

# Libro de ejercicios para prevenir la ejecución hipotecaria

Una herramienta para que los propietarios de viviendas que están analizando distintas  
opciones para

salvar sus hogares y su bienestar financiero tomen decisiones acertadas  
frente a la crisis de ejecución hipotecaria.

Presentado por la Coalición para la Vivienda de Utah (Utah Housing Coalition)  
para el pueblo de Utah



Este libro de ejercicios es una adaptación del libro elaborado por la  
Coalición para la Prevención de Ejecuciones Hipotecarias (Foreclosure  
Prevention Coalition) del condado de Pima, Arizona.

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

El equipo de trabajo para la prevención de ejecuciones hipotecarias de Utah desea agradecer a las siguientes organizaciones por posibilitar la realización de este libro de ejercicios:

**Condado de Pima, Arizona**



**Coalición para la Vivienda de Utah**



**Centro para el Desarrollo Comunitario de American Express  
Express  
(American Express Center for Community Development)**



# Índice

# Página

<u>TEMA 1: Etapas de la ejecución hipotecaria</u>	5
Desafíos personales	6
Diagrama del ciclo de morosidad: 180 - 240 Días	7
Hoja de ejercicio: reflexión sobre su situación	9
Mis apuntes	10
<u>TEMA 2: Muéstrame lo que tienes</u>	11
Muéstrame lo que tienes/¿Qué poseo?	12
Gastos mensuales/¿En qué gasto el dinero?	13
Bienes del hogar/Resultados presupuestarios	14
Análisis de asequibilidad/¿Podemos conservar nuestra casa?	15
Mis apuntes	16
<u>TEMA 3: Conozca tu hipoteca</u>	17
Pagaré	18
Escritura de fideicomiso	18
Cláusula de penalización por pago anticipado	18
Declaración de veracidad en los préstamos	18
Informe de operación de cierre HUD 1/declaración de cierre	18
Cláusula de hipoteca de tasa variable	18
Mi hipoteca	19
Mis apuntes	20
<u>TEMA 4: Conozca sus opciones: ¿Qué sucede ahora?</u>	21
Opciones que involucran o que no involucran al prestamista	22
Opciones para conservar el préstamo/la vivienda	22
Opciones para no conservar la vivienda/Cómo salir airoso	23
Mis apuntes	24

<b>Índice (continuación)</b>	<b>Página</b>
<u>TEMA 5: Cuidado con las estafas</u>	25
Rescate financiero	26
Artículo gancho	26
Reducción del valor líquido	26
Estafas de ejecución hipotecaria	26
Ayuda fantasma	26
Nuevas estafas	26
Cómo protegerse	27
<u>TEMA 6: Cómo salir adelante luego de la ejecución hipotecaria</u>	29
2-1-1 Información y derivación	28
Asistencia para asuntos legales	28
Asistencia para la vivienda	28
Programas de acción comunitaria de Utah	29
Asesoramiento en viviendas y financieras	29
Organizaciones y página web útiles	30
<u>APÉNDICE (Herramientas)</u>	34
Listado de documentos	35
Actualización del registro de comunicaciones	36
Carta de otorgamiento autorización (ejemplo)	38
Carta de dificultad económica (ejemplo)	39
Autorización para divulgar información (ejemplo)	40
Acuerdo entre el asesor y el propietario de la vivienda (ejemplo)	41
Conozca la jerga	43
Hoja de información del propietario de la vivienda	45
¿Qué valor tiene mi vivienda?	46
Mis apuntes	50
Negación de responsabilidad	51
Equipo de trabajo para la prevención de ejecuciones	
Hipotecarias De Utah 2008	52

## TEMA 1

# Etapas de la ejecución hipotecaria



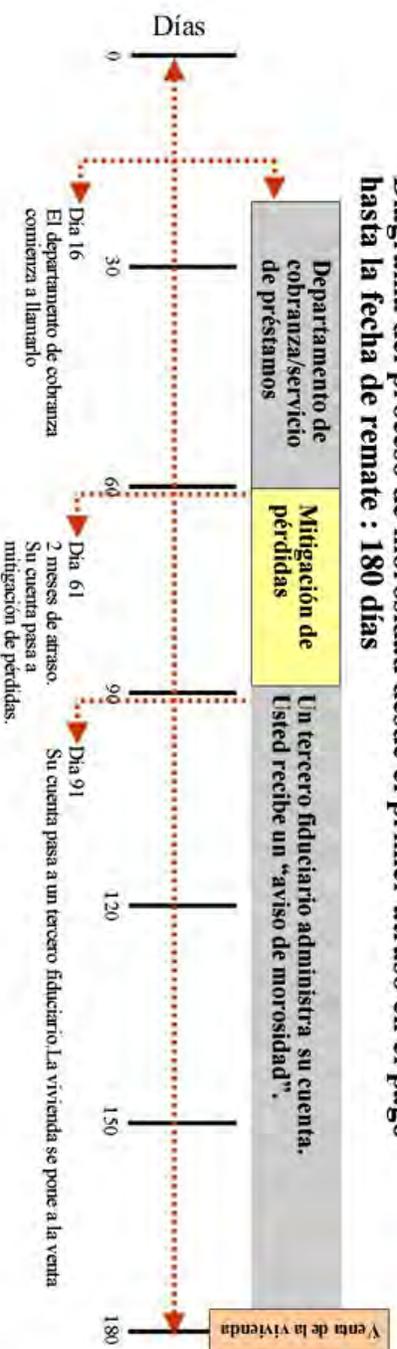
Para obtener más información, llame al 2-1-1.

# Desafíos personales



**¡HAY UNA SALIDA!**

## Diagrama del proceso de morosidad desde el primer atraso en el pago hasta la fecha de remate : 180 días



## **Proceso desde el primer atraso en el pago hasta la fecha de remate: 180 días**

Si bien se considera que el pago está atrasado a partir del **primer** día posterior a la fecha de vencimiento, el **departamento de COBRANZA** –a veces llamado **departamento de SERVICIO DE PRÉSTAMOS**– de la empresa hipotecaria comenzará a llamarlo entre los días **16** y **30** del mes.

### **¿Qué sucede luego de los 30 días de atraso en el pago?**

*¿Qué es el departamento de cobranza o de servicio de préstamos?*

- El departamento de cobranza es una división del servicio de préstamos de la empresa hipotecaria que recibe y deduce los pagos mensuales, efectúa un seguimiento de los pagos atrasados, realiza controles y, si estuviesen incluidos en el pago, paga los correspondientes impuestos y seguros antes de la fecha de vencimiento. Se comunicarán con usted cuando los pagos no se realicen.
- El departamento de “cobranza” o de “servicio de préstamos” comenzará a llamarlo para cobrar el pago atrasado.

### **¿Qué sucede luego de los 60 días de atraso en el pago?**

En el día **61**, el pago del préstamo lleva dos 2 meses de atraso y, si el departamento de cobranza no logrado cobrar o acordar el pago con usted en términos aceptables, la cuenta pasará al **DEPARTAMENTO DE MITIGACIÓN DE PÉRDIDAS, también conocido como DEPARTAMENTO DE CONSERVACIÓN DE VIVIENDAS Y ARREGLOS ECONÓMICOS.**

*¿Qué es mitigación de pérdidas?*

- Es una división de la empresa hipotecaria que intentará elaborar un plan junto a usted para que se ponga al día con los pagos hipotecarios (*conservación de viviendas*).
- Comenzará a recibir cartas mediante las cuales le solicitarán que se comunique con ellos. Ésta es la etapa en la que cuenta con más opciones.
- El departamento intentará comunicarse con usted de todas las formas posibles durante este periodo.

### **¿Qué sucede luego de los 90 días de atraso en el pago?**

En el día **91**, un tercero FIDUCIARIO (comúnmente un abogado) comienza a administrar la cuenta morosa. Dicho fiduciario enviará un “aviso de morosidad” anunciándole que la propiedad se venderá a los 90 días posteriores a la entrega y registro del aviso. Durante las cuatro semanas anteriores a la venta, se publicará una nota en el periódico una vez por semana. Lo típico en estos casos es recibir un “aviso de venta del fiduciario” aproximadamente cuatro semanas antes de la fecha de venta donde consta la fecha exacta en la que se venderá la vivienda.

*¿Cuál es el proceso?*

- La empresa hipotecaria ya no enviará más cartas. Ahora dependerá sólo de usted el comunicarse con ellos lo antes posible, ya sea en forma directa o mediante un asesor en viviendas autorizado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo de EE.UU. (HUD, en inglés).
- A menos que actúe de inmediato, su vivienda se venderá en un remate en la fecha establecida.

**NOTA:** la cantidad total de días de morosidad (90, 120, 180) depende del administrador hipotecario.



# MIS APUNTES

## TEMA 2

# Muéstrame lo que tiene



## ¡Muéstrame lo que tienes!

*¿Qué poseo?*

Fuentes de ingresos	<u>Propietario A</u>	<u>Propietario B</u>	<u>TOTAL</u> <u>A y B</u>
Ingreso mensual por empleo	\$	\$	
Seguridad social/Seguridad de ingreso suplementario (SSI, en inglés)/Seguro de discapacidad de seguridad social (SSDI, en inglés)			
Sustento económico de hijos o cónyuges			
Indemnización por desempleo			
Indemnización por incapacidad			
Beneficios de veteranos			
Beneficios de jubilación			
Pagos de huéspedes o compañeros de apartamentos			
Asistencia para el cuidado de niños			
Asistencia para la vivienda			
Otro			
Otro			
<b>Total propietario A</b>	\$		\$
<b>Total propietario B</b>		\$	\$
<b>Ingreso total del hogar (A + B)</b>			\$

### Reflexión sobre su situación actual

- ¿Debe controlar las finanzas?
- ¿Debe poner en práctica habilidades de gestión de dinero?
- ¿Qué cambios debe realizar para salvar su vivienda y mejorar su bienestar financiero?
- ¿En qué gasta el dinero?

¿Cuáles son sus **gastos fijos**? Son gastos que requieren pagos fijos semanales, mensuales o anuales.

¿Cuáles son sus **gastos variables**? Son gastos que cambian, fluctúan o varían de mes a mes. Calcule cuáles son y lleve la cuenta de los gastos durante un par de meses.

¿Cuáles son sus **gastos periódicos**? En este tipo de gastos se incluyen las vacaciones, las compras y el seguro y la matrícula del automóvil. Calcule el monto que gasta en estos ítems durante todo un año y divídalo por 12. El resultado es lo que deberá planificar ahorrar o presupuestar mensualmente.

Los **gastos totales** equivalen a la suma de los gastos fijos, variables y periódicos. Consulte el cuadro que se encuentra a continuación que le será de ayuda.

<b>Gastos mensuales: ¿En qué gasto el dinero?</b>			
<b>COLUMNA DE GASTOS 1</b>	<b>MENSUALES</b>	<b>COLUMNA DE GASTOS 2</b>	<b>MENSUALES</b>
<b>Vivienda</b>		<b>Contribuciones y obsequios</b>	
Renta o pago hipotecario	\$	Donaciones a la iglesia	\$
Cuota de la asociación de propietarios de viviendas		Donaciones varias	
Mantenimiento de la vivienda		Obsequios, tarjetas y accesorios de envoltorio	
Alquiler de terreno de vivienda prefabricada			
<b>Alimentos</b>		<b>Diverso</b>	
Comestibles y bebidas	\$	Cuota del club	\$
Productos de limpieza y papel		Periódicos, revistas y libros	
Comidas afuera		Discos y otro tipo de música	
Tabaco y alcohol		Películas	
		Pasatiempos	
<b>Servicios públicos</b>		Deportes	
Gas, luz y agua	\$	Vacaciones	
Teléfono		Entretenimiento	
Teléfono celular			
Residuos y cloacas			
<b>Seguro</b>		<b>Otros gastos</b>	
De vida	\$	Mensualidad para los niños	\$
Del automóvil		Centro diurno para ancianos/guardería infantil	
De salud		Cuidado de niños	
		Franqueo	
		Televisión por cable/vía satélite	
<b>Transporte</b>	\$	Otros servicios	
Combustible		Mascotas	
Reparaciones			
Matriculación		<b>Obligaciones mensuales</b>	
Autobús y viaje en carro compartido		Cuota alimentaria/sustento económico de menores	\$
Aparcamiento		Total de pagos mensuales del préstamo del automóvil	
		Total de pagos mensuales de la tarjeta de crédito	
<b>Educación</b>		Total de pagos mensuales de las cuotas de préstamo	
Matrícula	\$	Total de otras obligaciones mensuales	
Libros			
Clases especiales			
Deportes			
<b>Atención de la salud</b>			
Médica	\$		
Dental			
Recetas			
<b>Gastos de ropa</b>			
Nuevas compras	\$		
Tintorería y lavandería			
<b>Cuidado personal</b>			
Salón de belleza/ peluquería de caballeros	\$		
Uñas			
Otros gastos personales			
<b>TOTAL COLUMNA 1</b>	<b>\$</b>	<b>TOTAL DE GASTOS COLUMNA 2:</b>	<b>\$</b>
		<b>TOTAL DE GASTOS COLUMNA 1:</b>	<b>\$</b>
<b>COLUMNA 1 + COLUMNA 2 = GASTOS TOTALES:</b>			<b>\$</b>

## Bienes del hogar Resultados presupuestarios

**¿Qué poseo? ¿Qué estoy dispuesto a vender?**

<b>Bienes del hogar</b>	<i>Columna a 1</i>	<i>Columna 2</i>	<i>Columna 3</i>
Descripción	Valor	Monto adeudado	¿Vendo?
a) Automóvil 1			\$
b) Automóvil 2			\$
c) Automóvil 3			\$
d) <b>Efectivo en caja superior a \$100</b>			
e) Cuenta corriente			\$
f) Caja de ahorros			
g) Devolución de impuestos anticipada			
h) Fondos en el mercado de dinero			\$
i) Acciones/bonos/certificados de depósito/rentas, etc.			\$
j) Cuenta de jubilación individual (IRA, en inglés)/ Cuentas Keogh			\$
k) Computadoras/televisores/productos electrónicos			\$
l) Mobiliario			\$
m) Barcos/motos acuáticas			\$
n) Vehículos/viviendas de recreación			\$
o) Motocicletas/vehículos para la nieve			\$
p) Equipos agrícolas			\$
q) Remolques			\$
r) Otros artículos			\$
s) Otro:			\$
t) <b>Total</b>			

**¿Cuál es mi estilo de vida actual y qué debo cambiar?**

Comidas afuera: \_\_\_\_\_

Juegos de azar: \_\_\_\_\_

Artefactos/artículos de lujo: \_\_\_\_\_

Televisión por cable: \_\_\_\_\_

Teléfono celular: \_\_\_\_\_

Otro: \_\_\_\_\_

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

## Análisis de asequibilidad

Teniendo en cuenta lo que ganamos, gastamos, necesitamos y podemos vender, ¿podemos conservar (mantener) nuestra casa?

### INGRESOS Y GASTOS

---

1. Gastos totales \$ \_\_\_\_\_ Página 15 (total columnas 1 y 2)
2. Ingreso mensual total \$ \_\_\_\_\_ Página 14 (total A+ B)
3. Fila 2 y fila 3 (arriba) \$ \_\_\_\_\_ Lo que queda para cubrir incrementos en los pagos hipotecarios y otras emergencias.

### EFFECTIVO DISPONIBLE/NECESARIO

---

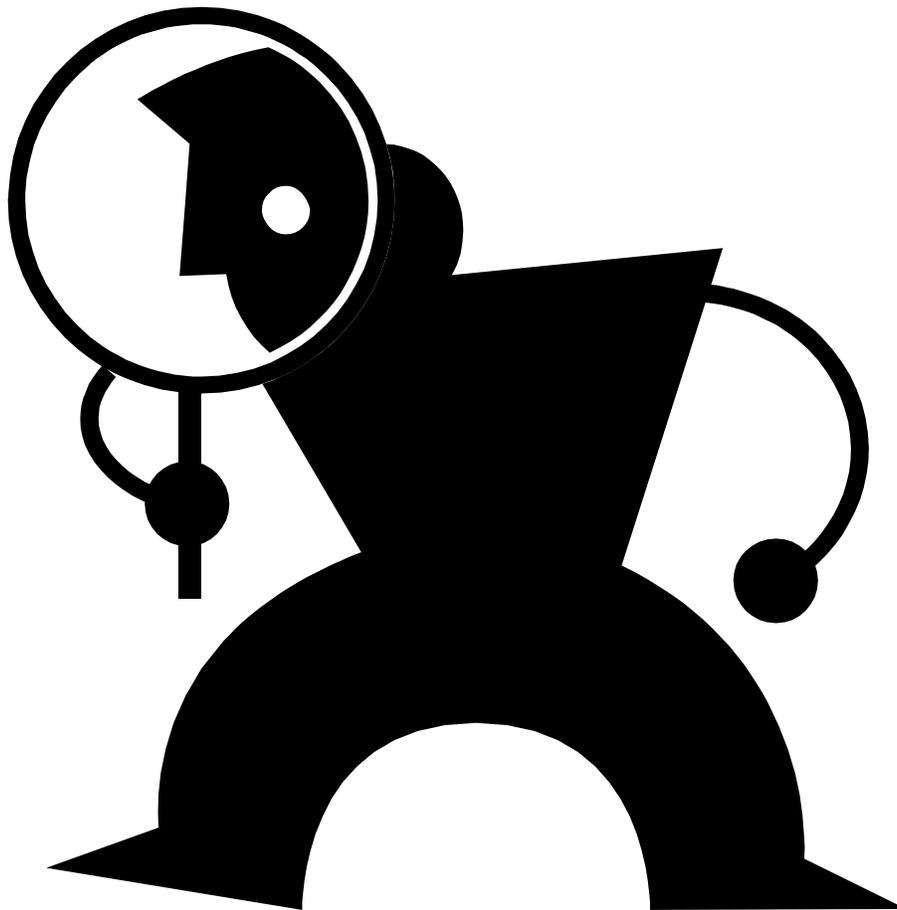
4. Dinero en efectivo del propietario de la vivienda \$ \_\_\_\_\_ Bienes del hogar, página 16 (fila d, columna 1)
5. Bienes del propietario de la vivienda: VENDER \$ \_\_\_\_\_ Bienes del hogar, página 16 (fila t, columna 3)
6. Total efectivo disponible \$ \_\_\_\_\_ Total (fila 4 + fila 5, arriba)

Podrá disponer de fondos adicionales que dependerán de su elegibilidad para recibir ayuda de una empresa sin fines de lucro, gubernamental o hipotecaria. La elegibilidad se determinará luego de evaluar sus ingresos, gastos y bienes.

# MIS APUNTES

## TEMA 3

# CONOZCA SU HIPOTECA



# Hipotecas: conozca su préstamo

## **Hipoteca/pagaré:**

Es la prueba legal de la deuda y una promesa formal de cancelarla. Estipula el monto y las condiciones del préstamo y enumera las penalizaciones y los pasos que el prestamista puede seguir en caso de que usted no cumpla con los pagos a tiempo.

## **Escritura de fideicomiso:**

Le ayuda a verificar y proteger los derechos legales sobre una propiedad.

El poseedor del título de propiedad (el fiduciante) transfiere la vivienda a un fiduciario (comúnmente una empresa de títulos o garantías), quien a su vez conserva el título en fideicomiso para el beneficiario (el prestamista).

## **Cláusula de penalización por pago anticipado:**

La penalización por pago anticipado de una hipoteca permite al prestamista cobrar al prestatario un interés adicional, que suele ser equivalente al valor de seis meses, cuando la hipoteca se cancela dentro del período de penalización, que suele incluir los primeros tres a cinco años de la hipoteca.

Si la hipoteca incluye una penalización por pago anticipado, debe estar claramente expresado en los documentos hipotecarios, el pagaré hipotecario y/o la cláusula de penalización por pago anticipado.

## **Declaración de veracidad en los préstamos (Truth in Lending, TIL):**

Exigida por la legislación federal.

- Se debe presentar la TIL dentro de los 3 días hábiles posteriores a la solicitud del préstamo inicial.

Objetivo de la TIL:

- estimar los costos totales del préstamo;
- calcular los montos que se deberán pagar durante la vigencia del préstamo;
- y describir otras características importantes del préstamo.

## **Informe de operación de cierre HUD 1/declaración de cierre**

- inicialmente preparado por el prestamista y luego por la empresa de títulos;
- exigido por la legislación federal;
- proporciona detalles de la operación de venta;
- debe estar firmado por el comprador y el vendedor y se convierte en
- parte del archivo del préstamo.

## **CLÁUSULA DE HIPOTECA DE TASA VARIABLE (ARM, en inglés)**

- Las hipotecas de tasas variables son préstamos en los que las tasas de interés cambian. Los primeros pagos mensuales de estas hipotecas suelen ser más bajos que los de los préstamos hipotecarios de tasa fija, pero deben tenerse en cuenta dos consideraciones:
  - el período de variación
  - la notificación al prestatario
- La tasa de interés de estas hipotecas está compuesta por dos partes: el índice y el margen
- Existen distintos tipos de ARM
  - ARM híbrida
  - ARM con pago de intereses solamente
  - ARM con opciones de pago

## MI HIPOTECA

	Primera hipoteca	Segunda hipoteca (préstamo con segunda hipoteca)	¿Dónde lo encuentro*?
<b>Mi hipoteca</b>			
Prestamista hipotecario original			EDF*
Monto original del préstamo			TIL*; Pag.*
Pago mensual			TIL; Pag.
Fecha de vencimiento mensual			TIL; Pag.
Fecha de cierre del préstamo			EDF; Pag.
Cantidad de pagos			TIL; Pag.
<b>Mi hipoteca es de tipo</b>			
Administración Federal de Vivienda (FHA, en inglés)			HUD 1*
Administración de Veteranos (VA, en inglés)			HUD 1
Préstamo convencional			HUD 1
<i>Empresa aseguradora de hipoteca:</i>			
Desarrollo rural			HUD 1
Otro:			
<i>Condiciones de la hipoteca</i>			
Tasa fija			TIL; Pag.
Tasa variable (ARM, en inglés)			Cláusula ARM *; Pag.
Tasa inicial			Cláusula ARM; Pag.
Índice			Cláusula ARM; Pag.
Margen			Cláusula ARM; Pag.
Fecha de variación			Cláusula ARM; Pag.
Frecuencia con la que se realizan las variaciones; montos máximos			Cláusula ARM; Pag.
Otro:			
<b>Información incluida en el resumen hipotecario mensual</b>			
Saldo pendiente			
Seguro de hipoteca			
Seguro del propietario de la vivienda			
Impuestos en cuenta de garantía			
Seguro en cuenta de garantía			

**\*ABREVIATURAS:**

EDF: ESCRITURA DE FIDEICOMISO

PAG.: PAGARÉ

TIL: VERACIDAD EN LOS PRÉSTAMOS

HUD 1: INFORME DE OPERACIÓN DE CIERRE/DECLARACIÓN DE CIERRE

ARM: HIPOTECA DE TASA VARIABLE

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

# MIS APUNTES

## TEMA 4

# CONOZCA SUS OPCIONES



## ¿QUÉ SUCEDE AHORA?

# CONOZCA SUS OPCIONES

Opciones que no involucran al prestamista:

---

---

---

---

Las opciones para trabajar con el prestamista dependen de los siguientes factores:

---

---

---

---

Opciones para conservar el préstamo/la vivienda:

- Plan de repago: es un plan en el que se efectúa el pago completo mensual más un pago parcial.

---

- Aplazamiento: es similar al plan de repago; el prestamista acepta una modificación del pago mensual durante varios meses para permitir que el prestatario se ponga al día.

---

- Modificación: este plan requiere más trabajo y puede reducir o fijar la tasa de interés, cambiar el plazo de 30 a 40 ó 50 años, o agregar el monto adeudado a la cantidad actual y volver a amortizar (o reprogramar los pagos).

---

- Reclamo parcial o adelantado: segundo préstamo sin intereses o con muy bajos intereses que se paga luego de pagar el primer préstamo. Sin embargo, sólo está disponible para los préstamos hipotecarios asegurados.

---

- Refinanciación: el prestamista ofrecerá un nuevo préstamo que puede incluir un prestatario adicional. La propiedad debe tener un valor líquido adecuado. No se puede implementar si el valor de la propiedad es inferior al monto adeudado al prestamista.

---

## Opciones para no conservar el préstamo/la vivienda: cómo salir airoso

Venta de la propiedad: es la mejor opción si el prestatario no puede afrontar el pago de la hipoteca y la vivienda vale más que el monto adeudado. En el reverso del presente libro de ejercicios, en la sección Herramientas, se incluye una hoja de ejercicio denominada "¿Qué valor tiene mi vivienda?" que le ayudará a determinar un precio de venta competitivo. Otras consideraciones incluyen las condiciones en las que se encuentra la vivienda y el tiempo del que se dispone.

---

---

- **Asunción:** si encuentra otro prestatario con la voluntad y los requisitos necesarios para hacerse cargo de la hipoteca y de su vivienda, dicha persona puede aceptar la hipoteca. El nuevo prestatario debe cumplir con los criterios del prestamista.
- 
- 

- **Escritura en sustitución de ejecución hipotecaria:** en algunos casos, el prestamista puede decidir aceptar la propiedad en lugar de responsabilizarlo por el préstamo hipotecario. Esto requiere la aprobación del inversor. Sólo suele considerarse esta opción, en la mayoría de los casos, una vez que la propiedad haya estado en venta durante 90 días. Puede acarrear consecuencias impositivas.
- 
- 

- **Ejecución hipotecaria:** suele ser la única opción para el prestatario. Luego de cinco años, dicho prestatario tendrá derecho a solicitar una nueva hipoteca. La ejecución hipotecaria acarrea también consecuencias impositivas y obstáculos crediticios.
- 
- 

- **Venta al descubierto (venta de preejecución):** cuando el prestatario debe más de lo que vale la propiedad, la mejor opción suele ser venderla. El prestamista y el asegurador hipotecario deben aprobar esta opción.
- 
- 

- **Quiebra:** capítulo 7 o capítulo 13

Visite el sitio web del Tribunal de Quiebras (Bankruptcy Court), [www.azb.uscourts.gov](http://www.azb.uscourts.gov), y consulte las secciones Ayuda para el deudor (Debtor Help) o Ayuda para el acreedor (Creditor Help).

En la mayoría de las comunidades se ofrece asesoramiento legal gratuito. Los Servicios Legales de Utah (Utah Legal Services) se encuentran entre los recursos incluidos en este libro de ejercicios en la sección Herramientas.

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

# MIS APUNTES

## TEMA 5

# CUIDADO CON LAS ESTAFAS



## CUIDADO CON LAS ESTAFAS

Las estafas conocidas en la actualidad incluyen a las descritas a continuación. Si sospecha de algún tipo de estafa que no está incluida en este libro de ejercicios, comuníquese con Don't Borrow Trouble®, ciudad de Salt Lake, (llame al 866-217-1718) o con la Oficina del Procurador General de Utah (Utah Attorney General's Office) (visite el sitio web <http://attorneygeneral.utah.gov> o llame al 800- 244-4636).

Rescate financiero: incluye varios ardides para que el propietario de la vivienda ceda el título de propiedad creyendo que podrá permanecer en calidad de arrendatario y que luego podrá volver a comprar la vivienda.

Artículo gancho: el propietario de la vivienda cree que los documentos que firma son para obtener un nuevo préstamo con el fin de ponerse al día con la hipoteca pero, en realidad, cede la propiedad y luego debe pagar la hipoteca de una propiedad que ya no le pertenece.

Reducción del valor líquido: el comprador adquiere la propiedad por el monto de los pagos atrasados y la vende para obtener un beneficio rápido.

Estafas de ejecución hipotecaria: son ardides para estafar a un prestatario que está atrasado en los pagos de la hipoteca mediante el ofrecimiento de un programa que incluye reclamos falsos o que se aprovecha de la morosidad del prestatario.

Ayuda fantasma: el "salvador" cobra altos honorarios al propietario de la vivienda por trabajos que este último podría realizar por su cuenta o le cobra por una representación sólida que nunca llega a materializarse.

Nuevas estafas: siempre se idean nuevas estafas. Si sospecha que una oferta es demasiado buena, fácil o cara, comuníquese con una fuente confiable que verificará que dicha oferta sea legítima.

Comuníquese con Don't Borrow Trouble®, ciudad de Salt Lake, al 866-217-1718 o visite el sitio web de la Oficina del Procurador General de Utah: <http://attorneygeneral.utah.gov>.

### Cómo protegerse:

No ceda la escritura de su vivienda como parte de una operación para evitar la ejecución hipotecaria. Sólo es aconsejable cederla si tiene la intención de vender la propiedad en un negocio equitativo.

Consulte a un abogado, un asesor financiero, una agencia de asesoramiento hipotecario sin fines de lucro, un asesor autorizado por el HUD o a algún familiar que esté bien informado antes de firmar un documento "de rescate".

Lea todos los documentos minuciosamente. No firme contratos o documentos que contengan espacios en blanco.

Efectúe los pagos mensuales de la hipoteca directamente al prestamista original. No permita que otra persona realice los pagos en su nombre.

Cuando se atrase con los pagos de la hipoteca, comuníquese primero con el prestamista. A menudo es posible idear un plan que le permita conservar la vivienda mientras resuelve los problemas financieros.

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

## TEMA 6

# CÓMO SALIR ADELANTE LUEGO DE LA EJECUCIÓN HIPOTECARIA



*Es posible salir adelante, sobre todo gracias a la variedad de recursos que la comunidad ofrece.*

*Aquellas familias que necesitan ayuda con la renta, los servicios públicos y otras cuestiones deben comunicarse con las siguientes agencias.*

### **2-1-1 Información y derivación (Information and Referral)**

Es un programa creado por los Servicios del Banco de Alimentos de Utah (Utah Food Bank Services). Incluye un centro de llamadas gratuito que brinda información y derivación sobre servicios de salud, humanos y comunitarios. Ofrece información y derivación, por ejemplo, en relación con almacenes de alimentos de emergencia, ayuda para la renta, clínicas de salud pública, recursos para el cuidado de niños, grupos de apoyo, ayuda legal y agencias gubernamentales y sin fines de lucro.

**Llame al 2-1-1 o al 1-888-826-9790, [www.211UT.org](http://www.211UT.org)**

### **ASISTENCIA PARA ASUNTOS LEGALES**

Centro de Asistencia Legal para Discapacitados (Disability Law Center) 801-363-1347, 1-800-662-9080  
Programa de Mediación entre Locadores y Locatarios (Landlord/Tenant Mediation Program) (Programa de Acción Comunitaria, CAP, en inglés) 801-359-2444  
Sociedad de Ayuda Legal (Legal Aid Society) (legislación en materia de relaciones de familia) 801-328-8849  
Centro de Asistencia Legal Multicultural (Multi-Cultural Legal Center) 801-596-7426  
Resolución de Conflictos de Utah (Utah Dispute Resolution) (mediación) 801-532-4841  
Servicios Legales de Utah (Utah Legal Services) 801-328-8891

### **ASISTENCIA PARA LA VIVIENDA**

**(Para obtener la lista completa del estado, llame al 2-1-1).**

Asistencia para Servicios de la Cruz Roja Estadounidense (American Red Cross Utility Assistance) 801-323-7000  
ASSIST Inc. Reparaciones Domésticas de Emergencia (Emergency Home Repairs) (condado de Salt Lake) 801-355-7085  
Corporación para el Desarrollo Comunitario (Community Development Corporation) 801-994-7222  
Servicios de Vivienda de Utah (Housing Services of Utah), préstamos con intereses bajos 801-785-6606  
División de Vivienda y Desarrollo Comunitario (Division of Housing & Community Development) 801-538-8666  
Asistencia para Servicios HEAT (HEAT Utility Assistance) 801-538-8644  
Programa de Asistencia Telefónica de Utah (Utah Telephone Assistance Program) 801-538-8793  
Climatización (Weatherization) 801-538-8657  
Vivienda Unifamiliar (Single Family Housing) 801-538-8636

Autoridades de vivienda de Utah

Asociación de Gobiernos/Autoridad de vivienda (AOG/HA, en inglés) de Bear River 435-586-8462

Autoridad de vivienda de Beaver 435-438-2935

Autoridad de vivienda de la ciudad de Cedar 435-586-8462

Autoridad de vivienda de la comunidad de Davis 801-451-2587

Autoridad de vivienda del condado de Emery 435-381-2902

Autoridad de vivienda del condado de Carbon 435-637-5170

Autoridades de vivienda de Utah... continuación

Autoridad de vivienda de la ciudad de Ogden	801-627-5851
Autoridad de vivienda de la ciudad de Salt Lake	801-487-2161
Autoridad de vivienda del condado de Salt Lake	801-284-4420
Autoridad de vivienda del sureste de Utah	435-259-5891
Autoridad de vivienda del condado de Millard	435-864-5024
Autoridad de vivienda de la cuenca de Uintah	435-781-4156
Autoridad de vivienda de la ciudad de Roosevelt	435-722-5858
Autoridad de vivienda de la ciudad de Provo	801-852-7080
Autoridad de vivienda del condado de Tooele	435-882-7875
Autoridad de vivienda del condado de Utah	801-373-8333

**Varios**

Oficina de Servicios de Recuperación (Office of Recovery Services, ORS) (sustento de menores)  
801-536-8500

Ciudadanos de Utah contra el Hambre (Utahns Against Hunger)  
1-800-453-3663

Administración de Seguridad Social (Social Security Administration, SSA) (nacional)  
1-800-772-1213

Oficina de Salt Lake  
801-524-4115

Centro de Seguro de Desempleo (Unemployment Insurance Center)  
1-888-848-0688

Departamento de Servicios para Trabajadores de Utah (Department of Workforce Services, DWS)  
Centro de Elegibilidad de Servicios de la Región Central (Central Region Eligibility Service Center)  
801-313-4600

Atención al cliente  
1-800-331-4341

Fondo de Indemnización para Trabajadores (Worker's Compensation Fund, WCF)  
1-800-446-2667

**Programas de acción comunitaria de Utah**

Asociación de Gobiernos de Bear River (Bear River Association of Governments)  
435-752-7242

*Sirve a los condados de Box Elder, Cache y Rich*

Banco de Alimentos y Servicios de Acción Comunitaria (Community Action Services and Food Bank)  
801-373-8200

*Sirve a los condados de Summit, Utah y Wasatch*

Asociación de Gobiernos Locales del Sureste de Utah (Southeastern Utah Association of Local Governments)  
801-637-7323

*Sirve a los condados de Carbon, Emery, Grand y San Juan*

Asociación de Acción Comunitaria de Ogden y Weber (Ogden - Weber Community Action Partnership)  
801-399-9281

*Sirve al condado de Weber*

Programas de Acción Comunitaria de Salt Lake (Salt Lake Community Action Program)  
801-359-2444

*Sirve a los condados de Salt Lake y Tooele*

Asociación de Gobiernos de Seis Condados (Six County Association of Governments)  
435-896-9222

*Sirve a los condados de Beaver, Iron, Washington, Garfield y Kane*

Asociación de Gobiernos de la Cuenca de Uintah (Uintah Basin Association of Governments)  
435-722-4518

*Sirve a los condados de Daggett, Uintah y Duchesne*

Centro de Conexión Familiar (Family Connection Center)  
801-773-0712

*Sirve a los condados de Davis y Morgan*

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

Asociación de Gobiernos de Cinco Condados (Five County Association of Governments)  
435-673-3548

*Sirve a los condados de Beaver, Iron, Washington y Garfield*

### **Asesoramiento en viviendas y finanzas**

Fundación de Crédito Justo AAA (AAA Fair Credit Foundation)	1-800-351-4195
Autoridad de vivienda de la ciudad de Cedar	435-586-8462
Servicios de Acción Comunitaria de Provo (Community Action Service of Provo)	801-373-8200 ext. 241
Corporación para el Desarrollo Comunitario de Utah (Community Development Corp of Utah)	1-866-994-7222
Educación Financiera Cornerstone (Cornerstone Financial Education)	801-621-5600
Servicio de Asesoramiento en Créditos de los Consumidores (Consumer Credit Counseling Service)	800-451-4505
NeighborWorks de la ciudad de Salt Lake	801-539-1590
Servicios de Vecindarios de Viviendas de Provo (Neighborhood Housing Services of Provo)	801-375-5820
Corporación sin Fines de Lucro de Vecindarios de Viviendas (Neighborhood Nonprofit Housing Corp)	435-753-1112
Corporación para el Desarrollo de Viviendas Rurales (Rural Housing Development Corp)	801-375-2205 ext. 102
Programa de Acción Comunitaria de Salt Lake (Salt Lake Community Action Program)	801-359-2444
Extensión de la Universidad Estatal de Utah (Utah State University) del condado de Salt Lake	801-468-3177
Extensión de la Universidad Estatal de Utah (Utah State University) del condado de Washington	435-634-5706
Centro para la Vida Familiar de la Universidad Estatal de Utah (Utah State University Family Life Center)	435-797-7224
Your Community Connection	801-394-9456 ext. 203

## **Organizaciones y páginas web útiles**

### **Coalición para la Educación en Vivienda de Utah (Housing Education Coalition of Utah, HECU)**

Su misión es desarrollar y fomentar programas, productos y servicios relacionados con la adquisición de viviendas en todo el estado de Utah y garantizar que todos los residentes de dicho estado puedan acceder a una educación para compradores de viviendas que cumpla con un programa estandarizado y que sea impartida por un asesor autorizado a nivel nacional.

[www.hecutah.org](http://www.hecutah.org)

### **Coalición para la Vivienda de Utah (Utah Housing Coalition)**

Su misión es ser líder en materia de viviendas y fomentar la disponibilidad de viviendas accesibles y asequibles en todo el estado.

801-364-0077

[www.utahhousing.org](http://www.utahhousing.org)

### **Fundación de Crédito Justo AAA (AAA Fair Credit Foundation)**

Es una organización sin fines de lucro que presta servicios de asesoramiento crediticio y gestión de deudas, y brinda educación financiera.

800-351-4195

[www.faircredit.org](http://www.faircredit.org)

### **Better Business Bureau de Utah**

Es un mercado ético donde compradores y vendedores tienen mutua confianza.

800-456-3907

[www.bbb.org](http://www.bbb.org)

### **Asociación Nacional de Funcionarios de Vivienda y Reurbanización de Utah (Utah National Association of Housing and Redevelopment Officials, NAHRO)**

Su misión es incrementar las oportunidades de cada residente de Utah de adquirir una vivienda asequible, aceptable y segura dentro de una comunidad viable.

[www.utahnahro.org](http://www.utahnahro.org)

### **Servicios Legales de Utah (Utah Legal Services)**

Su propósito es fomentar servicios legales en material civil para clientes de escasos recursos y para las personas de 60 años o mayores independientemente del ingreso.

800-662-4245

[www.andjusticeforall.org/uls/](http://www.andjusticeforall.org/uls/)

### **División de Protección del Consumidor de Utah (Utah Division of Consumer Protection)**

Es una agencia estatal abocada a la protección del consumidor.

800-721-safe

<http://consumerprotection.utah.gov/>

### **Lucha contra el Robo de Identidad (Fight Identity Theft)**

[www.fightidentitytheft.com](http://www.fightidentitytheft.com)

### **División de Licencias Ocupacionales y Profesionales de Utah (Utah Division of Occupation and Professional Licensing, DOPL)**

La misión de la DOPL es proteger la salud, la seguridad y el bienestar público, y mejorar el comercio a través de licencias y reglamentos.

866-275-3675

<http://www.dopl.utah.gov/index.html>

### **División de Bienes Raíces de Utah (Utah Division of Real Estate)**

Su misión es proteger al público a través de educación, licencias y reglamentos destinados a los profesionales dedicados a bienes raíces, hipotecas y tasaciones.

801-530-6747

<http://realestate.utah.gov/index.html>

**Asociación de Prestamistas Hipotecarios de Utah (Utah Mortgage Lenders Association, UMLA)**

Los consumidores hipotecarios deben tener la seguridad de que pertenecer a la UMLA es sinónimo de buena representación. Nuestra asociación advierte a los miembros para que adopten un nivel más elevado de ética y prácticas comerciales. Ser miembro de esta asociación demuestra que está dedicado a su profesión y que se esfuerza por superarse.

<http://www.umla.org/>

**Corporación de Vivienda de Utah (Utah Housing Corporation)**

Brinda recursos para adquirir viviendas asequibles. Facilita hipotecas a las personas que reúnen los requisitos correspondientes y desean adquirir su primera vivienda. También provee recursos a los promotores inmobiliarios que lleven adelante proyectos de edificación o renovación de apartamentos asequibles.

801-902-8200

[www.utahhousingcorp.org](http://www.utahhousingcorp.org)

**Perfect Home Living**

Perfect Home Living Inc. es una organización independiente sin fines de lucro comprometida con la investigación de estafas inmobiliarias y la formulación de políticas que puedan evitar futuras estafas en la industria inmobiliaria.

801-560-2508

[www.perfecthomeliving.com](http://www.perfecthomeliving.com)

**Asociación Estadounidense de Jubilados (American Association of Retired Persons, AARP)**

Proporciona información sobre asuntos concernientes a los individuos de 50 años o mayores. Posee una sección especial sobre cuestiones de vivienda que incluye hipotecas inversas y préstamos desleales.

1-866-448-9616

[www.aarp.org/states/ut](http://www.aarp.org/states/ut)

**Departamento de Vivienda y Desarrollo de EE.UU. (Department of Housing & Urban Development, HUD)**

[www.hud.gov](http://www.hud.gov)

Ofrece consejos prácticos para evitar la ejecución hipotecaria

<http://www.hud.gov/foreclosure/>

**Alianza HOPE NOW (HOPE NOW Alliance)**

Está conformada por asesores, administradores, inversores y otros actores del mercado hipotecario. La alianza potenciará las medidas asistenciales destinadas a los propietarios de viviendas que se encuentren en dificultades, los ayudará a permanecer en sus hogares y creará un plan unificado y coordinado para ayudar a la mayor cantidad de propietarios posible. Los miembros que forman esta alianza comprenden que el trabajo en conjunto es más eficaz que el trabajo individual.

[www.hopenow.com](http://www.hopenow.com)

Línea directa: 1-888-995-HOPE HOPE

### **Oficinas de crédito**

Una oficina de crédito reúne información sobre la manera en la que los consumidores hacen uso de los créditos. En otras palabras, recogen información con base en las operaciones financieras de un consumidor o consultas. Luego venden el acceso a esta información recopilada a toda persona que tenga una razón legamente reconocida (fin permitido).

Experian

1-888-397-3742

[www.experian.com](http://www.experian.com)

Equifax

1-800-685-111

[www.equifax.com](http://www.equifax.com)

TransUnion

1-800-888-4213

[www.transunion.com](http://www.transunion.com)

Todos los años, puede solicitar un informe crediticio gratuito a cada oficina de crédito.

### **Departamento de Veteranos (Department of Veterans Affairs, VA)**

Ofrece información específica a veteranos del servicio militar sobre viviendas, préstamos, beneficios médicos, empleos en el departamento y en el gobierno, y programas especiales.

[www.va.gov](http://www.va.gov)

### **Robo de Identidad (ID Theft)**

El robo de identidad se está convirtiendo en un problema serio en los Estados Unidos. Rogamos a todas las personas que estén atentas al uso de su número de seguridad social. La Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission) ha creado un sitio web para ayudar a educar a las personas en este problema cada vez más serio.

[www.consumer.gov/idtheft](http://www.consumer.gov/idtheft)

### **Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission)**

Es un sitio de información para el consumidor que pone de relieve y analiza estafas, gastos inadecuados y abusos al consumidor.

[www.ftc.gov](http://www.ftc.gov)

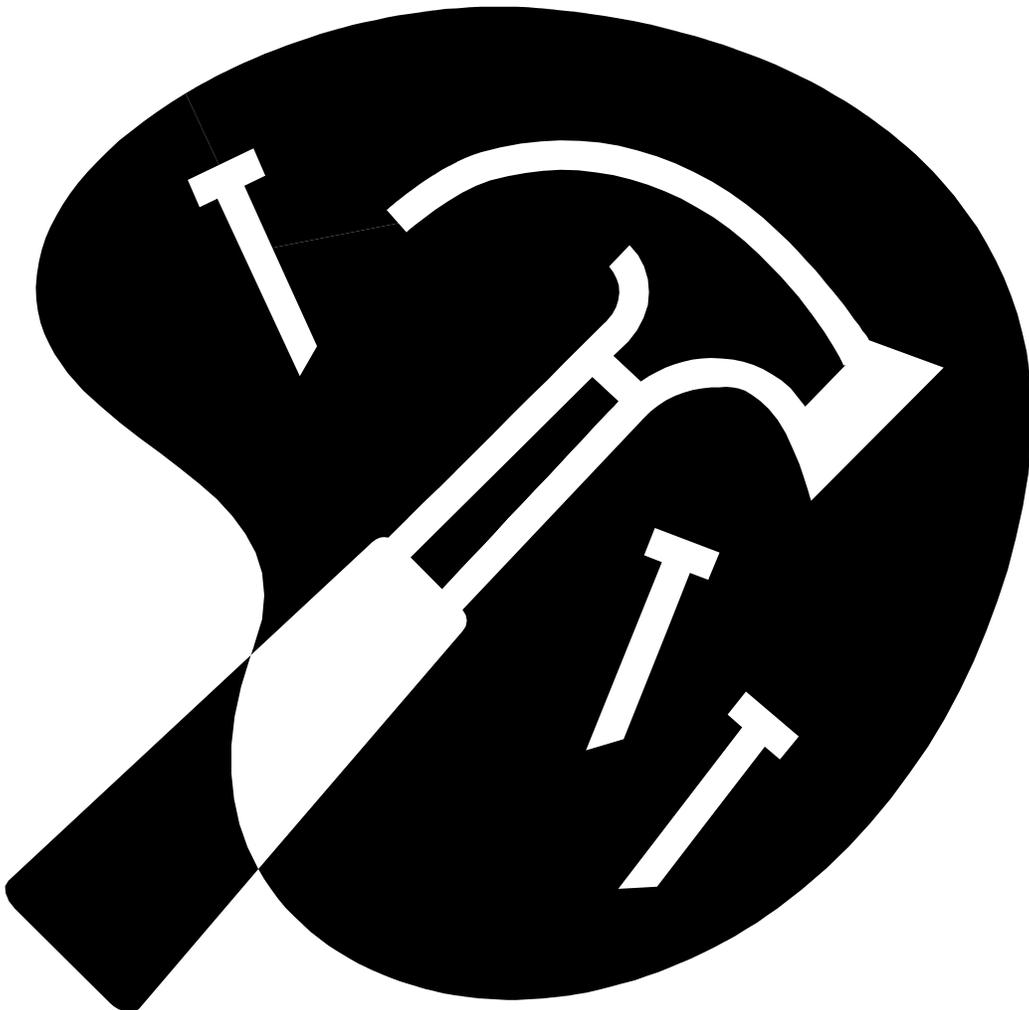
### **Desarrollo Rural de los Estados Unidos (United States Rural Development)**

Proporciona información sobre préstamos y subsidios para viviendas en la zona rural estadounidense.

[www.rurdev.usda.gov](http://www.rurdev.usda.gov)

## APÉNDICE

# HERRAMIENTAS PARA EL PROPIETARIO DE LA VIVIENDA



Por lo general, se necesitan los siguientes documentos para comenzar a trabajar con un prestamista hipotecario, un administrador o un asesor en viviendas:

- recibo de sueldo de los últimos 30 días de todos los miembros de la familia
- carta acreditativa de ingresos por seguridad social/desempleo/jubilación
- declaraciones de impuestos federales de los últimos 2 años como mínimo
- resúmenes bancarios (de los últimos 2 meses) de todas las cuentas/bienes
- estados de cuenta/facturas de todos los gastos domésticos y presupuesto
- pagaré, escritura de fideicomiso/hipoteca
- préstamo con segunda hipoteca/línea de crédito/embargos judiciales o fiscales
- información sobre la venta del fiduciario por parte de la empresa hipotecaria o del abogado que la representa
- documentación recibida de los tribunales relacionada con una ejecución hipotecaria
- carta de dificultad económica
- carta de otorgamiento de autorización
- formulario de veracidad en los préstamos (TIL, en inglés)
- informe de operación de cierre HUD 1/declaración de cierre
- TODA la correspondencia (sobres abiertos o cerrados) proveniente de bancos, tribunales o de toda otra persona relacionada con la vivienda o la ejecución hipotecaria

## Actualización del registro de comunicaciones

Es de vital importancia que guarde los documentos en forma ordenada con base en las conversaciones mantenidas con el administrador hipotecario o el asesor en vivienda. También es importante que lleve un registro de todas las personas con las que trabaja, sus números de teléfono, las fechas relevantes y las acciones llevadas a cabo. A continuación, se incluye un ejemplo de los tipos de anotaciones que puede hacer en el registro. Todos los documentos, incluidos los préstamos, los avisos y las cartas, deben estar adjuntados al registro.

- ¿Con quién hablé? ¿Cuándo?
- ¿Qué tema tratamos?
- ¿Cuál es su número de teléfono?
- ¿Cuál es su domicilio?
- ¿Cuándo me devolverá la llamada?
- ¿Cuándo debo devolver la llamada?
- ¿Qué aviso recibí? ¿Quién lo envió?

### **EJEMPLO DE ANOTACIONES PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL REGISTRO**

Fecha	Nombre Número de teléfono	Anotaciones acerca de la conversación
01/10/2010	1-989-243-6666	Hablé con Katie de Wilshire, quien solicitó una carta de dificultad económica. Enviarla por fax al 1-888-222-0000; después me devolverá la llamada. Llamarla si no me llama antes del 1/15/2010.
1/11/2010		Envié carta de dificultad económica a Katie por fax.
1/15/2010	1-989-243-6666	Le dejé un mensaje a Katie para verificar si recibió el fax de la carta de dificultad económica.
1/19/2010		Katie llamó. Recibió la carta. Está revisando nuestro expediente con el gerente para decidir el próximo paso. Me devolverá la llamada la semana próxima. Marcar en el calendario que debo llamar a Katie el 1/26/2010 si ella no llama antes.
1/27/2010	1-989-243-6666	Le dejé un mensaje a Katie porque no llamó como había prometido. Le pedí que me devolviera la llamada.
1/28/2010	1-309-7777	Llamó Marlon de National para informar que nuestro préstamo pasó a su empresa y que él será el nuevo contacto. Tiene nuestra carta de dificultad económica y analizará con el gerente los pasos que se seguirán. Prometió llamar el lunes 1° de febrero.



## Carta de otorgamiento de autorización *Ejemplo*

Para notificar al prestamista hipotecario o al administrador que usted será representado por una agencia de asesoramiento en vivienda

Fecha

Nombre del prestamista  
Domicilio del prestamista  
Número del préstamo

Estimado gerente del departamento de conservación de viviendas/mitigación de pérdidas:

Por la presente, autorizamos a \_\_\_\_\_ (*agencia de asesoramiento en vivienda*) a actuar en nuestro nombre en todos los actos relacionados con el préstamo hipotecario \_\_\_\_\_ (número del préstamo, monto original) de la propiedad situada en \_\_\_\_\_ (incluir domicilio completo, ciudad, estado y código postal), incluso a firmar todos los documentos pertinentes.

Todos y cada uno de los actos llevados a cabo por \_\_\_\_\_ (*agencia de asesoramiento en vivienda*) en nuestro nombre tendrán el mismo efecto que tendrían nuestros propios actos.

La presente autorización tendrá validez hasta nuevo aviso por escrito.

Atentamente,

(Nombre del prestatario)

## Carta de dificultad económica

### Ejemplo

Fecha

Nombre del prestamista  
Domicilio del prestamista  
Número del préstamo

Estimado gerente del departamento de preservación de viviendas/mitigación de pérdidas:

Mi nombre es/Nuestros nombres son \_\_\_\_\_ y he/hemos pagado la hipoteca de mi/nuestra vivienda situada en [domicilio] durante \_\_\_ años. Le escribo/escribimos para explicarle el motivo por el que, lamentablemente, me he/nos hemos atrasado en el pago de la cuota mensual.

Explique su dificultad económica. (Incluya fechas e incidentes específicos que hayan causado la demora en el pago y explique cómo se han solucionado).

Me he/nos hemos reunido con mi/nuestra familia para analizar en detalle nuestra situación financiera y hemos decidido hacer los siguientes sacrificios para asegurarnos de que esta situación no vuelva a ocurrir.

Explique los pasos que han tomado para corregir su situación financiera (reducción de gastos, cancelación del cable, por ejemplo, eliminación de actividades, reunión con los servicios de asesoramiento crediticio).

Mi familia y yo estamos muy agradecidos por la oportunidad que nos brindaron de ser propietarios de nuestra vivienda y, sinceramente, tenemos la intención de conservarla por mucho tiempo y de realizar los pagos de la hipoteca en forma adecuada. Nuestros hijos crecerán en esta vivienda y esperamos que así lo hagan también nuestros nietos.

Nuevamente, gracias por su tiempo. Honestamente, esperamos que considere la posibilidad de trabajar con nosotros y estamos ansiosos por arreglar este asunto para poder seguir adelante.

Atentamente,

Pídale a todos los miembros de la familia que firmen la carta.



# ACUERDO ENTRE EL ASESOR Y EL PROPIETARIO DE LA VIVIENDA

<<<Nombre de la agencia>>>

## PROGRAMA DE ASESORAMIENTO EN EJECUCIONES HIPOTECARIAS

\_\_\_\_\_ *Organización* \_\_\_\_\_ y sus asesores (asesor) acuerdan prestar servicios profesionales de asesoramiento en ejecuciones hipotecarias a \_\_\_\_\_ *propietario(s) de la vivienda* \_\_\_\_\_ (usted/ustedes).

### **Qué esperar**

---

El asesor lo ayudará a:

- comprender el proceso de ejecución hipotecaria para que sepa qué puede suceder y cuándo;
- analizar opciones para evitar la ejecución hipotecaria.

Los asesores no siempre pueden evitar la ejecución hipotecaria, pero se comprometen a trabajar con usted para que tome decisiones acertadas.

El asesor trabajará con usted para comprender:

- el monto y el motivo de la mora hipotecaria;
- sus ingresos y gastos mediante la elaboración de un plan de gastos;
- las soluciones para la causa de la mora y los ajustes en el plan de gastos, según sea necesario;
- el producto de la hipoteca y la comunicación con la empresa hipotecaria;
- las opciones para evitar la ejecución hipotecaria, incluidas las ventajas y desventajas de cada una.

Junto con el asesor, elaborará un plan de acción que incluirá los pasos que usted y el asesor deberán seguir.

### **Compromiso del asesor**

---

El asesor acuerda:

- brindarle información objetiva;
- completar los pasos del plan de acción oportunamente;
- hacer derivaciones a los recursos necesarios;
- prestar sus servicios con confidencialidad, honestidad y respeto.

### **Compromiso del propietario de la vivienda**

---

Debe comprender que para que el asesor le brinde el mejor servicio, debe acordar:

- brindar información real y completa;
- entregar toda la documentación necesaria y completar los pasos del plan de acción dentro del tiempo solicitado;
- avisar inmediatamente al asesor, preferentemente con 6 horas de anticipación, si no puede asistir a una cita programada;
- llegar a tiempo a las citas; debe comprender que aunque llegue tarde a una cita, ésta finalizará a la hora fijada y es probable que el asesor deba reprogramarla;
- ponerse en contacto con el asesor inmediatamente si se producen cambios en su situación.

# ACUERDO ENTRE EL ASESOR Y EL PROPIETARIO DE LA VIVIENDA

<<<Nombre de la agencia>>>

## PROGRAMA DE ASESORAMIENTO EN EJECUCIONES HIPOTECARIAS

Organización y sus asesores (asesor) acuerdan prestar servicios profesionales de asesoramiento en ejecuciones hipotecarias a propietario(s) de la vivienda (usted/ustedes).

### **Firmas**

---

\_\_\_\_\_  
Propietario de la vivienda

\_\_\_\_\_  
Fecha

\_\_\_\_\_  
Propietario de la vivienda

\_\_\_\_\_  
Fecha

\_\_\_\_\_  
Asesor

\_\_\_\_\_  
Fecha

\_\_\_\_\_  
Asesor

\_\_\_\_\_  
Fecha

# Conozca la jerga

Amortización: pago gradual de un préstamo hipotecario a través de cuotas iguales y regulares que incluyen el capital y el interés calculados para cancelar la obligación al final de un periodo de tiempo determinado.

Tasa porcentual anual: costo total de un préstamo expresado en una tasa anual. Las hipotecas incluyen intereses, gastos, costos de iniciación y un seguro de hipoteca solicitado por el prestamista.

Cobranza: proceso durante el cual se contacta al propietario de la vivienda para obtener el pago de los montos adeudados.

Escritura en sustitución de ejecución hipotecaria: el propietario de la vivienda acuerda ceder la escritura de manera voluntaria a favor del prestamista para evitar la ejecución hipotecaria. El propietario debe desalojar la vivienda cuando se firman los documentos o en otra fecha acordada.

Relación deuda-ingreso: porcentaje máximo del ingreso bruto mensual que se puede asignar al pago de la vivienda y demás deudas.

Morosidad: no realizar el pago oportunamente, de forma que éste se realiza en la fecha de vencimiento o después.

Cuenta de garantía: cuenta a nombre del prestamista destinada al pago de impuestos, seguros y otras deudas regulares del bien inmueble. Parte del pago mensual del prestatario se deposita en esta cuenta para que haya fondos para el pago de impuestos, seguros y demás deudas antes del vencimiento y así evitar que el prestatario desembolse una suma única.

Ejecución hipotecaria: proceso legal por el que se obliga la venta de una vivienda (recuperación de la posesión de un bien).

Período de gracia: período de tiempo entre la fecha de vencimiento y la fecha en que comienzan a aplicarse los recargos punitivos por mora.

Cálculo de buena fe: cálculo por escrito de los costos y gastos en los que se espera incurrir por un préstamo hipotecario.

Relación de vivienda: porcentaje máximo del ingreso bruto mensual que se puede asignar al pago mensual de una hipoteca.

Agencia de asesoramiento en vivienda: agencia sin fines de lucro conformada por expertos en préstamos hipotecarios que ofrecen asesoramiento para adquirir una vivienda o para encontrar una solución que evite la ejecución hipotecaria de la vivienda.

Tasa de interés: porcentaje de una suma de dinero que se cobra por el uso de la misma.

Compañía aseguradora: asegura al prestamista/inversor en caso de morosidad en el préstamo.

Inversor: dueño del préstamo.

Modificaciones del préstamo: cambio de una o más condiciones del contrato hipotecario original;

por lo general: a) los pagos atrasados y otros costos se suman al saldo del préstamo, b) la tasa de interés se modifica y/o c) la duración/plazo de la hipoteca se modifica, por lo que se paga un monto menor.

Relación préstamo-valor: comparación, expresada en porcentaje, entre el monto de un préstamo y el valor o precio de venta de la propiedad. Por ejemplo: si una vivienda de un valor de \$100,000 está hipotecada por \$80,000, la relación préstamo-valor es del 80%.

Mitigación de pérdidas: es el trabajo que se realiza con el cliente para encontrar una solución permanente y poner fin a la morosidad (conservación de viviendas).

Seguro hipotecario: póliza que protege al prestamista frente a pérdidas incurridas por la morosidad en el préstamo hipotecario; usualmente se exige para prestatarios que realizan un pago inicial de menos del 20% del precio de compra de la vivienda.

Prestamista hipotecario: empresa que provee los fondos necesarios para comprar la vivienda con base en un plan de pagos que incluye intereses mensuales y capital.

Reclamo parcial: se aplica sólo a los préstamos de la Administración Federal de Vivienda (FHA, en inglés); el HUD adelanta fondos del seguro para pagar montos vencidos sin cobrar intereses y dichos fondos se devuelven cuando la hipoteca se cancela totalmente, ya sea mediante refinanciación o la venta de la propiedad.

Congelamiento de tasa: fijación de una tasa por un tiempo determinado. Debe conseguirlo por escrito (compromiso de préstamo). En Arizona, lo puede realizar un agente hipotecario. También lo puede realizar un corredor hipotecario por un costo adicional. Solicite que le muestren la licencia correspondiente.

Plan de repago: se acuerda la realización de pagos mensuales más un monto adicional; los pagos se realizan hasta que el préstamo esté al día.

Administrador hipotecario: un prestamista hipotecario puede vender su préstamo hipotecario a una empresa que será responsable de atender al cliente, de procesar los pagos y de encontrar una solución para los pagos atrasados.

Venta al descubierto: venta de la propiedad a un valor justo de mercado. El prestamista acepta el saldo de la venta aunque sea menor que el monto total de cancelación para evitar la ejecución hipotecaria; puede acarrear el pago de impuestos adicionales.

Plan especial de aplazamiento: acuerdo firmado que permite la reducción o la suspensión de los pagos mensuales del propietario de la vivienda durante un tiempo determinado. Este plan requiere pagos mensuales más un monto adicional según lo acordado hasta que el deudor se ponga al día.

## Hoja de información del propietario de la vivienda

Propietario de la vivienda (A) \_\_\_\_\_

Propietario de la vivienda (B) \_\_\_\_\_

Domicilio del propietario de la vivienda (A) \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Código postal \_\_\_\_\_

Domicilio del propietario de la vivienda (B) \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Código postal \_\_\_\_\_

Domicilio de la vivienda (si es diferente) \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Código postal \_\_\_\_\_

Teléfono particular (A) \_\_\_\_\_ Teléfono particular (B) \_\_\_\_\_

Teléfono laboral (A) \_\_\_\_\_ Teléfono laboral (B) \_\_\_\_\_

Teléfono celular (A) \_\_\_\_\_ Teléfono celular (B) \_\_\_\_\_

Dirección de correo electrónico (A) \_\_\_\_\_

Dirección de correo electrónico (B) \_\_\_\_\_

Número de seguridad social del propietario de la vivienda (A) \_\_\_\_\_

Número de seguridad social del propietario de la vivienda (B) \_\_\_\_\_

Fecha de nacimiento del propietario de la vivienda (A) \_\_\_\_\_ Fecha de nacimiento  
del propietario de la vivienda (B) \_\_\_\_\_

Empleador 1 del propietario de la vivienda (A) \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_ ¿Por cuánto tiempo? \_\_\_\_\_

Empleador 2 del propietario de la vivienda (A) \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_ ¿Por cuánto tiempo? \_\_\_\_\_

Empleador 1 del propietario de la vivienda (B) \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_ ¿Por cuánto tiempo? \_\_\_\_\_

Empleador 2 del propietario de la vivienda (B) \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_ ¿Por cuánto tiempo? \_\_\_\_\_

## ¿Qué valor tiene mi vivienda?

Tipo de propiedad

Chalet unifamiliar

2-4 unidades (dúplex)

Vivienda urbana

Condominio

Casa prefabricada

Otra

Condición de la vivienda

Excelente

Muy buena

Buena

Mala

Antigüedad de la vivienda: \_\_\_\_\_

Fecha en que se compró: \_\_\_\_\_

Describa las mejoras realizadas: \_\_\_\_\_

¿Está a la venta?  Sí  No

Precio de lista: \$ \_\_\_\_\_

¿Cuánto hace que está a la venta? \_\_\_\_\_

Agente inmobiliario: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

Corredor inmobiliario: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

### Ayuda para determinar el valor actual de la vivienda:

#### Oficina de tasación del condado de Beaver

Sitio web: <http://www.beaver.state.ut.us/assessor.htm>

Teléfono: 435-438-6463

#### Oficina de tasación del condado de Box Elder

Sitio web: <http://www.boxeldercounty.org/>

Teléfono: 435-734-3333

#### Oficina de tasación del condado de Cache

Sitio web: <http://www.cachecounty.org/assessor.php>

Teléfono: 435-755-1590

**Oficina de tasación del condado de Carbon**

Página web: <http://www.carbon.utah.gov/assessor/index.htm>

Teléfono: 435-636-3249

**Oficina de tasación del condado de Dagget**

Página web: <http://www.daggettcounty.org/Directory.asp?did=6>

Teléfono: 435-784-3222

**Oficina de tasación del condado de Davis**

Página web: <http://www.daviscountyutah.gov/assessor/default.cfm>

Teléfono: 801-451-3250

**Oficina de tasación del condado de Duchesne**

Página web: <http://www.duchesnegov.net/assessor/asesor.html>

Teléfono: 435-738-1110

**Oficina de tasación del condado de Emery**

Página web: <http://www.emerycounty.com/Assessor/contact.htm>

Teléfono: 435-381-2474

**Oficina de tasación del condado de Garfield**

Página web:

Teléfono: 435-676-1108

**Oficina de tasación del condado de Grand**

Página web: <http://www.grandcountyutah.net/assessor.htm>

Teléfono: 435-259-1327

**Oficina de tasación del condado de Iron**

Página web: <http://www.ironcounty.net/departments/Assessor/>

Teléfono: 435-477-8311

**Oficina de tasación del condado de Juab**

Página web: <http://www.co.juab.ut.us/County/Assessor/Index.html>

Teléfono: 435-623-3425

**Oficina de tasación del condado de Kane**

Página web: <http://kane.utah.gov/deptinfo.cfm?deptID=4>

Teléfono: 435-644-2647

**Oficina de tasación del condado de Millard**

Página web: <http://www.millardcounty.org>

Teléfono: 435-743-5719

**Oficina de tasación del condado de Morgan**

Página web: <http://www.morgan-county.net/>

Teléfono: 801-845-4000

**Oficina de tasación del condado de Piute**

Página web: <http://www.piute.org/Goverment.htm>

Teléfono: 435-577-2988

**Oficina de tasación del condado de Rich**

Página web: <http://www.richcountyut.org/officers.htm>

Teléfono: 435-793-5215

**Oficina de tasación del condado de Salt Lake**

Página web: <http://www.assessor.slco.org/cfml/Query/query2.cfm>

Teléfono: 801-468-3050

**Oficina de tasación del condado de Sanpete**

Página web: <http://sanpetecounty.org/pages/assessor>

Teléfono: 435-835-2111

**Oficina de tasación del condado de San Juan**

Página web: <http://www.sanjuancounty.org/assessor.htm>

Teléfono: 435-587-3221

**Oficina de tasación del condado de Sevier**

Página web: <http://www.sevierutah.net/assessor/assessor.html>

Teléfono: 435-893-0431

**Oficina de tasación del condado de Summit**

Página web: <http://www.summitcounty.org/assessor/>

Teléfono: 435-336-3248

**Oficina de tasación del condado de Toole**

Página web: <http://www.co.tooele.ut.us/assessor.htm>

Teléfono: 435-843-3110

**Oficina de tasación del condado de Uintah**

Página web: <http://www.co.uintah.ut.us/assessor/aso.php>

Teléfono: 435-781-5323

**Oficina de tasación del condado de Utah**

Página web: <http://www.co.utah.ut.us/Dept/Assess/Index.asp>

Teléfono: 801-851-8244

**Oficina de tasación del condado de Wasatch**

Página web: <http://www.co.wasatch.ut.us/d/assessor.html>

Teléfono: 435-657-3181

**Oficina de tasación del condado de Washington**

Página web: <http://www.washco.utah.gov/departments.php?whichDept=1>

Teléfono: 435-634-5703

**Oficina de tasación del condado de Wayne**

Página web: <http://www.waynecnty.com/Assessor.html>

Teléfono: 435-836-1305

**Oficina de tasación del condado de Weber**

Página web: <http://www.co.weber.ut.us/assessor/contact.php>

Teléfono: 801-399-8572

**www.Zillow.com**: sitio web que ofrece una lista del valor de las últimas viviendas vendidas y de las que están actualmente a la venta.

# MIS APUNTES

Para obtener ayuda sobre derivaciones, educación financiera, asesoramiento y gestión de deudas, comuníquese  
con

2-1-1 Información y Derivación (Information and Referral)

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

# MIS APUNTES

Para obtener ayuda sobre derivaciones, educación financiera, asesoramiento y gestión de deudas, comuníquese  
con

2-1-1 Información y Derivación (Information and Referral)

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

# MIS APUNTES

Para obtener ayuda sobre derivaciones, educación financiera, asesoramiento y gestión de deudas, comuníquese  
con

2-1-1 Información y Derivación (Information and Referral)

Para obtener más información, llame al 2-1-1.

# Exención de responsabilidad

Salvo que se especifique lo contrario, Don't Borrow Trouble®, condado de Pima, y la Coalición para la Vivienda de Utah (Utah Housing Coalition) ponen a disposición del público la información incluida en el presente para que se utilice como ejemplo de los tipos de documentos y avisos que se pueden recibir durante el proceso de negociación con una empresa hipotecaria, una agencia de asesoramiento en vivienda o un tercero involucrados en el proceso de morosidad o la ejecución hipotecaria de una vivienda. El objetivo de este libro de ejercicios es ayudar a encontrar soluciones a aquellas personas que atraviesan una crisis hipotecaria.

Don't Borrow Trouble®, condado de Pima, la Coalición de Vivienda de Utah, o toda otra agencia o entidad que haya participado en la elaboración del presente libro de ejercicios no asumen obligación o responsabilidad legal alguna ante la falta de exactitud, integridad o utilidad de la información, el producto o el proceso incluidos en los ejemplos.

Las referencias incluidas en el presente sobre un producto, proceso o servicio comercial específico mediante un nombre comercial, una marca registrada o un fabricante no constituye ni implica aprobación, recomendación o preferencia alguna por parte de Don't Borrow Trouble®, condado de Pima, de la Coalición para la Vivienda de Utah o de las otras entidades mencionadas.

Las ideas y opiniones de los creadores del presente y expresadas en éste no reflejan necesariamente aquellas de Don't Borrow Trouble®, condado de Pima, de la Coalición para la Vivienda de Utah ni de otra agencia o entidad mencionada.

## **Equipo de trabajo para la prevención de ejecuciones hipotecarias de Utah 2008**

Cuando la Coalición para la Educación en Vivienda de Utah (Housing Education Coalition of Utah, HECU) estaba trabajando en su misión de unificar el programa en todo el estado, se hizo evidente la necesidad de tratar el tema de las ejecuciones hipotecarias en Utah. Se formó un grupo de trabajo y se hizo evidente la necesidad de formar un equipo de trabajo para adelantarse a la situación. Muchos estados no se sumaron a tiempo para abordar el tema de las ejecuciones hipotecarias. Aparentemente Utah está un poco atrasado en relación con las tendencias nacionales pero está sumamente agradecido de poder aprender de las experiencias de otros estados.

### **Agencias que participan**

*Fundación de Crédito Justo AAA (AAA Fair Credit Foundation)*  
*Centro para el Desarrollo Comunitario de American Express (American Express Center for Community Development)*  
*CHASE*  
*Corporación para el Desarrollo Comunitario de Utah (Community Development Corporation of Utah)*  
*Desarrollo Comunitario, Banco de la Reserva Federal de San Francisco (Community Development, FRBSF, en inglés)*  
*Educación Financiera Cornerstone (Cornerstone Financial Education)*  
*Banco de la Reserva Federal de San Francisco (Federal Reserve Bank of S.F.)*  
*Departamento de Vivienda y Desarrollo de EE.UU. (Housing Urban Development, HUD)*  
*Banco Morgan Stanley*  
*Corporación Sin Fines de Lucro de Vecindarios de Viviendas (Neighborhood Nonprofit Corporation)*  
*NeighborWorks Salt Lake*  
*Perfect Home Living*  
*Pitney Bowes*  
*Servicios de Acción Comunitaria de Provo (Provo Community Action Services)*  
*Fondo para Préstamos Hipotecarios Olene Walker (Olene Walker Housing Loan Fund)*  
*Corporación de Asistencia a la Comunidad Rural (Rural Community Assistance Corporation)*  
*Asociación de Agentes Inmobiliarios de Salt Lake (Salt Lake Board of Realtors)*  
*Desarrollo de Viviendas y Vecindarios de la ciudad de Salt Lake (Salt Lake City Housing & Neighborhood Development)*  
*Banco UBS*

*División de Vivienda y Desarrollo Comunitario de Utah (Utah, Division of  
Housing and Community Development)*  
*Coalición para la Educación del Comprador de Viviendas de Utah (Utah  
Homebuyer Education Coalition)*  
*Coalición para la Vivienda de Utah (Utah Housing Coalition)*  
*Corporación de Vivienda de Utah (Utah Housing Corporation)*  
*Asociación de Prestamistas Hipotecarios de Utah (Utah Mortgage Lenders  
Association)*  
*Extensión de la Universidad Estatal de Utah (Utah State University  
Extension)*  
*Departamento de Investigación Administrativa y Económica de la  
Universidad de Utah (U of U, Bureau of Business and Economic Business  
Research)*  
*Banco Wells Fargo*  
*Conservación de Viviendas de la Región Oeste, Chase (Western Region  
Homeownership Preservation, Chase)*  
*Your Community Connection*

*Estamos inmensamente agradecidos con el condado de Pima, Arizona, por habernos permitido  
utilizar su libro de ejercicios como modelo.*



**CommGap**  
International Language Services



Para obtener más información, llame al 2-1-1.