños, \$475,000 excelente área.

¡Trabajamos todas las áreas

- Reposiciones
- Demandas civiles o de impuestos
- Notary Public
- Colecciones
- Pagos atrasados
- Bancarrotas
- Registros públicos

¡Llamame en cualquier momento y te ayudaré a encontrar tu casa!

¡Llamame en cualquier momento y te ayudaré a encontrar tu casa!

¡Llamame en cualquier momento y te ayudaré a encontrar tu casa!

¡Llamame en cualquier momento y te ayudaré a encontrar tu casa!

## ¿Está perdiendo su casa?

• ¿No quiere perder su crédito?

• ¿Los pagos son muy altos?

• ¿No tiene dinero para pagar?

¡NO ESPERE a que el banco le quite su casa!

¡NO PIERDA la ganancia que ha acumulado!

¡LLÁMENOS HOY, CONSULTA GRATIS!

Oscar B. Valencia, Abogado

213•291.1701

1543 W. Olympic Blvd., Ste. 239 Los Angeles, CA 90015

CONTINUED

## Maintaining Revenue, Providing a Public Service

D-Linden, in a published statement. Machado is chair of the committee.

On August 31, 2007, President Bush announced steps to help families struggling to keep their homes, including reforming the Federal Housing Administration's mortgage insurance program and reforming the federal tax code, which penalizes homeowners who have refinanced to keep their homes. The president called on Congress to pass legislation quickly to implement these steps. While the government's role is relatively limited, the president stressed that homeownership has always been at the forefront of the American dream and aggressive measures to keep as many people as possible in their homes will uplift the overall economy.

### Bundles, rebounds and perceptions

The staff at the Las Vegas (Nev.) Review-Journal is working with real estate agents to make advertising much more affordable, said Lani Dorlack, real estate/rentals advertising manager.

From January through June 2007, Nevada had 15,812 pre-foreclosure filings, which topped the list of states, according to *foreclosures.com*, an established foreclosure Web site in the United States.

It is estimated that 40% of the listed homes in the Las Vegas market are vacant. When the real estate market is sluggish with so many foreclosures, this makes it difficult for agents to advertise, Dorlack explained.

"Almost all resale advertising is paid for by agents. If homes aren't selling, their income — and therefore, their advertising budgets — decline. They know they need to advertise, but they literally can't afford to," Dorlack said.

To help agents meet the cost of advertising, the newspaper has introduced 28-day bundles for real estate listings so that agents can help their sellers showcase their homes, she said.

"Homes are on the market much longer than in the past few years, and the bundles are a way to provide the agents with much stronger marketing to try to sell the homes before buyers are in trouble," she noted.

The news is not all bad, however. Real estate sales in June 2007 were up over June 2006 in the Rochester, Minn., market, said Sue Lovejoy, classified advertising and special sections manager at the Post-Bulletin.

"This shows things are starting to rebound. To help reflect this we compile positive editorial content in our real estate publications: We mention homes that were sold the previous week or month, new home construction, etc.," she said.

In Waterloo, Iowa, builders have been pleased with the results of weekend advertising in August 2007, noted Sharon Jordan, classified advertising manager at the Waterloo Courier.

CONTINUED

CONTINUED

## Maintaining Revenue, Providing a Public Service

Negative perceptions, and not necessarily reality, sometimes have an impact on local builders.

“A problem here is that they hear a lot of what is happening on the East and West Coasts, and it makes them pull back a little with their advertising spend,” Jordan explained.

### *Bankrate.com*

Perhaps newspapers are playing their oldest and strongest role in helping agents, investors, and homeowners survive the mortgage plummet, and that is by providing information.

In the mortgage arena, *Bankrate.com* provides rate data information and editorial content to more than 450 newspapers in the United States, said Bruce Zanca, senior vice president and chief communications officer.

“Less than one half of one percent of our business is affected by subprimes, so for us, it has not been an issue,” he said.

Mortgage advertisers who want to reach readers who prefer print can use Bankrate for mortgage rate tables in the classifieds, and the lenders must meet certain criteria, he added.

Bankrate publishes relevant content on its Web site including daily financial blogs, and newspaper editorial staff can interview and quote experts on the Bankrate staff, Zanca said.

“What we are trying to do is provide transparency to the situation. This is a ‘buyer beware’ type of circumstance. Clearly what has happened is that some unscrupulous mortgage lenders have put consumers into mortgages that they can’t afford. That is not good business, and it’s not smart for anyone,” he noted.

---

**Lani Dorlack**  
**Las Vegas (Nev.) Review-Journal**  
**Phone: 702-224-5583**  
**E-mail: ldorlack@reviewjournal.com**  
**Web site: www.reviewjournal.com**

**Sharon Jordan**  
**Waterloo (Iowa) Courier**  
**Phone: 319-291-1446**  
**E-mail: sharon.jordan@wfcourier.com**  
**Web site: www.wfcourier.com**

CONTINUED

CONTINUED

## Maintaining Revenue, Providing a Public Service

**Sue Lovejoy**  
Post-Bulletin, Rochester, Minn.  
Phone: 507-281-7492  
E-mail: [slovejoy@postbulletin.com](mailto:slovejoy@postbulletin.com)  
Web site: [www.postbulletin.com](http://www.postbulletin.com)

**Martha C. de la Torre**  
El Clasificado, Los Angeles, Calif.  
Phone: 323-278-5310  
E-mail: [mdelatorre@elclasificado.com](mailto:mdelatorre@elclasificado.com)  
Web site: [www.elclasificado.com](http://www.elclasificado.com)

**Bruce Zanca**  
*Bankrate.com*  
Phone: 917-368-8600  
E-mail: [bzanca@bankrate.com](mailto:bzanca@bankrate.com)  
Web site: [www.bankrate.com](http://www.bankrate.com)

