



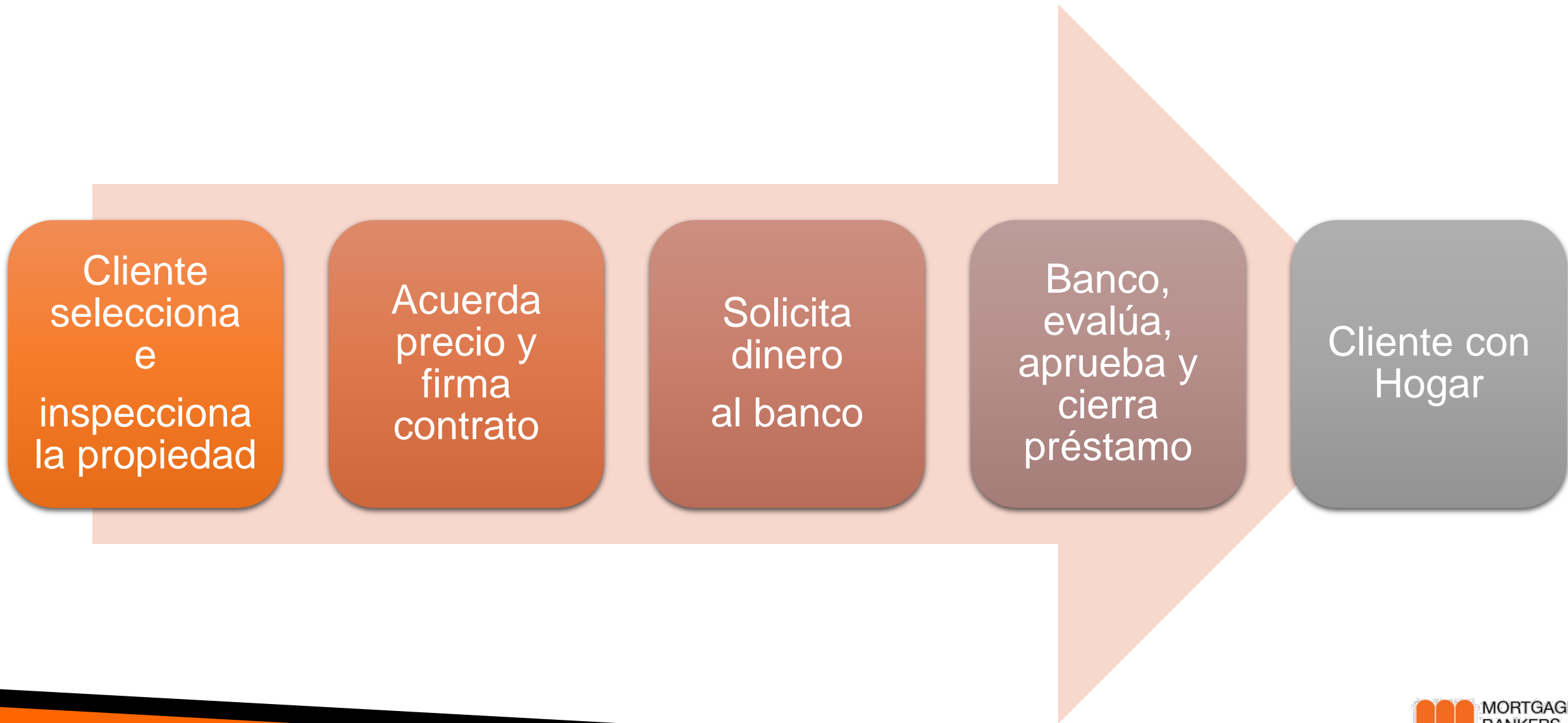
Todo Lo Que Debes Saber Sobre “Loss Mitigation”

Objetivos

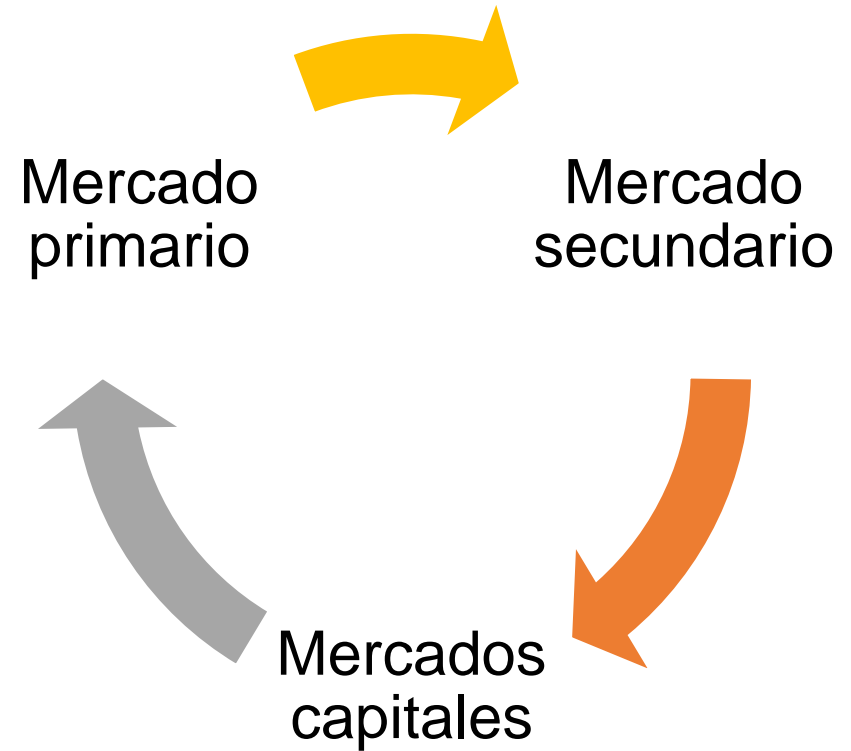
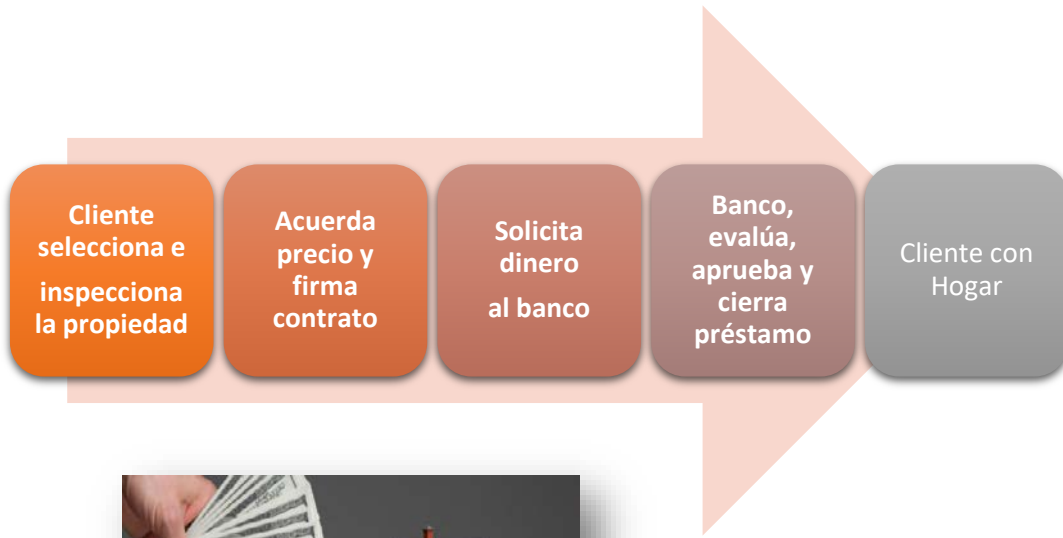
El Participante

- Obtendrá las herramientas y conocimientos para proteger su hogar de una ejecución
- Adquirirá el conocimiento sobre los procesos de mitigación de pérdida y las alternativas disponibles
- Conocerá el proceso de los bancos para obtener los fondos para hacerlos disponibles a los compradores de vivienda

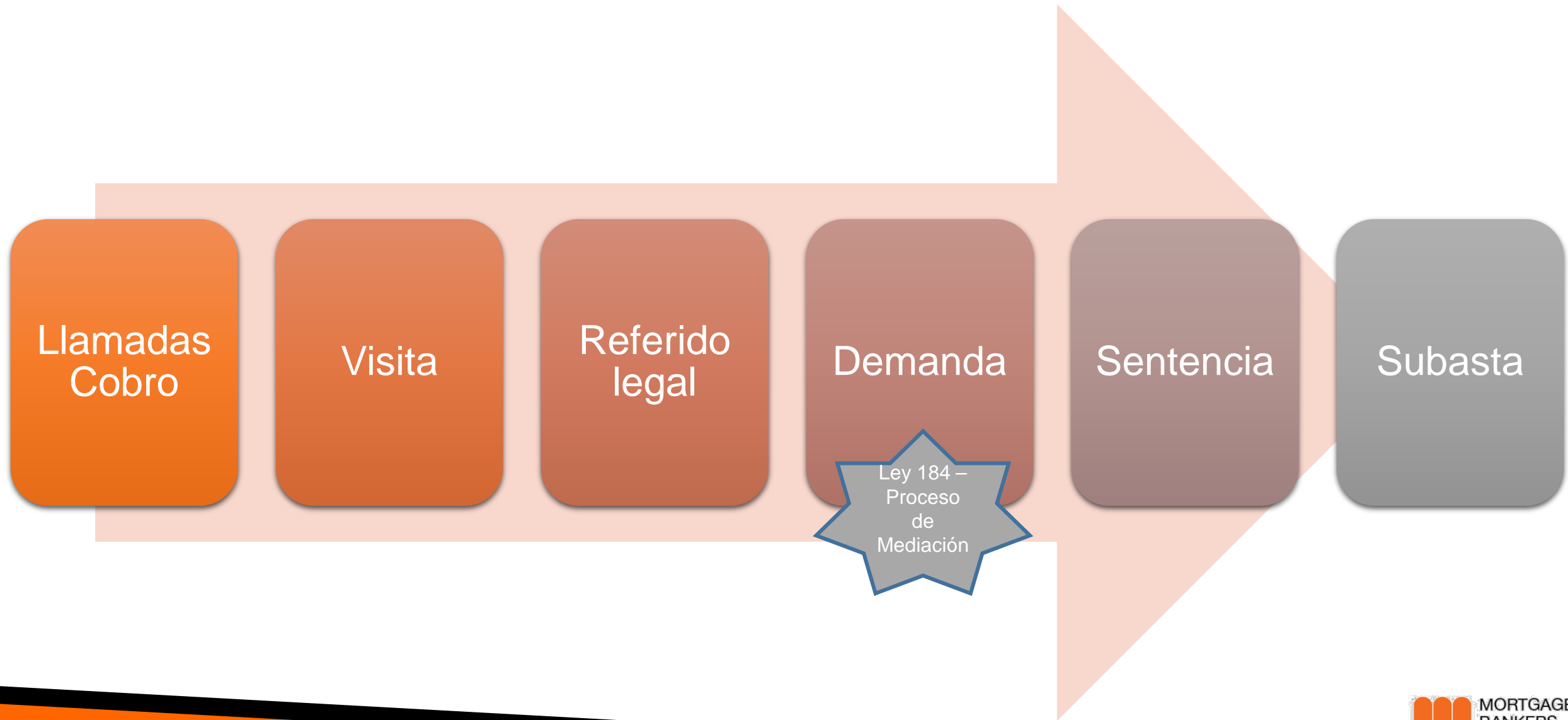
Proceso de Compra de Vivienda



¿Dónde el Banco obtiene el dinero?

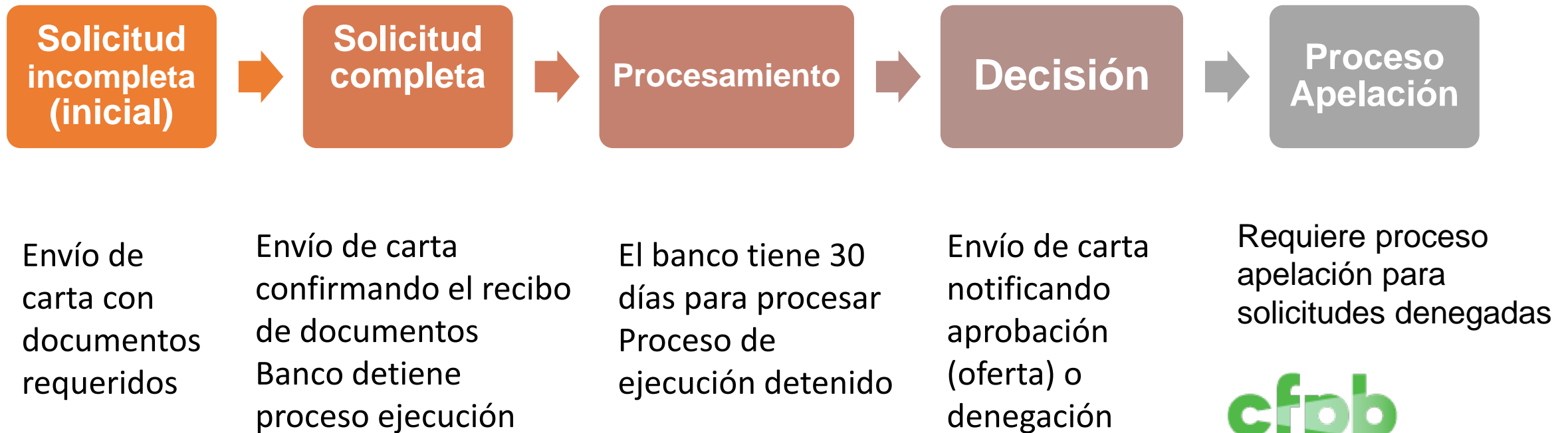


Proceso General de Cobros



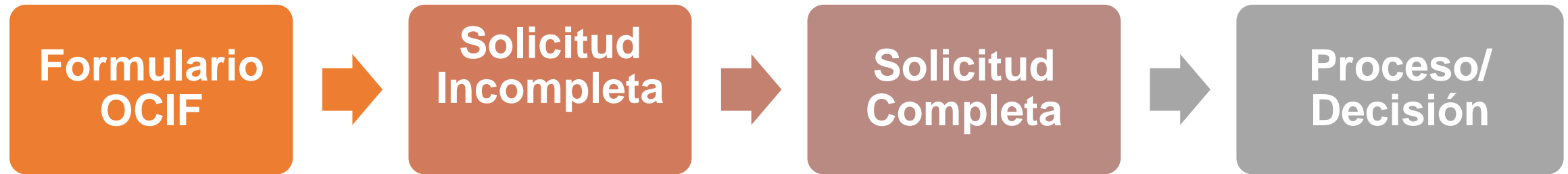
Consumer Financial Protection Bureau

Establece reglas para proteger al consumidor. En vigor desde 2014



Consumer Financial
Protection Bureau

Ley de Ayuda al Deudor Hipotecario-169



Cliente completa y entrega formulario personalmente o correo certificado a la unidad de LM del banco

El banco tiene que detener el referido a ejecución por 15 días

Aplican reglas de CFPB

Aplican reglas de CFPB

Mitigación de Pérdida

- Reestructuración y/o alternativas de pago – temporeras o permanentes - que le permite al cliente tener un acuerdo de pago viable y se minimice las perdidas de ambas partes (cliente e inversionista).
- La participación de los bancos en este programa es compulsoria

Mitigación de Pérdida

Objetivos del programa:

- Retención de la propiedad
- Evitar el proceso de ejecución
- Minimizar las pérdidas para todas las partes (clientes, inversionistas y aseguradores)
- Evitar el impacto en mercado hipotecario



Requisito Principal

El deudor tiene que estar atravesando una situación adversa e involuntaria, ya sea temporera o permanente, que le impida continuar con sus pagos hipotecarios.

Tipos de situaciones adversas e involuntarias:

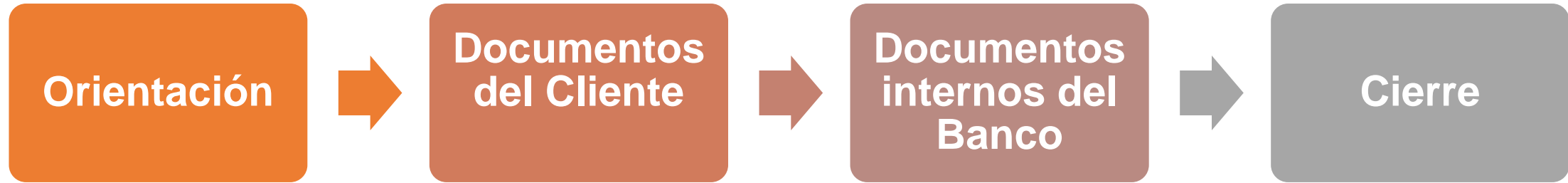
- enfermedad
- divorcio
- muerte de uno de los deudores
- reducción de ingresos o aumento en gastos inesperados
- desempleo

Evaluación Financiera

Todas las alternativas del programa requieren un análisis de las condiciones financieras del deudor para que el banco pueda establecer que plan o acuerdo debe ofrecerle al cliente basado en las guías.

Evidencia Ingresos	Evidencia Gastos
Talonarios de pagos	Facturas de agua y luz
Estados bancarios	Gastos del hogar: teléfono, cable, internet
Estados financieros	Mantenimiento (HOA)
Planillas	Gastos de educación o cuidado
Servicios profesionales 480.6b	Pensión alimentaria (ASUME)

Proceso de Mitigación de Perdidas



- El proceso de mitigación de pérdidas puede variar por tipo de préstamo y la situación individual de cada cliente
- El tiempo en completar la alternativa no debe exceder 30 días desde la fecha en que el cliente entregó todos los documentos financieros (pudiera excederse por casos complejos).

Opciones disponibles

Retención

- Moratoria
- Plan de Pago
- Modificación
- Partial Claim

Disposición

- Deed in Lieu (dación en pago)
- Short Sale
- Short Payoff

Factores a evaluar

1. Ocupación de la propiedad. Enfoque principal a residencia principal
2. Capacidad de Pago
3. Interés de conservar la propiedad
4. Intención del cliente
5. Tipo de préstamo (inversionista, seguro FHA, etc)
6. Valor y condición del colateral

Alternativa de Retención – Moratoria

Descripción

- Reducción o suspensión del pago regular por un tiempo determinado por el inversionista, asegurador o garantizador
 - Informales
 - Formales
- Acumula cargos por demora
- Se reporta a las agencias de crédito

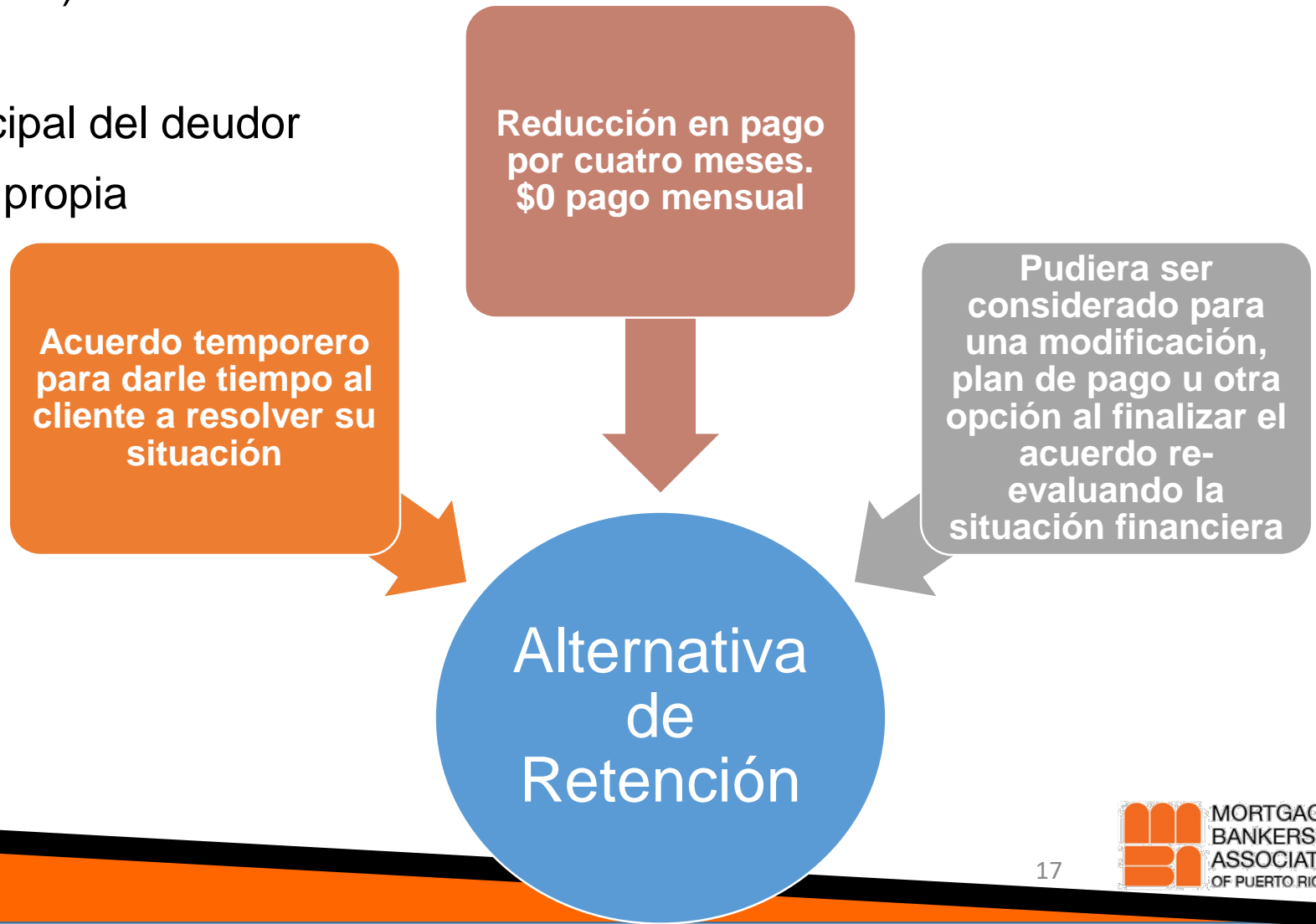
Beneficios

- Le ofrece la oportunidad al deudor de superar la situación económica que le impide continuar con el pago de la hipoteca
- Pospone o detiene los procesos de ejecución por el término de la alternativa
- Establece habilidad y disposición del deudor

Ejemplo - Moratoria

Situación: pérdida de empleo (desempleo)

- Ingreso por concepto de desempleo
- Propiedad constituye la vivienda principal del deudor
- Evaluado bajo los criterios de cartera propia
- Ingreso neto actual de \$460.00
- Pago actual de vivienda de \$923.00
- Tiene 2 meses en atraso



Alternativa de Retención – Plan de Pago

Descripción

- Acuerdo de pago el cual requiere que el cliente haga su pago regular y una porción adicional para aplicarse a los atrasos por un tiempo determinado dependiendo del tipo de préstamo.
 - Informales – duración de 3 meses
 - Formales –

Beneficios

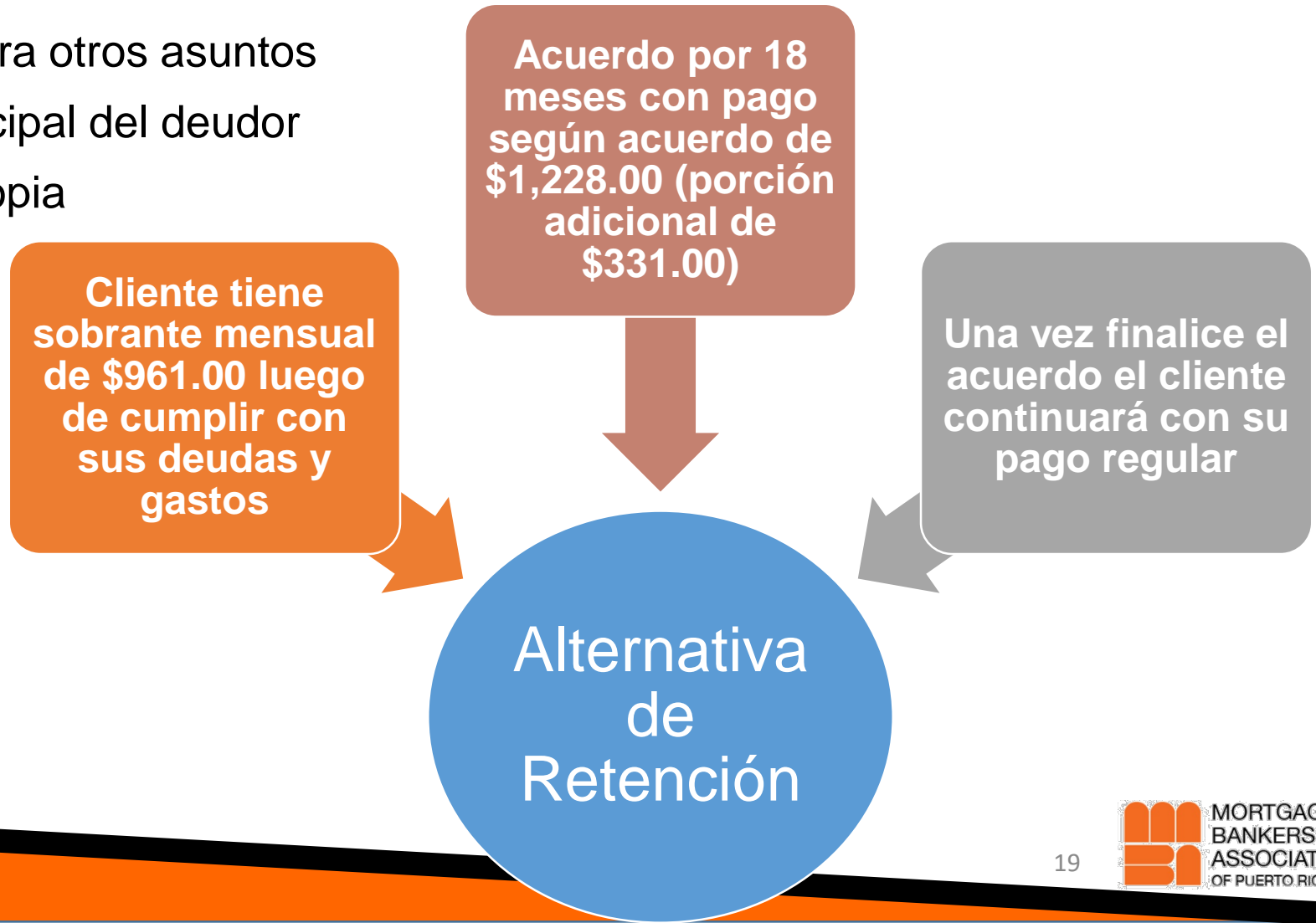
- Le permite al deudor poner la cuenta al día sin alterar los términos originales del pagaré
- Prueba habilidad y disposición del deudor



Ejemplo – Plan de Pago

Situación: gastos inesperados

- Hijo utilizó el dinero de la hipoteca para otros asuntos
- Propiedad constituye la vivienda principal del deudor
- Evaluado bajo los criterios cartera propia
- Pago actual de vivienda de \$850.00
- Ingreso neto actual de \$3,000.00
- Tiene 7 meses en atraso



Alternativa de Retención – Modificación

Descripción

- Re-estructuración de los términos originales del préstamo, tales como:
 - Reducción en la tasa de interés
 - Extensión del término
 - Cambio del principal adeudado (capitalizar el atraso)
- Residencia principal, propiedad de inversión o segundas hipotecas
- Los términos dependerán de las guías de los inversionistas, aseguradores o garantizadores
- Período de prueba

Beneficios

- Conservar su hogar
- Reinstalar la hipoteca automáticamente
- Bajo costo
- Pago ajustado a su nueva realidad financiera

Ejemplo – Modificación

Situación: reducción de ingresos

- Propiedad no constituye vivienda principal del deudor
- Evaluado bajo los criterios de Fannie Mae
- Pago actual de vivienda de \$1,227.00
- Ingreso neto actual de \$4,000.00
- Tiene 11 meses en atraso



Ejemplo – Reclamación Parcial

Situación: enfermedad del deudor

- Redujo su jornada de trabajo
- Recuperó sus ingresos
- Propiedad constituye vivienda principal del deudor
- Evaluado bajo los criterios de FHA
- Ingreso neto actual de \$2,000.00
- Pago actual de vivienda de \$500.00
- Tiene 9 meses en atraso



Alternativa de Disposición – Dación en Pago (*Deed-In-Lieu*)

Descripción

- Transfiere el título de la propiedad al inversionista, a cambio de la cancelación total de la deuda hipotecaria
- Residencia principal, propiedad de inversión, segunda propiedad
- Los términos dependerán de las guías de los inversionistas, aseguradores o garantizadores
- Clientes sin capacidad de pago

Beneficios

- Evita un proceso de ejecución extenso y costoso
- Se adquiere la propiedad en buen estado
- Exime al cliente de la obligación permanentemente y sin responsabilidad adicional sobre la deuda

Ejemplo – Dación en Pago (*Deed-In-Lieu*)

Situación: reducción de ingresos

- No tiene capacidad de pago
- Propiedad de inversión
- Evaluado bajo los criterios de Cartera
- Pago actual de vivienda de \$1000.00
- Ingreso neto actual de \$2,000.00
- Déficit mensual de \$1,000.00
- Tiene 10 meses en atraso



Alternativa de Disposición – Venta Pre-Ejecución (*Short-Sale*)

Descripción

- Cancelación total de la deuda hipotecaria por una cantidad menor al balance de cancelación
- Términos dependerán de las guías del inversionista, asegurador o garantizador
- El precio de venta dependerá del valor actual en el mercado de la propiedad



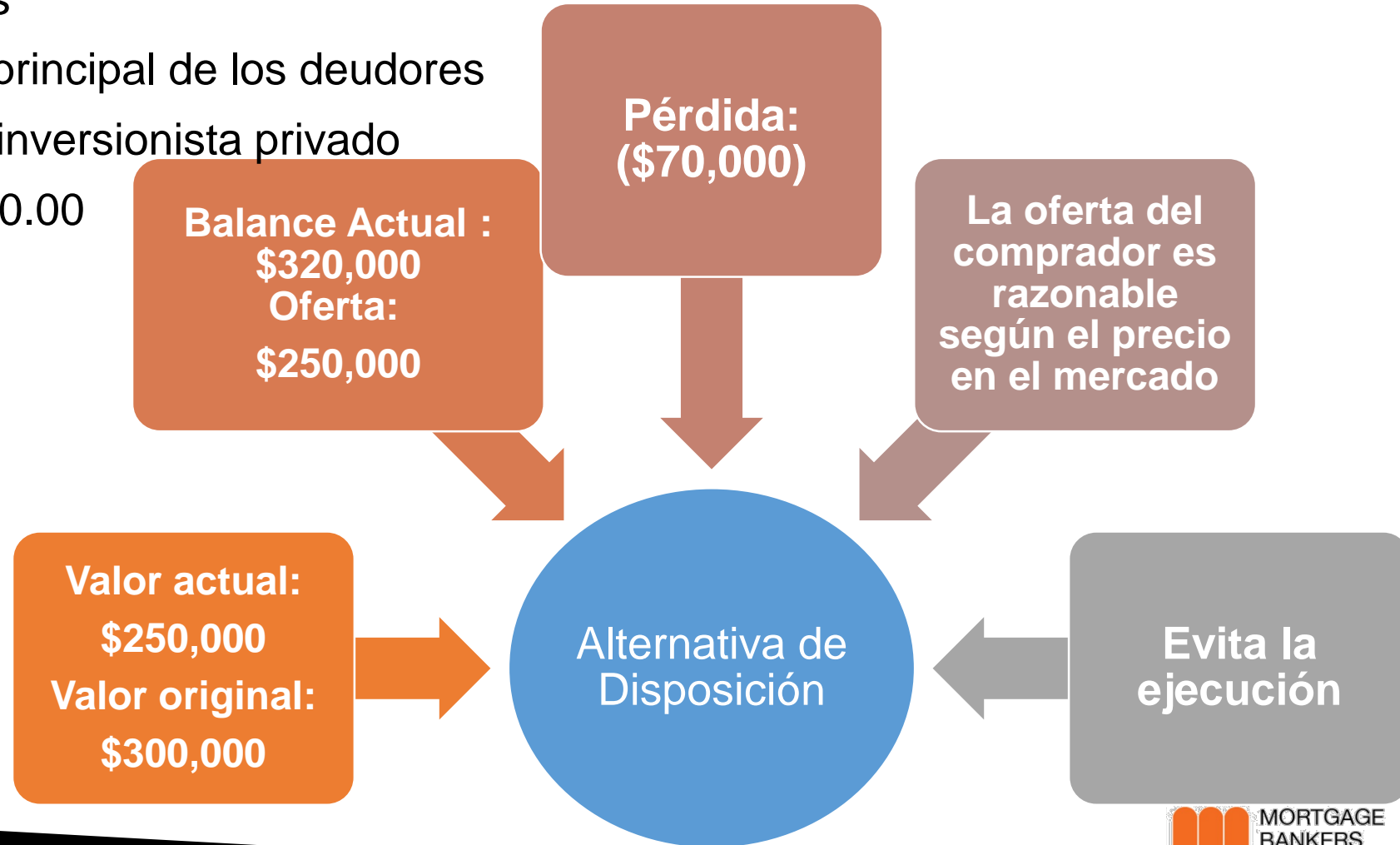
Beneficios

- Permite al deudor vender la propiedad bajo un *Declining Market*
- “Cancela” la deuda hipotecaria
- Evita un deterioro mayor de la propiedad
- Pudiese permitir incluir los gastos relacionados a los honorarios/comisión de corredor y gastos legales

Ejemplo – Venta Pre-Ejecución (*Short-Sale*)

Situación: divorcio de los deudores

- Propiedad constituye la vivienda principal de los deudores
- Evaluado bajo los criterios de un inversionista privado
- Pago actual de vivienda de \$1,800.00
- Ingreso neto actual de \$3,500.00
- Tiene 12 meses en atraso



Situaciones que afectan la aprobación

- Incumplimiento de periodo de prueba
- Ocupación de la propiedad
- Problemas Registrales
 - Titularidad no está a nombre del ocupante
 - No hay declaratoria ni caudal relicto en casos de muerte
 - Existen otros gravámenes
- Procesos de subordinación en caso de segundas hipotecas y/o gravámenes (ej. Embargos Hacienda)
- Documentación financiera o de hardship
- Cliente no está de acuerdo con la oferta

Dudas Comunes...



Dudas Comunes...

¿Por qué a mí me ofrecieron una tasa de interés de 5% y a mi vecino un 2.5%?

La opción va a depender de la situación particular del cliente y el tipo de préstamo. En este ejemplo, el cliente que se le ofreció un 5% tiene una situación diferente al que se le ofreció otra tasa menor. En adición, en este ejemplo el cliente tiene un préstamo FHA y el otro es de la cartera del banco. Cada tipo de préstamo cuenta con una regla diferente.

Dudas Comunes...

¿Por qué tengo que entregar tantos documentos para ser evaluado bajo Loss Mitigation?

Para que el banco pueda identificar la opción que realmente el cliente necesita, es necesario que realice un análisis de su situación financiera y por tal razón requiere información de ingresos y gastos. Con esta información se identifica si el cliente tiene o no capacidad financiera y se determina si el cliente cualifica para una opción de retención o disposición.

Dudas Comunes...

¿Tengo que estar atrasado para cualificar bajo el programa?

Las alternativas de LM se pueden ofrecer desde que el cliente está al día en sus pagos. Van a depender de la situación financiera de cada cliente y del tipo de préstamo. Sin embargo, hay opciones que no están disponibles si el préstamo está al día.

Dudas Comunes...

Si mi propiedad perdió valor, ¿cualifico para un *Short Sale*?

El requisito principal para cualificar para una opción de Loss Mitigation es que el cliente tenga una situación adversa e involuntaria que le impida cumplir con su pago. La pérdida de valor de su propiedad no es un elemento considerado, ya que no es un problema de capacidad financiera (Hardship). La depreciación del valor de su propiedad no tiene nada que ver con su capacidad de pago.



Dudas Comunes...

¿Si estoy en proceso de ejecución, puedo solicitar ayuda bajo el programa?

Aunque el caso esté en un proceso de ejecución activo, el Programa de Loss Mitigation es viable. Esto puede depender del estatus en que se encuentre el proceso de ejecución. Lo importante es actuar de inmediato.

Dudas Comunes...

¿Cuándo debo llamar al banco?

Una vez usted tenga una situación adversa que afecte el que pueda cumplir con su obligación, es el momento de llamar a su Banco Hipotecario.

*Para más información y orientación
comunícate con la división de Loss Mitigation
de tu banco hipotecario.*

Banco Popular de Puerto Rico
787-522-1544

EMI Equity Mortgage
787-620-2929 • 787-620-2940

First Bank
787-282-1100

Rushmore Loan Management Services
1-877-509-8389 • 1-888-504-7300

Scotiabank de Puerto Rico
787-766-8181

TRM, LLC
787-545-9511



LOSS
MITIGATION

¡Gracias por permitirnos servirle!

