



Dueños de casa en crisis: HAGAN LA LLAMADA

a su institución financiera y siga éste proceso para salvar su hogar

En la lucha para salvar su hogar, es importante que se organice. El siguiente proceso de 3 pasos le ayudará a reunir la información que necesita y formar un plan para retener su hogar.

1. Reúna información

2. Haga un plan

3. Presente el plan

Por favor, mientras trabaja para proteger su hogar, es muy importante que siempre esté consciente de las fechas límite y siempre abra su correo.

1. REÚNA INFORMACIÓN

Para empezar, reúna información básica. Este primer paso le puede ayudar a tener una vista clara de su situación actual y puede exponer su argumento a la institución financiera claramente.

Información general

- Pagos corrientes de hipoteca.
- Los impuestos sobre la casa y los pagos de la póliza de seguro de propiedad.
- La fecha de su último pago (y el mes en que se aplicó).
- ¿Cuántos meses está atrasado en los pagos?
- ¿Ha recibido papeles de un tribunal?
- Términos de su préstamo—tasa de interés y la estructura (ej. fijo, ajustable, global).
- Si tiene préstamo con el rédito ajustable (ARM, por sus siglas en inglés), ¿ha cambiado la tasa de interés? Si todavía no, ¿cuándo cambia?

Como crear un presupuesto

Haga una lista de todas sus fuentes de ingresos.

- Empleo. Considere lo siguiente:
 - o Duración de empleo
 - o Regularidad de ingreso (ej., trabaja por sí mismo, comisiones, tiempo extra)
 - o Ingreso bruto contra ingreso neto
- Subsidios del gobierno.
- Sostenimiento para los niños. Necesitará proveer una orden judicial y documentación de los pagos.

Es muy común cometer errores en la estimación de los gastos mensuales. Es importante que verifique lo más posible sus estados de cuentas bancarias. Debe considerar lo siguiente:

- Comida (incluyendo restaurantes)
- Servicios (luz, gas, teléfono)
- Ropa

- Seguros
- Gastos médicos
- Costo de transportación
- Artículos de tocador y productos de limpieza
- Gastos de animales domésticos
- Donaciones
- Dinero para gastos
- Otros gastos (ej. préstamos de estudiantes, sistema de alarma, cuidado de niños)

Repase su presupuesto

- ¿Es posible verificar la información de ingresos?
- ¿Son razonables sus gastos?
- ¿Hay una gran diferencia entre su ingreso y sus gastos?
- ¿Hay un problema por el estilo de vida o es una crisis provisional?

Documentos importantes

- Estado de cuenta reciente de la hipoteca
- Dos talones de cheque más recientes para cada miembro de la casa que trabaja y contribuye a los gastos
- Dos estados de cuenta bancaria más reciente
- Formularios de W-2 y declaraciones de impuestos de los últimos dos años pasados
- Recibos de servicios (luz, gas, etc.)

Carta de explicación (crisis financiera)

Escriba claramente y sucintamente, contestando las preguntas siguientes:

- ¿Cuál es la razón por la falta de pago?
- ¿Ha sufrido una pérdida de ingreso provisional o permanente?
- ¿Desde cuándo vive en la casa?
- ¿Quién vive en la casa con usted?

- ¿Quiere quedarse en la casa?
 - o Si no, ¿está tratando de vender la casa? ¿Hay una oferta que esté pendiente?
 - o ¿La oferta cubrirá la hipoteca pendiente o tendrá que saldar la hipoteca?
- ¿Antes de la crisis, hacia los pagos regularmente a tiempo?
- ¿Cuáles medidas ha tomado para dar prioridad a los pagos de hipoteca?
- ¿Tiene dinero ahorrado que puede usar para hacer los pagos?

2. HAGA UN PLAN

Para empezar, debe decidir cómo quiere resolver la crisis. ¿Cuál solución es mejor para usted?

Sus Opciones

- Plan de pago
- Suspensión provisional de pagos (o, en inglés, 'forbearance')
- Modificación
- Reclamación parcial y reclamación adelantada (préstamos del FHA)
- Refinanciar (muy difícil en el mercado de hoy)
- Venta rápida
- Escritura en lugar de ejecución hipotecaria

Modificación

- Una modificación es un acuerdo escrito de cambiar los términos o condiciones de un préstamo. Generalmente, para esta opción, se añade la cantidad atrasada al saldo del préstamo y se usa el total aumentado para calcular de nuevo los pagos.
- Es posible que se modifique el préstamo reduciendo o congelando la tasa de interés por un tiempo temporal o permanente.
- También es posible que se modifique el préstamo reduciendo el principal.
- Considere la apossibilidad a largo plazo (ej. mas de 5 años).

Venta rápida

- En esta opción, encuentra a alguien que quiere comprar su casa, pero la oferta es menos de la cantidad que debe usted de la hipoteca.
- La institución financiera acuerda aceptar la menor cantidad.
- Es posible que una venta rápida afecte los impuestos, así que debe hablar con un abogado o asesor financiero.

Escritura en lugar de ejecución de hipoteca

- Renuncia voluntariamente la propiedad a la institución financiera.
- Usualmente, la institución financiera requiere que usted trate de vender la propiedad antes de elegir esta opción.
- Es posible que elegir esta opción pueda afectar negativamente su grado de solvencia, así que debe hablar con un abogado o asesor financiero.

3. PRESENTE EL PLAN

Cuando presenta el plan, tenga todos los hechos. Examine con atención cualquier plan que la institución financiera le presente antes de aceptar los términos nuevos.

Su paquete de plan de pago

Considere lo siguiente:

- Carta de explicación – presente las razones que han impedido pagar la hipoteca
- Propuesta específica que incluye los términos de la tasa de interés y plan de pagos
- Documentos de información financiera, incluyendo un presupuesto realista
- Otros formularios (i.e., documentación de seguros de propiedad)

Negociaciones

- ¿Debe una cantidad más que el valor de su casa? Para encontrar precios en su barrio, pueda ir a www.zillow.com.
- ¿Cómo está el mercado en su barrio? ¿Están bajando los valores de casas? ¿Cuál es el índice de ejecución hipotecaria?
- ¿Cómo es la condición de su casa? ¿Se necesita reparaciones?
- ¿Cuánto tiempo tiene viviendo en la casa?

El Proceso de Negociaciones

- Si la institución financiera se niega a aceptar su plan y quiere cambiarlo, considere lo siguiente:
 - o ¿Sirve el plan suyo para alcanzar sus objetivos?
 - o ¿Podrá con ello?
 - o ¿Hay tarifas inexplicadas y/o tarifas por servicio?
- Si el plan no alcanza sus objetivos, o se da cuenta de que hay tarifas inexplicadas, esté dispuesto a hacer una contrapropuesta. Si NO PUEDE aceptar los términos que le ofrece el agente, prepárese para poder explicar el porque y pida alternativas.