MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

La Banca Hipotecaria y las Alternativas de Mitigación de Pérdidas

Objetivos

- El Participante conocerá el rol de la banca hipotecaria para hacer asequible al consumidor, fondos de los mercados capitales para el financiamiento de su propiedad y quienes son los participantes en el proceso de financiamiento conocidos por mercado primario y secundario.
- Conocerá las opciones disponibles bajo el programa de Mitigación de Perdidas tanto de retención como las de disposición establecidos por el dueño de la hipoteca (Inversionista), y las leyes, regulaciones federales y estatales.
- Obtendrá las herramientas y conocimientos para proteger su hogar de una ejecución.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Historia del Programa

- El programa de Mitigación de pérdidas (Loss Mitigation) fue creado con el propósito de ayudar a los deudores hipotecarios para que estos puedan retener su residencia.
- La participación de los bancos en este programa es **compulsoria.** De esta manera se minimizan los altos costos de las ejecuciones.
- Las alternativas que ofrece el programa están disponibles en todo momento hasta antes de celebrar la subasta de la propiedad.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Flujo de Financiamiento de Viviendas

Consumidor

Utilizan el capital para la compra de propiedades, saldar de deudas y otros.

Participantes:

Compradores

Vendedores
Corredores de Bienes Raíces

Efectivo

Préstamo

Mercado Primario

Provee este capital al consumidor en prestamos a largo plazo

Participantes:

Bancos Hipotecarios
Bancos Comerciales
Cooperativas
AEELA
AFV
Reglamentadores

Efectivo

MBS*

Préstamo

Mercado Secundario

Instituciones a quienes se venden los préstamos en MBS y otros productos de inversión

Participantes:

Fannie Mae

Freddie Mac

Ginnie Mae

FHLBs

Inversionistas Privados

Efectivo

MBS

Deuda

Mercados Capitales

Participantes:

- Fannie Mae

Freddie Mac

Insurance Co.

Mutual Funds

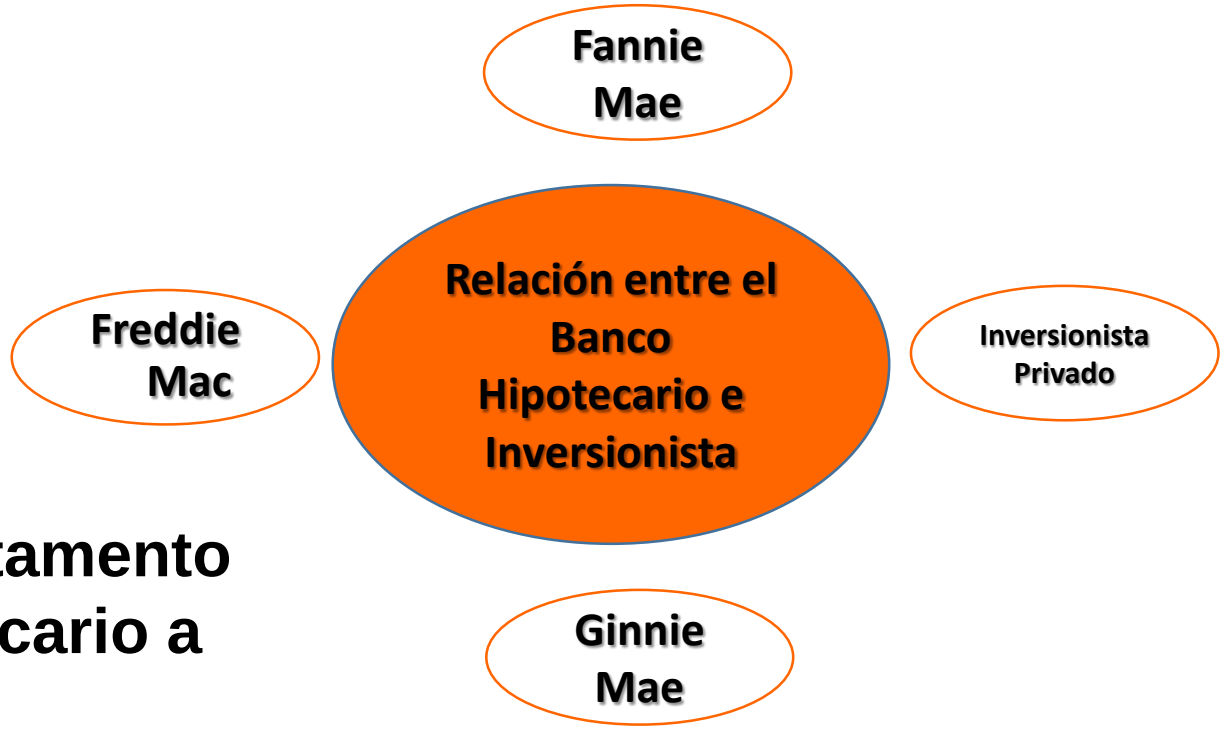
Pension Funds

State Government

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Mercado Secundario

Relación Financiera Banco - Cliente

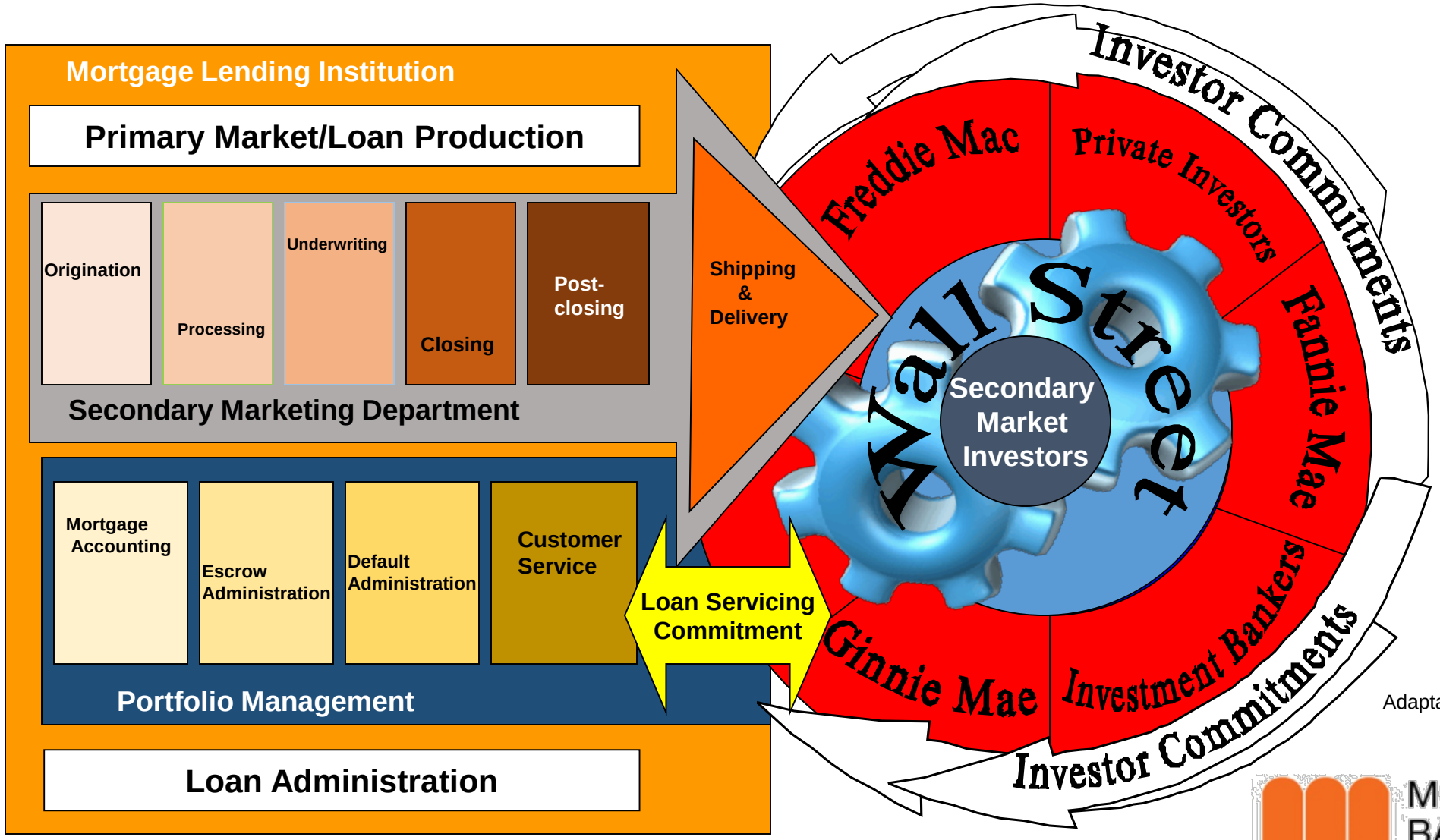


- **Cada Banco Hipotecario tiene un departamento encargado de vender el préstamo hipotecario a diferentes inversionistas.**

- **Esta relación permite el ofrecimiento continuo de los productos hipotecarios y la fuente de capital necesaria para hacerlos disponibles al consumidor.**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

El Ciclo de Financiamiento Hipotecario



Adaptation from: Freddie Mac

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Leyes Principales

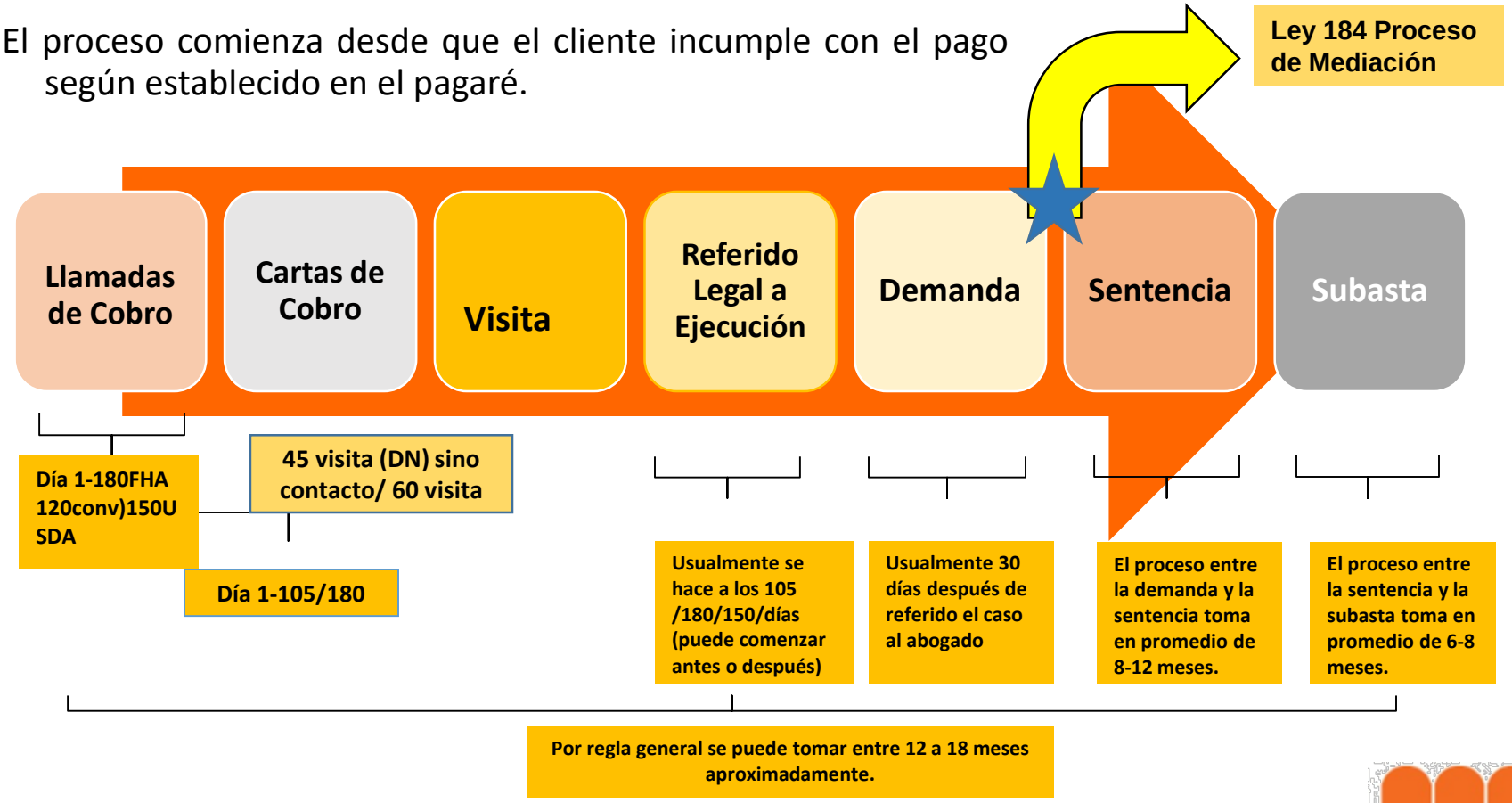
- Federal Debt Collection Practices Act (FDCPA)
- Home Economic Recovery Act of 2008 (HERA),
- Financial Stability Plan 2009 – “Plan de Obama” - En febrero de 2009 la administración Obama presentó que añadió alternativas de modificación bajo HAMP (Home Affordable Modification Program) – termina 12/30/2016
- Dodd-Frank Act
- Ley 184 de PR

•(Revisar – faltan)

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Proceso General de Cobros

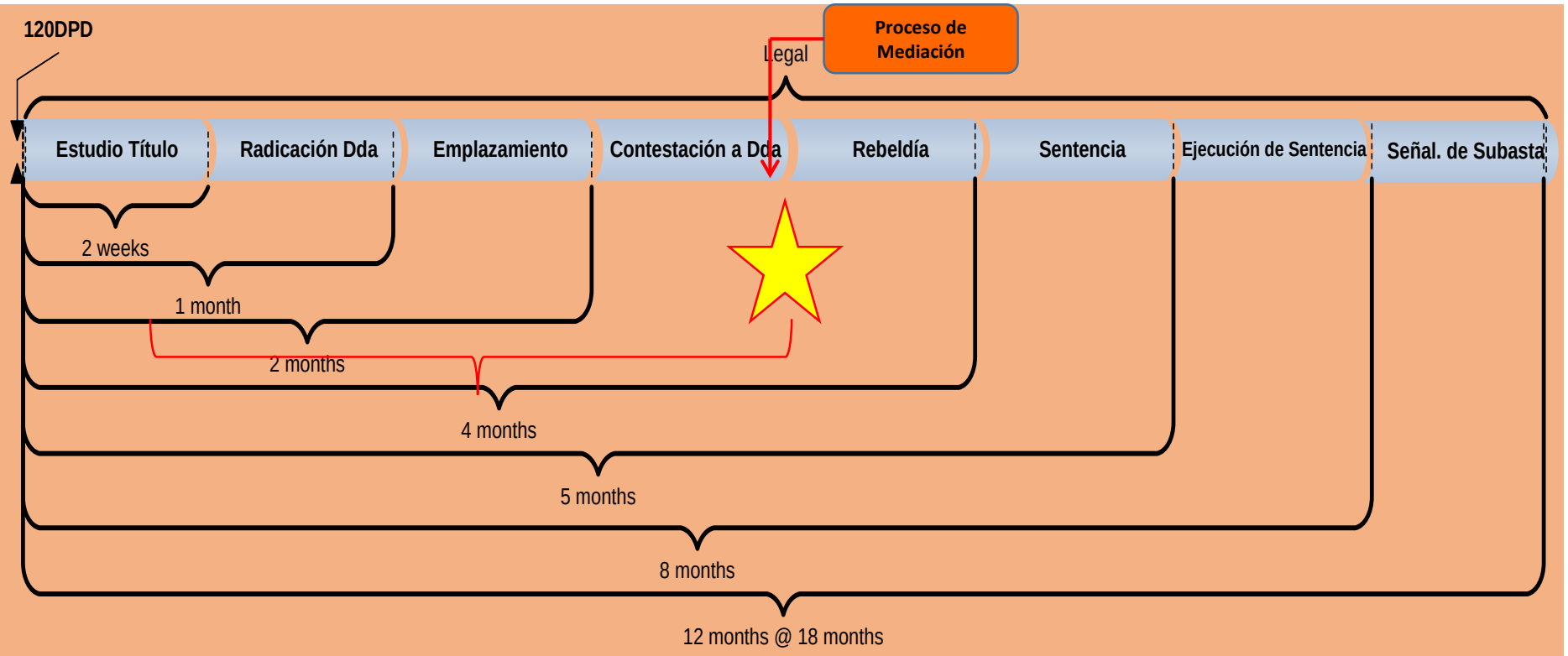
El proceso comienza desde que el cliente incumple con el pago según establecido en el pagaré.



Las alternativas de *Mitigación de Pérdidas* están disponibles en todo momento hasta 37 dias antes de celebrarse la subasta.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Proceso Legal de Ejecución de una Hipoteca



Proceso legal de ejecición de hipoteca. El mismo varía dependiendo de las circunstancias de cada caso.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

El proceso de Mitigación de Pérdidas, Evalúa la pérdida desde dos ángulos:

- El banco hipotecario debe evaluar en este proceso cuanta pérdida representa hoy el dar esta alternativa de mitigación vs. la ejecución y cual será su impacto en las reservas, capitalización, su efecto en los ahorros, planes de retiro, del consumidor, y las posibilidades de reincidencia del deudor.

La participación en el proceso de mitigación de pérdidas por parte de los bancos **no es opcional**, el análisis para determinar la elegibilidad **es obligatoria.**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Mitigación de Pérdidas

Reestructuración y/o alternativas de pago –temporeras o permanente - que le permite al cliente tener un plan financiero viable que pueda cumplir, donde el dueño de la hipoteca quede protegido y se minimice el impacto negativo en el mercado de vivienda local.

- Negociación relacionada a los términos de la hipoteca con el dueño de la propiedad, con la intención de prevenir una ejecución y a la misma vez reducir la pérdida del dueño de la hipoteca minimizando las posibilidades de una pérdida mayor.
- Requiere un balance entre la pérdida del inversionista y la posibilidad de éxito del deudor.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Objetivo del Programa

Que el deudor principal pueda retener su propiedad y evite el proceso de ejecución, en aquellos casos donde haya una alternativa viable.

No todos los casos cualifican para una misma alternativa.

Las alternativas se determinan a base del orden de pasos establecidos por los dueños de las hipotecas y las regulaciones federales.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Evaluación Financiera

- ✓Todas las alternativas del programa requieren un análisis de las condiciones financieras del deudor. (deudas y gastos vs. Ingresos)

- ✓El deudor debe presentar evidencia que confirme la información suministrada tales, como evidencia ingresos, los atrasos, recibos de utilidades, pagos mensuales, etc.

- ✓Una vez, verificada esta información , se determina cuál de las alternativas es la correcta para el deudor, utilizando las guías provistas por el dueño del préstamo.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Proceso

Orientación → **Documentos del Cliente** → **Documentos internos del Banco** → **Cierre**

- ✓ El proceso de mitigación puede variar de institución a institución, pero estos son los pasos generales que el cliente debe esperar dentro del mismo.

- ✓ El mayor reto está en la etapa de documentación financiera del cliente, debe asegurarse que entrega todo lo solicitado en el tiempo establecido pues hay documentación que se vence cada 30 días.

- ✓ El tiempo en completar la alternativa, dependerá de la complejidad del mismo, pero en promedio no debe exceder 30 días desde la fecha en que el cliente entregó los documentos financieros.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Requisito Principal

El deudor tiene que estar atravesando una **situación económica adversa, temporal o permanente** (hardship) o próximo a tenerla (imminent default).

Situación económica **involuntaria** que le impide o le impedirá cumplir con su pagos tales como:

- Enfermedad
- Divorcio
- Muerte de uno de los deudores
- Reducción de ingresos o aumento en gastos inesperados
- Desempleo

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Alternativas Disponibles

Opciones de Retención

- Clientes que desean retener la propiedad.
- Pueden demostrar capacidad de pago.
- Cumplen con los parámetros del dueño de la hipoteca, asegurador o garantizador

Opciones de Disposición

- Clientes que no pueden retener la propiedad
- Propiedad debe estar en buenas condiciones, el titulo de la propiedad mercadeable y libre de gravámenes

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Alternativas de Mitigación de Pérdidas

Situación a Corto Plazo

Moratoria

Planes de Pago Informales

Alternativas de Retención

1. Ocupación de la propiedad – enfoque principal a residencia principal
2. Capacidad de Pago
3. Interés de conservar la propiedad

Alternativas de Disposición

1. Cliente no tiene habilidad para pagar
2. No puede conservar la propiedad
3. Inversionista analiza y aprueba alternativa de disposición

Situación Mediano/Largo Plazo

Plan de Pago Formal
Plan de Reducción de Pago
Reinstalación de la cuenta (pago del total adeudado)

Refinanciamiento, Modificación de la Hipoteca

Alternativas de Disposición

Venta Pre-Ejecución

Dación en Pago/Entrega por Deuda

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Alternativas de Retención

Las alternativas son evaluadas en este orden:

- Acuerdo Informal (Informal Agreement)
- Indulgencia Especial (Special Forbearance)
- Plan de Pago (Repayment Plan)
- Modificación de Préstamo (Modification)
- Home Affordable Modification Program

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Retención- Moratoria

Moratoria (Special Forbearance)

- 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.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Retención- Plan de Pago

Plan de Pago

- 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 por el inversionista, asegurador o garantizador
  - Informales (1 a 3 meses en atraso)
  - Regulares (formales)
  - Estipulación -demandados
  - Sentencia

Beneficios

- Le permite al deudor poner la cuenta al día sin alterar los términos originales del pagaré.
- Pospone o detiene los procesos de ejecución por el término de la alternativa.
- Prueba habilidad y disposición del deudor.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Retención- Modificación

Modificación

- Reestructuración de los términos originales del préstamo, tales como:
    - Aumento del principal para capitalizar el atraso
    - Extensión del término
    - Reducción en la tasa de interés
    - Cambio en pago mensual
- Residencia principal, propiedad de inversión, segundas hipotecas.
- Los términos dependerán de las guías de los inversionistas, aseguradores o garantizadores.
- En algunas ocasiones requiere un periodo de prueba.

Beneficios

- Conserva su hogar
- Reinstala la hipoteca automáticamente
- Bajo costo

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Retención- Modificación (HAMP)

Home Affordable Modification

- Programa de modificación creado por el Departamento del Tesoro de los EU
- Residencia principal solamente
- Alternativa exclusiva para préstamos vendidos a Fannie Mae o Freddie Mac y recientemente los asegurados/garantizados por FHA y VA.
- Requiere periodo de prueba

Beneficios

- **Conserva su hogar**
- **Reduce el pago de su préstamo hipotecario al 31% de su ingreso bruto mensual**
  - **Ajuste en tasa de interés hasta un 2%**
  - **Extensión del término hasta 40 años**
  - **Indulgencia temporera de una porción del principal**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

MORTGAGE
BANKERS
ASSOCIATION
OF PUERTO RICO

Disposición- Short Sale

Short Sale

- 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

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Disposición- Dación en Pago

Dación en Pago (Deed In Lieu)

- 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.
- Requiere un periodo de venta previo, con un precio de mercado.
- Para cliente sin habilidad 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.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplos
Alternativas Temporeras

MORTGAGE
BANKERS
ASSOCIATION
OF PUERTO RICO

Ejemplo - Moratoria

Desempleo

- Situación: Cliente fue despedido y solamente tiene el ingreso de desempleo
- Evaluado bajo los criterios de Cartera Propia
- Ingreso neto actual $632.00

Propiedad constituye la vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda: $ 923.00

Meses en atraso: 2

Acuerdo temporero para darle tiempo al cliente a resolver su situación.

Reducción en pago por cuatro meses.

Nuevo pago $461.00 (1/2 pago)

Al finalizar el acuerdo se reevalúa la situación financiera del cliente.

Pudiera ser considerado para una modificación, plan de pago u otra opción al finalizar el acuerdo

Alternativas de Retención

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Plan de Pago

Gastos inesperados

- Situación: El hijo utilizó el dinero de la hipoteca para otros asuntos.
- Evaluado bajo los criterios Cartera Propia
- Ingreso neto actual $2,710.00

Propiedad constituye la vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$ 857.00
Meses en atraso:
7

Cliente tiene sobrante mensual de $961.00 luego de cumplir con sus deudas y gastos.
Acuerdo por 12 meses
Pago según acuerdo
$1,228.12
(porción adicional $371.11)

Cliente tiene ingreso suficiente para reinstalar préstamo a través de un plan de pago.

Una vez finalice el acuerdo el cliente continuará con su pago regular

Alternativas de Retención

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplos
Alternativas Permanente

MORTGAGE
BANKERS
ASSOCIATION
OF PUERTO RICO

Ejemplo – Modificación 1

Reducción de Ingresos

- Situación: ingreso reducido
- Ingreso:$5,330.16
- Evaluado bajo los criterios del FDIC
- Valor de la propiedad: Mayor a la deuda por un 16% ($337,000)

Términos Originales
Propiedad constituye vivienda principal del deudor.

Interés original:
7%
Término:
360 meses
Pago mensual:
$2,033.95

Términos modificados
Interés :
4.375 % por los primeros 5 años y luego se ajusta a 4.83% hasta su saldo.

Término:
310 meses

Pago modificado: $1,518.50

Pérdida estimada ejecución
$53,737.95

Pérdida estimada de la modificación
$38,681.71

Beneficio de la modificación
$15,056.24

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Modificación 2

Ingresos Insuficientes

- Situación: ingreso reducido
- Evaluado bajo los criterios del FDIC
- Ingreso actual: $323.60

Propiedad constituye vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda: $500.67

Meses en atraso: 33

Interés - Se evalúa el caso reduciendo al mínimo permitido - 3%

Término hasta 40 años

Resultado del análisis
pago mensual no logra reducirse al 31%
(pago mensual/ingreso bruto)

lo puede otorgarse modificación, cliente no uede demostrar su capacidad de repago.

Ingresos insuficientes para el pago de la modificación

Alternativas de Disposición

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Modificación 3

Desempleo

- Situación: Reducción de ingreso. Perdió su trabajo, consiguió empleo pero por un ingreso menor.
- Evaluado bajo los criterios HAMP
- Ingreso bruto actual:$1,256.67

Propiedad constituye vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$441.00

Meses en atraso:
9

Interés - Se evalúa el caso reduciendo al 2% la tasa de interés.

Término - remanente 313 pagos

Resultado del análisis
pago mensual se reduce al 31% del ingreso bruto

e otorga modificación bajo el Programa e *Home Affordable Modification rogram* .

Reducción en pago de $184.02.
Pago modificado $269.98

Alternativas de **Retención**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Modificación 4

Gastos extraordinarios

- Situación: mismo ingreso, embarazo alto riesgo y enfermedad recién nacido.
- Evaluado bajo los criterios de Cartera Propia
- Ingreso neto actual:$6,700.00
- Remanente 285

Propiedad no constituye vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$ 1,227.00

Meses en atraso:
11

Interés – Se mantiene la tasa de interés original 6%

Término se extiende a 30 años

Resultado del análisis
Nuevo pago $1,236.30

e capitalizan los atrasos y
se extiende el término
riginal del préstamo

Ingresos suficientes para cumplir con el pago modificado

Alternativas de **Retención**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Modificación 5

Reducción de ingresos

- Situación: cambio de empleo (involuntario)
- Evaluado bajo los criterios de Fannie Mae
- Ingreso bruto actual $4,250.00

Propiedad constituye vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$ 1,998.00

Meses en atraso:
0

Cliente tiene otra propiedad que no genera ingreso con un pago mensual de

$1,555.00

nversionista **no** aprueba la
nodificación. Recomienda
ue el cliente disponga de
u segunda propiedad

Recomienda vender o entregar segunda propiedad

Alternativas de **Disposición**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Reclamación Parcial

Reducción temporera en ingresos

- Situación: Por razones médicas redujo su jornada. Recupero sus ingresos
- Evaluado bajo los criterios de FHA
- Ingreso neto actual $2,003.93

Propiedad constituye vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$ 503.84

Meses en atraso:
9

Cliente se recuperó económicamente y tiene capacidad de pago para continuar con su pago actual

No desea se extienda el vencimiento del préstamo

reinstaló el préstamo y
cliente continua con su
go actual.

Se le reclama al Tesoro de los Estad
Unidos un total de $4,534.56

Alternativas de **Retención**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – *Short-sale*

Reducción de ingresos

- Situación: No tiene capacidad de pago y no desea mantener la propiedad .
- Evaluado bajo los criterios de Cartera Propia
- Ingreso neto actual $5,014.62

Propiedad constituye la vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$ 1,834.35

Meses en atraso:
4

Opinión de valor:
Actual→ $250,000
Original→ $345,000

Oferta→ $240,00.00

Pérdida :
Ejecución $108,000
Short-sale $ 83,700

ferta del comprador es nable según el precio en ercado.

Ahorro de $24,000 entre Ejecución vs. Short-sale

Alternativas de **Disposición**

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Ejemplo – Dación en Pago

Reducción de ingresos

- Situación: No tiene capacidad de pago. Déficit de $5,354.00
- Evaluado bajo los criterios de Cartera Propia
- Ingreso neto actual $10,277.00

Propiedad no constituye la vivienda principal del deudor.

Pago actual de vivienda:
$ 2,864.00

Meses en atraso:
10

Opinión de valor: $350,000
Total adeudado : $382,852

Cliente no tiene capacidad de pago para cumplir con el pago modificado

lida menor al aceptar una
ón en Pago vs. Ejecución

Cliente no cualifica para ningu
alternativa de retención

Alternativas de
Disposición

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Home Affordable Modification Program

SCENARIO “WATERFALL”

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

MONTHLY INCOME

Borrower Gross Monthly Income

Timing of Employment Income	Monthly
Employment Income	$ 1,850.00
Monthly Employment Income	$ 1,850.00
Contribution	$ -
Untaxed Income	
SSI, Food Stamps, etc.	
	$ -
Fixed Income	
SSA / SSD / Pension	
Rental income	
	$ -
Monthly Subtotal	$ 1,850.00
Deductions from Paycheck	
Federal Income Tax	$ -
State Income Tax	$ 89.04
FICA (SS / Medicare)	$ -
Other Taxes	$ -
Pension/Retirement	$ -
Union Dues	$ -
Other Deductions:	$ 198.22
Other Deductions:	$ -
Subtotal	$ 287.26
Monthly Total	$ 287.26

Co-Borrower Gross Monthly Income

Timing of Employment Income	Monthly
Employment Income	$ 420.00
Monthly Employment Income	$ 420.00
Fixed Income	
SSA / SSD / Pension	$ -
Untaxed Income	
SSI, Food Stamps, etc.	
	$ -
Monthly Subtotal	$ 420.00
Deductions from Paycheck	
Federal Income Tax	$ -
State Income Tax	$ -
FICA (SS / Medicare)	$ -
Other Taxes	$ -
Pension/Retirement	$ -
Union Dues	$ -
Other Deductions:	$ -
Other Deductions:	$ -
Subtotal	$ -
Monthly Total	$ -

TOTAL GROSS MONTHLY INCOME $ 2,270.00

MONTHLY EXPENSES

Housing Expenses	
Second Mortgage/Home Equity	$ -
Other Mortgage	$ -
Property Maintenance	$ -
Time Share Property	$ -
Water/Sewage	$ 128.00
Heating/Electricity	$ 200.00
Other loans	
Credit Cards	$ -
Student Loan	$ -
Automobile Loan	$ 230.00
Other Loan	$ 193.00
Personal/Living Expenses	
Cable TV/Satellite	$ -
Telephone/Pager/Mobile Phone	$ 30.00
Online Service	$ -
Groceries/Food	$ 200.00
Clothing	$ -
Spending Money	$ -
Life Insurance	$ -
Health Insurance	$ -
Prescription Drugs	$ 22.00
Medical/Dental Expenses	$ -
Alimony/Child Support	$ -
Child Care	$ -
School Tuition	$ -
Transportation	$ -
Automobile Insurance	$ -
Automobile Gasoline	$ 200.00
Automobile Parking	$ -
Miscellaneous	
Religious/Charitable Contribution	$ -
Other Expense:	$ -
Other Expense:	$ -
Other Expense:	$ -
Other Expense:	$ -
Other Expense:	$ -
Total Expenses	**$ 1,203.00**

d. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file a

3/1/2016

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

MORTGAGE & BORROWER INFORMATION

MORTGAGE INFORMATION

Loan Terms

Loan Type	Fixed Rate
Original Principal	$ 106,945.46
Original Value	$ 110,000.00
Term (in months)	360
Current Interest Rate	5.000%
Date of First Payment	9/1/2009
Property Taxes	$ -
Homeowner's Insurance	$ -
Association Fees	$ -
Upfront MIP Financed?	Yes
MIP	$ 67.89
Principal & Interest	**$ 574.11**
PITIA	**$ 642.00**

Arrears (total missed payments)

Last Payment Installment	11/1/2014
Today's Date	3/1/2016
Total Months in Default	16
Total Arrears	**$ 10,271.94**

Fees & Costs (late charges are not eligible)

Bk & Foreclosure fees &Cost	$ -
Escrow Shortage	$ -
Total	**$ -**

Principal Balances

UPB Today	**$94,774.54**
UPB at Default	**$97,709.86**
Capitalized UPB	**$ 105,046.49**

Market Interest Rate

Freddie Mac PMMS 30yr Fixed	**4.00%**
Maximum Risk Adjustment	**0.50%**
Market Rate (rounded to nearest 1/8)	4.500%

Previous Partial Claims

Amount of Any Previous Partial Claims	

BORROWER INFORMATION

Borrower Monthly Surplus Income Calculation

Gross Monthly Income	$ 2,270.00
Total Monthly Deductions	$ 287.26
Net Income	$ 1,982.74
Monthly Living Expenses	$ 1,203.00
PITIA (see mortgage info.)	$ 642.00
Total Expenses	$ 1,845.00
Net Income	$ 1,982.74
Total Expenses	$ 1,845.00
Total Surplus Income	$ 137.74
Surpus Income Percentage	7%

The file may

3/1/2016

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

FHA WATERFALL

STEPS 3 & 4: INITIAL ASSISTANCE SCREENS

Is surplus income greater than $300 and 15% of net income?

Surplus income	$ 137.74
15% of net income	$ 297.41
Result	**No**

Skip to FHA-HAMP

STEP 6: FHA-HAMP

Calculate FHA HAMP Target Payment

1. 31% of gross monthly income	$ 703.70
2. 80% of current PITIA	$ 513.60
3. 25% of gross monthly income	$ 567.50
4. Take greater of 2 & 3	$ 567.50
5. Take lesser of 1 & 4	$ 567.50
Target payment	**$ 567.50**

Calculate Maximum Partial Claim

1. 30% UPB at Default	$ 29,312.96
2. Less previous partial claims	$ -
Maximum Partial Claim	$ 29,312.96

Stand-Alone Partial Claim Analysis

All three of the following must be affirmative

Is Interest Rate at or Below Market?	No
Is PITIA Payment at or Below Target?	No
Does Max PC exceed Arrears + Fees?	Yes
Result	**No**

Continue to the Stand-Alone Modification

Stand-Alone FHA-HAMP Modification

Target Payment must support capitalized UPB at Market Rate

PITIA for Capitalized UPB at Market Rate	$ 600.15
Target Payment	$ 567.50
Result	**No**

Continue to Modification with Partial Claim

Modification with Partial Claim

Can Maximum Partial Claim cover arrears, fees and deferment?

UPB Today	$ 94,774.54
Principal Supported by Target Pmt over 30 yrs	$ 98,603.61
Principal Deferment Needed	$ -
Arrears + Fees + Deferment	$ 10,271.94
Result	**Yes**

Modified to UPB w/ partial claim for arrears and fees

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

FHA WORKOUT RESULT TERMS

HAMP Modification with Partial Claim

Monthly PITIA	$	548.10
Monthly P&I	$	480.21
Principal	$	94,774.54
Partial Claim	$	10,271.94
Interest Rate		4.500%
Remaining Term		360

The file may have been moved, renamed, or deleted. Ve

3/1/2016

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

BORROWER INFORMATION			
Loan Number:		FHA Number:	
Property address:			
Investor number:			
Borrower name:		Co - borrower name:	
Cellular phone number:		Cellular phone number:	
Social Security:		Social Security:	
Total # dependants:		Total # dependants:	
INCOME INFORMATION			
Currently employed?	Yes No	Currently employed?	Yes No
Employer name:		Employer Name:	
Employer address:		Employer address:	
Position:		Position:	
Length of employment:		Length of employment:	
Source / additional income:		Source / additional income:	
Additional income:		Additional income:	
Source / additional income:		Source / additional income:	
Additional income:		Additional income:	
Verifiable Loss of Income or Increase in Living Expenses:		**YES**	**NO**
One or More Borrowers currently Employed? :		**YES**	**NO**
Date Financial Information Reviewed:		3/1/2016	
Prepared by:			
Revised by:			
Approved by:			

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Situaciones que afectan la aprobación de alternativas

- Cliente no tiene capacidad de pago para cumplir con términos aún luego de ajustes según la alternativa aplicable
- Documentación
  - Cliente no provee documentos que se solicitan (información financiera y/o evidencia de *hardship*)
  - Cliente no puede documentar que puede realizar los pagos proyectados
- No cumple con los parámetros del inversionista, garantizador y/o asegurador
  - Ejemplo > excede 31% en relación de pago a ingreso o el pago actual de la hipoteca ya está por debajo del 31%
- Prioridad enfocada en las casas que constituyen residencia principal de la familia vs. segundas hipotecas e inversión
- Clientes no responden a llamadas, cartas o visitas que el banco realiza

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Situaciones que afectan la aprobación de alternativas (continuación)

- Cliente no demuestra disposición – no cumplió con periodo de prueba (*trial period*)
- Ocupación de la propiedad
- Problemas Registrales
  - Titularidad no esta a nombre del ocupante
  - No hay declaratoria, ni caudal relicto en casos de muerte
  - Existen otros gravámenes
- Casos garantizados por el gobierno local están atados a un Trust que no permite la retención del incentivo al modificar
- Procesos de subordinación en caso de segundas hipotecas y/o gravámenes (ej. embargos Hacienda)
- Distinguir al que lo necesita vs. el que busca una oportunidad

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Otras Situaciones y Retos

- Cambios constantes en la alternativas y requisitos para calificación
- Crecimiento acelerado de la demanda por los servicios de *Loss Mitigation*
- Complejidad para efectos del consumidor
- Necesidad de adiestramientos constantes
- Resistencia del consumidor a modificar los estilos de vida
- Peso grande de las obligaciones mensuales de los deudores en tarjetas de crédito

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

¿Por que a mi me ofrecieron una tasa de interés de 4% y a mi vencino un 2%?

La opción va a depender de la situación particular del cliente, del préstamo y el tipo de préstamo. En este ejemplo, el cliente que se le ofreció un 4% tiene un préstamo FHA y el otro tiene un préstamo Fannie Mae que radicó antes del 2010. El cliente pudo tener el mismo *hardship*, vivir en el mismo vecindario, generar un ingreso similar, pero el tipo de préstamo influyó en la determinación.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

¿Por que 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.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

¿Tengo que estar atrasado para cualificar bajo el programa?

Las alternativas de LM que se pueden ofrecer van a depender de la situación financiera de cada cliente y del tipo de préstamo. Hay opciones bajo el programa que están disponibles desde antes que el cliente se atrase en sus pagos hipotecarios.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

¿Si mi propiedad perdió valor cualifico para un short sale?

El requisito principal para cualificar para una opción de LM 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 *hardship*, ya que no es un problema de capacidad financiera. La depreciación del valor de su propiedad no tiene nada que ver con su capacidad de pago.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

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

Aunque el caso este 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.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Dudas mas comunes…

¿Cuando 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.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Beneficios de Mitigación de Pérdida

- Retención del hogar para miles de consumidores

  Esto es posible aún cuando su capacidad se haya visto impactada negativamente.

- Evita procesos de ejecución

  Le evita al deudor entrar o continuar en un proceso de ejecución e incurrir en gastos legales que reducen su capacidad de reinstalar su préstamo y afecta aún más su situación económica.

- Permite la continuidad en financiamiento al cumplir y mantener relaciones saludables con los inversionistas
- Servir y proteger adecuadamente los préstamos asegurados y/o garantizados otorgados a los consumidores
- Protege el mercado de bienes raíces

  Reduce el impacto en los valores de las propiedades que eventualmente toca a las comunidades y los dueños de propiedades.

- Protege la industria financiera

  Impacto en la solidez e imagen de la industria bancaria y financiera en Puerto Rico, esto a su vez beneficia la economía local.

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

Efectos o consecuencias en el mercado

Mientras más se dilatan los procesos de lograr una alternativa ya sea de retención o de disposición:

- Los valores de las propiedades continúan sufriendo un efecto decreciente
  - Los Bancos y los inversionistas pierden dinero mientras no reciben el pago de la hipoteca y el valor de la colateral se impacta negativamente
  - Se afectan los ahorros del consumidor por la equidad que pierde en la propiedad
- Las propiedades vacantes son un atractivo para malhechores, una vez que no son mantenidas adecuadamente aumenta el riesgo en el vecindario y afean el mismo, teniendo un efecto negativo en el deseo del consumidor al momento de comprar.
- Al reducirse la equidad, no tiene margen para poder seguir refinanciando la propiedad obteniendo capital adicional o saldando otras deudas
- Se afecta el recaudo de contribuciones sobre la propiedad cuando el cliente no posibilidades de repago

MORTGAGE BANKERS ASSOCIATION OF PUERTO RICO

MORTGAGE
BANKERS
ASSOCIATION
OF PUERTO RICO

MORTGAGE
BANKERS
ASSOCIATION
OF PUERTO RICO