

PRESERVING HOMEOWNERSHIP

FORECLOSURE PREVENTION

CONSERVE su CASA

EVITE el EMBARGO HIPOTECARIO



  
**Springboard**<sup>®</sup>  
Nonprofit Consumer Credit Management, Inc.

Promoting Financial Literacy

Copyright © 2011 by Springboard Nonprofit Consumer Credit Management. This publication is copyrighted. All rights are reserved. No part of this book may be used or reproduced in any manner whatsoever without prior permission of Springboard Nonprofit Consumer Credit Management.

**Legal Disclaimer: Liability claims regarding damage caused by the use of any information provided will be rejected. Information presented is to the best knowledge of the author and editors correct; however, if the reader intends to make use of any of the information presented in this publication, please verify information selected. No information provided here, or materials referenced, is intended to constitute legal or tax advice. You should not rely on our statements (or materials referenced) for legal or tax advice and should always confirm such information with your lawyers or tax professionals, who should be responsible for taking whatever steps are necessary to check all information and personally ensuring that the advice these professionals provide is based on accurate and complete information and research from any available sources.**

# About Springboard

Springboard is a nonprofit organization founded in 1974.

We offer personal financial education and assistance with money, credit, and debt management through educational programs and confidential counseling.



Accredited by the Council on Accreditation (COA)

CREDIBILITY • INTEGRITY • ACHIEVEMENT



Member of the Association of Independent Consumer Credit Counseling Agencies (AICCCA)



Certified by the Department of Housing & Urban Development (HUD)

**HUD Approved**



Member of the Better Business Bureau (BBB)



Member of the National Foundation of Credit Counseling (NFCC)



Member of the National Housing Counseling Association (NHCA)

## Our Services Include:

- Credit and Debt Counseling
- Financial Education Programs (seminars and materials)
- Debt Management Plans
- Homeowner Assistance (Foreclosure Prevention)
- First Time Home Buyer Seminars
- Reverse Mortgage Counseling
- Pre-Bankruptcy Budget and Credit Counseling
- Bankruptcy Pre-Discharge Financial Management Instructional Course

*"The Power To Move Beyond"*

Headquarters Office: 4351 Latham Street • Riverside, CA 92501

Mailing Address: P.O. Box 5438 • Riverside, CA 92517-5438

800.947.3752 • fax: 951.328.7750

www.credit.org • e-mail: education@credit.org

# Introduction

The seminar from Springboard Nonprofit Consumer Credit Management provides resource information so you will know what action steps to take and what options are available to you:

- \* if your mortgage becomes delinquent
- \* you are facing foreclosure
- \* you are facing mortgage interest reset which you can no longer afford once adjusted

You will know what options are available to you to work with your lender to avoid foreclosure, action steps and where you can go to seek legitimate help. Be wary of foreclosure rescue consultant schemes that claim to be helping you save your home. Call your lender/servicer, U.S. Department of Housing and Urban Development and local Better Business Bureau or check [www.bbb.org](http://www.bbb.org) to get a Reliability Report on any foreclosure rescue company.

Springboard is certified by the U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) as a comprehensive housing counseling agency. The agency, based here in California, is one of the nation's leading nonprofit counseling agencies helping troubled homeowners seek solutions to avoid foreclosure.

## HPF

Springboard is one of the nonprofit agency partners of the Homeownership Preservation Foundation (HPF), providing foreclosure prevention counseling to homeowners nationwide 24 hours a day, seven days a week, through a toll-free hotline, 1-888-995-HOPE.

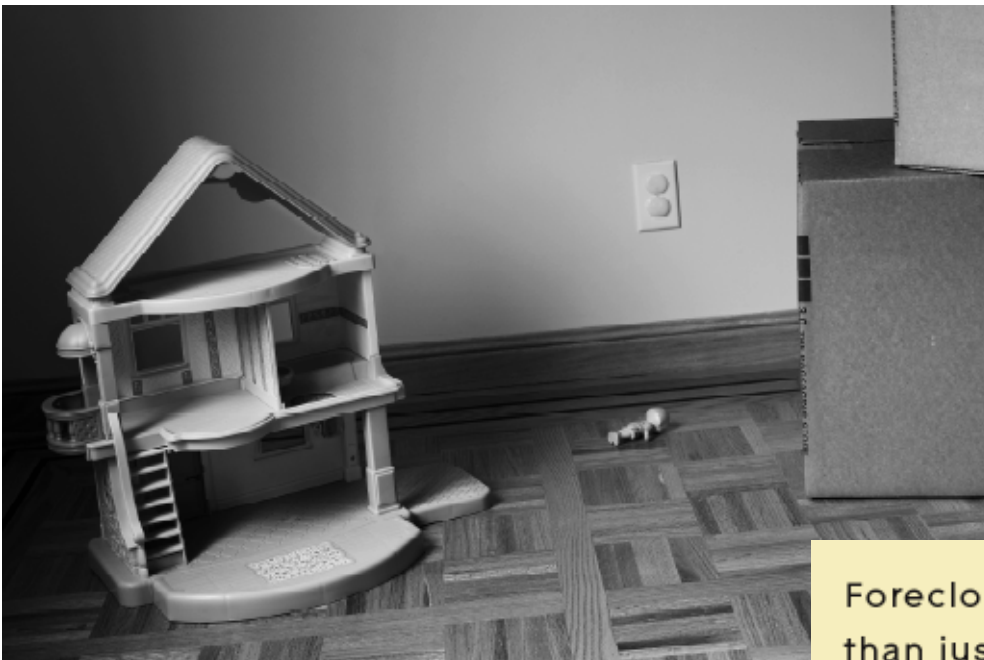


# Purpose and Goals

- This seminar is not intended to provide legal, tax, or financial advice or opinions and should not be treated as such
- This presentation is for general informational purposes only and applies to homeowner-occupied residential property
- You will know what to do if your mortgage becomes delinquent or if you are facing foreclosure
- You will know the options that are available to you
- Get involved...take action

# Early Intervention is Key

- A 2005 Freddie Mac / Roper study indicates over 50% the borrowers in foreclosure proceedings did not return contact from their lender
- Of those 61% were unaware of the variety of workout options that could help them overcome short-term financial difficulties
- Of those 92% said they would have talked to their servicers had they known these options were available to them
- Many people lose their homes because they are too ashamed or fearful to act, or are in denial about the seriousness of the problem



Not being able to make your home payment is scary.

However, approaching the problem quickly and knowledgeably, you may be able to turn a negative situation into a positive one.

**Foreclosure affects more than just you.  
It affects your whole family.**

**A million families will face losing their homes this year.**

**Call today for help.  
Because nothing is worse than doing nothing.**

Acknowledgement: Adapted from HPF

**1-888-995-HOPE**

# Life's Challenges



Divorce

Life Changing Events

Bills

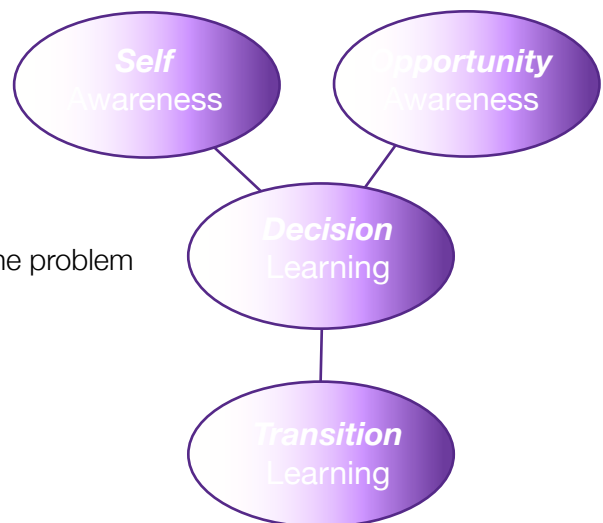
Adjustable Rate Mortgage (ARM) Reset

Job Loss

Illness

## Self-Awareness

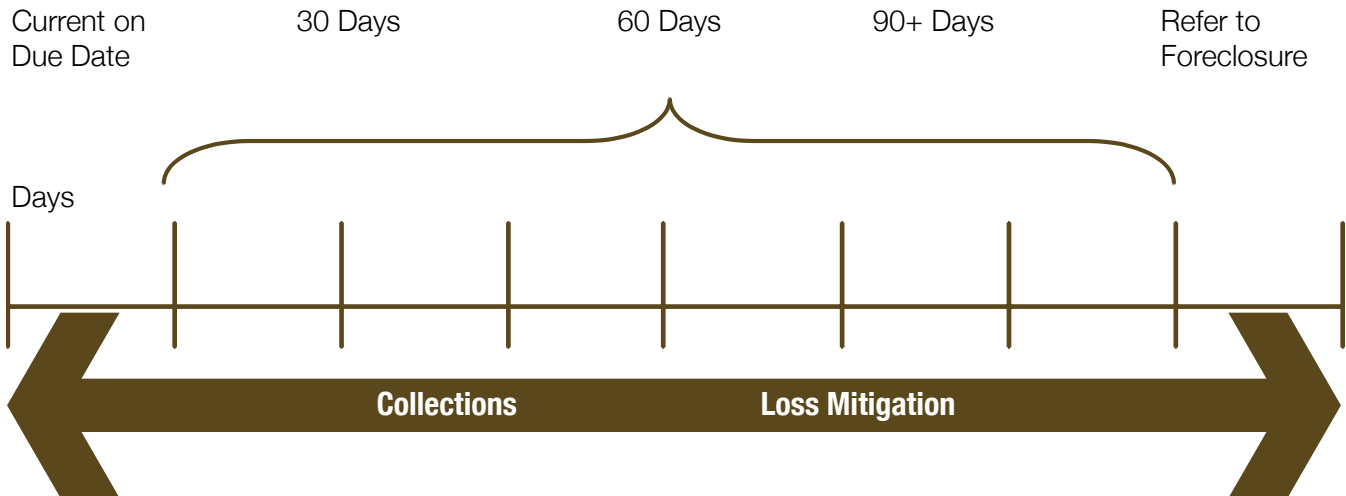
- Admit there is a problem
- Define the scope of the problem
- Be realistic about your ability and willingness to resolve the problem
- Find a workable solution



# Define Terminology

- Foreclosure: is the legal action and repossession of your home by your lender. You will lose your property and any equity you had. The property is sold by your lender to pay off a mortgage in default
- Notice of default (NOD) / Notice of intent (NOI): are demand letters that notify the need to bring your mortgage current to stop a foreclosure. This letter may be referred to as a breach letter or demand letter. This notice is recorded after the default, or multiple missed loan payments outlining the mortgage servicers plan to begin the foreclosure process
- Notice of Sale (NOS): This establishes the foreclosure sale date
- Servicer: responsible for customer service, processing payments, and working with delinquent customers
- Investor: the owner of the loan
- Insurer: insures the lender/investor in case the loan becomes delinquent
- Loss Mitigation: working with the homeowner to find a permanent solution to resolve the delinquency and mitigate the loss
- Collections: the process of contacting you for and receiving delinquent amounts which are owed
- Delinquency: failing to make your payment timely to avoid payment being received on or after the due date
- Hardships: circumstances often beyond your control which have temporarily or permanently rendered you unable to meet mortgage obligations

# Possible Delinquency Cycle



Timelines **vary** by your lender, your state's laws, and regulations.

More options may be available when you ask for assistance **early**.

# Do a Five-Step Assessment

## STEP ONE: KNOW YOUR SHORTFALL

- Identify how close or far you are from being able to meet your mortgage payment
- Subtract the total of your monthly expenses from your monthly income – the final number represents the amount of money you'll need to make-up so you can pay your mortgage as agreed
- Accuracy is key avoid overestimating income or undercounting expenses

## STEP TWO: EXPLORE BUDGETARY CHANGES

- Identify ways to close the deficit
- Carefully review your expenses and pinpoint areas where you can cut down to free up cash
- Are you able to sell some assets to meet next month's shortfall or live frugally for a couple of weeks, but what about after that?

## STEP THREE: CONTACT YOUR LENDER

- If you are unable to make your normal mortgage payment on a regular basis by adjusting your cash flow, contact your lender
- Be ready to discuss your financial situation in detail
- When speaking with your lender, be honest and clear about your desires and abilities

## STEP FOUR: BE OPEN TO OPTIONS

- You and your lender will discuss ways you may keep the home, which may include modifying the terms of the existing loan, making lower or no payments for a period of time, or refinancing the loan
- None of those solutions work? Consider selling the home or deeding it back to the lender. If it is worth less than the loan balance, you may be able to sell it for its current market value
- Ask about the **benefits and drawbacks** of each option before making a decision

## STEP FIVE: TAKE ACTION

- Whatever you decide, don't wait with what you need to do. For example, if you gave your word that you will be back on track in three months by getting a second job, make sure you do so
- If you know it will be impossible to afford your mortgage payment, plan to find another living situation now and contact your lender to put the home up for sale or deed it back to the lender before the foreclosure process begins.
- Delaying action wastes precious time and money
- Don't let homeowner insurance coverage lapse – take action
- Contact your insurance agent to see if coverage can be reduced or if payment plans are available
- Advise your mortgage servicer they need to impose coverage

# When You Are Delinquent

- Do not ignore the communications from your lender / loan servicer
- If you are having problems making your payments, call or write to your lender's Loss Mitigation Department without delay. Keep a folder with detailed notes of your communications (date, time, names, ph/ext#) and copies of all correspondence received and documents you mail. Send certified mail/return receipt requested
- Be prepared to explain your situation and provide your lender with your financial information, without this information, they may not be able to help
- Stay in your home during the process -- you may not qualify for assistance if you "walk-away" from your property
- Be wary of foreclosure rescue scam artists that claim to be helping you save your home

# Beware of Foreclosure Rescue Scams

## COMMON SCAM TYPES

- Phantom Help – NOD and foreclosure filings are public record. Therefore, be suspect of new “acquaintances” or “rescuers” that may arrive to “help” you
- Bailout – includes various schemes where homeowners surrender their title to the house “thinking” they will be able to remain as renters and buy the house back
- Bait and Switch – homeowners think they are signing documents for a new loan to make the mortgage current, but sign away the home and are left holding the mortgage on a home they no longer own
- Equity Stripping – a buyer purchases the home for the amount of the arrearage and flips the home for a quick profit

# Protect Yourself from Scams

Don't panic

Talk to your lender

Find out the rules in your state – how much time do you have

Never sign a contract under pressure

Never sign away ownership of your property

Don't make payments to anyone other than your lender

Beware of a home-sale contract where you aren't formally released from your mortgage

Don't sign anything with blank lines or spaces

If you don't speak English, and a translator is needed, bring your own translator also

Beware of those offering to pay your arrearage and take the house off of your hands (equity stripping)

From phony counselors to fake government modification programs, there are a ton of dubious loan programs floating around these days. The thieves are just waiting for you to nibble at their bait so they can steal your home, your identity, or both. To learn more about the public education campaign designed to help homeowners protect themselves against loan modification scams, find trusted help and report illegal activity to authorities visit: <http://www.loanscamalert.org>

Sign up for the national Do Not Call list 1-888-382-1222

Call 1-888-5 OPT OUT or online: [www.optoutprescreen.com](http://www.optoutprescreen.com)

# Mortgage Myths

**Myth** – Mortgage companies make money by foreclosing on properties

**Fact** – Legitimate mortgage lenders prefer to receive your loan payments, and will foreclose only as a last resort. The average foreclosure sale results in a \$40,000 - \$50,000 loss to the investor

**Myth** – A mortgage must be delinquent before assistance can be provided

**Fact** – Options are available to borrowers who are anticipating a hardship, contacting the servicer as early as possible is the key

**Myth** – The worse a borrower's financial picture appears, the more likely they are to receive assistance from the mortgage company

**Fact** – A borrower must be able to demonstrate long term ability to afford the mortgage payment, along with their other obligations, to receive assistance in keeping the home

**Myth** – Since I am unable to make up the full mortgage payment(s) I missed -- it's okay to spend the money elsewhere

**Fact** – It's important to maintain those funds as your lender may require you to place an amount towards your arrearage as part of your "work out"

# Role of the Counselor

Partnering for a Workable Solution



# How Can Foreclosure Prevention Counseling Help Consumers?

HUD approved housing counseling agencies have counselors that provide one on one counseling to the borrower, taking into consideration individual personal financial situations

Counseling provides you with a budgetary review and action plan and may include working with both you and your lender to review options and work out a solution

The most important decision you can make is deciding if you want to keep your home

# Mortgage Default

Homeowners who are in default need to find out what type of mortgage they have: FHA, VA, or conventional mortgage

Identify what has happened to cause you to miss your mortgage payment(s). I.E. Increase in payment amount for Adjustable Rate Mortgage? Events beyond your control (spouse illness/job loss)? Lenders will want documented evidence

## REASONS FOR DEFAULT

- Increase in payment amount for Adjustable Rate Mortgage (ARMs)
- Layoff: With termination notice as documentation
- Involuntary Termination: Non-criminal
- Salary Reduction: In lieu of being laid-off off or receiving a demotion
- Medical Expenses or Illness: Costs beyond insurance, can't work
- Death: Income lost, burial expenses
- Employment relocation
- Temporary Loss of Wages: Lost part-time job, garnishment
- Workers Compensation Claim: Loss of full income, disability
- Necessary Repairs to Property: Essential only, leaks, damages
- Divorce/Separation: Reduction of income when one spouse moves
- Temporary Loss of Spousal or Child Support: Former spouse lost job

# Options for Keeping Your Home

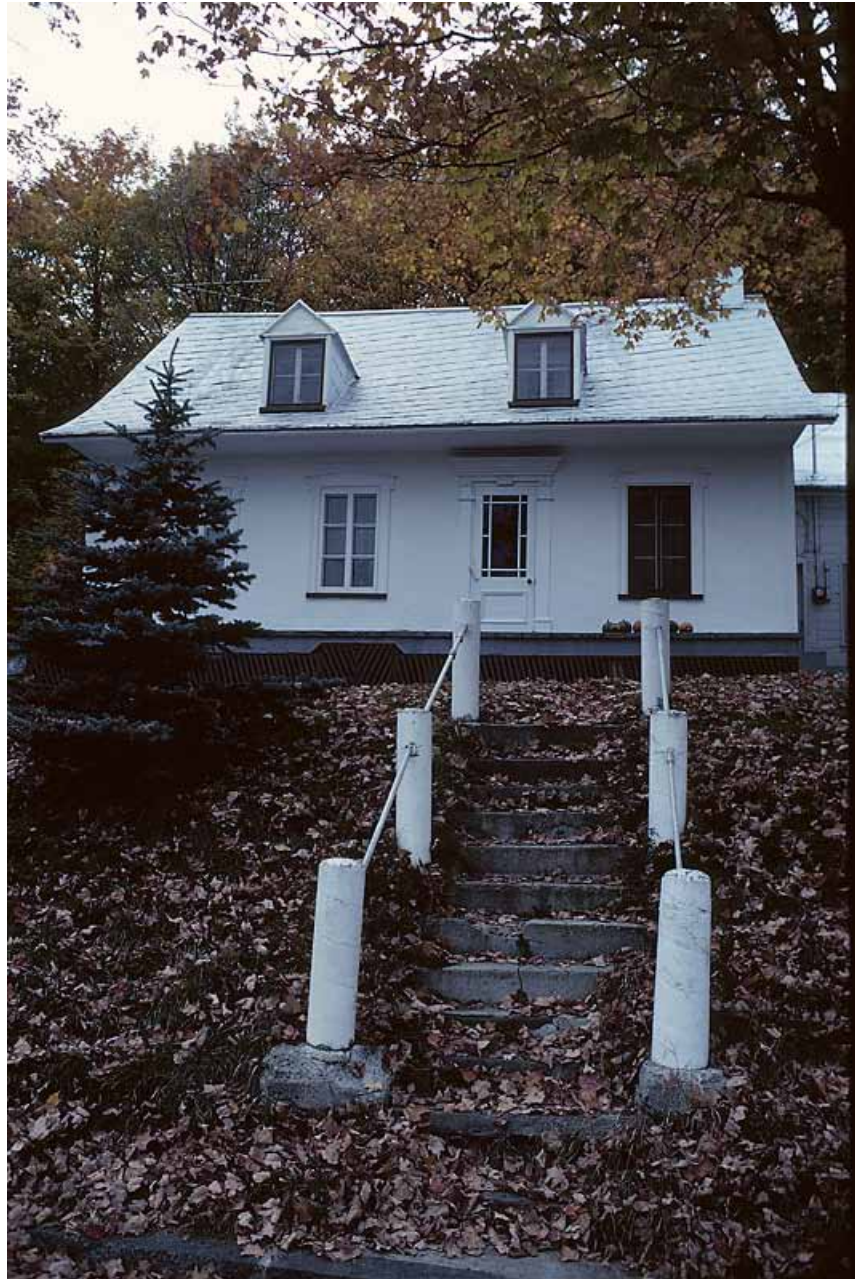
Loan Modification

Special Forbearance Plan

Repayment Plan

Partial Claim

Reinstatement



# Lender – Required Documentation

- Letter explaining your circumstances (hardship letter)
- Disclosure of financial information:
  - Pay stubs
  - Tax returns and W-2 forms
  - Bank Statements
  - Debts and obligations
  - Assets
  - Other Documentation as requested



# Loan Modification

Involves one or more of the loan terms. **Loan modification** is also referred to as a **workout** or **restructure**.

Involves changing one or more terms of the original mortgage agreement, usually:

- Delinquent payments and other costs may be added to the loan balance
- Reducing the interest rate, or reducing the principal portion of the payment
- Extending the repayment period by adding the number of years you have repay the loan

May result in a lower payment amount.

When requesting a loan modification you will be required to provide financial documentation along with a hardship letter stating the cause of your short-term financial difficulties and how those circumstances have now changed, such as a new form of income, etc.

## MAKING HOME AFFORDABLE PROGRAM (MHA)

Offers three plans:

### 1) Home Affordable Modification Program

- Includes most conventional loans including prime, sub prime, adjustable, loans owned by lenders and loans in securities.
- A borrower may or may not be delinquent on mortgage to qualify.
- Must be an owner-occupant in a one to four unit property with a loan originated before January 1, 2009 with an unpaid principal balance that is equal to or less than \$729,750.00.
- The mortgage payment (including taxes, insurance, and homeowners association dues) must be more than 31% of the borrowers' gross monthly income, and experienced a significant change in income or expenses, to the point that the current mortgage payment is no longer affordable.
- If borrower does not meet the eligibility criteria or the investor is not participating in the program, the borrower should discuss other possible options and solutions.

### Second Lien Program

The Second Lien Program announced April 2009 will work in tandem with the first lien modifications already offered under the Home Affordable Modification Program to deliver a comprehensive affordability solution for struggling borrowers.

Second mortgages can create significant challenges in helping borrowers avoid foreclosure, even when a first lien is modified. Up to 50 percent of at-risk mortgages have second liens, and many properties in foreclosure have more than one lien.

Under the Second Lien Program, when a Home Affordable Modification is initiated on a first lien, servicers participating in the Second Lien Program will automatically reduce payments on the associated second lien according to a pre-set protocol. Alternatively, servicers will have the option to extinguish the second

lien in return for a lump sum payment under a pre-set formula determined by Treasury, allowing servicers to target principal extinguishment to the borrowers where extinguishment is most appropriate.

Second Lien Program Case Examples are also available at:  
<http://www.financialstability.gov/docs/042809HousingExamples.pdf>

### **Principal Reduction Alternative (PRA) Program**

A new and voluntary Principal Reduction Alternative (PRA) program is available 10/1/10. This voluntary program provides the servicer the flexibility to offer principal reduction relief to borrowers whose homes are worth significantly less than the remaining amounts due on their first lien mortgage.

### 2) Home Affordable Refinance Program

- Option is only available for conforming loans owned or securitized by Fannie Mae or Freddie Mac.
- The property must be owner occupied, borrower must be current and have sufficient income to support the new mortgage debt.
- The first mortgage may not exceed 125% of the current market value of the property.

To find out if your loan is owned or securitized by Fannie Mae or Freddie Mac contact:

For Fannie Mae,  
1-800-7FANNIE (8am to 8pm EST).  
[www.fanniemae.com/homeaffordable](http://www.fanniemae.com/homeaffordable)

Freddie Mac  
1-800-FREDDIE (8am to 8pm EST)  
[www.freddiemac.com/avoidforeclosure](http://www.freddiemac.com/avoidforeclosure)

More information and program updates on the Homeowner Affordability and Stability Plan program are available at [www.makinghomeaffordable.gov](http://www.makinghomeaffordable.gov).

- As of April 2009, twelve servicers, including the five largest, have now signed contracts and begun Loan Modifications under the program.
- Between loans covered by these servicers and loans owned or securitized by Fannie Mae or Freddie Mac, more than 75% of all loans in the country are now covered by the Making Home Affordable Program.
- Program Update Fact Sheet, available at:  
<http://www.treas.gov/press/releases/reports/042809secondlienfactsheet.pdf>

### 3) Home Affordable Foreclosure Alternatives (HAFA):

- Program provides additional options to borrowers who want to avoid costly foreclosure.
- Also provides incentives to borrower (\$3,000) “cash for keys”, servicer (\$1,500) and investor (\$2,000), in connection with a short sale or a deed-in-lieu of foreclosure (DIL).
- Lender must forfeit the ability to pursue a deficiency judgment against the borrower.
- Servicers must consider possible HAMP eligible borrowers for HAFA. A list of servicers participating in HAMP is available at [MakingHomeAffordable.gov](http://MakingHomeAffordable.gov).

# Partial Claim

If your mortgage is FHA insured, your lender might help you obtain a one-time interest-free loan from your mortgage guarantee to bring your loan current, and you will be responsible for repaying the “partial claim” when you pay off the mortgage or sell the property.

# Special Forebearance

A formal written signed agreement with your lender under which your mortgage payments are reduced or suspended for an agreed upon period of time.

At the end of that period, you resume regular monthly payments, and bring the loan current through a lump sum payment or additional partial payments over a number of necessary months (unless the loan has been modified to make this unnecessary).

# Repayment Plan

- Regular monthly payments plus additional amounts as agreed
- Payments are made until the loan is current

# Refinancing

## MAY HELP YOU KEEP YOUR HOME

- **HARP: Home Affordable Refinance Program**, see earlier section within this booklet to learn more about eligibility for the Home Affordable Refinance Program.
- Make sure you are financing into a stable loan product. Protect yourself and learn about different mortgages, their terms and risks. You may want to participate in a homebuyer education course by a HUD-approved housing counseling agency.
- **Short re-finances.** If you are upside down in your mortgage or have insufficient equity to re-finance out of your existing mortgage find out if your lender will reduce their loan balance enough to permit you to refinance.

# Reinstatement

This is a possibility if you can find the money to make up the entire past due amounts you owe, plus any fees or penalties, by an agreed upon date. You may have assets such as a second car that can be sold.

**Note:** Don't be tempted to take out a short-term loan or a second mortgage or line of credit to make the mortgage payments on your first mortgage, without first talking to your original lender or a housing counselor. A second mortgage may make the original lender less inclined to work with you on a solution.

Homeowners who are experiencing long-term delinquency may need to consider the following:

### NOT KEEPING YOUR HOME



### What Options Do You Have?

# Pre-Foreclosure or Short Sale

- Sale of the property at fair market value
- Lender-approved pre-foreclosure sale, short payoff or short sale: selling the house, sometimes for less than what it may be worth, in order to satisfy the bulk of the mortgage. Lender agrees to accept the proceeds of the sale even though it is less than the full payoff amount in order to avoid foreclosure
- A qualified buyer may be permitted an assumption of your loan, even if your original loan documents state otherwise. You must communicate with your lender/servicer on their requirements for these options

# Deed-In-Lieu of Foreclosure

- As a last resort you may be able to arrange a voluntary surrender of your property to your lender/servicer
- The lender must agree that the homeowner can voluntarily sign the deed over to the lender to avoid the foreclosure process
- The Homeowner is required to vacate the property at the time the documents are signed or other negotiated date

# Cash for Keys

- Some lenders will offer “Cash for Keys” – whereby the lender may agree to provide the homeowner with cash to help them relocate.
- The homeowner agrees to maintain the property, until they relocate on a mutually agreed to date, and leaves the property “broom sweep clean”.
- Often the “cash for keys” is paid upon or after the homeowner exits the property.

# Foreclosure

- **Chapter 13 bankruptcy:** If you and your lender cannot agree on a feasible repayment plan or other remedy, and you want to help save your home, you may want to review this remedy. Bankruptcy is a last-resort and a public record entry and it will damage your credit rating
- **Foreclosure:** A legal process in which the homeowner is evicted from the property and the lender/servicer arranges for the home to be sold to pay the loan of the defaulting borrower. Foreclosure rules vary according to your state’s laws. Foreclosure is public record entry and it will damage your credit rating

# Resources

1-888-995-HOPE (4673)

**[www.995hope.org](http://www.995hope.org)**

Contact a HUD approved counseling agency, 1-800-569-4287 or

**<http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hccprof14.cfm>**

User friendly mortgage calculator to compare fixed rate mortgage with an adjustable rate mortgage and compare offers.

**[www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)**

Also, include a mortgage shopping worksheet to compare price and terms (that may be negotiable) to help you get the best financing.

One free report from each bureau per year: 1-877-322-8228 or

**[www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com)**

Free publications from Springboard to download:

**[www.credit.org](http://www.credit.org)**

Select Resources, select Materials, or call 1-800-WisePlan.

## PREVENT UNWANTED CREDIT OFFERS AND UNWANTED PHONE SOLICITATIONS:

- Sign up for the national Do Not Call list 1-888-382-1222
- Call 1-888-5 OPT OUT or online: [optoutprescreen.com](http://optoutprescreen.com)



# Administración de Crédito del Consumidor de Springboard, una Empresa sin Fines de Lucro

- Certificada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD), como una agencia de asesoría integral sobre la vivienda
- Asociada a la Fundación de Conservación de la Vivienda (HPF)
- Asociada al Esfuerzo Unido de Oportunidad Habitacional (HOC)
- Acreditada por el Concilio de Acreditación (COA)
- Miembro de la Fundación Nacional para la Asesoría Sobre el Crédito (NFCC)
- Asesoría de Pre-bancarrota y educación de deudores por BAPCPA

Springboard es una de las agencias sin fines de lucro asociada a la Fundación de la Conservación de la Vivienda (HPF), la cual proporciona asesoría a propietarios de casas habitación para evitar la pérdida por embargo hipotecario, a nivel nacional, las 24 horas del día, por medio de un teléfono LADA sin costo: 1-888-995-HOPE



# Propósito y Objetivos

- El presente seminario no pretende proporcionar asesoría legal, fiscal o financiera ú opiniones, es únicamente informativo, y deberá ser considerado como tal.
- Ésta presentación es con propósitos de información general únicamente y se aplica a propiedades residenciales ocupadas por sus dueños.
- Usted sabrá que hacer si está atrasado en su préstamo hipotecario y si está enfrentando el embargo de su propiedad.
- Usted aprenderá que opciones tiene disponibles.
- Involúcrese.... actúe

# Actuar de Inmediato es la Clave

- Un estudio del 2005 de Freddie Mac / Roper indica que más del 50% de los deudores hipotecarios que se encontraban en proceso de embargo hipotecario no habían contactado a su banco.
- De ellos, el 61% no estaban enterados de la gran variedad de opciones que tenían disponibles y que podían ayudarles a vencer sus dificultades financieras en el corto plazo.
- De dicho porcentaje, el 92% dijeron que hubieran hablado con su banco, si hubiesen estado informados, sobre dichas opciones disponibles.

Muchas personas pierden sus casas debido a que les da pena o temor de actuar, o porque se encuentran en estado de ansiedad y no reconocen la seriedad del problema.



- El no poder hacer su pago hipotecario mensual causa temor
- Sin embargo, si se enfrenta al problema de inmediato y con inteligencia, es posible que pueda convertir una situación negativa en una positiva

---

Un embargo Hipotecario afecta a más de una persona.  
Afecta a toda la familia.

Un millón de familias se enfrentan a la pérdida de sus casas cada año

Llame hoy mismo para obtener ayuda. Porque no hay nada peor, que no hacer Nada.

1-888-995-HOPE

# Los Retos de la Vida



¡Divorcio!

¡Eventos de Cambio De Vida!

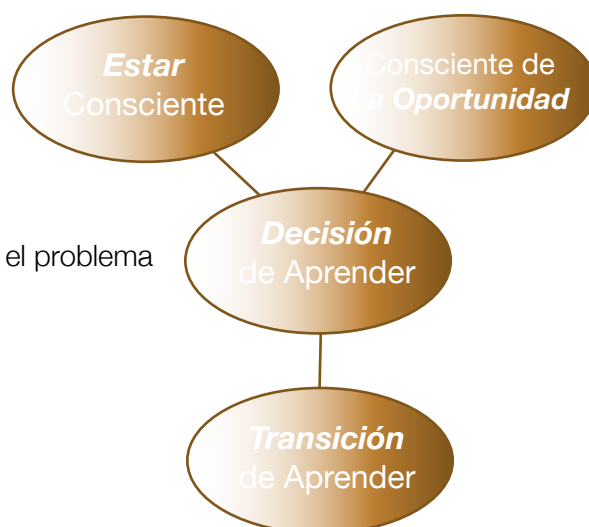
¡Pago de Cuentas!

Cambia la Tasa de Interés de Su Préstamo Hipotecario Con Tasa Variable (ARM)

¡Pérdida de su Trabajo!

## Estar Consciente

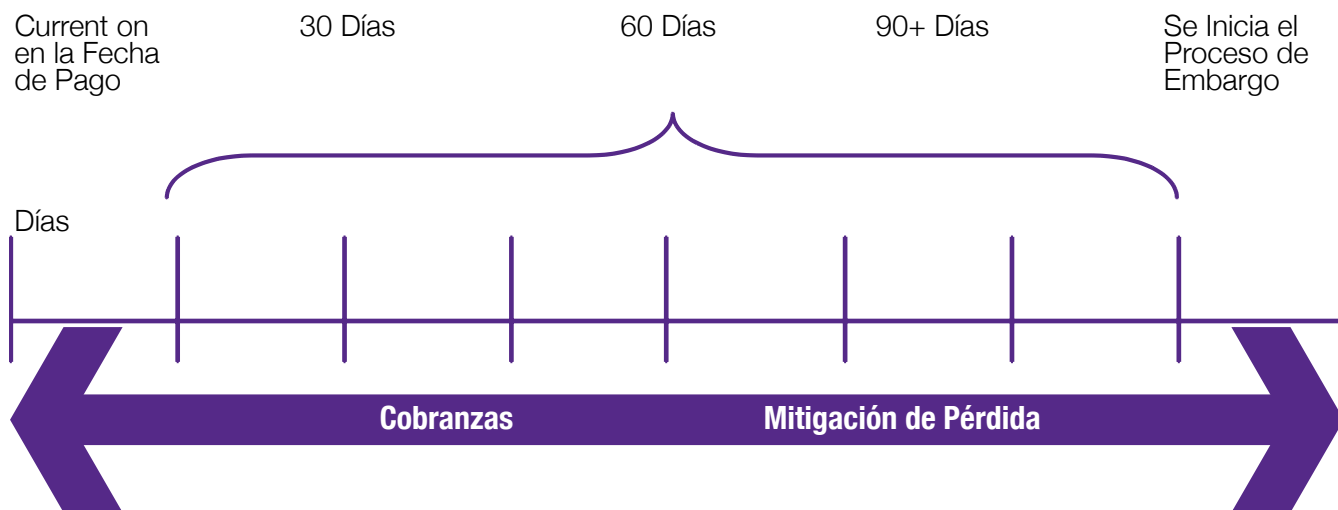
- Admita que hay un problema
- Defina el tamaño del problema
- Sea realista de su capacidad y disponibilidad de resolver el problema
- Encuentre una solución adecuada



# Definición de Terminología

- Foreclosure (Embargo Hipotecario, o anulación del derecho de redimir una hipoteca): es la acción legal y el embargo de su casa por su acreditante hipotecario. Perderá su propiedad y cualquier activo patrimonial que haya tenido. La propiedad es vendida por su prestamista para cubrir el préstamo hipotecario por falta de pago.
- Aviso de Incumplimiento (NOD) / Aviso de intención (NOI): son las cartas que exigen la actualización del pago hipotecario a fin de detener el proceso de embargo. Dicha carta, puede referirse como un incumplimiento o demanda del pago. Dicha notificación o aviso, se registra después del incumplimiento, o después de tener varios pagos mensuales atrasados de su préstamo hipotecario, y detalla los pasos a seguir con referencia al proceso del embargo hipotecario.
- Aviso de Venta (NOS): Establece la fecha de venta para ejecutar el embargo hipotecario.
- Servidor: es responsable del servicio al cliente, procesa los pagos, y trabaja con los deudores atrasados en sus pagos.
- Inversionista: es el dueño del préstamo.
- Compañía de Seguros: Asegura al prestamista/inversionista en caso de que el préstamo no se pague.
- Mitigar la Pérdida: Proceso con el dueño de una casa para encontrar una solución permanente para resolver el problema de los pagos atrasados y reducir la pérdida.
- Cobranzas: El proceso de contactar al deudor para cobrar los pagos atrasados.
- Morosidad: La falta de no hacer el pago a tiempo para evitar que el mismo no se reciba después de la fecha de su vencimiento.
- Dificultades: Situaciones especiales las cuales están a menudo fuera del control del deudor y que le afectan en forma temporal o permanente, incapacitándole de cumplir con sus pagos hipotecarios.

# Posible Ciclo de Morosidad



Los periodos de tiempo varían por banco, leyes y reglamentos estatales.

Hay más opciones, ¡si solicita ayuda lo más pronto posible!

# Haga un Análisis de Cinco Pasos

## Paso Uno: Conozca su Realidad

- Identifique que tan cerca o lejos, está de poder cumplir con sus pagos hipotecarios
- Reduzca el total de sus gastos mensuales de sus ingresos mensuales netos – la diferencia será la cantidad que va a necesitar para efectuar sus pagos hipotecarios
- La exactitud es clave para evitar que calcule de menos, o de más, sus ingresos o sus gastos mensuales

## Paso Dos: Analice posibles cambios en su presupuesto

- Identifique las formas de cubrir el déficit
- Revise cuidadosamente su gastos y vea en que áreas pueda bajar sus gastos para contar con más dinero disponible
- ¿Es posible que pueda vender algunos activos para cubrir el déficit de su próximo pago, o puede vivir en forma más modesta? ¿Pero qué pasa en el siguiente mes?

## Paso Tres: Contacte as su acreedor

- Si no puede hacer su pago mensual en forma normal, ajustando su flujo de caja, contacte a su acreedor
- Esté preparado a comentar su situación financiera a detalle
- Cuando hable con su acreedor, sea honesto y claro sobre sus deseos y capacidad de pago

## Paso Cuatro: Sea flexible en sus opciones

- Usted y su acreedor analizarán las varias formas en que puede conservar su casa, las cuales pueden incluir modificar los términos de su préstamo actual, hacer pagos menores, o ninguno, por un periodo de tiempo, o bien, refinanciar el préstamo
- ¿No funciona ninguna de las opciones? Considere vender su casa o de entregar la misma en pago a su acreedor. Si su casa vale menos que el saldo de su préstamo hipotecario, es posible que pueda venderla al valor actual de mercado
- Pregunte sobre los **beneficio y desventajas** que cada opción representa, antes de tomar una decisión

## Paso Cinco: Actúe

- Cualquiera que sea su decisión, no pierda el tiempo con lo que debe hacer. Por ejemplo, si ya dio su palabra de que se normalizará en tres meses, al conseguir un segundo trabajo, asegúrese de cumplir
- Si usted sabe que será imposible cumplir con su pago hipotecario, encuentre otra situación de vida inmediatamente, y ponga su casa en venta, o entréguela en pago a su acreedor, antes de que se inicie el proceso de embargo hipotecario
- Cualquier acción dilatoria es un desperdicio de tiempo y dinero
- No deje que la cobertura de seguro de propietario de casa se venza -actúe
- Contacte a su agente de seguros para ver si la póliza de seguros puede reducirse o si hay planes de pago disponibles
- Avise al servidor de su préstamo hipotecario de que necesita activar la cobertura de seguro

# Si Cae en Morosidad

- No ignore las comunicaciones de su banco o de la empresa que le da servicio a su préstamo.
- Si tiene problemas de cubrir sus pagos, llame o escriba al departamento de Prevención de Pérdidas (Loss Mitigation) de su acreedor, inmediatamente. Mantenga un archivo con notas detalladas sobre sus comunicaciones, fecha, hora, nombres, teléfono, extensión, etc., así como copias de toda la correspondencia recibida y documentos enviados. Envíe sus correos por correo certificado contra entrega de recibo.
- Esté preparado para explicar su situación y proporcionar a su acreedor toda su información financiera actual, sin dicha información, no podrán ayudarle.
- Permanezca en su casa durante el proceso – es posible que no califique sobre ninguna clase de ayuda si “se sale” de su propiedad.
- Esté bajo guardia sobre engaños de **artistas en fraudes que aprovechan el embargo hipotecario** quienes pretenden ayudarle a conservar su casa .

# Cuídese de Engaños de Falsos Rescates de Embargo Hipotecario

Regístrese en la lista nacional de No Me Llamen (Do Not Call) 1-888-382-1222

Llame al 1-888-5 OPT OUT (1-888-567-8687), o bien, en línea de Internet: [optoutprescreen.com](http://optoutprescreen.com)

## Algunos Tipos de Fraudes Comunes

- Ayuda Fantasma – Los Avisos de Incumplimiento (NOD) y los registros de embargos hipotecarios, forman parte del archivo público. Por lo tanto, esté alerta de nuevas formas “amigables” de “rescates” que se acercan a “ayudarle”
- Rescate Urgente – incluye varios tipos de fraudes donde los propietarios de casas entregan sus títulos de propiedad “pensando” que van a poder quedarse como inquilinos y posteriormente comprar su casa nuevamente
- Gancho y Cambio – los propietarios de casas piensan que están firmando documentos para un nuevo préstamo hipotecario para ponerse al corriente, pero en realidad están firmando la entrega de su casa, quedándose con el préstamo hipotecario de una casa que ya no les pertenece
- Retiro de Patrimonio – un comprador adquiere la casa por el importe de los pagos y penalidades atrasados, y vende la casa inmediatamente, obteniendo una ganancia fácil y rápidamente

# Protéjase contra engaños y fraudes

No caiga en el pánico

Hable con su acreedor

Estudie las reglas de su estado – ¿Cuánto tiempo le queda?

Nunca firme un contrato bajo presión

Nunca firme sus derechos sobre su propiedad

No haga pagos a nadie que no sea su acreedor

Cúidese de un contrato de venta de su casa cuando su préstamo hipotecario no ha sido formalmente liberado

No firme nada que tenga líneas o espacios en blanco

Si usted no habla inglés, y se necesita un traductor, traiga su propio traductor también

Cúidese de quienes le ofrecen cubrir sus pagos y penalidades atrasadas y le quitan su casa (retiro de patrimonio)

De asesores falsos a programas de gobierno para la modificación, hay varios programas de préstamos dudosos flotando hoy en día. Los ladrones están esperando por usted para picar a su cebo para que puedan robar su casa, su identidad, o ambas cosas. Para obtener más información sobre la campaña de educación pública diseñada para ayudar a los propietarios de protegerse contra las estafas de modificación de préstamo, busque ayuda y confianza informe de actividades ilegales a las autoridades visite: <http://www.loanscamalert.org>

# Mitos Hipotecarios

Mito – Las compañías hipotecarias ganan dinero al embargar propiedades

Verdad – Las empresas hipotecarias legítimas prefieren recibir sus pagos mensuales, y únicamente proceden al embargo hipotecario, como la última opción. El promedio de una venta por embargo hipotecario representa una pérdida al inversionista de entre \$40,000 - \$50,000

Mito – Un préstamo hipotecario debe estar atrasado a fin de que se pueda proporcionar ayuda alguna

Verdad – Hay opciones disponibles a los deudores que anticipan enfrentarse a situaciones difíciles, si contratan a su acreedor lo más pronto posible

Mito – Mientras más peor sea la situación financiera de un deudor, es más probable que reciba ayuda de la empresa hipotecaria

Verdad – Un deudor debe poder demostrar la capacidad a largo plazo de cumplir con sus pagos hipotecarios, junto con sus otras obligaciones, para recibir ayuda de retener su casa

Mito – Puesto que no puedo cumplir con el total de mi(s) pago(s) hipotecario(s) atrasado(s) – está bien que use el dinero en otras cosas

Verdad – Es importante que mantenga esos fondos disponibles, ya que es posible que su acreedor le pida que haga un pago determinado, como parte de la negociación de “nuevos términos” de pago de su préstamo hipotecario

# La Función de Un Asesor

Trabajar en Alianza y Encontrar una Solución que Funcione



# ¿Cómo Puede una Asesoría Ayudar a los Deudores a Prevenir el Embargo Hipotecario?

Las agencias autorizadas por HUD (Agencia gubernamental para la vivienda), cuentan con asesores capacitados que proporcionan asesoría individual a los deudores, tomando en cuenta su situación financiera particular.

Dicha asesoría le proporciona una revisión presupuestal y un plan de acción y puede incluir la colaboración tanto con usted, el deudor, como con su acreedor, para revisar las opciones disponibles y llegar a una solución que funcione.

Las decisión más importante a la que puede llegar es decidir si desea conservar su casa.

# Incumplimiento Hipotecario

Los clientes que caen en incumplimiento en sus pagos hipotecarios, necesitan primeramente, saber que tipo de préstamo hipotecario tienen: FHA, VA, o un préstamo hipotecario convencional

Identifique la causa por la cual dejó de hacer su(s) pago(s) hipotecario(s). Ejemplo: ¿Se debe al cambio de la Tasa Ajustable de su Préstamo? ¿Hay otros motivos de fuerza mayor (enfermedad del cónyuge, pérdida de trabajo? Los acreedores van a pedirle evidencia documentaria.

## Razones de Falta de Pago

- Aumento en el pago mensual por su Préstamo Hipotecario de Tasa Variable (ARMs)
- Pérdida de trabajo: Contando con la documentación respectiva de que fue despedido de su trabajo
- Terminación Involuntaria: No-criminal
- Reducción en el Salario: A cambio de no ser despedido o de sufrir una degradación
- Gastos Médicos o por enfermedad: Gastos no cubiertos por la compañía de seguros, incapacidad
- Fallecimiento: Pérdida de ingresos, gastos funerarios
- Cambio de trabajo a otra ciudad
- Pérdida Temporal de Sueldo: Pérdida de un trabajo temporal, embargo crediticio
- Reclamación de Compensación de los Trabajadores: Pérdida total de los ingresos, incapacidad
- Reparaciones Necesarias a su Propiedad: Aquellas que son esenciales únicamente: fugas, daños
- Divorcio/Separación: Reducción en el ingreso cuando un cónyuge se va
- Pérdida temporal del trabajo del cónyuge o Manutención de un Menor: Pérdida de trabajo del ex-cónyuge

# Opciones Para Conservar su Hogar

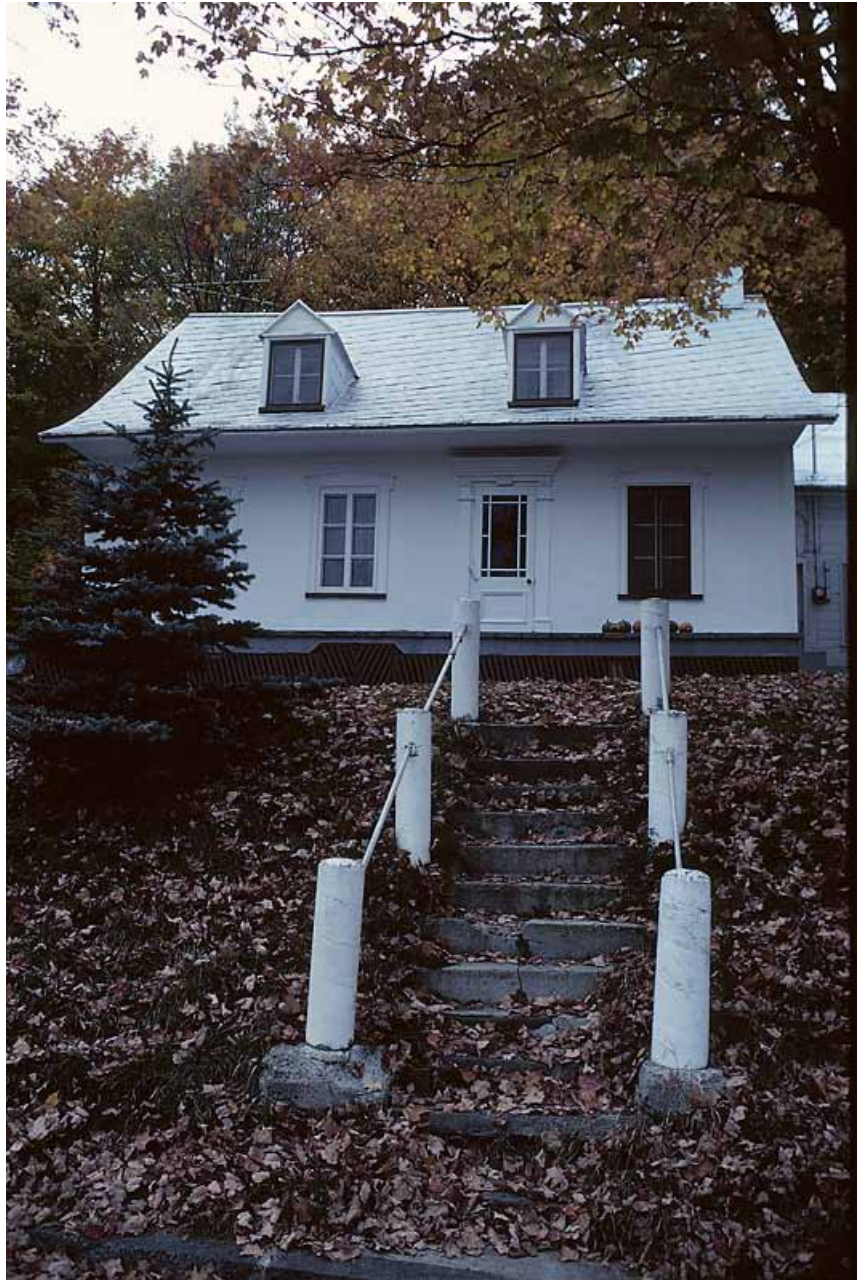
Modificación del Préstamo

Plan Especial de Moderación

Plan de Reembolso

Reclamación Parcial

Restablecimiento



# Acreedor – Documentación Requerida

- Una carta que explique sus circunstancias difíciles (carta de adversidad)
- Declaración de su información financiera:
  - Recibos de sueldos
  - Declaraciones de impuestos y de formas W-2
  - Estados de Cuenta Bancaria
  - Deudas y obligaciones
  - Activos
  - Otros documentos que sean necesarios



# Modificación del Préstamo

Involucra modificar uno o más de los términos del préstamo. **Una Modificación del Préstamo** se refiere también como un **arreglo o reestructura**.

Involucra cambiar uno o más de los términos del préstamo hipotecario original, usualmente: :

- Los pagos atrasados y otros costos pueden agregarse al saldo pendiente de pago del préstamo
- Una reducción en la tasa de interés, o una reducción en el saldo pendiente de pago del préstamo
- Ampliar el plazo de pago incrementando el número de años para pagar el préstamo

Lo anterior puede resultar en un pago mensual más bajo.

## PROGRAMA DE CAPACIDAD DE PAGO Y ESTABILIDAD PARA PROPIETARIOS DE VIVIENDA

Ofrece 3 planes:

### 1) Opción para Modificación de Préstamo

- Incluye la mayoría de los préstamos convencionales incluyendo principal, sub prime, ajustable, de propiedad de los préstamos por parte de los prestamistas y los préstamos de valores.
- Un prestatario puede o no ser delincuentes de la hipoteca para calificar.
- Debe ser un propietario-ocupante de una a cuatro unidades de propiedad con un préstamo se originó antes del 1 de enero de 2009 con un saldo no remunerado que es igual o inferior a \$ 729,750.00.
- El pago de la hipoteca (incluyendo impuestos, seguros y cuotas de asociación) debe ser más que el 31% de los prestatarios de ingresos brutos mensuales, y experimentado un cambio significativo en los ingresos o gastos, hasta el punto que el actual pago de la hipoteca ya no es asequible .
- Si prestatario no cumple con los criterios de elegibilidad o el inversor no está participando en el programa, el prestatario debe examinar otras posibles opciones y soluciones.

### Programa de segundo derecho de retención

- En abril de 2009, doce administradores, incluidos los cinco más grandes, ya han comenzado a firmar contratos y modificaciones de préstamos bajo el programa.

- Entre los préstamos cubiertos por estas y administradores de propiedad o préstamos titulizados por Fannie Mae o Freddie Mac, más than 75 por ciento de todos los préstamos en el país están ahora cubiertos por el Programa Hacer Inicio asequible.
- Programa de Actualización de Hoja de Datos, disponible en:  
<http://www.treas.gov/press/releases/reports/042809secondlienfactsheet.pdf>

### **Programa de Alternativas ala Reducción de Principal (PRA)**

Un nuevo y voluntario Programa de Alternativas ala Reducción de Principal (PRA) es disponible 10/1/10. Este programa voluntario proporciona el servidor la flexibilidad necesaria para ofrecer alivio de reducción principal a los prestatarios de casas que valen mucho menos que la cantidad debida en el préstamo de primer lugar.

#### 2) Programa de Refinanciamiento Home Affordable

- Opción sólo está disponible para la propiedad o préstamos conforme titulizados por Fannie Mae o Freddie Mac.
- La propiedad debe estar ocupados por el dueño, prestatario debe ser actual y tienen ingresos suficientes para apoyar la nueva hipoteca.
- La primera hipoteca no podrá superar el 125% del valor actual de mercado de la propiedad.

Para averiguar si el préstamo es de propiedad o titulizados por Fannie Mae y Freddie Mac llame al:

For Fannie Mae,  
1-800-7FANNIE (8am to 8pm EST).  
[www.fanniemae.com/homeaffordable](http://www.fanniemae.com/homeaffordable)

Freddie Mac  
1-800-FREDDIE (8am to 8pm EST)  
[www.freddiemac.com/avoidforeclosure](http://www.freddiemac.com/avoidforeclosure)

Para obtener más información y actualizaciones del programa en la casa de asequibilidad y la información del programa Plan de Estabilidad y las actualizaciones están disponibles en [www.makinghomeaffordable.gov](http://www.makinghomeaffordable.gov)

#### 3) Programa Alternativas De Ejecución Hipotecaria Home Affordable (HAFA):

- El programa ofrece opciones adicionales para los prestatarios que quieren evitar la ejecución hipotecaria costosa.
- También ofrece incentivos al prestatario (\$ 3,000) “dinero por llaves”, servidor (\$1,500) y el inversionista (\$ 2,000), en relación con una venta corta o un ceder de escrituras a cambio del embargo (DIL).
- El prestamista debe renunciar la habilidad para iniciar un juicio de la deficiencia contra el prestatario.
- Servidores deben considerar posible prestatarios elegibles para HAMP para HAFA. Una lista de Servidores participando en HAMP está disponible en [MakingHomeAffordable.gov](http://MakingHomeAffordable.gov).

# Programa del Segundo Préstamo

- El segundo programa del embargo preventivo anunció en Abril 2009 que trabajará con las primeras modificaciones del embargo preventivo ofrecidas ya bajo programa comprable de la modificación del hogar para entregar una solución comprensiva de la asequibilidad para los prestatarios luchadores.
- Segundas hipotecas puede crear problemas significantes para ayudar a evitar una ejecución hipotecaria para prestatarios, incluso cuando el primer embargo se ha modificado. Hasta el 50 por ciento de las hipotecas de alto riesgo tienen segundas hipotecas y de numerosas propiedades en ejecución hipotecaria tiene más de un derecho de retención.
- Bajo segundo programa del embargo preventivo, cuando una modificación del hogar se inicia en un primer embargo preventivo, los servidores que participan en el segundo programa del embargo preventivo reducirán automáticamente pagos en el segundo embargo preventivo asociado según un protocolo preestablecido. Alternativamente, los servidores tendrán la opción para extinguir el segundo embargo preventivo a cambio de un pago de suma global bajo fórmula preestablecida determinada por Treasury, permitiendo que los servidores apunten la extinción principal a los prestatarios donde está la más apropiada la extinción.

## Reclamación Parcial

Si su préstamo está asegurado por FHA, es posible que su acreedor le ayude a obtener un préstamo libre de intereses, en una sola vez, sobre la garantía de su préstamo para ponerlo al corriente, y usted será responsable de pagar la "reclamación parcial" cuando pague su préstamo en su totalidad o cuando venda su propiedad.

# Plan Especial de Moderación

Es un acuerdo escrito y formal, firmado entre usted y su acreedor, bajo el cual sus pagos hipotecarios se reducen o se suspenden por un periodo de tiempo determinado y por mutuo acuerdo.

Al fin del periodo, usted regresa al acuerdo original para hacer sus pagos mensuales normales, y se actualiza en los pagos atrasados efectuando un pago equivalente al total de los pagos atrasados, o en pagos adicionales parciales por el número de meses que sea necesario (a menos que el préstamo haya sido modificado de tal manera que dichos pagos adicionales no sean necesarios)

# Plan de Reembolso

- Pagos mensuales regulares, más las cantidades adicionales que se hayan acordado
- Los pagos se efectúan hasta que el préstamo esté al corriente

# Reinstalar

Es una posibilidad si usted puede encontrar el dinero necesario para cubrir el importe total de los pagos atrasados, más multas y penalidades, a una fecha determinada. Es posible que tenga activos de los que pueda disponer como un segundo auto que pueda vender.

**Nota:** No caiga en la tentación de tomar otro crédito a corto plazo o de tomar un segundo préstamo hipotecario, o línea de crédito para cubrir sus pagos sobre su primer préstamo hipotecario, sin antes consultar a su acreedor original, o a un asesor especializado. Un segundo préstamo hipotecario puede desmotivar a su acreedor original y no colaborar con usted para encontrar una solución más adecuada

Algunos propietarios que estén atrasados en varios pagos pueden considerar la siguiente opción:

No Conservar su Casa



**¿Qué Opciones Tiene?**

## Venta de Pre-Embargo Hipotecario o Venta en Corto

- Venta de la propiedad a valor razonable de mercado.
- Venta de pre-embargo autorizada por el acreedor, pago en corto, o venta en corto: Es vender la casa, algunas veces por abajo de lo que pudiese valer, a fin de cubrir el importe principal del préstamo hipotecario. El acreedor está de acuerdo en recibir el importe de dicha venta, aún cuando es menos que la cantidad total del préstamo hipotecario, a fin de evitar el embargo hipotecario.
- Se puede permitir a un comprador calificado a que asuma o tome su préstamo hipotecario, aún cuando la documentación original establece lo contrario. Debe comunicarse con su acreedor o servidor respecto a los requisitos para llevar a cabo dicha opción.

## Ceder Escrituras a Cambio del Embargo

- Como una última opción, puede hacer los arreglos necesarios para entregar su propiedad voluntariamente a su acreedor o servidor de su préstamo.
- El acreedor debe estar de acuerdo en que el propietario puede firmar voluntariamente las escrituras a favor del acreedor a fin de evitar el proceso del embargo hipotecario.
- Se requiere que el propietario desaloje la propiedad en la fecha en que firme las escrituras o en otra fecha previamente negociada.

## Dinero por Llaves

- Algunos prestamistas ofrecen “dinero por llaves” - en los que el prestamista puede de acuerdo en proporcionar al dueño de casa con dinero en efectivo para ayudarlos a reubicarse.
- El propietario se compromete a mantener la propiedad, hasta que se reubique en un mutuo acuerdo hasta la fecha, y deja a la “propiedad” barrer escoba limpia.
- De vez encunado “dinero por llaves” es pagado en o después de salir del propietario del inmueble

## Embargo Hipotecario

- **Bancarrota en Capítulo 13:** Si usted y su acreedor no pueden llegar a un acuerdo en un programa de pagos aceptable, o en otro remedio posible, y aún desea ayuda para conservar su casa, puede considerar ésta opción. La bancarrota es una opción de último recurso, es un asunto de registro público y le afectará su marcador de crédito.
- **Embargo Hipotecario:** Es un proceso legal mediante el cual, el propietario es desalojado de la propiedad y el acreedor/servidor lleva a cabo los arreglos necesarios para vender la casa y así pagar el préstamo hipotecario que el acreedor no pudo pagar. Las reglas aplicables al embargo hipotecario varían de acuerdo a diferentes estados. El embargo hipotecario es materia de registro público y le afectará su marcador de crédito.

# Recursos

1-888-995-HOPE (4673)

**[www.995hope.org](http://www.995hope.org)**

Contacte a una agencia autorizada de HUD, llame gratis al número 1-800-569-4287 o visite:

**<http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hccprof14.cfm>**

Use una calculadora amigable para calcular pagos mensuales a tasa fija, contra préstamos hipotecarios a tasas variables, compare ofertas.

**[www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)**

También, incluye una lista de compras para comparar precios y términos (los cuales pueden ser negociables) para ayudarle a obtener el mejor financiamiento posible.

Obtenga publicaciones gratis de Springboard, vía Internet:

**[www.credit.org](http://www.credit.org)**

seleccione: Services, seleccione: Consumer Education, o Llame al 1-800-WisePlan.

## EVITE ACEPTAR FALSAS OFERTAS DE CRÉDITO Y LLAMADAS TELEFÓNICAS INDESEABLES

Regístrese en la lista nacional de No Me Llamen (Do Not Call) 1-888-382-1222

**[donotcall.gov](http://donotcall.gov)**

Regístrese en lista nacional de no me manden Llame al 1-888-5 OPT OUT (1-888-567-8687)

**[optoutprescreen.com](http://optoutprescreen.com)**

www.credit.org  
**Springboard**<sup>®</sup>

Springboard Nonprofit Consumer Credit Management, Inc.  
4351 Latham Street  
Riverside, CA 92501

PO Box 5438  
Riverside, CA 92517-5438

1-800-WISE-PLAN (800.947.3752)

[www.credit.org](http://www.credit.org)

[springboard@credit.org](mailto:springboard@credit.org)



Credibility : Integrity : Achievement

