LO QUE USTED DEBE SABER:

Al Usar los Servicios de un Corredor Hipotecario

Sirviendo a los californianos Desde 1917

DEPARTMENTO DE BIENES Y RAÍCES
Marzo de 2007

LO QUE USTED DEBE SABER:

Al Usar los Servicios de un Corredor Hipotecario

(Revisado por el DRE, Marzo de 2007)

ARNOLD SCHWARZENEGGER
Gobernador
Estado de California

DALE E. BONNER
Secretario
Agencia de Negocio, Transporte y Vivienda

JEFF DAVI
Comisionario
Departamento de Bienes y Raíces

Este folleto fue originalmente preparado por la Unión de Consumidores de los EE.UU., S.A. bajo contrato de investigación con el departamento de bienes y raíces de California. La información contenida en el folleto es una breve descripción de los pasos básicos y los factores implicados en una transacción hipotecaria usando los servicios de un corredor hipotecario. Puesto que este folleto puede no abarcar todos los cambios subsecuentes de la ley, debe ser utilizado solamente como fuente general de la información. Usted puede desear investigar el tema más a fondo antes de proceder con una transacción hipotecaria. Algunos de los puntos de vista y de las opiniones en el folleto son las de los autores y no reflejan necesariamente la posición de la administración, el estado de California, o su departamento de bienes y raíces.

LO QUE USTED DEBE SABER:

Al Usar los Servicios de un Corredor Hipotecario

INDICE

Introducción.....1

Usando el Servicio de un Corredor Hipotecario...1

El Papel de un Corredor Hipotecario…..…….....2

Comisiones del Corredor Hipotecario y Honorarios del Prestamista……...….....2

Definiciones…….....3

¿Por Cuáles Otros Costos Debo Preguntar?..... 6

¿Incrementan Mis Costos Si Pido Prestado Más Dinero?.....6

Descripción del Proceso del Préstamo….....…7

Consolidación De Deudas: Pedir Prestado Dinero Sobre el Valor De Mi Casa Para Pagar Mis Cuentas.....8

Pagando un Préstamo de Saldo Mayor……10

Refinanciando Mi Hipoteca Existente de Tasa Fija o de Amortización Completa……....12

Préstamos con Amortización Negativa…...…....13

¿Cómo Decido Acerca del Término de Duración Del Préstamo?.....14

¿Cómo Elijo a un Corredor Hipotecario y un Préstamo?.....15

¿Qué Necesito Saber Acerca de la Solicitud de Préstamo?.....16

Usando la Declaración de Revelación de Préstamo Hipotecario….....17

Obténgalo Por Escrito…….....19

Ley Sobre Procedimientos del Cierre de Bienes y Raíces (RESPA)...……..…...……19

Sus Derechos Bajo la Ley Federal de Veracidad en Préstamos.……...…..19

Protéjase en el Proceso del Préstamo no Sea Presa de Prestamistas Predadores….....21

La Ley de California Prohíbe Prácticas de Préstamos Discriminatorias…….……23

Los Documentos del Préstamo: ¿Qué Significan Estos Papeles?.....24

Firma de los Papeles: Qué de Esperar…...…..…24

Seguro De Hipoteca: Aviso al Prestatario……...….26

Sirviendo: Haciendo Sus Pagos Mensuales…….....26

¿Qué Debo Hacer Acerca de un Desacuerdo con el Servidor Autorizado?.....27

Procedimiento Ejecutivo Hipotecario: ¿Qué Debo Hacer Ahora?.....27

¿Puedo Averiguar Por Qué el Crédito Fue Negado?.....29

Información y Quejas……..……30

***** LISTAS DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR

Preguntas Que Hacer Acerca de Consolidación de Deuda.....9

Préstamo de Sólo-Interés y Préstamos
de Amortización Parcial……..……11

La Solicitud de Préstamo.....…….....16

Entendiendo los Documentos del Préstamo……24

Firmando los Papeles del Préstamo…….....26

Procedimiento Ejecutivo Hipotecario……..29

INTRODUCCIÓN

Un préstamo de vivienda es una transacción en la cual usted promete compensar el dinero que usted ha pedido prestado y también le da al prestamista una hipoteca de su casa para asegurar reembolso. En California, su promesa de reembolso ordinariamente es en la forma de una nota promisoria y la hipoteca es ordinariamente en la forma de una escritura de fideicomiso. Usted necesita asegurarse que usted entienda los términos del préstamo antes de que usted se comprometa. Si usted obtiene un préstamo a través de un corredor hipotecario, de una institución financiera o de algún otro prestamista, usted debe hacer preguntas acerca del proceso y del papeleo del préstamo de modo que usted entienda la forma de la transacción y los términos del préstamo antes de que usted convenga a ellos. El propósito de este folleto es proporcionar la información básica sobre como usar los servicios de un corredor hipotecario el cual pueda asistirle en tomar una decisión informada al buscar un préstamo de vivienda.

USANDO LOS SERVICIOS DE UN CORREDOR HIPOTECARIO

Un corredor hipotecario le ayuda a usted a obtener un préstamo de vivienda. Un corredor hipotecario se puede licenciar por el departamento de California de corporaciones o el departamento de California de bienes y raíces. Los corredores hipotecarios hacen o tramitan primeras hipotecas e hipotecas subordinadas. Una hipoteca subordinada asegura un préstamo que es secundario o subordinado a uno o a otros préstamos más en la propiedad. Algunos préstamos de vivienda tramitados a través de corredores son muy similares al préstamo de vivienda que usted puede obtener independientemente de un banco, asociación de ahorros y préstamo (S&L), corporativa de crédito, compañía de finanzas, u otro tipo de prestamista. Algunos corredores ofrecen términos de préstamo más cortos y/o diversos planes del reembolso. Antes de usar los servicios de un corredor hipotecario asegúrese de comprobar cerciorándose de que tengan sus licencias correctamente comprobadas con el departamento de corporaciones de California en www.corp.ca.gov o 1-866-275-2677 y/o el departamento de bienes y raíces de California en www.dre.ca.gov o (916) 227-0931. Hay también un recurso de una- parada para la información de

licencias de los bienes y raíces y servicios financieros de California, leyes en www.dre.ca.gov/licinfo.htm. Usted puede comprobar con la oficina de “Better Business Bureau” en www.bbb.org para ver si la compañía es un miembro y si se han archivado algunas quejas en contra de la compañía.

EL PAPEL DE UN CORREDOR HIPOTECARIO

El corredor hipotecario es generalmente un agente con el fin de arreglar la transacción del préstamo de vivienda. Esta relación impone un deber legal ante el corredor de divulgar a usted los hechos (importantes) materiales que usted necesita saber sobre el préstamo. El corredor tiene un deber de imparcialidad y de honestidad a ambos a usted y al prestamista. Estos deberes legales pueden ser importantes en resolución de conflictos que se presenten después de que se haga el préstamo, pero la mejor manera de evitar problemas y conflictos es hacer preguntas y estar seguro de que usted entiende los términos del préstamo y de cada uno de los documentos del préstamo antes de que usted los firme.

Al actuar como agente, el corredor habla por usted al someter la solicitud de préstamo a un prestamista. Cerciórese de que usted le dé al corredor información completa y exacta, y que cualquier solicitud de préstamo u otro documento que el corredor elabore para su firma sea exacto y completo antes de que usted lo firme. Nunca firme una solicitud u otros documentos en blanco. Asegúrese de que usted entienda los términos del préstamo antes de que usted convenga a él.

COMISIONES DEL CORREDOR HIPOTECARIO Y HONORARIOS DEL PRESTAMISTA

Las comisiones del corredor hipotecario y los honorarios del prestamista no son fijados generalmente por la ley. Los corredores hipotecarios son pagados directamente por usted o por el prestamista que financia el préstamo. Usted puede elegir pagar la comisión del corredor de hipoteca con:

- Efectivo (de su bolsillo) o
- Recaudo del préstamo (esto aumentará el saldo del préstamo) o

- Rebaja de un Prestamista o Lanzamiento de Prima de Servicio
  (Vea definición de Descuento del Prestamista y Lanzamiento de Prima de Servicio).

Compare los honorarios cobrados por varios prestamistas y corredores hipotecarios. Usted puede hacer esto con algunas llamadas telefónicas. Pregunte por la cantidad que usted pagará en efectivo por honorarios y costos antes de que se financie el préstamo, la cantidad por honorarios y costos que se pagará por el recaudo del préstamo o rebajas del prestamista, y la cantidad de honorarios y de costos que se financiarán.

DEFINICIONES

Puntos. El término “puntos” refiere acostumbradamente a la comisión, u honorario de creaciones, cobrado por al corredor hipotecario o al honorario de préstamo cargado por el prestamista cuando se hace el préstamo. Cada punto es el 1% de la cantidad del préstamo. En un préstamo de $100.000, 1 punto es $1.000 y 10 puntos son un cobro de $10.000. La cantidad de puntos cargados no es fijada generalmente por la ley. Usted podría buscar un corredor hipotecario o un prestamista que cobre pocos puntos. Usted podría negociar por puntos más bajos. Preguntar por puntos antes de que usted elija un corredor hipotecario o un prestamista puede ahorrarle dinero. Usted debe estar enterado, sin embargo, que un préstamo descrito como préstamo de "no punto" o de "cero punto" puede tener un tipo de interés más alto que un préstamo para el cual los puntos deban ser pagados. Por lo tanto, es importante comparar los puntos, los costos y los tipos de interés para decidir qué préstamo es el mejor para usted. Y recuerde, no hay ninguna cosa tal como un " préstamo sin costo." Los puntos se pueden también pagar por el prestatario para obtener un préstamo con una tasa de interés baja. Se refieren a éstos como "Puntos de Descuento" y son diferentes que los puntos cobrados por el corredor o el prestamista como honorarios de creaciones.

Hoja de cotización. Un término usado para describir cómo los prestamistas comunica (vía computadora o fax) las tasas de interés, los términos y los costos de productos de préstamo disponibles a los corredores hipotecarios. Las tasas de interés pueden cambiar varias veces al día. Cada prestamista provee a sus corredores hipotecarios aprobados la hoja de cotización actual para sus productos de préstamo.

Préstamo Par. La tasa de interés en la cual el prestatario paga puntos sin descuentos y el prestamista no paga rebajas al corredor por entregar el préstamo al prestamista.

Prima de Rendimiento Extendido. (también conocido como rebaja del prestamista). La tasa en la cual un corredor hipotecario se compensa por la diferencia entre la tasa de interés en un préstamo par y la tasa de interés en un préstamo sobre par, que un corredor puede entregarle al prestamista. Esto se expresa con el número de los puntos pagados a un corredor. Un corredor recibe el pago de la prima, el prestamista obtiene un tipo de tasa interés más alto de lo normal, y el prestatario paga la prima a través de la vida entera del préstamo con esa tasa de interés y pagos más alto. Por ejemplo, si el tipo de interés en un préstamo normal es el 7% y el corredor hipotecario puede entregarle un préstamo del 7,5% al prestamista, el prestamista puede ofrecerle pagar al corredor hipotecario una rebaja de 2 puntos o el 2% del valor de préstamo. En un préstamo de $100.000, el corredor sería pagado una prima de rendimiento extendido de $2.000 por el prestamista y el prestatario tendría que pagar un tipo de interés más alto a través de la vida del préstamo. También en los préstamos de hipotecas con tasa ajustable (ARM), un "margen más alto" puede dar lugar a una rebaja del prestamista al corredor. El “margen” es un componente del cálculo de la tasa de interés en préstamos de (ARM). Un margen más alto resulta en una tasa de interés más alta al prestamista y por lo tanto pueden generar una rebaja al corredor. Pregúntele siempre a su corredor si el precio de rebaja está implicado en su préstamo, un corredor **debe** divulgarle a usted cualquier rebaja que deban recibir en la conexión con su préstamo. Pregunte si cualquier porción de la rebaja es utilizada por el corredor para compensar sus costos de cierre.

Lanzamiento de Prima de Servicio. Ésta es otra forma de remuneración que un prestamista puede pagar a un corredor al entregar un préstamo. Cada préstamo viene con " derechos de mantenimiento ", cuáles son los derechos de recoger los pagos de hipoteca. Los derechos de mantenimiento se pueden vender independientemente de la hipoteca. Algunos prestamistas le pagan a los corredores hipotecarios "una prima de lanzamiento de servicio", expresada como puntos, cuando el corredor hipotecario le entrega al prestamista un préstamo. Siempre pregúntele a su corredor si una prima de lanzamiento del servicio está implicada en su préstamo; un

corredor **debe** divulgarle a usted cualquier Prima de Lanzamiento de Servicio que ellos reciben en conexión con su préstamo.

Pre-Aprobación Del Préstamo. Los corredores hipotecarios obtendrán una pre-aprobación para un préstamo basado en la información preliminar provista por los prestatarios. **ESTO NO ES una APROBACIÓN de PRÉSTAMO.** La aprobación de préstamo ocurre solamente después de que toda la información requerida haya sido revisada y aprobada por el suscriptor del prestamista. Las aprobaciones de préstamo pueden también contener las condiciones que el prestatario debe resolver antes del financiamiento del préstamo.

Cierre del Préstamo. Una solicitud para la tasa de interés en su préstamo puede ser fija o flotante. Si usted elige obtener un préstamo fijo el corredor hipotecario "asegurará" la tasa de interés convenida en el momento que usted solicite el cierre. Este cierre es por un período determinado de tiempo. Pregúntele siempre a su corredor la duración del cierre y si hay cualquier cargo del prestamista por asegurar la tasa de interés de su préstamo. Pida siempre por escrito un acuerdo de cierre, firmado por el corredor hipotecario, detallando los términos exactos del cierre.

Usted puede elegir la tasa de interés flotante en su préstamo. Esto significa que la tasa de interés de préstamo será fijada a la tasa de interés que prevalece para su programa de préstamo el día del cierre.

Recuerde que las tasas de interés pueden cambiar diariamente y a veces más de una vez en un día. Usted necesita hablar con su corredor para determinar la mejor opción para usted.

Porcentaje de la Tasa Anual (APR). El Porcentaje de la Tasa de Interés Anual (APR) de interés incluye el tipo de interés simple y ciertos honorarios, comisiones, costos, y gastos. Por el contrario, el tipo de interés simple, o la tasa del pagaré, no incluye estos costos y honorarios. Si un corredor o un prestamista le cotizan un tipo de interés, este seguro de preguntar si ese monto es el monto simple o el APR. Utilice el APR para comparar préstamos que tienen tasas de interés simple diferentes, puntos u otros cargos de préstamo. El préstamo con el APR más alto puede costarle más durante el período del préstamo.

¿POR CUÁLES OTROS COSTOS DEBO PREGUNTAR? (TAMBIÉN VEA LA SECCIÓN DE LA DECLARACIÓN REVELATORIA DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO PARA UNA DISCUSIÓN DETALLADA SOBRE CÓMO ESTOS COSTOS Y HONORARIOS SE LE DIVULGAN A USTED POR ESCRITO)

El corredor hipotecario puede cobrarle honorarios por el proceso de solicitud de préstamo. Usted puede incurrir costos de de avalúo e información de crédito. Sin embargo, si el corredor hipotecario pide pago **por adelantado** para cualquier servicio con excepción de un avalúo o información de crédito, llame al DRE para ver si el corredor tiene aprobación para hacer eso. Los costos de cierre pueden incluir cargos de preparación de documentos, servicios del fideicomiso, seguro de título, servicios del notario, y los honorarios de registro. Usted puede también ser cargado por la cobertura de seguro de incendio o póliza de propietario de vivienda, vida opcional del crédito o seguro de invalidez, o declaraciones de beneficiario.

Usted no tiene que comprar vida del crédito o el seguro de invalidez. Los beneficios de la vida del crédito y del seguro de invalidez hacen los pagos de su hipoteca si usted muere o está lisiado. Muchas pólizas de vida del crédito y seguros de invalidez tienen limitaciones, llamadas exclusiones, que excusan al asegurador de pagar bajo varias circunstancias. Asegúrese de que usted entienda los términos de la póliza y lo qué excluye. Usted también puede asegurar protección financiera por invalidez o muerte con un seguro de vida de término estándar o un seguro de invalidez. Antes de que usted compre vida del crédito o seguro de invalidez, compare el costo con el costo de una póliza de término de vida o de invalidez.

¿INCREMENTAN MIS COSTOS SI PIDO PRESTADO MÁS DINERO?

Muchos costos y honorarios del préstamo se basan en la cantidad del préstamo. Generalmente, cuanto más usted pida prestado, más altos son los costos y los honorarios. También, sus costos y honorarios son limitados por la ley para primeras hipotecas por debajo de $30.000 e hipotecas subordinadas por debajo de $20.000 que se arreglan a través de un corredor, licenciado por el Departamento de Bienes y Raíces.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL PRÉSTAMO

Seleccionando a un corredor hipotecario o a un prestamista. Según lo indicado anteriormente, los corredores actúan generalmente como su agente con el prestamista. Usted puede también tratar directamente con algunos prestamistas, sin usar un corredor hipotecario. Cualquiera que usted elija, asegúrese de que usted haya verificado la compañía. Intente utilizar a las compañías que la gente que usted conoce haya utilizado y puedan decirle el nivel del servicio proporcionado. Las tarifas deben ser competitivas con otras compañías. Recuerde que si el acuerdo suena muy bueno para ser verdad, probablemente lo es.

Esté enterado de su estatus de crédito. Antes de que usted entre en contacto con un corredor o prestamista, obtenga una copia de su informe de crédito. Esto se puede hacer gratuitamente en el Internet en **www.annualcreditreport.com** o llamando al 1 877-322-8228. Pagando usted puede también obtener su historial de crédito que los prestamistas utilizan al evaluar su crédito para determinar si usted califica para un préstamo primario o un préstamo secundario. Los préstamos secundarios tienen tasas de interés y honorarios que son generalmente más altos que préstamos primarios. Sabiendo su historial de crédito antes de que usted aplique le permitirá a usted comprar el mejor préstamo para usted.

La Solicitud del Préstamo. Usted tendrá que proporcionar una solicitud de préstamo completa. Algunos corredores irían a su casa para obtener la solicitud, puede llenar una usted mismo, o algunos corredores tienen sitios en la Web que permiten que usted someta la solicitud en línea. **Recuerde, nunca firme una solicitud en blanco u otras formas.** Le pedirán probablemente pagar por un informe de crédito y un avalúo por adelantado. Si un corredor le dice que los costos del informe y de la avaluación no se le están cargando a usted, cerciórese de obtenerlo por escrito. También verifique que usted no pague éstos al cierre del fideicomiso en los ingresos del préstamo o que el corredor no le exigirá el pago por los gastos, si usted no cierra el préstamo. El corredor también requerirá que usted someta los documentos requeridos que el prestamista requiere en la relación al programa del préstamo que usted está intentando obtener. Ambos el corredor y el prestamista le proveerán a usted revelaciones requeridas con

respecto a los términos del préstamo. Es importante que usted revise éstas revelaciones y se asegure de que los términos cuenten con su aprobación.

Procesando el Préstamo. Éste es el proceso en el cual el corredor obtiene la información requerida y la somete al suscriptor del prestamista para la aprobación de préstamo. Ésta es una etapa crítica en la obtención de su préstamo. Asegúrese de que usted responda a todas las peticiones de información en una manera oportuna. Esto aumentará sus probabilidades de conseguir el préstamo o de aprender porqué usted no califica. Éste es también el momento que usted puede desear asegurar una tasa de interés. Recuerde mantener contacto con el corredor y monitorear el proceso del préstamo, asegurándose de que el corredor está cumpliendo los marcos de tiempo acordados.

Cerrando el Préstamo. Ésta es la etapa final del proceso del préstamo. El cierre puede ocurrir en una compañía de título, una compañía del fideicomiso, o la oficina del corredor. El corredor puede utilizar un servicio de firma que le traerá los documentos para que usted los firme. No importa dónde ocurra la firma, éste es el momento de asegurarse que los términos del préstamo y los costos son lo que usted pidió. **Lea todos los documentos. No se deje ser acometido.** Si usted tiene preguntas, hágalas y cerciórese de que usted entiende las respuestas. **Si los términos y las condiciones no son lo qué fue acordado, no firme los documentos del préstamo**. Solicite que los documentos sean revisados indicando los términos correctos.

CONSOLIDACIÓN DE DEUDAS: PEDIR PRESTADO DINERO POR EL VALOR DE MI CASA PARA PAGAR MIS CUENTAS

Tenga cuidado al usar un préstamo de vivienda para consolidar deudas en un sólo pago mensual. Un préstamo de vivienda es diferente a otras deudas del consumidor. Si usted no puede pagar la mayoría de las deudas del consumidor, usted puede ser que reciba un mal crédito, sea demandado, o aún que sea forzado a la bancarrota. Pero si usted no puede pagar su préstamo de vivienda, usted podría perder su casa.

Muchas deudas del consumidor tales como cuentas de tarjetas de crédito o de servicios médicos están sin garantía. Otras deudas del consumidor como pagos del carro o pagos de los muebles se pueden asegurar por

un interés en las mercancías pero no por un interés en su casa. Si usted no puede pagar deudas del consumidor, el acreedor puede tomar las mercancías y demandarle por la cantidad de la deuda no compensada por la reventa de las mercancías. Pero en una deuda del consumidor, el acreedor no puede simplemente ejecutar juicio hipotecario en su casa.

Si usted paga deudas del consumidor como cuentas del coche, médicas o de tarjetas de crédito con un préstamo de vivienda, la nueva deuda es asegurada por su casa. Esto crea el riesgo que usted podría perder su casa si usted no puede hacer los pagos.

HAY MUCHOS TIPOS DE PRÉSTAMOS DE LOS CUALES ELEGIR - TASA FIJA, TASA AJUSTABLE, PAGO DE SALDO MAYOR Y AMORTIZACIÓN NEGATIVA. LOS PRÉSTAMOS PUEDEN CONTENER UNA O MÁS DE ESTAS CARACTERÍSTICAS (EJ., UN PRÉSTAMO DE TASA AJUSTABLE PUEDE O PUEDE NO TENER AMORTIZACIÓN NEGATIVA POTENCIAL O UN PRÉSTAMO DE TASA FIJA PUEDE O PUEDE NO CONTENER UNA DISPOSICIÓN DE PAGO DE SALDO MAYOR). DISCUTA CON SU PRESTAMISTA O CORREDOR EL PRÉSTAMO QUE SEA CORRECTO PARA USTED.

* LISTA DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR

Preguntas que Hacer Acerca de la Consolidación de Deudas

- ¿Son sus deudas sin garantías (tal como cuentas médicas y cuentas de tarjetas de crédito) o aseguradas sólo por interés en propiedad personal (tal como pagos de un coche o de muebles)?
- ¿Puede usted hacer arreglos de pago con sus acreedores para repagar la deuda existente?
- ¿Cómo pagará un nuevo préstamo de vivienda si usted no puede pagar sus cuentas actuales?

PAGANDO UN PRÉSTAMO DE SALDO MAYOR

Un préstamo de pago de saldo mayor no se paga completamente con las cuotas mensuales. Un préstamo sin un pago de saldo mayor se repaga un poco cada mes. En estos préstamos, el pago de cada mes se aplica al interés y al principal. Se llaman préstamos completamente amortizados porque usted paga (amortiza) el préstamo con sus cuotas mensuales. Al contrario, de un préstamo de sólo-interés o un préstamo de amortización parcial incluirá unos o más pagos de saldo mayor: es decir, pagos que son el doble o más del pago regular.

Los préstamos de amortización parcial y de sólo-interés tienen cuotas más bajas que los préstamos completamente amortizados por la misma cantidad. En un préstamo de sólo-interés, las cuotas mensuales no pagan nada del saldo principal del préstamo. Los pagos cubren solamente los intereses. El saldo principal sin pagar se debe pagar por uno o más pagos de saldo mayor.

Por ejemplo, si usted obtiene un préstamo de $15.000 en un préstamo de interés-sólo a un interés del 15% por 5 años, usted debe hacer pagos mensuales de interés de $187,50. Al final del término de 5 años, sin embargo, usted todavía deberá enteramente los $15.000 del saldo principales y se deberá en un pago de saldo mayor. (Si usted en vez hubiera hecho pagos de $356,85, el préstamo habría sido amortizado/pagado al final del término del préstamo de 5 años. Si su préstamo fuera por 10 años, las cuotas de $242 por mes lo amortizarían completamente.) Un pago de cuota mayor resulta cuando sus cuotas pagan solamente el interés (un préstamo de no-amortización) o cuando pagan solamente una parte del saldo principal del préstamo (un préstamo de amortización parcial).

Un ejemplo de cada uno puede parecerse a esto:

Préstamo de $15.000 15% - 5 años	Pagos Mensuales	Saldo Mayor (Deuda después de 5 años)
Completamente Amortizada	$356,85	- 0-
Parcialmente Amortizada	$280,00	$7.000,00
Sólo Interés	$187,50	$15.000,00

Con sólo-interés y amortización parcial, si usted no tiene los medios financieros para repagar el balance del saldo principal del préstamo como un pago de saldo mayor al final del término del préstamo, sus opciones podían incluir:

- Vender su casa para totalmente o parcialmente hacer el pago del saldo mayor;
- Tomar otro préstamo - típicamente incurriendo en más honorarios y costos - para pagar el pago del saldo mayor; o
- Perder su casa por la ejecución de un juicio hipotecario si usted no puede hacer el pago de saldo mayor.

Si usted refinancia de nuevo el préstamo para pagar el pago de saldo mayor, usted debe pagar típicamente nuevos honorarios de préstamo y costos de cierre. Esto podía aumentar su deuda. Si la deuda llega a ser demasiado grande en comparación con la cantidad de equidad en su casa, usted no podrá refinanciar de nuevo. Entonces, si usted no puede

*** LISTA DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR**

Préstamos de Sólo-Interés, Amortización Parcial y Amortización Negativa

- ¿Cuánto puede el balance del préstamo aumentar si usted hace el pago más bajo?
- ¿Qué tan pronto le requerirán hacer pagos de amortización completa y cómo pueden los pagos subir?
- ¿Cuánto usted deberá (pago de saldo mayor) después de que usted haga todas las cuotas mensuales?
- ¿Cuánto serían las cuotas mensuales para ser un préstamo completamente amortizado y evitar cualquier pago de saldo mayor?
- ¿Podría usted pagar las cuotas mensuales en un préstamo completamente amortizado si usted pidió prestado menos dinero u obtuvo un término de préstamo más largo?
- ¿Dónde obtendrá usted el dinero para hacer el pago de saldo mayor?
- Recuerde que usted arriesga perder su casa si usted no puede pagar el pago de saldo mayor.

satisfacer la deuda, usted podría perder su casa por la ejecución de un juicio hipotecario o ser forzado a venderla para pagar el préstamo.

REFINANCIANDO MI HIPOTECA EXISTENTE DE TASA FIJA O DE AMORTIZACIÓN COMPLETA

A veces los prestatarios substituyen una hipoteca existente por una nueva, más grande que la primera hipoteca. Algunas cosas para considerar en decidir si financiar de nuevo una hipoteca existente son:

- la refinanciación puede sustituir un préstamo de tasa fija por un préstamo de tasa ajustable.
- la refinanciación puede sustituir un préstamo completamente amortizado por un préstamo que requiere un pago de saldo mayor o contiene amortización negativa.
- la refinanciación puede acortar la cantidad de tiempo que usted tiene para repagar sustituyendo un préstamo a largo plazo por un préstamo a corto plazo.
- una nueva hipoteca secundaria por una cantidad más pequeña puede costar menos, en puntos y honorarios, que refinanciando la primera hipoteca existente.

En una hipoteca de tarifa ajustable (ARM), el tipo de interés - y su cuota mensual- puede aumentar con un aumento en el índice usado en su hipoteca. En un ARM, el tipo de interés actual es calculado sumando un margen fijo (tal como 2%) a un índice tal como el Índice del Costo de Fondos publicado por la Comisión del Banco Federal de Préstamos de Vivienda. TASA ÍNDICE + MARGEN =TASA DE HIPOTECA o TASA del PAGARÉ.

Para préstamos de tasa ajustable, pregúntele al prestamista o al corredor:

- ¿Por cuánto tiempo está la tasa de interés en efecto?
- ¿Con qué frecuencia puede la tasa de interés cambiar?
- ¿Cuál es la cuota mensual más grande que usted podría enfrentar?
- ¿Con qué frecuencia pueden los pagos cambiar?
- ¿Puede aumentar la cantidad que usted debe a través de una amortización negativa? (esto puede

suceder si su cuota mensual es menos que los costos de interés mensual.)

- ¿Cuál es la fórmula que será utilizada para fijar la tasa?
- ¿Cuál tasa sería hoy si fuese fijada por esa fórmula?
- ¿Cuáles son los límites en cuán tan alto/bajo la tasa puede ir?
- ¿Hay un límite en cuán tan alto o bajo un pago puede ser ajustado cuando la tasa de interés se ajusta?

PRÉSTAMOS CON AMORTIZACIÓN NEGATIVA

"Amortización negativa" o "interés diferido" es un término usado cuando el balance principal de su préstamo (la cantidad que usted debe) sube en vez de bajar. Según lo mencionado previamente, un préstamo completamente amortizado tiene pagos que pagan el interés y el saldo principal cada mes hasta que el préstamo se termina de pagar (completamente amortizado). Un préstamo de amortización negativa contiene opciones de pago que pueden no pagar la cantidad de interés completa debida cada mes y no pagar nada para bajar el balance principal. Si un pago de hipoteca no satisface la cantidad total del interés debido, la diferencia entre el pago hecho y el interés debido se agrega al balance del préstamo, por lo tanto al término "amortización negativa" o "interés diferido." El interés eventualmente tendrá que ser pagado, usualmente por pagos mucho más altos más adelante dependiendo de los términos de su contrato de préstamo.

Estos préstamos, generalmente préstamos de tasa ajustable, pueden contener varias opciones para los pagos. Por ejemplo, el préstamo puede proporcionar las opciones para un pago que sea más bajo que el interés debido, un pago para pagar solamente el interés real debido, un pago basado en un préstamo completamente amortizado por 15-años o un pago basado en un préstamo completamente amortizado por 30-años. Pagando el pago más bajo, usted aumentará el balance del préstamo cada mes que usted elija esa opción. Los préstamos de la amortización negativa se pueden también basar en una "tasa muy baja de pago" - la tasa en la cual se

calcula la opción más baja del pago. Esta puede ser diferente a la tasa de interés real cargada en el préstamo y contribuir a la amortización negativa. Después de cierto número de años, según lo dispuesto en el contrato de préstamo, estos pagos bajos no están más disponibles como una opción y los pagos aumentarán para amortizar completamente el préstamo sobre el tiempo restante a una tasa de interés que pueda cambiar cada mes. Esto puede resultar en pagos mucho más altos que con los usted comenzó. Si usted no puede hacer los pagos más altos, usted no podría financiar de nuevo si el balance del préstamo es más alto de lo qué vale su casa y usted tendría que vender la casa por menos que el balance debido. Esto puede resultar en tener que pagar la diferencia al prestamista con otros activos. Si usted no puede vender su casa o financiarla de nuevo usted podría perder la casa en una ejecución de juicio de hipoteca.

Si un corredor le ofrece un préstamo con un tipo y/o pagos de interés extremadamente bajos, pregunte si el préstamo contiene la amortización negativa. Estos préstamos se deben discutir detalladamente con un corredor o un prestamista antes de que usted tome una decisión para entrar en una transacción. Una vez más un corredor le debe una descripción completa y honesta de los términos de préstamo y las ventajas y las desventajas de este tipo de préstamo para su situación.

¿CÓMO DECIDO ACERCA DEL TÉRMINO DE DURACIÓN DEL PRÉSTAMO?

El término del préstamo es el número de años que usted tiene para pagarlo. Las primeras hipotecas tienen generalmente términos de 15, 30, o aún 40 años. Las hipotecas secundarias tienen típicamente términos de 1, 3, 5, o de quizás 10 o más años. Con un préstamo completamente amortizado, cuanto más largo es el término del préstamo, más bajas sus cuotas mensuales. En préstamos de sólo-interés o amortización parcial, un término de préstamo más largo significa que usted tiene más tiempo antes de que usted tenga que pagar el pago de saldo mayor. De cualquier manera, entre más largo es el término de préstamo más total de interés usted pagará, asumiendo que usted no prepague por adelantado el monto principal del préstamo.

¿CÓMO ELIJO A UN CORREDOR HIPOTECARIO Y UN PRÉSTAMO?

Llame a prestamistas y a corredores hipotecarios y pregunte por las tasas de interés y honorarios del tipo de préstamo que usted necesita. Esté seguro de preguntar:

- ¿Qué clase de préstamos están disponibles?
- ¿Cuál es la cantidad aproximada que usted tendrá que pedir prestado para recibir la cantidad en efectivo que usted desea? (Es decir, ¿qué cantidad de honorarios será financiada y deducida de los recaudos de su préstamo?)
- ¿Ofrece el prestamista o el corredor hipotecario préstamos por la cantidad de dólares que usted necesita?
- ¿Cuánto es el honorario del prestamista o la comisión del corredor en este tipo de préstamo?
- ¿Qué otros honorarios o costos le serán cargados a usted y cuál es la cantidad estimada de cada uno?
- ¿Tendrá usted que pagar honorarios si se niega el préstamo?
- ¿Tendrá usted que pagar honorarios si usted aplica, pero después cambia de opinión?
- ¿Cuál es la cantidad de las cuotas mensuales, y la cantidad de cualquier pago de mayor saldo?
- ¿Será el préstamo completamente amortizado/pagado por las cuotas mensuales regulares?
- ¿Cuál es la duración del período de repago/ término del préstamo? (Cuanto más tiempo usted tiene para repagar, más bajos sus pagos serán en un préstamo completamente amortizado.)
- ¿Cuál es la tasa de interés simple?
- ¿Es la tasa de interés fija o varía a través del término del préstamo (tasa ajustable)?
- ¿Cuál es la Tasa de Porcentaje Anual?
- ¿Hay una penalidad por pagar el préstamo por adelantado (penalidad de pago adelantado)? Si es así ¿cuánto?

Una buena manera de determinar cuánto serán los honorarios y costos en un préstamo es preguntar a

cada prestamista o corredor dos preguntas: 1) "Aproximadamente ¿cuánto tengo que pagar en efectivo antes de que se financie el préstamo?" y 2) "¿Cuál es la cantidad aproximada de dinero yo tendré que pedir prestado para acabar con cierta cantidad en efectivo?" Comparando las respuestas usted puede saber cuánto usted tendría que pedir prestado de cada fuente para acabar con la misma cantidad en efectivo pagada a usted.

¿QUÉ NECESITO SABER ACERCA DE LA SOLICITUD DE PRÉSTAMO?

Le pedirán generalmente completar una solicitud de préstamo describiendo sus ingresos, activos, deudas y gastos, y la propiedad raíz la cuál es de asegurar el préstamo. Antes de que usted firme la solicitud, cerciórese de que indica verazmente sus ingresos, activos, deudas y gastos. Nunca firme una solicitud en blanco. No distorsione la verdad en su aplicación de préstamo. No exagere sus ingresos o minimice sus deudas. Algunos préstamos, por ejemplo "ingreso indicado" o " activo indicado", no requieren que el prestamista verifique la información. No se fíe de cualquier representante de préstamo que le diga que es ACEPTABLE distorsionar la verdad para calificar. Está en contra de la ley proporcionar información falsa en una solicitud de préstamo a una institución financiera. El prestamista tiene derecho a saber su condición financiera verdadera. Nunca firme una solicitud de préstamo en blanco o una

✱ LISTA DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR

La Solicitud de Préstamo

- Reporte exactamente sus ingresos, activos y deudas.
- Nunca firme una solicitud en blanco.
- Pida una copia de su solicitud firmada.
- Para evitar retrasos, proporcione puntualmente la información requerida por el corredor hipotecario.
- Pregunte cuánto tiempo aproximadamente tomará procesar la solicitud y obtener el préstamo que usted está solicitando.

donde la información se omite. A usted le pueden pedir que le proporcione al corredor documentos para verificar su empleo y cuentas bancarias, etc. Cuanto más pronto usted acceda con estas peticiones, más pronto la solicitud de préstamo puede ser procesada.

USANDO LA DECLARACIÓN DE REVELACIÓN DE PRÉSTAMO

En la mayoría de los casos, un corredor hipotecario debe hacerle entrega de una Declaración de Revelación de Préstamo Hipotecario (MLDS) en un plazo de 3 días laborales después de que usted termine y le presente al corredor hipotecario una solicitud de préstamo por escrito o antes de que usted se obligue a tomar el préstamo, lo que ocurra primero. Pida recibir la declaración cuanto antes y léala cuidadosamente. Le proveerá a usted la siguiente información sobre el préstamo:

- la cantidad que usted está pidiendo prestado (el principal);
- la cantidad estimada de cualquier costo que deba ser financiado como parte del principal;
- la cantidad estimada que usted pagará en honorarios para conseguir el préstamo, incluyendo las comisiones al corredor hipotecario; y
- la cantidad estimada de dinero que usted recibirá del préstamo después de que los costos, honorarios, y comisiones se hayan deducido.

Compare la línea en la declaración que muestra la cantidad del monto principal con la línea que indica la cantidad en efectivo que le será pagado. La diferencia entre estos dos números es la cantidad de honorarios y de costos que serán financiados como parte de su deuda de préstamo incluyendo artículos tales como embargos preventivos contra la propiedad u otros préstamos que se pagarán con los ingresos de préstamo.

La declaración debe también incluir estimaciones de los costos máximos por arreglos del préstamo. Debe enumerar la cantidad estimada de cada uno de estos gastos, si se aplican:

- costo de avalúo

- honorarios del prestamista
- costo de fideicomiso
- recargo del seguro del título
- honorario del notario
- costo de registro
- costo por la investigación del crédito
- primas de seguro de incendio u otros peligros
- primas de vida del crédito o por seguro de invalidez
- costo por declaración del beneficiario
- costo por retransferencia (cuando usted está financiando de nuevo un préstamo existente)
- cuota de iniciación del corredor o comisiones incluyendo cualquier rebaja pagada por el prestamista al corredor.

La declaración de revelación debe también incluir cualquier préstamo o embargo preventivo existente contra la propiedad. Si usted espera que el nuevo préstamo pague una deuda, esté seguro que la deuda está incluida. La revelación debe también indicar si una penalidad de pago por adelantado puede aplicársele si usted paga el préstamo por adelantado. Esté seguro de pedir esta declaración de revelación antes de que usted muestre los papeles del préstamo. Usted no está obligado a aceptar el préstamo hasta que usted firme el acuerdo de préstamo o la nota promisoria. Si la declaración de revelación no describe los términos que usted espera o desea, no firme los papeles del préstamo. Cualquier cambio de los términos originales, costo, gastos, se le deben divulgar a usted en un manera oportuna.

Si la transacción del préstamo está federalmente relacionada, usted no puede recibir un MLDS sino que usted debe recibir una Estimación de Buena Fe conforme con las revelaciones de California y ciertas revelaciones de Veracidad-en-Préstamos. Éstos son las revelaciones federales que juntos proporcionan generalmente la misma información que el MLDS. (véase las discusiones con respecto a RESPA y Ley de Veracidad en Préstamo.) Si el corredor no proporciona el MLDS, debe aconsejarle por separado de cualquier remuneración recibida o esperada del prestamista y si el préstamo incluye un pago de monto mayor.

OBTÉNGALO POR ESCRITO

No tenga miedo pedirle al corredor o al prestamista hipotecario que le muestre donde en los papeles del préstamo se describen cualquier características particulares del préstamo las cuáles se le han prometido a usted. Si los términos que le han prometido no están allí, pida que el corredor o el prestamista hipotecario los ponga en la escritura. Las promesas hechas sólo oralmente no pueden ser ejecutables.

LEY SOBRE PROCEDIMIENTOS DEL CIERRE DE BIENES Y RAÍCES

La Ley Sobre Procedimientos Del Cierre De Bienes Y Raíces (RESPA) es una ley federal administrada por el Departamento de la Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE.UU. (HUD). RESPA sólo se aplica a los préstamos relacionados federalmente y requiere, entre otras cosas, que los corredores hipotecarios proporcionen información detallada de costos del acuerdo de modo que los compradores y los prestatarios puedan hacer compras de servicios del acuerdo. Los corredores hipotecarios y los prestamistas deben proporcionar una estimación de costos de buena fe que el prestatario es probable que incurra al cierre del fideicomiso. El corredor debe presentar esta estimación no más tardar de 3 días laborales después de recibir una solicitud de préstamo por escrito. La estimación contendrá la información similar a la declaración de revelación del préstamo de hipoteca requerida por la ley de California. En algunos casos, un corredor puede utilizar una forma de acceso para cumplir con ambos requisitos estatales y federales.

SUS DERECHOS BAJO LA LEY FEDERAL DE VERACIDAD EN PRÉSTAMO

La Ley Federal de Veracidad en Préstamo (TILA) se aplica si el corredor hace el préstamo con sus propios fondos o arregla el préstamo para un prestamista que haga cinco o más préstamos de vivienda por año. Si el TILA se aplica, el prestamista debe proporcionarle una divulgación antes de que usted esté obligado la cual le dice: la identidad del acreedor; la cantidad financiada; que usted tiene derecho a un desglose de la cantidad financiada; la cantidad en dólares de las cargos de finanzas; las cargos de finanzas expresados como tasa de porcentaje anual (APR); el número, la cantidad y

los períodos de pagos; el total de todos pagos;

cualquier cargo de pago tardío; y si hay o no hay cargos por el pago adelantado del monto principal del préstamo.

La declaración de revelación debe también identificar la propiedad la cual va a asegurar el préstamo y debe decirle si los términos del préstamo permiten la asunción del préstamo por alguien que le compre la propiedad a usted.

Si el TILA se aplica, usted puede tener un derecho de rescindir (cancelación) el préstamo en el plazo de tres días después de ciertos acontecimientos, incluyendo la consumación de la transacción del préstamo. Cuando usted no recibe accesos apropiados sobre el préstamo, el derecho de rescindir puede durar hasta tres años a partir del momento que usted obtiene el préstamo. Cualquier petición de rescindir el préstamo se debe hacer por escrito.

El derecho de rescisión de TILA no se aplica a todos los préstamos tramitados por corredores hipotecarios, así que no confíe en la posibilidad de una rescisión más tarde como substituto del estudio cuidadoso del préstamo antes de que usted convenga a él.

El TILA fue enmendado en 1994 con respecto a ciertos préstamos, con excepción de los préstamos de dinero de compra, de los préstamos de la construcción, de las hipotecas reversas o de las líneas de crédito de equidad de casa, aseguradas por la vivienda principal del prestatario. En estas transacciones de préstamo "de tasa alta/costo alto", también conocidas como préstamos de la "sección 32", El TILA coloca algunas restricciones adicionales en acreedores, requiere más revelaciones, y dan a prestatarios derechos de cancelación. La enmienda define un acreedor como a alguien que, en cualquier período de 12 meses, origina más de un préstamo de tasa alta/costo alto. También, **cualquier** préstamo tramitado por un corredor hipotecario está sujeto a los requisitos. Un préstamo de tasa alta es uno en el cual el APR se excede por 8 puntos o más en un préstamo de hipoteca de primer grado o 10 puntos o más en un préstamo de hipoteca de segundo grado, al rendimiento de las Seguridades de Tesorería que tienen un término similar. Un préstamo de alto costo es uno en el cual los puntos y los costos totales exceden más del 8% de la cantidad del préstamo o, en fecha 1-1-06, $528,00 (ajustados anualmente el 1º de enero basado en el cambio en el Índice de Precio al Consumidor). El TILA es hecho cumplir por la Comisión Federal de Comercio (FTC). El FTC contestará a preguntas referentes al TILA y a los préstamos de tasa alta/costo alto.

¡PROTÉJASE EN EL PROCESO DEL PRÉSTAMO –NO SEA PRESA DE PRESTAMISTAS PREDADORES!

Desde el 1º de julio de 2002, California también tiene una ley que cubre préstamos de tasa alta/costo alto. La ley contiene reglas especiales con respecto a pagos de saldo mayor, penalidades por pago adelantado, la capacidad del prestatario de repagar el préstamo, y a mucho más. También requiere que el préstamo tenga un beneficio tangible al consumidor. Con ciertas excepciones especificadas, un " préstamo cubierto" es una operación de crédito del consumidor que es asegurada por una vivienda de una a cuatro unidades que sea la residencia principal del prestatario y donde el APR se excede por 8 puntos o más que el rendimiento de las Seguridades del Tesorería que tienen un término similar, o, los puntos totales y costos, según lo definido, pagaderos por el consumidor en el momento o antes del cierre excederán 6 por ciento de la cantidad total del préstamo. La cantidad máxima cubierta es el límite de préstamo conforme a la más reciente primera hipoteca “FannieMae” de una sola familia.

El término "préstamo rapaz" abarca una variedad de prácticas de préstamos de hipoteca de vivienda. Los prestamistas rapaces intentan a menudo ejercer presión sobre los consumidores de firmar acuerdos de préstamo que no pueden pagar o simplemente no son de mejor interés para el consumidor. A menudo, con el uso de promesas falsas y de táctica engañosas de ventas, los prestatarios son convencidos a firmar un contrato de préstamo antes de que hayan tenido una oportunidad de revisar el papeleo y de hacer las matemáticas para determinar si pueden verdaderamente costear el préstamo.

Los préstamos rapaces llevan por adelantado costos altos que se agregan al balance, disminuyendo la equidad de los propietarios de casa. Las cantidades del préstamo se basan generalmente en la equidad de la casa del prestatario sin la consideración de la capacidad del prestatario de hacer los pagos programados. Cuando los prestatarios tienen apuro a repagar la deuda, son a menudo alentados a refinanciar el préstamo con otro préstamo que no pueden pagar, préstamo del alto costo que proporciona raramente beneficio económico al consumidor. Este ciclo de refinanciamiento de préstamos de alto costo puede agotar en última

instancia la equidad del propietario de casa y resultar en una ejecución de un juicio de hipoteca.

Las prácticas de préstamos rapaces prohibidas específicamente por la ley incluyen:

Condena - haciendo frecuentemente nuevos préstamos para refinanciar préstamos existentes,

Embalando - la venta de productos adicionales sin el consentimiento del prestatario, y

Cobro de cargos excesivos.

Los dueños de una casa en ciertas comunidades, particularmente los ancianos o minorías, son especialmente probables de ser blancos del préstamo rapaz pero casi cualquier persona puede caer como presa de las prácticas de préstamos abusivos. Usted puede protegerse sabiendo lo qué usted puede costearse; eligiendo a un corredor/prestamista reputado, con licencia; entendiendo la solicitud de préstamo y el contrato; y estando enterado de prácticas de préstamos rapaces de uso general. Hacer una decisión informada es su mejor defensa.

Cuídese de esas tácticas de Préstamos Rapaces

Tasas de interés excesivamente altas y costos inflados en comparación con otros prestamistas.

Las tácticas de carnada y cambio donde un corredor hipotecario o un prestamista ofrece con conocimiento una serie de términos que son más atrayentes pero que no están fácilmente disponibles y después ejercen presión sobre el prestatario para firmar el contrato con términos más costosos y costos ocultos.

Los vendedores de puerta-a- puerta de alta presión y lanzamientos de prestamos de equidad de casa relacionados con contratos de mejora de casas o con contratos para instalación de artículos como cortinas y las alfombras.

Vendedores con antecedentes similares a los suyos que procuran ganar su confianza. Esta táctica a menudo se utiliza para calmar a un dueño de una casa con un sentido falso de seguridad, haciendo que el dueño de la casa tome una decisión basada en confianza en vez de conocimiento y de entendimiento.

Anuncios por el correo, radio y televisión que afirman "¡Sin trabajo! ¡Sin crédito! ¡Sin problema!” Usted puede todavía calificar para un préstamo basado en la equidad de su casa." Estos anuncios le

alientan a poner su casa a riesgo. ¡Si usted no puede hacer los pagos, usted perderá su casa! Ofertas que suenan demasiado buenas para ser verdad, usualmente lo son.

Tácticas de ventas de alta presión que le requieren firmar un contrato de préstamo enseguida. Si la oferta es buena hoy, debe probablemente ser buena mañana. DESPUÉS DE QUE usted haya revisado el contrato y haya consultado con un consejero bien informado, sin estar involucrado. Tenga cuidado de los corredores que procuran dirigirlo a una línea de crédito de equidad de la casa (HELOC) cuando usted está solicitando un préstamo de bienes y raíces de "tasa alta/costo alto" (véase el primer párrafo). Estos préstamos no ofrecen las mismas protecciones que lo que un "préstamo cubierto" le da. Si un corredor lo conduce a un HELOC el cual usted no pidió, él o ella puede procurar evadir la ley. Un corredor tiene una responsabilidad hacia usted como su agente de discutir con usted todas las opciones posibles de préstamo y de informarle las ventajas y las desventajas de cada uno. Usted no debe ser presionado o manipulado a solicitar un préstamo que no sea conveniente para sus necesidades o capacidades de pago.

LA LEY DE CALIFORNIA PROHÍBE PRÁCTICAS DE PRÉSTAMOS DISCRIMINATORIAS

Se les requiere a los corredores y a los prestamistas que le den a usted un "Aviso de Préstamos Justo" el cual le avisa de su derecho a archivar una queja si usted se siente que usted es, o ha sido, tratado de una manera discriminatoria en el proceso del préstamo basado en su raza, color, religión, sexo, estado civil, pareja doméstica, edad, discapacidad física o mental, condición médica, orientación sexual, status familiar, fuente de ingreso, nacionalidad de origen o genealogía. También es ilegal utilizar estos factores para discriminar basado en la vecindad alrededor del alojamiento de la vivienda a menos que se requiera para evitar una práctica insegura y falsa. Se le requieren al corredor o al prestamista también fijar este aviso en sus oficinas en un lugar visible.

* LISTA DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR

Entendiendo los Documentos del Préstamo

- Estudie los documentos del préstamo y haga preguntas para ayudarle a entender su significado ANTES de firmar.
- Pregúntele al corredor hipotecario o al prestamista que ponga por escrito los términos convenidos.
- Lea todos los documentos del préstamo cuidadosamente antes de firmar.
- Antes de que usted firme, cerciórese de que todos los términos del préstamo convenidos están incluidos.
- Obtenga y guarde una copia de todo lo que usted firme.

LOS DOCUMENTOS DEL PRÉSTAMO: ¿QUÉ SIGNIFICAN ESTOS PAPELES?

El corredor hipotecario le debe explicar el préstamo a usted, pero usted puede también ayudar a evitar malentendidos leyendo los documentos y haciendo preguntas. No suponga el significado de los papeles del préstamo. Pídale al corredor hipotecario que se los explique.

FIRMA DE LOS PAPELES: QUÉ ESPERAR

Cuando llegue el momento de firmar los papeles, varios documentos le serán presentados. Incluirán probablemente:

Nota Promisoria. En la nota promisoria, usted promete pagar el dinero prestado. La nota debe indicar la cantidad que usted está pidiendo prestado, el tipo de interés, si y cómo esa tasa de interés puede cambiar, el término o el período del préstamo, y la cantidad de cualquier pago de saldo mayor. También, indicará si una penalidad por pago adelantado se aplica a su préstamo.

Escritura de Fideicomiso. La escritura de fideicomiso le da al prestamista un embargo

preventivo en su casa. También le da al prestamista derecho a ejecución de un juicio hipotecario en su casa si usted no paga el préstamo.

Instrucciones del fideicomiso. Las instrucciones del fideicomiso le dicen al titular del fideicomiso cómo pagar los fondos del préstamo. Si hipotecas existentes u otras deudas son de ser pagadas por el préstamo, asegúrese de que las instrucciones del fideicomiso le dicen al agente del fideicomiso que pague estas deudas.

Acuerdo Del Corredor. Le pedirán a veces firmar este acuerdo. Lea el acuerdo del corredor cuidadosamente. ¿Requiere el acuerdo que usted pague los honorarios del corredor incluso si usted no recibe el préstamo que usted solicitó? Cerciórese de que el acuerdo sea consistente con lo que ya le ha dicho el corredor acerca de sus derechos y obligaciones.

Declaración de Divulgaciones Orales. Esto es una declaración de que el corredor le ha explicado oralmente ciertos términos del préstamo a usted. Antes de que usted firme un papel que dice que usted ha recibido explicaciones, cerciórese de que usted haya recibido las explicaciones y que usted entiende lo que le han dicho.

Declaración De Divulgación Del Préstamo Hipotecario. El corredor hipotecario debe darle esta declaración, que dispone los términos del préstamo y los costos estimados, en un plazo de 3 días laborales después de recibir su solicitud del préstamo completa por escrito o antes de que usted esté obligado a terminar la transacción del préstamo, lo que ocurra primero. Si embargos preventivos o deudas son de ser pagado por el préstamo, esté seguro de que estén incluidos en la declaración de divulgación. (En lugar del MLDS, en una transacción de préstamo federalmente relacionado usted puede recibir solamente divulgación de Veracidad-en-Préstamos y una estimación de costos de buena fe conforme con las leyes de divulgación de California. Vea "Usando la Declaración de Divulgación del Préstamo Hipotecario" arriba.)

Declaración De Divulgación de Veracidad-en-Préstamos. Algunos, pero no todos, corredores hipotecarios deben darle divulgaciones de La Ley Federal de Veracidad-en-Préstamos acerca del costo del préstamo antes de que usted esté obligado al préstamo.

Tome su tiempo y lea cada documento cuidadosamente.

* LISTA DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR

Firma de los Papeles del Préstamo

- No se de prisa ni se intimide.
- Lea cada documento antes de firmar cualquier parte de él.
- No firme ningún documento si hay espacios o casillas referentes a los términos del préstamo que estén en blanco.
- Chequee que la nota promisoria incluya la tasa de interés, la duración o “termino” del préstamo, y otros términos que fueron prometidos o representados a usted.

SEGURO DE HIPOTECA: AVISO AL PRESTATARIO

La sección 2954.6 del código civil requiere que si un seguro de hipoteca privado- (PMI) es una condición para un préstamo el prestamista le debe de notificar al prestatario si el prestatario tiene el derecho de cancelar el PMI y, si es así, qué condiciones se deben cumplir para cancelarlo.

SIRVIENDO: HACIENDO SUS PAGOS MENSUALES

Es muy importante hacer todos sus pagos y hacerlos a tiempo. Su nota promisoria puede incluir una disposición que le requiera pagar un recargo por atraso por cada pago tardío. Para algunos préstamos de viviendas, la ley permite un recargo por atraso de hasta un 10% por cuota.

A las personas que recolectan los pagos de su préstamo a menudo se les llama el servidor autorizado. A veces éste es el corredor hipotecario.

NOTA: La sección 2937 del código civil requiere que si la responsabilidad de mantenimiento de un préstamo va a ser (o ha sido) transferida, ambos el servidor actual y el nuevo deben notificar al prestatario del cambio y de la fecha de vigencia.

¿QUÉ DEBO HACER ACERCA DE UN DESACUERDO CON El SERVIDOR AUTORIZADO?

Si usted tiene un desacuerdo con el servidor autorizado acerca de su préstamo, escriba una carta al servidor y guarde una copia. Indique cuál es el problema y lo que usted desea que haga el servidor sobre eso. Sea específico. Si su pago no fue acreditado, dé el número de cuenta, la cantidad, la fecha, y el número del cheque. No envíe sus documentos originales tales como cheques cancelados. Guarde todas las originales y envíe las copias con su carta. Confirme por escrito cualquier conversación telefónica con el servidor. Si usted no recibe una respuesta satisfactoria **y** al servidor se le requiere ser corredor hipotecario con licencia, usted puede archivar una queja con el Departamento de Bienes y Raíces. También, la sección 6 de RESPA requiere que el servidor reconozca su petición en 20 días laborales y debe intentar resolver el problema en 60 días laborales. Si no usted puede tener ciertos derechos, tales como el derecho de entablar un juicio civil contra el servidor.

PROCEDIMIENTO EJECUTIVO HIPOTECARIO ¿QUÉ DEBO HACER AHORA?

En el procedimiento ejecutivo hipotecario, una persona llamada el administrador del procedimiento ejecutivo hipotecario vende su propiedad en una venta en una subasta pública. Las razones comunes para el procedimiento ejecutivo hipotecario son incumplimiento de pagos mensuales de hipoteca o incumplimiento a hacer un pago de monto mayor cuando se debía. El procedimiento ejecutivo hipotecario procede en etapas. Comienza con un aviso de mora que le dice porqué usted ahora está en mora. Usted entonces tiene hasta cinco días laborales antes de la venta judicial para curar la mora. Para curar la mora usted tiene que pagar los pagos que faltan, cargos de retraso, y el costo para iniciar el procedimiento ejecutivo hipotecario. Si usted no cura la mora, el administrador puede tomar medidas para llevar a cabo una venta judicial. Usted tiene el derecho a un aplazamiento de 24 horas de la venta si usted hace una petición por escrito para posponer indicando que su propósito es obtener el efectivo para pagar la deuda y la cual identifica la fuente prevista del dinero.

Reglas detalladas gobiernan el procedimiento ejecutivo hipotecario. No espere hasta que una venta de ejecución de juicio hipotecario sea programada para buscar ayuda legal. Si usted recibe un aviso de mora, actúe inmediatamente. Vea si está de acuerdo con la cantidad que el administrador dice que debe. Si usted no cree que usted debe la cantidad demandada, escriba una carta cuanto antes que dispute la cantidad, con las copias de la prueba de pagos. Pida una corrección por escrito y haga un seguimiento con el servidor autorizado para ver que su cuenta esté corregida.

Si usted debe el dinero, piense de cómo repagarlo y curar la mora. ¿Puede usted pedir prestado dinero a familiares o amigos? ¿Podría usted repagar la cantidad de los pagos que faltan en un período de varios meses? Al prestamista no se le requiere dar más de tres meses para pagar la mora, pero un prestamista puede darle más tiempo si usted tiene un plan definido para el reembolso. Si el prestamista acuerda darle más tiempo para pagar el préstamo, ese acuerdo debe ser por escrito. Estos acuerdos se conocen comúnmente como acuerdos arreglados. Usted puede también entrar en contacto con una agencia de conserjería aprobada por el HUD para información y servicios que pueden estar disponibles para usted dependiendo si usted tiene un préstamo asegurado por el HUD, un préstamo garantizado por los Veteranos, o un préstamo convencional. Para información sobre estas agencias llame al 1-800-569-4287 o vaya al sitio del Web del HUD en www.hud.gov.

Cuando no hay forma de pagar la deuda, usted debe considerar vender su casa antes de que usted la pierda por procedimiento ejecutivo hipotecario. La venta de la casa podría permitirle salvar su equidad y proteger su crédito. Esto podría ayudarle a trasladarse a una nueva casa.

"Consultores de procedimiento ejecutivo hipotecario" o "especialistas de procedimiento ejecutivo hipotecario" a menudo contactan a dueños de casa que han recibido un aviso de mora. Pueden asegurarle que pueden prevenir el procedimiento ejecutivo hipotecario, y pueden incluso sugerirle que usted les transfiera el título de su casa a ellos. Las personas que entran en contacto con usted y le aseguren que pueden prevenir un procedimiento ejecutivo hipotecario deben ser cuestionadas cuidadosamente para determinar cómo creen ellos que esto se puede lograr.

* LISTA DE COMPROBACIÓN DEL CONSUMIDOR

Procedimiento Ejecutivo Hipotecario

- Evite el riesgo de procedimiento ejecutivo hipotecario entendiendo completamente el préstamo antes de que usted lo acepte. Cerciórese de que usted pueda hacer las cuotas y cualquier pago(s) del "saldo mayor".
- Si usted no puede hacer un pago debido a una circunstancia especial como una discapacidad temporal o un desempleo temporal, entre en contacto con el prestamista o el agente de mantenimiento antes de usted no haga el pago y sugiera un plan para completar el pago(s) que falta(n). ¿Puede usted poner $50 adicionales por mes en los futuros pagos?
- Si usted recibe un aviso de mora, esté seguro de que el prestamista ha indicado exactamente la cantidad que usted debe. Si usted tiene un plan para compensar el pago(s) que falta(n), entre en contacto con el prestamista prontamente.
- Si usted no puede hacer sus pagos o está en mora y no puede curar la mora, considere el vender la casa antes de que usted la pierda por procedimiento ejecutivo hipotecario.
- Sea cauteloso con cualquier persona que entre en contacto con usted asegurándole que puede ayudarle a evitar procedimiento ejecutivo hipotecario sin pagar el dinero que usted debe.

¿PUEDO AVERIGUAR POR QUÉ EL CRÉDITO FUE NEGADO?

Según la ley de California discutida previamente, La Ley Federal de Igualdad de Oportunidad para Obtener Crédito prohíbe prácticas de préstamos discriminatorias. Los prestamistas no pueden basar una decisión para negarle crédito en su raza, color, religión, nacionalidad de origen, genealogía, sexo, estado civil, o el hecho de que algo de su ingreso viene de un programa de ayuda pública. Es requerido que al prestamista le informe por escrito de una acción adversa (negación) tomada a su

solicitud. Si usted hace una petición por escrito a tiempo, el prestamista debe también decirle por escrito porqué el crédito fue negado.

También, en vigencia el 1º de enero de 2002, cualquier persona que hace, o tramita, préstamos asegurados por 1-4 unidades de propiedad residencial, y que utilice un historial crediticio de consumidores en la conexión con la solicitud, debe darle un "Aviso de Solicitud de Préstamo de Vivienda" divulgando sus derechos de recibir información con respecto a su historial crediticio.

INFORMACIÓN Y QUEJAS

Comisión Federal de Comercio (FTC). La FTC publica folletos gratis de hipotecas de viviendas www.ftc.gov.

El Departamento de la Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE.UU. (HUD). HUD publica la "guía de HUD para el Establecimiento de Costos" **www.hud.gov.**

Departamento de Bienes y Raíces de California (DRE). El DRE puede decirle si un corredor hipotecario tiene una licencia vigente, por cuánto tiempo se ha licenciado el corredor, y si el DRE ha tomado alguna acción disciplinaria formal en contra del corredor. Esta información se puede también obtener en el sitio de la Web del DRE **www.dre.ca.gov**.

Abogados privados. La asociación de abogados en muchos condados refiere a abogados que han pedido estar en una lista del servicio de referencia de la asociación de abogados.

Ayuda Legal. Si usted tiene una renta fija o tiene un ingreso bajo, usted puede calificar para un abogado a través de la Oficina de la Ayuda Legal del condado.

Departamento de Bienes y Raíces de California
Oficina Principal
2201 Broadway
Post Office Box 187000
Sacramento, CA 95818-7000
(916) 227-0864
Sitio Web: **www.dre.ca.gov**

Oficina del Distrito
2550 Mariposa Mall, Suite 3070
Fresno, CA 93721
(559) 445-5009

320 W. 4th Street, Suite 350
Los Angeles, CA 90013
(213) 620-2072

1515 Clay Street, Suite 702
Oakland, CA 94612
(510) 622-2552

1350 Front Street, Suite 3064
San Diego, CA 92101
(619) 525-4192

Comisión Federal de Comercio
901 Market Street, #570
San Francisco, CA 94103
(415) 356-5270

11000 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90024
(310) 824-4343

Llamada Gratis: 1-877-382-4357
Sitio Web: **www.ftc.gov**

Departamento de la Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE.UU.
Oficina de RESPA y Tierra de Interés Ventas
451 7th Street SW, Room 9146
Washington, DC 20410
(202) 708-0502
Sitio Web: **www.hud.gov**