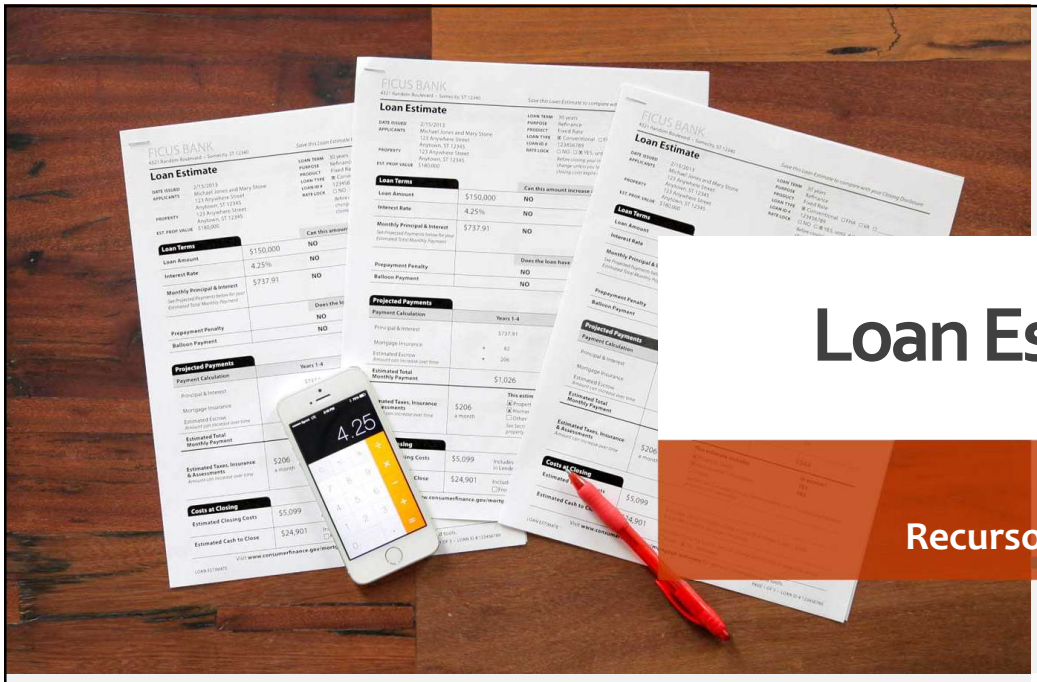


Loan Estimate

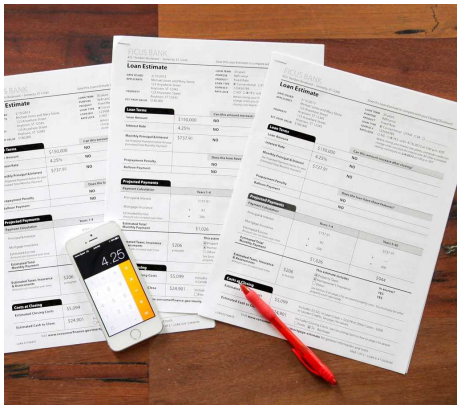
Tila/Respa

Recurso: José Cortés

1

Requisitos generales

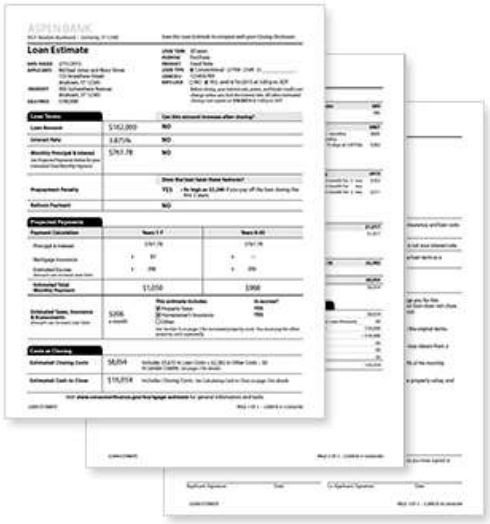
- El Loan Estimate debe ser entregado al cliente o puesto en el correo en o antes de tres laborables días luego de recibida la solicitud de préstamo.
  - Nombre del Cliente
  - Ingreso
  - Numero de seguro social
  - Dirección de la propiedad
  - Estimado de valor
  - Cantidad de préstamo
- Aplica a prestamos que se garantice con una propiedad.
- Excluye los HECMs, HELOCs, y los prestamos donde la residencia no esta enclavada.



2

Loan Estimate

- Consta de tres páginas y un adenda de ser necesario añadir información adicional.
  - Los usos mas comunes del adenda son añadir información sobre solicitantes o direcciones que largas.
- El costo de los servicios será expresado en **números enteros,** redondeándose al dólar más cercano. En el caso de que hayan cantidades que no se redondeen, para calcular las sumas totales de un bloque se redondeará la cantidad final al dólar más cercano.
  - Excepciones serian costos espesados en porcientos o partidas específicas que luego se redondean.



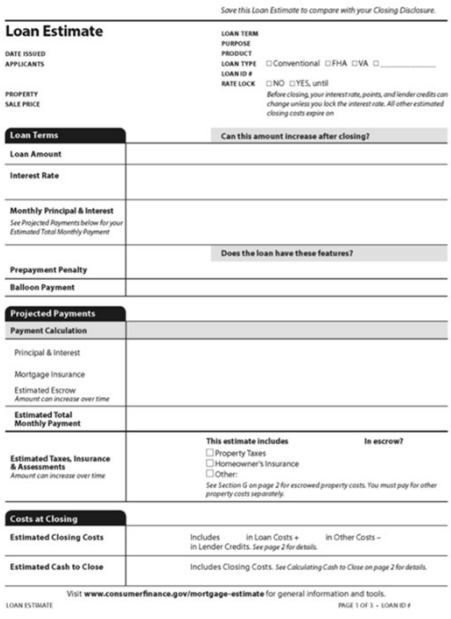
3

3

Loan Estimate - Página 1

La primera página del Loan Estimate (LE) incluye:

- Información general
- Términos de la transacción
- Pagos Proyectados
- Dinero al cierre



Save this Loan Estimate to compare with your Closing Disclosure.

Loan Estimate

DATE ISSUED
APPLICANTS
PROPERTY
SALE PRICE

LOAN TERM
PURPOSE
PRODUCT
LOAN TYPE ☐Conventional ☐FHA ☐VA ☐_____
LOAN ID #
RATE LOCK ☐NO ☐YES, until _____
Before closing, your interest rate, points, and lender credits can change unless you lock the interest rate. All other estimated closing costs expire on _____

Loan Terms	Can this amount increase after closing?
Loan Amount	
Interest Rate	
Monthly Principal & Interest *See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment*	
	Does the loan have these features?
Prepayment Penalty	
Balloon Payment	

Projected Payments	
Payment Calculation	
Principal & Interest	
Mortgage Insurance	
Estimated Escrow *Amount can increase over time*	
Estimated Total Monthly Payment	
Estimated Taxes, Insurance & Assessments *Amount can increase over time*	**This estimate includes** ☐Property Taxes ☐Homeowner's Insurance ☐Other: *See Section G on page 2 for escrowed property costs. You must pay for other property costs separately.* — **In escrow?**

Costs at Closing	
Estimated Closing Costs	Includes _____ in Loan Costs + _____ in Other Costs – _____ in Lender Credits. *See page 2 for details.*
Estimated Cash to Close	Includes Closing Costs. *See Calculating Cash to Close on page 2 for details.*

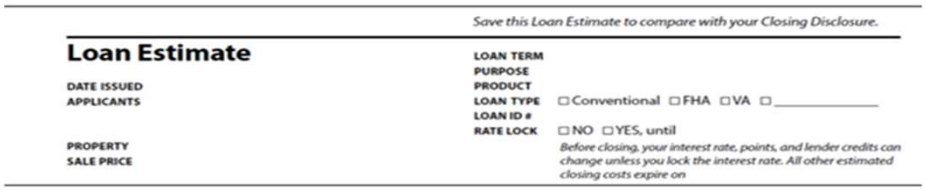
Visit **www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate** for general information and tools.

LOAN ESTIMATE PAGE 1 OF 3 • LOAN ID #

4

4

Información General



Save this Loan Estimate to compare with your Closing Disclosure.

Loan Estimate

DATE ISSUED
APPLICANTS

PROPERTY
SALE PRICE

LOAN TERM
PURPOSE
PRODUCT
LOAN TYPE ☐ Conventional ☐ FHA ☐ VA ☐ _____
LOAN ID #
RATE LOCK ☐ NO ☐ YES, until
Before closing, your interest rate, points, and lender credits can change unless you lock the interest rate. All other estimated closing costs expire on

- Direcciones deben incluir el código postal.
- *Sales Price, Appraised Value* o *Estimated Value.*
- Término de tiempo – Se mostrarán en años a excepción de términos menores de dos años.
- Producto - Fijo o Variable e indicará su característica.
- Tipo de Préstamo - Para todo préstamo *Rural Development* o Autoridad de Financiamiento de la Vivienda se utilizará la opción de otro y se utilizarán las iniciales respectivamente.
- *All other estimated closing cost expire on…* 10 días laborables y debe incluir nuestra zona horaria.

5

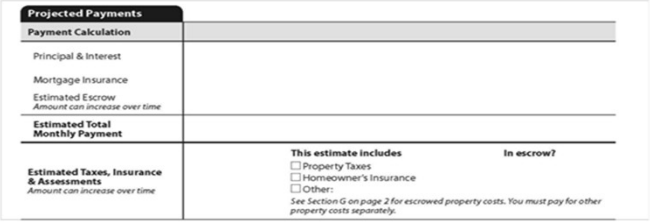
Términos del Préstamo

Loan Terms	Can this amount increase after closing?
Loan Amount	
Interest Rate	
Monthly Principal & Interest *See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment*	
	Does the loan have these features?
Prepayment Penalty	
Balloon Payment	

- Cantidad de préstamo
- Interés
- Pago mensual de principal e interés
- Ajustes según apliquen
- Penalidad de prepago - Si la respuesta es afirmativa, debe indicar el término.
- *Balloon Payment* - Si la respuesta es afirmativa, debe indicar el término.

6

Pagos Proyectados

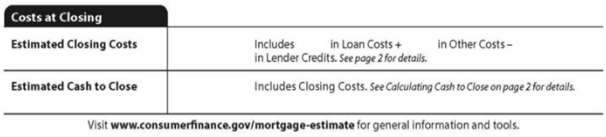


Projected Payments	
Payment Calculation	
Principal & Interest	
Mortgage Insurance	
Estimated Escrow *Amount can increase over time*	
Estimated Total Monthly Payment	
Estimated Taxes, Insurance & Assessments *Amount can increase over time*	**This estimate includes** **In escrow?** ☐ Property Taxes ☐ Homeowner's Insurance ☐ Other: *See Section G on page 2 for escrowed property costs. You must pay for other property costs separately.*

- Se dividirán según los periodos de pago con un máximo de 4 columnas
- Principal e interés
- Seguro hipotecario
- Pago a la cuenta plica
- Pago mensual estimado
- Pago estimado de contribuciones, seguros y otros pagos relacionados. Deben incluirse aun cuando no estén incluidos en el pago de la hipoteca.

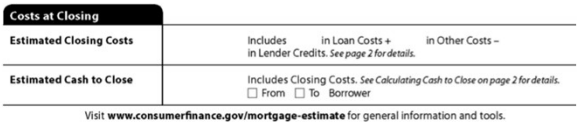
7

Efectivo al Cierre



Costs at Closing	
Estimated Closing Costs	Includes in Loan Costs + in Other Costs – in Lender Credits. *See page 2 for details.*
Estimated Cash to Close	Includes Closing Costs. *See Calculating Cash to Close on page 2 for details.*

Visit **www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate** for general information and tools.



Costs at Closing	
Estimated Closing Costs	Includes in Loan Costs + in Other Costs – in Lender Credits. *See page 2 for details.*
Estimated Cash to Close	Includes Closing Costs. *See Calculating Cash to Close on page 2 for details.* ☐ From ☐ To Borrower

Visit **www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate** for general information and tools.

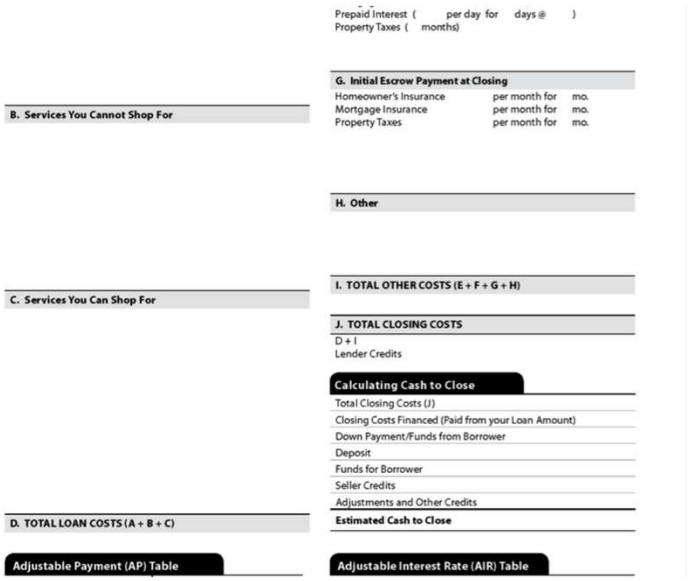
- Calcula la cantidad de dinero al cierre.
- Estimado de gastos de cierre. Según reflejado en la página 2.
- Estimado de aportación al cierre. Según reflejado en la página 2.
  - En prestamos sin vendedor se podrá utilizar una tabla alternativa en conjunto con la tabla alternativa en la página 2 del LE.

8

Loan Estimate – Página 2

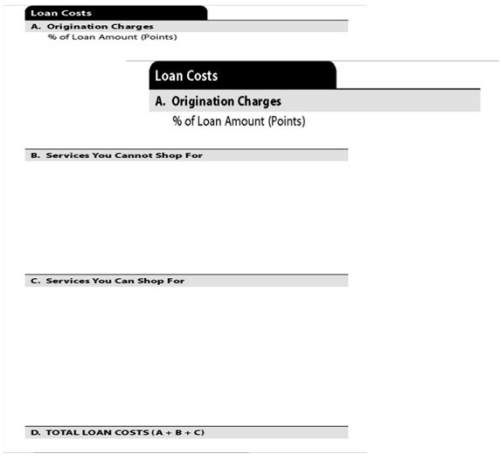
La segunda página del Loan Estimate (LE) incluye

- Gastos del préstamo
- Otros gastos
- Calculando dinero al cierre
- Tabla de pago ajustable
- Tabla de interés ajustable



9

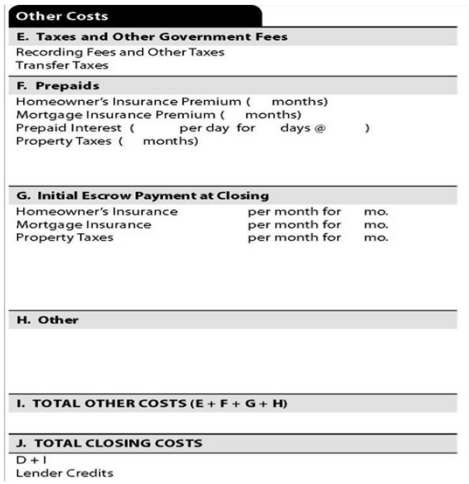
Costos del Préstamo



- Se dividen en tres categorías
  - Origination Charges
  - Services You Cannot Shop For
  - Services You Can Shop For
- Estarán organizadas en orden alfabético con excepción de los puntos de descuento.

10

Otros Costos



Other Costs

E. Taxes and Other Government Fees
Recording Fees and Other Taxes
Transfer Taxes

F. Prepaids
Homeowner's Insurance Premium (months)
Mortgage Insurance Premium (months)
Prepaid Interest (per day for days @)
Property Taxes (months)

G. Initial Escrow Payment at Closing
Homeowner's Insurance per month for mo.
Mortgage Insurance per month for mo.
Property Taxes per month for mo.

H. Other

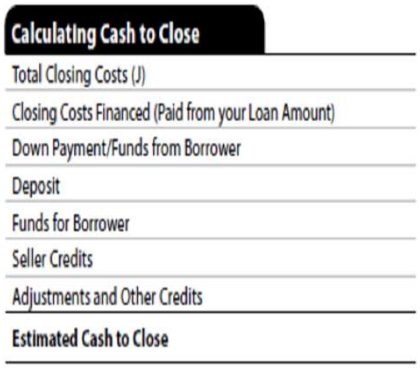
I. TOTAL OTHER COSTS (E + F + G + H)

J. TOTAL CLOSING COSTS
D + I
Lender Credits

- Incluye cuatro categorías
  - Taxes and Other Goverment Fees
  - Prepaids
  - Initial Escrow Payment at Closing
  - Other
- Calcula el total de los gastos de cierre.

11

Calculando el Efectivo al Cierre



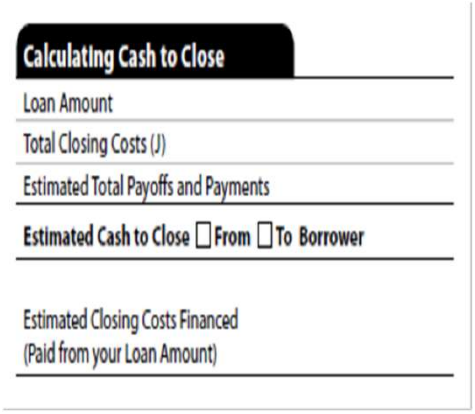
Calculating Cash to Close

Total Closing Costs (J)
Closing Costs Financed (Paid from your Loan Amount)
Down Payment/Funds from Borrower
Deposit
Funds for Borrower
Seller Credits
Adjustments and Other Credits
Estimated Cash to Close

- Total Closing Cost (Según la tabla de Other Cost)
- Closing Cost Financed
- Down Payment from Borrower
- Deposit
- Funds from borrower
- Seller Credits
- Adjustments or other credits
- Estimated Cash to Close

12

Efectivo al Cierre - Alternativa



Calculating Cash to Close

Loan Amount

Total Closing Costs (J)

Estimated Total Payoffs and Payments

Estimated Cash to Close ☐ From ☐ To Borrower

Estimated Closing Costs Financed
(Paid from your Loan Amount)

- Para transacciones sin un vendedor se podrá utilizar esta tabla alternativa. La misma debe usarse en conjunto con el Alternative Cash to Close de la página 1 y con el Closing Disclosure correspondiente.
- Incluye deudas a cancelarse con la transacción.

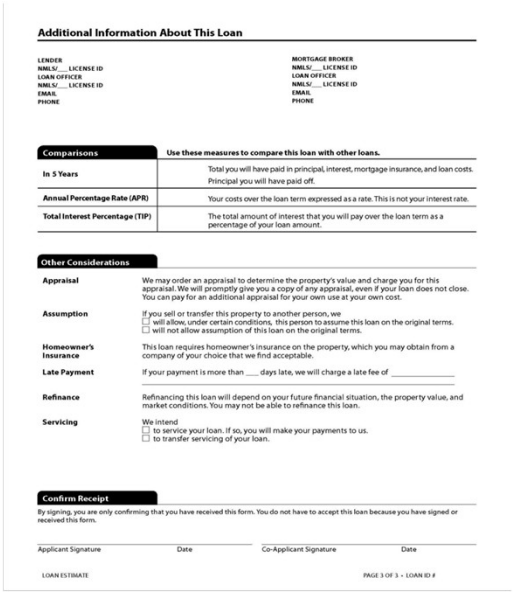
13

Loan Estimate – Página 3

Incluye información adicional relacionada con la transacción.

Incluye varios requisitos regulatorios:

- NMLSR
- TILA
- ECOA/ HPML
- RESPA
- MDIA



Additional Information About This Loan

LENDER
NMLS/___ LICENSE ID
LOAN OFFICER
NMLS/___ LICENSE ID
EMAIL
PHONE

MORTGAGE BROKER
NMLS/___ LICENSE ID
LOAN OFFICER
NMLS/___ LICENSE ID
EMAIL
PHONE

Comparisons — Use these measures to compare this loan with other loans.

In 5 Years	Total you will have paid in principal, interest, mortgage insurance, and loan costs. Principal you will have paid off.
Annual Percentage Rate (APR)	Your costs over the loan term expressed as a rate. This is not your interest rate.
Total Interest Percentage (TIP)	The total amount of interest that you will pay over the loan term as a percentage of your loan amount.

Other Considerations

Appraisal	We may order an appraisal to determine the property's value and charge you for this appraisal. We will promptly give you a copy of any appraisal, even if your loan does not close. You can pay for an additional appraisal for your own use at your own cost.
Assumption	If you sell or transfer this property to another person, we ☐ will allow, under certain conditions, this person to assume this loan on the original terms. ☐ will not allow assumption of this loan on the original terms.
Homeowner's Insurance	This loan requires homeowner's insurance on the property, which you may obtain from a company of your choice that we find acceptable.
Late Payment	If your payment is more than ___ days late, we will charge a late fee of _____
Refinance	Refinancing this loan will depend on your future financial situation, the property value, and market conditions. You may not be able to refinance this loan.
Servicing	We intend ☐ to service your loan. If so, you will make your payments to us. ☐ to transfer servicing of your loan.

Confirm Receipt

By signing, you are only confirming that you have received this form. You do not have to accept this loan because you have signed or received this form.

Applicant Signature _____ Date _____ Co-Applicant Signature _____ Date _____

LOAN ESTIMATE PAGE 3 OF 3 • LOAN ID #

14

14

Información de Contacto

LENDER	MORTGAGE BROKER
NMLS/___ LICENSE ID	NMLS/___ LICENSE ID
LOAN OFFICER	LOAN OFFICER
NMLS/___ LICENSE ID	NMLS/___ LICENSE ID
EMAIL	EMAIL
PHONE	PHONE

- Incluye la información de registro de NMLS tanto para el banco como para el originador.
- Requiere que se indique la información de contacto primaria del MLO teléfono y email.

15

Comparaciones

Comparisons	Use these measures to compare this loan with other loans.
In 5 Years	Total you will have paid in principal, interest, mortgage insurance, and loan costs. Principal you will have paid off.
Annual Percentage Rate (APR)	Your costs over the loan term expressed as a rate. This is not your interest rate.
Total Interest Percentage (TIP)	The total amount of interest that you will pay over the loan term as a percentage of your loan amount.

- Divulga la información relacionada con los primeros cinco años de la transacción.
- Divulga el Annual Percentage Rate (APR)
- Se incorpora el Total Interest Percentage (TIP)

16

Calculando el "Total Interest Percentage"

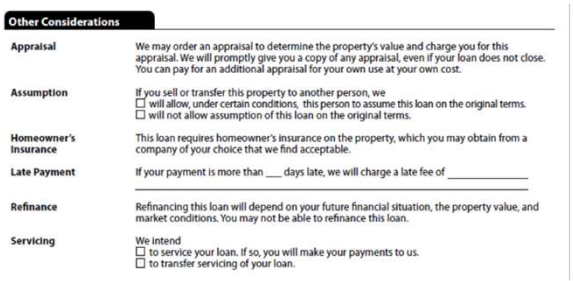
TIP = (P&I * Termino de préstamo en meses)
+ Intereses pre pagados
– Cantidad de préstamo
/ Cantidad de préstamo
x 100

17

Otras Consideraciones

Se incluyen divulgaciones relacionadas a otros requisitos regulatorios que se consolidan en el Loan Estimate

- ECOA Appraisal Notice
- TILA Hipoteca Asumible
- Comisionado de Seguros – No excluye la divulgación
- TILA Late Payment Notice
- RESPA Servicing Statement
- RESPA New Development Notice (Optional)



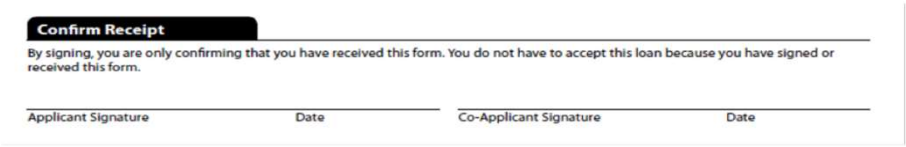
Other Considerations

Appraisal	We may order an appraisal to determine the property's value and charge you for this appraisal. We will promptly give you a copy of any appraisal, even if your loan does not close. You can pay for an additional appraisal for your own use at your own cost.
Assumption	If you sell or transfer this property to another person, we ☐ will allow, under certain conditions, this person to assume this loan on the original terms. ☐ will not allow assumption of this loan on the original terms.
Homeowner's Insurance	This loan requires homeowner's insurance on the property, which you may obtain from a company of your choice that we find acceptable.
Late Payment	If your payment is more than ___ days late, we will charge a late fee of _____
Refinance	Refinancing this loan will depend on your future financial situation, the property value, and market conditions. You may not be able to refinance this loan.
Servicing	We intend ☐ to service your loan. If so, you will make your payments to us. ☐ to transfer servicing of your loan.

18

18

Recibo de Confirmación



Confirm Receipt

By signing, you are only confirming that you have received this form. You do not have to accept this loan because you have signed or received this form.

Applicant Signature Date Co-Applicant Signature Date

- A los clientes no se les requiere firmar el Loan Estimate.
- El acreedor puede escoger incluir la confirmación de recibo.
- De no incluirse la confirmación de recibo se debe incluir en las Otras Consideraciones una notificación que indique: Usted no tiene que aceptar este préstamo solo por haber recibido esta forma o por que firmo una solicitud de préstamo.

19

Entrega del Loan Estimate

- El Loan Estimate deberá ser entregado a todo cliente o puesto en el correo en los **primeros tres días** luego de recibida la solicitud.
- Para calcular el periodo de entrega del Loan Estimate se utilizarán los días en los que su institución este trabajando.
  - Entiéndase que si su oficina abre de lunes a viernes solo se utilizarán dichos días para calcular el periodo de entrega, menos cualquier otro día que su oficina permanezca cerrada.
- No se le podrá requerir al cliente que entregue ningún documento previo a recibir el Loan Estimate.

20

Intención de Continuar / "Intent to Proceed"

- Todo cliente deberá expresar su intención de continuar con la transacción una vez el mismo haya recibido el Loan Estimate.
- La intención de continuar puede ser expresada de manera verbal o escrita, según el método que el cliente entienda más conveniente para el.
- Una vez expresada la intención de continuar el cliente podrá proveer el depósito inicial según los requisitos de MDIA.
- Todo cliente que no entregue su intención de continuar antes de que el Loan Estimate se expire, puede estar sujeto a un Loan Estimate nuevo sin necesidad de documentar un cambio de circunstancia.



"Mailbox Rule" y Recibo de Documentos

Todo documento que se envié por correo estará sujeto a sujeto a la definición de día laborable según la Regulación Z.

Incluye lunes a sábado y excluye domingos y días feriados federales según definidos.

Todo periodo de espera también estará sujeto a la definición de día laborable según la Regulación Z.

Días Feriados según definidos:

Federal Reserve System Holiday Schedule | Federal Reserve Financial Services

https://www.frbservices.org/about/holiday-schedules/

- Año Nuevo
- Natalicio Martin Luther King Jr.
- Natalicio George Washington
- Día de la Recordación
- Junetenth
- Día de la Independencia de EEUU
- Día del Trabajo
- Descubrimiento de América
- Día del Veterano
- Acción de Gracias
- Navidad

Loan Estimate Revisado

Se permitirán revisiones a el Loan Estimate si existe un cambio de circunstancia **válido.**

Se le proveerá al acreedor tres días para realizar el cambio de circunstancia

Bajo ningún motivo se corregirán errores y omisiones con cambios de circunstancias.

- Cambio de Circunstancia que afecto los cargos de la transacción
- Cambio de Circunstancia que afecto la elegibilidad del cliente
- Cambio requerido por el cliente
- Locks realizados a la tasa.
- Expiración del Estimado Inicial
- Atrasos en la fecha de cierre causados por un prestamos de construcción o vivienda nueva.



23

23

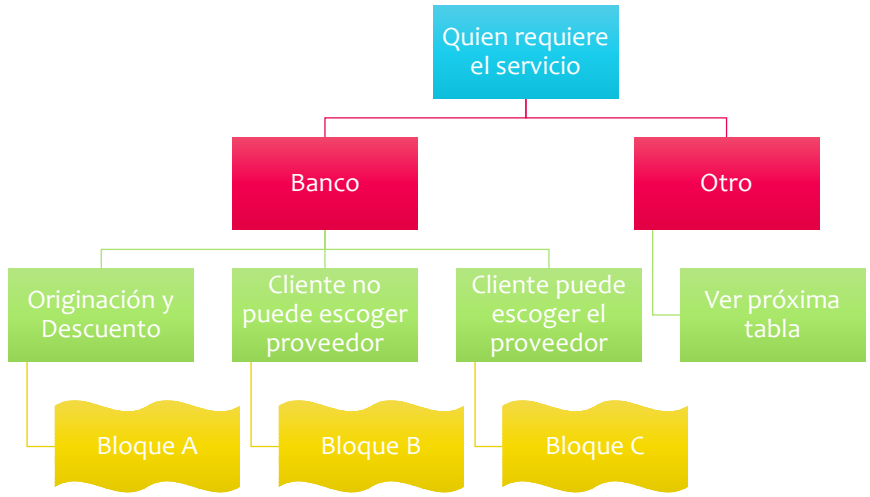
Tolerancias aceptables

Cargos que no pueden variar	Cargos que pueden variar un 10%	Cargos que pueden variar sin restricción
Cargos pagados al acreedor, mortgage bróker o a una afiliada del acreedor.	Cargos requeridos donde el cliente puede escoger el proveedor	Intereses pre pagados Seguros y Contribuciones enviados a cuenta de reserva
Cargos a terceros no afiliados que el cliente no puede escoger	Cargos por servicios pagados a un afiliado si el cliente puede escoger libremente	Cargos por servicios requeridos donde el cliente escoge libremente fuera de la lista de proveedores
Cargos a afiliados en servicios requeridos no escogidos por el cliente	Recording Charges	Cargos por servicios no requeridos por un acreedor, aunque sea una afiliada
Transfer Taxes	*La tolerancias se mide por renglón y no por servicio	



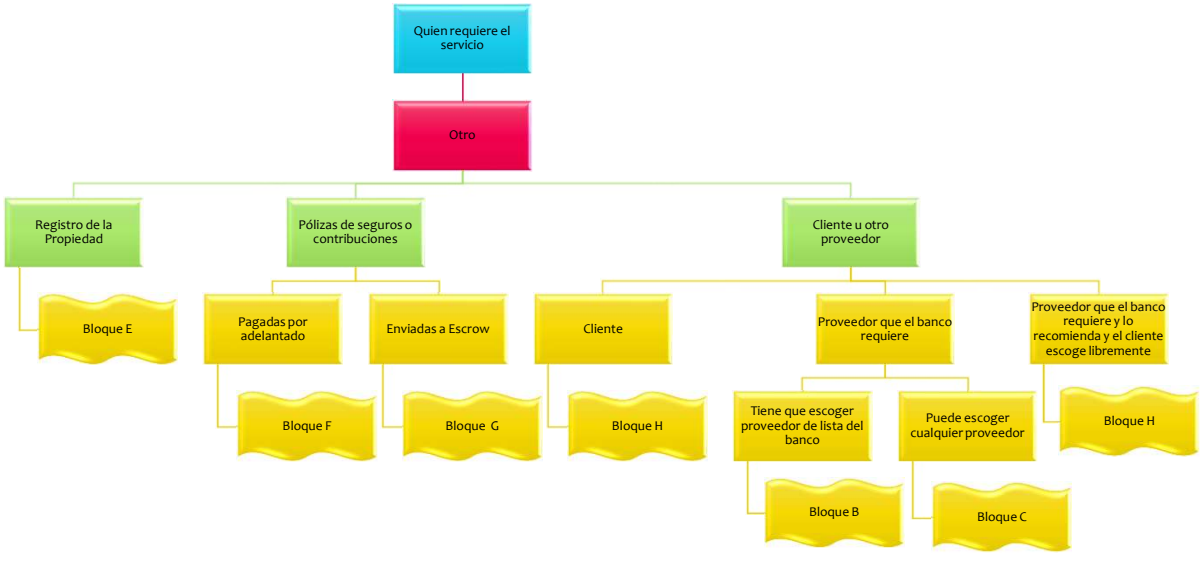
24

¿Cómo ubicar un cargo en el bloque correspondiente?



25

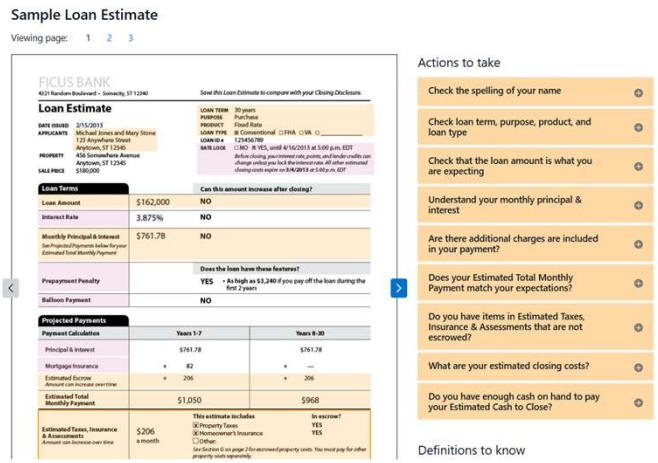
¿Cómo ubicar un cargo en el bloque correspondiente?



26

CFPB Consumer Financial Protection Bureau

- https://www.consumerfinance.gov/consumer-tools/mortgages/
- https://www.consumerfinance.gov/owning-a-home/loan-estimate/



27

27



28

Divulgaciones al momento de la solicitud

Todos los préstamos

- ECOA Notice
- Fair Lending Notice
- Credit Score Disclosure
- Privacy Policy
- Settlement Providers List
- Insurance Notification
- FBI Investiga Fraude Hipotecario
- USA Patriot Act Notice
- Counseling Agencies List
- Your Home Loan Toolkit
- Carta de propósito
- Carta de fondos para la transacción

Prestamos FHA o VA

FHA

- Addendum to URLA
- Informed Choice Disclosure
- For Your Protection Get a Home Inspection (Compras)
- Important Notice to Homebuyers FHA INFO 2025-51 November 19, 2025 FHA Waiver of "Important Notice to Homebuyers" Requirement
- Lead Paint Notice
- Notice to Homebuyers Assumption of HUD/VA

VA

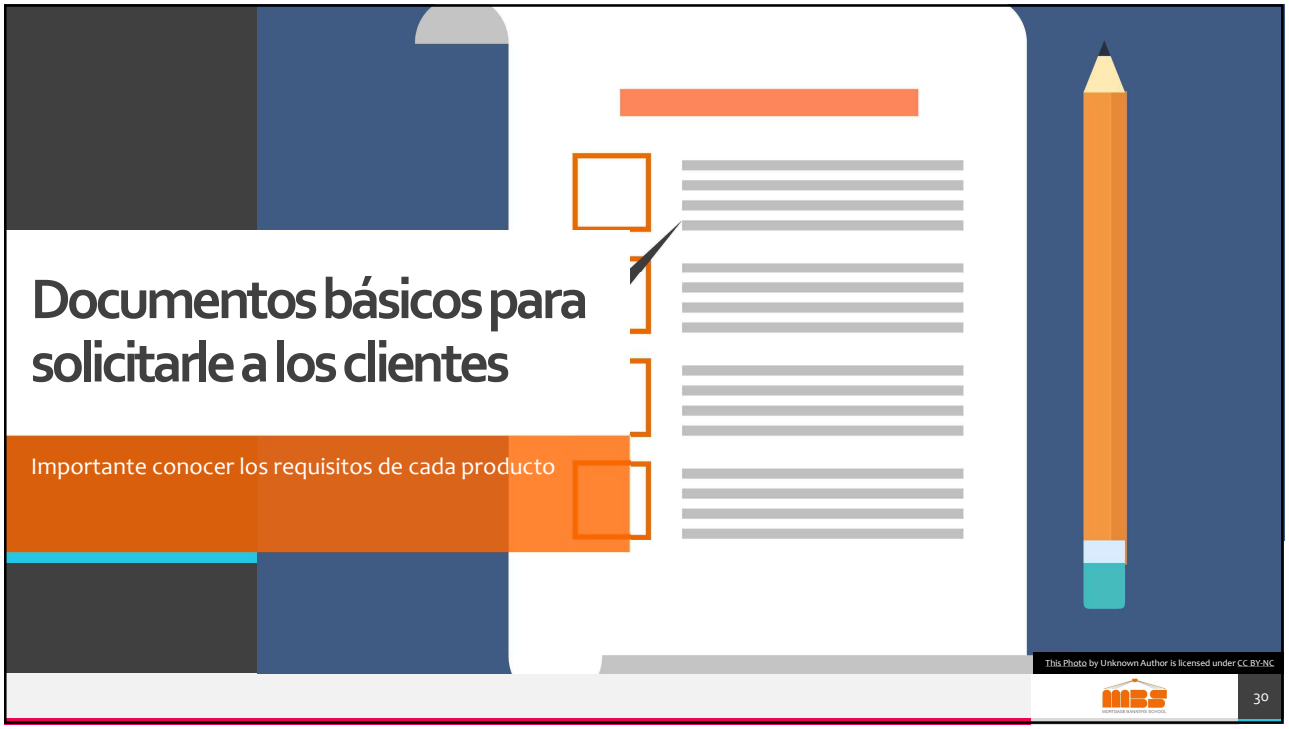
- Request of Certificate of Eligibility
- Old vs New Loan Statement or IRRRL Worksheet
- Verification of Benefits
- Counseling for Military Homebuyers

29

29

Documentos básicos para solicitarle a los clientes

Importante conocer los requisitos de cada producto



This Photo by Unknown Author is licensed under CC BY-NC

30

30

Documentos para solicitarle a los clientes

Relacionados al cliente

- Identificación
- Tarjeta de seguro social
- Documentos de ingresos
  - Cartas de empleo
  - Talonarios (que cubran 28 días)
  - Certificado de pensiones, seguros social, etc.
- Documentación de activos
  - Documentación de cheque de opción, si aplica
  - Estados de cuenta bancarias (dos meses*)
  - Cuentas de retiro
  - Documentación de regalía aceptable
- Información de deudas adicionales, si aplica
  - Pensión alimentaria, manutención
  - Prestamos en el empleo (401k)
  - Historial de pago de renta, según aplique

Relacionados a la colateral

- Contrato de compraventa
- Descripción legal de la propiedad
- Número de catastro
- Información del corredor de bienes raíces
- Información de contacto para solicitar servicios de proveedores
  - Tasación
  - Mensura

31



Ingresos, Deudas y Parámetros de Calificación

32

Proceso de Precalificación y Preaprobación

Es un paso preliminar en el proceso de compraventa.

- Ubica al cliente en el promedio de valor de propiedad que debe buscar en el mercado pasado en los fondos que puede aportar mas la cantidad para la que alcanzo su calificación.
- Los corredores y vendedores en la mayoría de los casos ya les solicitan al prospecto comprador evidencia de que han sido evaluado por el banco antes de enseñarles la propiedad.



33

Diferencia Básica entre Precalificación y Preaprobación

Características	Precalificación	Preaprobación
Propósito	Estimar el potencial de tomar prestado del cliente	Se verifican documentos y se determina la capacidad del cliente para el préstamo solicitado
Documentación	A base de la informacion provista por cliente	Se verifica independientemente los ingresos , activos , deudas y crédito de los solicitantes
Verificación de Crédito	Informe de crédito (soft pull)	Informe de crédito en Cumplimiento con mercado secundario (3 repositories)
Tiempo que puede tomar	De minutos a horas	Pueden ser varios dias
Impacto al Vendedor /Corredor	Es informativa	Posición Fuerte para la negociación
Garantías	Ninguna	No, pero si no cambia nada de lo ya evaluado estará cerca de la aprobación final

34

Analizando al Solicitante

Habilidad del solicitante para calificar:

Factores relacionados a ingreso, historial de crédito, y activos

Las 4 C's de Análisis del Préstamo

- ✓ **Historial de Crédito:** este demuestras el deseo de repago del cliente
- ✓ **Capacidad de Repago del préstamo:** Incluye ingreso, estabilidad y continuidad del mismo.
- ✓ **Activos en efectivo**, que estén disponibles para el cierre y reservas
- ✓ **Colateral**, se evalúa la propiedad como garantía (LTV-CLTV)



35

Parámetro de Calificación

- **Parámetros de Gastos de Vivienda**
  - Se le conoce como front-end ratio
  - Total Monthly Housing Expense (PITI) ÷ Ingreso = % Gasto de Vivienda
- **Parámetro de Deuda Total**
  - Include el pago de vivienda total PITI + todas las deudas recurrentes/ Ingreso
  - Se le conoce como back-end ratio
- **Requisitos de las diferentes agencias**
  - Conventional/Conforme: 28% HE ratio; 36% DTI
  - FHA: 31% HE ratio; 43% DTI ratio
  - VA: No HE ratio; 41% DTI ratio
  - USDA: 29% HE ratio 41% DTI ratio

Add a footer

36

FHA - HUD

Lowest Minimum Decision Credit Score	Maximum Qualifying Ratios (%)	Acceptable Compensating Factors
500-579 or No Credit Score	31/43	Not applicable. Borrowers with Minimum Decision Credit Scores below 580, or with no credit score may not exceed 31/43 ratios. Energy Efficient Homes may have stretch ratios of 33/45.

37

37

FHA - HUD

Lowest Minimum Decision Credit Score	Maximum Qualifying Ratios (%)	Acceptable Compensating Factors
580 and above	31/43	No compensating factors required. Energy Efficient Homes may have stretch ratios of 33/45.
580 and above	37/47	**One** of the following: • verified and documented cash Reserves; • minimal increase in housing payment; or • residual income.
580 and above	40/40	No discretionary debt.
580 and above	40/50	**Two** of the following: • verified and documented cash Reserves; • minimal increase in housing payment; • significant additional income not reflected in Effective Income; and/or • residual income.

38

38

Veteran's Administration – Ingreso Residual

SECTION A - LOAN DATA

1. NAME OF BORROWER	2. AMOUNT OF LOAN	3. CASH DOWN PAYMENT ON PURCHASE PRICE
	$	$

SECTION B - BORROWER'S PERSONAL AND FINANCIAL STATUS

4. APPLICANT'S AGE	5. OCCUPATION OF APPLICANT	6. NUMBER OF YEARS AT PRESENT EMPLOYMENT	7. LIQUID ASSETS *(Cash, savings, bonds, etc.)*	8. CURRENT MONTHLY HOUSING EXPENSE
			$	$

9. UTILITIES INCLUDED	10. SPOUSE'S AGE	11. OCCUPATION OF SPOUSE	12. NUMBER OF YEARS AT PRESENT EMPLOYMENT	13. AGE OF DEPENDENTS
☐ YES ☐ NO				

NOTE: ROUND ALL DOLLAR AMOUNTS BELOW TO NEAREST WHOLE DOLLAR

SECTION C- ESTIMATED MONTHLY SHELTER EXPENSES *(This Property)*			SECTION D - DEBTS AND OBLIGATIONS *(Itemize and indicate by (-) which debts considered in Section E, Line 40) (If additional space is needed, please use reverse or attach a separate sheet)*				
	ITEMS	AMOUNT		ITEMS	(-)	MO. PAYMENT	UNPAID BAL.
14.	TERM OF LOAN: YRS.		22.			$	$
15.	MORTGAGE PAYMENT (Principal and Interest) @ %	$	23.				
			24.				
16.	REALTY TAXES		25.				
17.	HAZARD INSURANCE		26.				
18.	SPECIAL ASSESSMENTS		27.				
19.	MAINTENANCE & UTILITIES		28.				
20.	OTHER *(HOA, Condo fees, etc.)*		29.	JOB RELATED EXPENSE *(e.g., child care)*			
21.	TOTAL	$	30.	TOTAL		$	$



39

39

Veteran's Administration – Ingreso Residual

SECTION E - MONTHLY INCOME AND DEDUCTIONS

	ITEMS		SPOUSE	BORROWER	TOTAL
31.	GROSS SALARY OR EARNINGS FROM EMPLOYMENT				$
32.	DEDUCTIONS	FEDERAL INCOME TAX	$	$	
33.		STATE INCOME TAX			
34.		RETIREMENT OR SOCIAL SECURITY			
35.		OTHER *(Specify)*			
36.		TOTAL DEDUCTIONS	$	$	$
37.	NET TAKE-HOME PAY				
38.	PENSION, COMPENSATION OR OTHER NET INCOME *(Specify)*				
39.	TOTAL *(Sum of lines 37 and 38)*		$	$	$
40.	LESS THOSE OBLIGATIONS LISTED IN SECTION D WHICH SHOULD BE DEDUCTED FROM INCOME				
41.	TOTAL NET EFFECTIVE INCOME				$
42.	LESS ESTIMATED MONTHLY SHELTER EXPENSE *(Line 21)*				
43.	BALANCE AVAILABLE FOR FAMILY SUPPORT			GUIDELINE $	$
44.	RATIO *(Sum of lines 15, 16, 17, 18, 20 and 40 ÷ sum of lines 31 and 38)*				%

45a. WAS AN AUTOMATED UNDERWRITING SYSTEM USED?	45b. SELECT SYSTEM USED (Check appropriate box)	45c. RISK CLASSIFICATION
☐ YES ☐ NO *(If "YES," complete Item 45b)*	☐ LP ☐ DU ☐ OTHER	☐ ACCEPT ☐ REFER

46. BORROWER MEDIAN CREDIT SCORE	47. BORROWER CAIVRS	48. CO-BORROWER MEDIAN CREDIT SCORE	49. CO-BORROWER CAIVRS

50. PAST CREDIT RECORD	51. DOES LOAN MEET VA CREDIT STANDARDS? *(Give reasons for decision under "Remarks," if necessary, e.g., borderline case)*	52. VA APPROVED UNDERWRITER ID *(Not required for Supervised Lenders)*
☐ SATISFACTORY ☐ UNSATISFACTORY	☐ YES ☐ NO	

53. REMARKS *(If additional space is needed, use reverse or attach a separate sheet)*



40

40

Veteran's Administration

46. BORROWER MEDIAN CREDIT SCORE	47. BORROWER CAIVRS	48. CO-BORROWER MEDIAN CREDIT SCORE	49. CO-BORROWER CAIVRS

50. PAST CREDIT RECORD	51. DOES LOAN MEET VA CREDIT STANDARDS? *(Give reasons for decision under "Remarks," if necessary, e.g., borderline case)*	52. VA APPROVED UNDERWRITER ID *(Not required for Supervised Lenders)*
☐ SATISFACTORY ☐ UNSATISFACTORY	☐ YES ☐ NO	

53. REMARKS *(If additional space is needed, use reverse or attach a separate sheet)*

SECTION F - DISPOSITION OF APPLICATION AND UNDERWRITER CERTIFICATION

☐ Recommend that the application be approved since it meets all requirements of Chapter 37, Title 38, U.S. Code and applicable VA Regulations and directives.

☐ Recommend that the application be disapproved for the reasons stated under "Remarks" above.

The undersigned underwriter certifies that he/she personally reviewed and approved this loan. *(Loan was closed on the automatic basis.)*

54. DATE SIGNED	55. SIGNATURE OF VA APPROVED UNDERWRITER	
56. FINAL ACTION ☐ APPROVE APPLICATION ☐ REJECT APPLICATION	57. DATE SIGNED	58. SIGNATURE AND TITLE OF APPROVING OFFICIAL

VA FORM AUG 2022 **26-6393** SUPERSEDES VA FORM 26-6393, AUG 2019, WHICH WILL NOT BE USED.



41

Veteran's Administration – Ingreso Residual Parámetros

Residual Tables. A key to the geographic regions is listed in the following tables:

Table of Residual Incomes by Region for Loan Amounts of $79,999 and Below

Family Size	Northeast	Midwest	South	West
1	$390	$382	$382	$425
2	$654	$641	$641	$713
3	$788	$772	$772	$859
4	$888	$868	$868	$967
5	$921	$902	$902	$1,004
over 5	Add $75 for each additional member up to a family of seven.			

South	Alabama Arkansas Delaware District of Columbia Florida Georgia	Kentucky Louisiana Maryland Mississippi North Carolina Oklahoma	Puerto Rico South Carolina Tennessee Texas Virginia West Virginia

Table of Residual Incomes by Region for Loan Amounts of $80,000 and Above

Family Size	Northeast	Midwest	South	West
1	$450	$441	$441	$491
2	$755	$738	$738	$823
3	$909	$889	$889	$990
4	$1,025	$1,003	$1,003	$1,117
5	$1,062	$1,039	$1,039	$1,158
over 5	Add $80 for each additional member up to a family of seven.			



42



43

Calculando los parámetros …….

I. Relación Préstamo/Valor (LTV)

Se divide el préstamo entre el valor de tasación:

Ej. Préstamo $50,000.
Tasación $80,000.
LTV $50,000 ¸ $80,000 = 63%

II. Parámetros de Calificación:

Ingreso mensual $3,000. Deudas fijas 10 meses o más $800.00

Ej. P & I $400.
Haz $50.
Cont $20.
Total $470.

- Pago Hipotecario ¸ Ingreso Bruto
  $470. ¸ $3,000. = 16%
- Pagos Totales Mensuales ¸ Ingreso
  $1,270. ¸ $3,000 = 42%
  $470. + $800. = $1,270

44



45

Ejercicios

La Sra. Martinez es policía. Ha trabajado el turno nocturno por 3 años y en sus planes contempla seguirlo haciendo, la comandancia no puede confirmar que continuara asignada a este turno. Su salario básico es de $15.75 por hora con un diferencial de 5% por el turno. Ella promedia un total de 35 horas trabajadas por semana ¿Cuál es su ingreso efectivo? $_____

Calculo:

- ***¿Cuál es su ingreso efectivo mensual? Incluya la fórmula:***



3 yrs $15.75 x hrs (35 hrs promedio)

15.75 x 35 = 551.25 semanales

551.25 x 52 semanas al año = $28,665 /12 = 2,388.75

46

Ejercicios

La Sra. Perallon es gerente de una tienda de Provisiones. Trabaja cuarenta horas (40) a la semana y le pagan a $18.85 la hora**, no tiene historial de "overtime"**. Ella recibe 2 semanas con pago a vacaciones durante el año y ha estado en esta compañía por **6 años.** Recibe un **bono discrecional** cada trimestral y lo ha recibido por el último año. ***¿Cuál es el ingreso efectivo? Incluya el cálculo:***

_____

40 horas x $18.85 = 754.00 x 52 semanas del año = $39,208.00 / 12 meses = $3,267.33

47

Ejercicios

•Juan y Julia pagan $850 mensuales en su nueva residencia. El ingreso de Julia es $1,500 al mes y Juan cobra $2,000 al mes. Juan paga pensión alimenticia por un hijo en su matrimonio anterior.
Las deudas de ambas son:
Parámetro de Vivienda: ____ Parámetro de DTI____

Acreedores	Pago Mensual	Balance de la Deuda
Auto	130.00	390.00
Pensión	200.00	
Tarjeta de crédito	20.00	300.00
Préstamo personal	105.00	3,000.00

Cuánto es el parámetro de vivienda 24%
Cuanto es el parámetro de deudas totales 34%

1,500.00+ 2000 = 3,500. ingreso 850.00/3,500 = 24.28%
200+20+105 = 325.00 850 + 325 = 1,175/3,500 = 33.57%

48



49