



**Luchando en contra
de la Explotación
Financiera con la
Mejor Hipoteca
en América**

HIPOTECA DE NACA

Sin Costo Inicial

Sin Costos de Cierre

Sin PMI

**Sin Considerar su
Puntaje de Crédito**

**No Necesita
Crédito Perfecto**

**Tasa de Interés por
Debajo del Mercado**



NACA

CUADERNO DE CUALIFICACIÓN

CONVIÉRTASE EN DUEÑO DE CASA

CON LA HIPOTECA DE NACA – LA MEJOR HIPOTECA DE AMÉRICA
A TRAVÉS DE LA CONSEJERÍA EXHAUSTIVA DE NACA

Nombre de Miembro: _____

Día del Seminario _____

NACA ID#: _____

WWW.NACA.COM

**Estabilizando
Los Vecindarios
a través
de la Abogacía y el
Activismo de
sus Miembros**

LA HIPOTECA DE NACA

LA MEJOR HIPOTECA EN AMÉRICA

PROPOSITO:	Compra Compra y Rehabilitación
CUOTA INICIAL:	Ninguna
GASTOS DE CIERRE:	Ninguno (el Prestamista Paga)
TASA DE INTERÉS:	Fija, por debajo del mercado
TÉRMINO:	30 años tasa fija o 15 años tasa fija
REDUCCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS:	Fondos para reducir permanentemente su tasa de interés El uno por ciento del valor de la Hipoteca puede reducir la tasa de interés un cuarto de un por ciento (.25%) para hipotecas de 30 años y por medio de un por ciento (.50%) para hipotecas de 15 años. Este es un beneficio increíble.
COSTO DE ORIGINACIÓN:	Ninguno
PUNTOS & COMISIONES:	Ninguno
TIPOS DE PROPIEDADES:	Una familia, Condo, Multi-familiar y Compra & Renovación
HISTORIAL DE CRÉDITO:	No necesita tener un crédito perfecto El historial de pagos del Miembro se evalúa sin consideración a su puntaje de crédito.
SEGURO DE HIPOTECA:	Ninguno Como Miembro de NACA usted no paga Seguro Privado de Hipoteca (PI) el cual solamente protege al prestamista. Después del cierre, usted tiene acceso al exhaustivo programa de NACA - "Membership Assistance Program" – MAP, un programa gratuito por todo el tiempo que usted tenga la hipoteca de NACA.

ÍNDICE	Página
• Oficinas de NACA	2
• Bienvenida de Bruce Marks – CEO de NACA	3
NACA – VISIÓN DE CONJUNTO	4
• NACA Resumen	4
• NACA – Historia	5
• NACA – Visión General del Programa	8
• El Equipo de NACA	9
• Oportunidades de Trabajo en NACA	11
HIPOTECA DE NACA	11
• Hipoteca de NACA – Vista General	11
• Reducción de la Tasa de Interés	12
• 15 Años – Hipoteca para Acumular Capital Mas Rápidamente	14
• Reparaciones y Renovaciones	15
• Compra de Vivienda Multi-Familiar	15
PAGO DE HIPOTECA	16
• Presupuesto – Creando su Presupuesto Mensual & Administración de las Finanzas	16
• Formulario del Presupuesto Mensual	18
• Formulario de Gastos Diarios	20
• Impacto de Pago / “Payment Shock”	21
• Factores Limitantes	22
MONTO DE LA HIPOTECA	24
• Criterio de Elegibilidad	24
• Cálculo del Monto de la Hipoteca	25
• Hipoteca de 30 Años – Cálculo del Pago Máximo de Hipoteca – Una Familia	26
• Hipoteca de 15 Años – Cálculo del Pago Máximo de Hipoteca – Una Familia	27
CUALIFICACIÓN NACA – PRE-APROBACIÓN DE HIPOTECA	28
• Elegibilidad	29
• Historial de Pago	31
• Ingresos	33
• Deudas	34
• Fondos Mínimos Requeridos	36
PRIMERA CITA DE CONSEJERÍA & PRÓXIMOS PASOS	39
• Preparándose para su Cita Inicial de Consejería	39
• Cita Inicial de Consejería	40
• Cualificado por NACA – Próximos Pasos	41
• Diez Pasos para ser Dueño de Casa	42
ARCHIVO-WEB	43
PARTICIPACIÓN DEL MIEMBRO	44
• Registro para Votar	45
PROGRAMAS DEL GOBIERNO Y OPCIONES	45
• FHA & Opciones de Hipoteca	45
• Derechos Bajo la Ley de Vivienda Justa	45
CONTACTOS DE ARRENDADORES & EMPLEADORES	47
FORMULARIO PARA CITA DE CONSEJERÍA	49
FORMULARIO DE PARTICIPACIÓN EN EL SEMINARIO DE COMPRA	51
• Promesa de Participación y su Compromiso Personal	52
NOTAS	

DIRECTORIO DE LAS OFICINAS Y LOS DEPARTAMENTOS DE NACA – NÚMERO PRINCIPAL: 617-250-6222

National Office • (617) 250-NACA (6222)
225 Centre Street, Suite 100
Boston, MA 02119

Atlanta, GA • (404) 377-4545
160 Clairemont Avenue, Suite 350
Decatur, GA 30030

Augusta, GA • (706) 855-7464
2652 Tobacco Road
Hephzibah, GA 30815

Baltimore, MD • (410) 783-0465
306 W. Franklin Street, Suite 103
Baltimore, MD 21201

Baton Rouge, LA • (225) 767-9224
10101 Siegen Lane, Bldg 2, Suite B
Baton Rouge, LA 70810

Birmingham, AL • (205) 942-8111
529 Beacon Parkway West, Suite 204
Birmingham, AL 35209

Boston, MA • (617) 250-6244
225 Centre Street, Suite 100
Boston, MA 02119

Buffalo, NY • (716) 834-6222
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202

Charleston, SC • (843) 556-0497
Corporate Square
2420 Mall Drive, Suite 100
Charleston, SC 29406

Charlotte, NC • (704) 536-7676
5500 Executive Center Drive, Suite 105
Charlotte, NC 28212

Chicago, IL • (773) 723-6222
4425 West 63rd Street, Suite 200
Chicago, IL 60629

Cleveland, OH • (216) 619-4110
7000 Euclid Avenue, Suite 201
Cleveland, OH 44103

Columbia, SC • (803) 255-0223
810 Dutch Square Blvd
Suite 220
Columbia, SC 29210

Dallas/Ft. Worth, TX • (972) 283-1171
5787 S. Hampton Road
Suite 120
Dallas, TX 75232

Denver, CO • (303) 694-5437
14707 East 2nd Avenue
Suite 110
Aurora, CO 80011

Detroit, MI • (281) 204-6222
3031 West Grand Blvd
New Center One Suite 621
Detroit, MI 48202

Hartford, CT • (203) 562-6220
241 Main Street, 2nd Floor
Hartford, CT 06106

Honolulu, HI • 808-941-2141
1516 S. King Street
Honolulu, HI 96826

Houston, TX • (713) 706-3400
14425 Torrey Chase Blvd, Suite 150
Houston, TX 77014

Jackson, MS • (601) 922-4008
6424 Lakeover Road, Suite B
Jackson, MS 39213

Jacksonville, FL • (904) 306-9272
348 E. Adams Street
Jacksonville, FL 32202

Kansas City, MO • (816) 531-6222
100 East 43rd Street
Kansas City, MO 64111

Las Vegas, NV • (702) 362-6199
3030 S. Jones Blvd, Suite 103
Las Vegas, NV 89146

Lawrence, MA • (978) 687-3993
261 Common Street
Lawrence, MA 01841

Little Rock, AR • (501) 492-0083
1501 North University Avenue, Suite 680
Little Rock, AR 72207

Los Angeles, CA • (310) 412-2600
11633 S. Hawthorne Blvd, Suite 100
Hawthorne, CA 90250

Memphis, TN • (901) 348-0115
2400 Poplar Avenue, Suite 500
Memphis, TN 38112

Miami, FL • (305) 341-0791
656 NE 125th Street
North Miami, FL 33161

Milwaukee, WI • (414) 442-6222
4011 West Capitol Drive, Suite 100
Milwaukee, WI 53216

Minneapolis, MN • (763) 656-6222
3260 County Road 10, Suite B
Brooklyn Center, MN 55429

New Orleans, LA • (504) 241-2090
10555 Lake Forest Blvd, Suite 3J
New Orleans, LA 70127

Newark, NJ • (973) 679-2601
60 Park Place, 15th Floor
Newark, NJ 07102

New York, NY • (530) 645-6222
155-03 Jamaica Avenue, 1st Floor
New York, NY 11434

Oakland, CA • (510) 652-6622
3801-3805 Broadway
Oakland, CA 94611

Orlando, FL • (847) 704-6222
6861 W. Colonial Drive
Orlando, FL 32818

Philadelphia, PA • (215) 531-5221
1341 N. Delaware Avenue, Suite 106
Philadelphia, PA 19125

Phoenix, AZ • (602) 248-4408
1301 E. Washington Street, 2nd Floor
Phoenix, AZ 85034

Raleigh, NC • (919) 855-8484
4112 Pleasant Valley Road, Suite 220
Raleigh, NC 27612

Richmond, VA • (631) 370-6222
9550 Midlothian Turnpike
Suite 106-107
N. Chesterfield, VA 23235

Rochester, NY • (703) 234-6222
1171 North Clinton Avenue
Rochester, NY 14621

Sacramento, CA • (425) 892-6222
3336 Bradshaw Road, Suite 100
Sacramento, CA 95827

San Antonio, TX • (210) 826-2828
Highpoint Executive Plaza
1603 Babcock, Suite 200
San Antonio, TX 78229

St. Louis, MO • (314) 645-8333
1300 Hampton Avenue, Suite 101
St. Louis, MO 63139

Tampa, FL • (813) 287-5051
3824 W. Sligh Avenue
Tampa, FL 33614

Upland, CA • (402) 970-6222
205 North 2nd Avenue
Upland, CA 91786

Washington, DC • (202) 328-6333
7731 Alaska Avenue NW
Washington, DC 20012

Worcester, MA • (602) 627-6222
64 Madison Street
Worcester, MA 01608

DEPARTAMENTOS DE NACA

Member Services: 425-602-6222; Services@naca.com

MAP: 281-968-6222; MAP@naca.com
Home Save: 281-968-6222; HomeSave@naca.com
Dpto. de Hipotecas: 714-822-6222; Mortgage@naca.com

HAND: 210-319-2978; HAND@naca.com
Real Estate: 425-519-6222; RED@naca.com

LA BATALLA TERMINÓ PERO LA LUCHA CONTINÚA

Non-profit advocacy
HUD certified counseling agency



NACA

Neighborhood Assistance Corporation of America

Estimado Miembro de NACA,

Los tremendos beneficios que usted recibe a través de NACA son el resultado de una lucha constante e incansable por parte de miles de Miembros de NACA, empleados y voluntarios para acabar con los préstamos usureros y discriminatorios por parte de prestamistas. Por más de treinta años, NACA ha estado al frente de esta lucha. NACA es el líder nacional, tanto en la lucha para proveer, como en la generación de financiamiento asequible para la compra de vivienda. Fuimos la primera organización en confrontar prestamistas sin escrúpulos en nuestra campaña en contra de Fleet Bank y, como parte de esa campaña, fuimos los primeros en definir y usar el término Prestamista Predatorios (“Predatory Lending”). Nuestros esfuerzos continúan hasta el día de hoy con nuestra lucha en contra de instituciones que continúan sus prácticas discriminatorias y abusivas, y que promueven préstamos predatorios. NACA continúa expandiendo las oportunidades de financiamiento de vivienda para la gente trabajadora con la hipoteca de 15 años que ayuda la acumulación más rápida de capital, y el acceso a la compra de casa para los recipientes de la ayuda de la Sección 8 (“Housing Choice Voucher”) a través del Programa de NACA “HOT-PHA.”

El éxito de NACA en lograr su misión de alcanzar justicia económica para la clase trabajadora depende de usted según continuamos proporcionando y expandiendo el mejor programa de compra de vivienda en América. Como Miembro de NACA, usted es una parte esencial de esta organización extraordinaria. Con más de dos millones de miembros y en continuo crecimiento, NACA continuará siendo el líder en la promoción de oportunidades económicas para la mayoría de las personas en América y su impacto continuará rompiendo barreras.

Su participación es crucial. Apatía es el peor cáncer de una democracia, cada uno de nosotros debe aceptar nuestras responsabilidades para mejorar nuestra sociedad y convertirnos en activistas. Necesitamos su participación en NACA en cualquier forma en que usted se sienta cómodo. Ésta es la razón por la cual requerimos su participación, como se expresa en la Promesa de Participación de NACA. Así mismo, su cuota de membresía apoya los programas para propietarios de casa de NACA y nuestras campañas activistas.

El éxito de NACA está construido por la multitud de personas que han participado, y algunos de ellos que han muerto, en la lucha histórica por los derechos civiles en los Estados Unidos. Ahora usted se está beneficiando del éxito de NACA y de los que lucharon por mover a NACA hacia adelante. Sinceramente yo espero que usted entienda la importancia de su participación activa y que no lo vea como una obligación sino como un privilegio.

Bienvenido a NACA!

La lucha continua,



Bruce Marks
Fundador y Presidente de NACA

NACA - VISIÓN DE CONJUNTO

El "Neighborhood Assistance Corporation of America" (NACA) es la organización más grande, sin fines de lucro, aprobada por HUD de ayuda a la comunidad y a compradores de vivienda. La misión de NACA a través del país es defender y promover la justicia económica, revitalizar comunidades, luchar en contra de la explotación económica y las prácticas de prestamistas que son discriminatorias. NACA se enfoca principalmente en comunidades y personas de ingresos bajos y moderados, los cuales, sin NACA, estarían sujetos a términos predatorios o no podrían comprar una casa sin culpa por parte de ellos. El CEO de NACA pronosticó la crisis económica en el 2008 en su testimonio en el Congreso en septiembre 12, 2000. Hoy, NACA continúa siendo el líder en la lucha en contra de las prácticas de prestamistas que son discriminatorias con sus tácticas agresivas e implacables confrontando a las compañías predatorias.

NACA se ha establecido por más de veinticinco años proveyendo los programas de compra de vivienda más efectivos en el país tanto para dueños de vivienda con una hipoteca no asequible y para compradores de vivienda tratando de acceder la Hipoteca de NACA, la Mejor Hipoteca en América. La mayoría de los compradores a través de NACA son personas de ingresos bajos o moderados, muchos de los cuales no tienen un historial de crédito perfecto ni tienen ahorros substanciales.

Programa de Compra

NACA provee el mejor programa para compradores de casa en América con consejería extensiva, individual y gratuita para evaluar las finanzas del comprador y así determinar si el/ella está listo para ser dueño de casa y calcular cual es el pago de hipoteca asequible en sus circunstancias particulares. Los Consejeros de Vivienda de NACA trabajan con los compradores de casa por tanto tiempo como sea necesario para que la persona sea pre-aprobada para una hipoteca y luego también durante el proceso de compra y el procesamiento de la hipoteca.

NACA cuenta con \$13 Billones comprometidos por bancos nacionales, \$10 Billones de Bank of America, para la hipoteca de NACA. Mientras NACA les provee información a los compradores sobre diferentes opciones de financiamiento, la mayoría de los participantes vienen a NACA para acceder esta hipoteca increíble. La Hipoteca de NACA le ofrece a cada comprador los mismos términos increíbles, lo que hace posible ser dueño de su casa sin la necesidad de tener un historial de crédito perfecto, amplios ahorros o un ingreso alto. Los términos de la Hipoteca de NACA son los siguientes:

- Sin cuota inicial o enganche
- Sin costos de cierre o comisiones
- 30 años o 15 años, con tasa de interés fija por debajo del mercado
- Oportunidad para la compra de la baja de la tasa de interés

Programa Salve su Casa

NACA es la organización más grande y efectiva en proveer soluciones asequibles para dueños de casa con un pago actual de hipoteca que no es asequible y que están en riesgo de perder su casa. NACA tiene contratos con todos los principales administradores de préstamos e inversionistas para proveer soluciones asequibles. Dueños de casa han ahorrado cientos y a veces miles de dólares en su pago mensual de hipoteca mediante una reducción permanente en la tasa de interés hasta un 2% fijo, y a veces eliminando una porción del principal de la hipoteca para así lograr un pago asequible. Los 144 eventos de NACA "American Dream Events" sentaron la pauta al proveer soluciones inmediatas, el mismo día, para miles de dueños de casa en riesgo de juicio hipotecario.

Abogacía

NACA ha sido, y continua al frente de la lucha en contra de prestamistas predatorios y abogando por la justicia económica y fue el primero en usar el término "predatory lending". NACA ha tenido y ganado campañas en contra de los prestamistas más grandes y agresivos, corporaciones, políticos y entidades del gobierno (vea el historial de NACA).

Con una vasta membresía a través de la nación y creciendo rápidamente, NACA se ha convertido en una fuerza comunitaria la cual es temida y respetada por los prestamistas y los tomadores de decisiones en el país, pero más importante, es querida por la gente por las cuales NACA lucha y provee soluciones sin precedente. NACA está totalmente comprometida en continuar con su lucha agresiva en defensa de la comunidad con sus tácticas de confrontación y su determinación de continuar cada campaña por tanto tiempo como sea necesario. Los programas de vivienda de NACA solamente pueden sobrevivir si nos mantenemos en la premisa de que, mientras muchas luchas han sido ganadas, la guerra por la justicia económica continúa.

Resultados Nacionales

Miembros de NACA: Mas de 2,000,000 * Oficinas de NACA – 48 y creciendo rápidamente
Hipoteca de NACA: Mas de 60,000 * Soluciones "Salve su Casa": Mas de 250,000

Historia de NACA

Los programas amplios de vivienda de NACA, su extraordinario producto hipotecario y su defensa de la comunidad con sus tácticas de confrontación han sentado la estándar nacional para programas que tienen como meta estabilizar comunidades. Para poder apreciar los logros de NACA, es importante entender el desarrollo de NACA por los últimos treinta años.

BREVE HISTORIA: NACA comenzó en 1988 en Boston como la “Union Neighborhood Assistance Corporation” (UNAC). Sus raíces están en la Unión de trabajadores de hoteles - Local 26, una unión activista la cual ganó y estableció el primer fondo fiduciario en el país dedicado a la compra de casas para los miembros de la unión. Aprendiendo de esa experiencia, NACA empleó tácticas activistas similares a las de la unión para confrontar a prestamistas que estaban envueltos en el negocio de hipotecas discriminatorias y predatorias.

NACA fue la primera organización en organizar una lucha en contra de préstamos abusivos y en usar el término “Préstamos Predatorios (Predatory Lending)”. En 1990 NACA inició la campaña en Boston en contra de estafas en las segundas hipotecas, en las cuales instituciones financieras se enfocaron y atacaron a personas de avanzada edad y propietarios de casas con bajos ingresos, pero con mucho valor acumulado en la propiedad. NACA se concentró en Fleet Finance. Después de una batalla de cuatro años y medio, Fleet se rindió, comprometiendo \$8 billones en préstamos para personas de bajos y medianos ingresos y pagando cientos de millones de dólares en restitución a sus víctimas. Fleet también accedió a proveer fondos para el producto hipotecario revolucionario de NACA.

La lucha de NACA no paró con Fleet. En septiembre 12, 2000, el presidente de NACA, Bruce Marks, testificó ante el Congreso prediciendo la crisis hipotecaria del 2008, siendo así la primera persona en hacerlo. NACA continuó con sus campañas de largo plazo en contra de las instituciones bancarias más grandes y ponderosas. NACA se enfocó en First Union por sus prácticas de préstamos discriminatorios concentrándose en su presidente Eddy Crutchfield (alias “Eddy el Rápido”). Después de varios años de lucha, esta campaña fué ganada y First Union acordó en cambiar sus prácticas de préstamos e hipotecas para la gente trabajadora. Después NACA se enfocó en Ford Motor Company la cual era dueña de “The Associates”, la compañía financiera más grande del país. Como resultado de esta campaña de NACA, Ford se despojó de “The Associates” y NACA forzó a la institución financiera a reducir la tasa de interés para cientos de miles de sus clientes. NACA también logró victorias en contra de Barnett Bank, Banco de Boston, Riggs y otros. Como resultado directo de los esfuerzos de NACA, estas instituciones han hecho reformas significativas para transformar sus prácticas y retirarse de la práctica de hacer préstamos predatorios.

NACA también se enfocó en “Countrywide”, el prestamista más grande y agresivo en el área de préstamos predatorios. NACA fue la primera organización que expuso las prácticas predatorias de “Countrywide” y, como resultado de la campaña victoriosa de NACA, se estableció la solución más efectiva para la reestructuración de hipotecas no asequibles. Hoy día NACA posee acuerdos con los más grandes prestamistas/servidores e inversionistas (por ejemplo, Fannie Mae and Freddie Mac) estableciendo así el ejemplo nacional para la asistencia de dueños de casa en riesgo de perder su casa. NACA ha creado el modelo de como asistir a dueños de casa mediante los eventos de “Salve su Casa/Sueño Americano,” llevando a cabo más de 145 eventos en los pasados cinco años. Cientos de miles de personas han participado en estos eventos y a muchos miles de ellos se les han otorgado una solución asequible en el mismo día que asistieron al evento.

El éxito de NACA ha sido el resultado de la participación activa de miles de Miembros durante muchos años. Por lo tanto, es esencial que los Miembros de NACA estén comprometidos con nuestra misión. Nosotros queremos que, durante muchos años, usted, su familia y las personas cercanas a usted se conviertan en Miembros activos de NACA promoviendo la estabilización de nuestros vecindarios y la justicia económica. Esperamos que esta historia de NACA sirva de inspiración para usted, Nosotros también esperamos que esta historia sirva de inspiración y miramos hacia el futuro donde usted se mantenga activo con NACA y convirtiéndose en dueño de casa con los mejores términos de hipoteca en América.

¡Estamos contando con su participación activa!



HISTORIA DE LOGROS DE NACA

La Cronología de NACA descrita en las páginas que siguen, demuestra como el Programa de NACA, el que suena “demasiado bueno para ser realidad, ha sido convertido en realidad a través de una lucha agresiva que ha hecho posible el programa de vivienda más efectivo en el país. NACA continúa su lucha y sigue estableciendo el estándar nacional. Para una reseña más detallada y profunda de las campañas pasadas y presentes usted puede leer la extensa cobertura de la prensa en www.naca.com.

1988	El Sindicato de Trabajadores Hoteleros – Local 26 negocia el primer Fondo Fiduciario de Vivienda. Después de una campaña pública de tres años, el Sindicato de Trabajadores Hoteleros de Boston, Local 26, negocia el primer Fondo Fiduciario de Vivienda con la administración hotelera. El fondo ofrece a los trabajadores hoteleros el pago inicial y otra asistencia para lograr el sueño de ser Dueño de Casa. El contrato requiere que se enmiende la ley federal “Taft-Hartley”. Se establece NACA – “Neighborhood Assistance Corporation of America”
1990	El Presidente Legaliza el Fondo Fiduciario de Vivienda. La Local 26 emprende una campaña nacional para cambiar el Acta de Ley Taft-Hartley, enviando cientos de trabajadores a “Capitol Hill”. El 18 de abril, el presidente George Bush firma una enmienda a la ley Taft-Hartley para permitir la asistencia de vivienda como parte de las negociaciones entre el sindicato y la administración. Este es el primer cambio en el Acta de Ley Taft-Hartley en más de 30 años, y es la primera vez que se logra un cambio por parte de un sindicato local.
1991	NACA acuña el término “Predatory Lending.” UNAC/NACA inicia la campaña en contra de instituciones financieras los cuales se enfocaron en dueños de casa minoritarios con capital acumulado los cuales utilizaron compañías para hacer mejoras a las casas como vehículo para forzar préstamos predatorios. (i.e. “Second Mortgage Scam Campaign”).
1992	Exponiendo a los Prestamistas Usureros y las Estafas en Segundas Hipotecas. NACA conduce una campaña de investigación durante dos años y medio y organiza campañas en contra de las estafas en segundas hipotecas, lo cual genera una investigación por parte del Procurador General de Massachusetts. Más de 400 artículos de periódico y muchos más reportajes de noticias televisadas documentan estas acciones inescrupulosas en contra de la gente trabajadora.
1993	Audiencias del Comité de Asuntos Bancarios del Senado sobre Fleet. NACA organiza más de 500 personas de todo el país para participar en las audiencias del Comité de Asuntos Bancarios del Senado investigando estafas en segundas hipotecas y enfocándose en el Banco Fleet. El CEO de NACA, Bruce Marks, testifica ante los Comités de Asuntos Bancarios del Senado y de la Cámara. Más de 100 víctimas de Fleet se reúnen en el edificio de la Reserva Federal con la Junta de Gobernadores para documentar las prácticas usureras del Fleet. 60 Minutos critica fuertemente las prácticas usureras de Fleet.
1994	NACA vence a Fleet. NACA termina una lucha de más de cuatro años y medio en contra de Fleet, después de un enfrentamiento con su director ejecutivo Terrence Murray en un evento en la “Harvard Business School”. Fleet se compromete a financiar un programa de reinversión comunitaria de \$8 billones de dólares; paga más de \$350 millones de dólares en demandas e investigaciones hechas por el procurador general del estado, y compromete \$140 millones de dólares para un revolucionario programa de préstamos manejado por NACA, que se convierte en el fundamento para el Mejor Programa para Compradores de vivienda de América, NACA.
1995	El CEO de NationsBank, Hugh McColl, promete \$500 millones para el Programa de NACA. McColl dice que si NACA es tan buena como todo el mundo dice, Nations Bank será el socio de negocios más grande que NACA tendrá. Las predicciones de McColl probaron ser acertadas.
1996	NACA derrota a First Union, Signet and Riggs. First Union acuerda proveer \$150 millones para el Programa de NACA. Signet and Riggs Banks entran en acuerdos con NACA. En Atlanta, Georgia más de diez mil personas asisten a la manifestación más grande en América en favor del acceso a la compra de vivienda, en la Iglesia First Iconion Baptist Church.
1998	NACA detiene el acuerdo en la Acción Legal de Clase hecho por “Ford/Associates”: NACA contacta más de 100 mil clientes de Ford, organiza protestas en los lugares donde Ford tiene negocios y llena las audiencias de la Corte Federal a capacidad. NACA convence al Juez Federal de deshacer el acuerdo legal de “Ford/Associates” que hubiera dejado a “Ford/Associates” con inmunidad, a los abogados con millones de dólares y a las víctimas con sólo \$50 por persona. NACA comienza entonces a organizar demandas legales a nivel estatal en contra de “The Associates.”
1999	NACA derrota Associates/Ford. Después de una campaña de cuatro años, exposiciones en la prensa, incluyendo ABC Prime Time Live e interrumpiendo su asamblea anual, The Associates entra en un acuerdo con NACA. Ellos acuerdan participar en el Programa de Reducción Hipotecarias (Mortgage Reduction Program), la cual automáticamente reduce la tasa de interés a los clientes que han tenido pagos puntuales. Esto genera billones de dólares en ahorros para los clientes de The Associates y revoluciona la industria del mercado “sub-prime.” The Associates compromete \$100 millones para el programa de NACA. Bank of America compromete \$3 billones para el Programa de NACA. Impresionados con el programa de NACA, Bank of America hace el compromiso más grande al fondo hipotecario.
2002	NACA es instrumental en la aprobación de la legislación en Georgia de la Ley de Protección en contra de Prácticas Predatorias. NACA movilizó miles de Miembros para trabajar con el Gobernador de Georgia, Roy Barnes, para pasar una de las leyes más sólidas en la protección en contra de prácticas predatorias en el área de préstamos. Como resultado de esta nueva legislación, los clientes encontraron alivio en los costos exorbitantes, tasas de interés, penalidades de prepago, y obligación de cancelar la hipoteca en menos años que el término actual de la misma.
2003	Bank of America y Citigroup comprometen \$6 Billones en nuevos fondos para el Programa de NACA. Citigroup empieza su nueva relación con el Programa de NACA comprometiéndole \$3 Billones de Dólares y anuncia iniciativas para mejorar sus prácticas en la emisión de préstamos hipotecarios por parte de CitiFinancial. El Banco de América, como parte de su re-dedicación con la comunidad, añadió \$3 Billones de Dólares más a su compromiso inicial, para un total de \$6 Billones para el programa.
2004	NACA introduce NACA-Lynx. Después de años de programación, NACA estrena su sistema de computadora de primera clase, basado en comunicación en red-internet, y que no requiere imprimir papeles para producir aplicaciones bancarias y de procesamiento llamado el NACA Lynx. Este sistema revolucionario, transforma la industria de préstamos para las personas de bajos o moderados recursos económicos haciendo posible obtener consejería completa y detallada y acceso a los mejores productos hipotecarios sin consideración al puntaje de crédito.

2005	NACA continúa haciendo mejoras en el NACA Lynx y añade más oficinas. NACA inaugura el “NACA’s Training Institute” --El Instituto de Entrenamiento de NACA-- con sede en Boston, Massachusetts para los consejeros de NACA a través del país.
2006	NACA continúa mejorando el NACA-Lynx y expandiendo el Programa. Prestamistas contactan a NACA para utilizar el NACA-Lynx. El Director Ejecutivo de Citigroup, Chuck Prince, visita la Oficina Nacional de NACA para recibir una demostración de cómo trabaja el programa de NACA y el NACA Lynx. El Director Ejecutivo de NACA es nombrado por el Boston Globe “2007 Bostonian of the Year.”
2007	NACA hace el lanzamiento de un programa masivo para asistir a propietarios de vivienda que estén en riesgo de embargo de sus casas. El Programa de NACA – Salve su Casa – incluye un compromiso de \$1 Billón de Dólares para ayudar a las personas en poder refinanciar el préstamo que no pueden pagar y trabajando con los Bancos y Servidores para modificar /reestructurar los préstamos a largo plazo con términos que los dueños de casa puedan pagar a largo plazo.
2008	NACA establece el modelo nacional para asistir a propietarios de vivienda en riesgo de perder su casa reestructurando sus hipotecas. NACA auspicia el evento histórico– “Save the Dream”, – Salve su Sueño con más de 300 consejeros hipotecarios que ofrecieron soluciones asequibles por cinco días en el Capital Hilton Hotel, en Washington D.C. de julio 19 al 23. Más de 20,000 personas participaron en el evento, y NACA pudo reestructurar las hipotecas de más de mil personas durante el evento, y miles después del mismo.
2009	NACA inicia su Campaña de Responsabilidad Corporativa en contra de los ejecutivos en compañías prestatarias. NACA hace personalmente responsables a los ejecutivos bancarios por la crisis económica y por su continuo rechazo en proveer soluciones permanentes a largo plazo para las hipotecas que no son solventes. La primera acción de NACA fue el “Predator’s Tour” visitando las mansiones de varios ejecutivos que viven en Greenwich Connecticut y en áreas adyacentes. El domingo 8 de febrero de 2009 más de 350 dueños de casa protestaron en las casas de John Mack el CEO de Morgan Stanley y Bill Frye el CEO de Greenwich Capital. El impacto fue dramático. Esta acción sentó el estándar de cómo hacer a estos ejecutivos personalmente responsables por sus acciones trayendo las consecuencias a sus comunidades y a la puerta de su casa en una manera confrontante, pero sin violencia. La gira “Salve su Casa” de NACA tuvo un éxito increíble con cientos de miles de participantes. Miles de dueños de casa reciben soluciones el mismo día teniendo el interés reducido permanentemente hasta el 2% y en algunos casos reduciendo el principal a una cantidad asequible. Los dueños de casa han ahorrado cientos de dólares y a veces más de mil dólares en su pago mensual. NACA provee las mejores soluciones a largo plazo estableciendo el modelo nacional para proveer soluciones asequibles a largo plazo para dueños de casas en riesgo de juicio hipotecario—Todos los servicios de NACA son GRATIS.
2010	La gira “Salve Su Casa” continua con eventos a través del país. Estos eventos y el Programa de NACA han sido la única solución exitosa para muchos dueños de casa con dificultad de pagar la hipoteca. NACA ahora tiene contratos con la mayoría de las entidades que administran las hipotecas incluyendo Bank of America, Wells Fargo, Citigroup, Chase, American Homes Servicing, Litton, GMAC, OneWest, IBM, Saxon, HSBC, Ocwen y los dos mayores inversionistas Fannie Mae and Freddie Mac. NACA ha tenido tanto éxito que virtualmente todos los servidores e inversionistas cooperan con NACA. NACA continúa su campaña en contra de Chase. Chase es el único servidor de préstamos que se niega a proveer soluciones asequibles a largo plazo. Nosotros hemos invadido sus oficinas corporativas en Wall Street con miles de dueños de casa, también trabajamos con sus reguladores el “OCC” en investigar miles de querellas en contra de Chase y continuamos asistiendo a los clientes de Chase.
2011	Bank of America añade \$3 Billones más a su compromiso con la Mejor Hipoteca en América. NACA demanda y derrota a HUD y NeighborWorks. NACA derrota a Chase. Chase firmó un nuevo contrato con NACA y ahora ofrece una de las soluciones de reestructuración de hipoteca para los Miembros de NACA.
2012	NACA incluye su programa de compra de vivienda en su ampliada gira del Sueño Americano. NACA empieza su gira del Sueño Americano ayudando a dueños de casa a obtener un pago de hipoteca que sea asequible y ayudando a otros a comprar su casa con el Mejor Préstamo en América, el Préstamo de NACA. NACA ha conducido más de 100 eventos “Salve Su Casa/Sueño Americano” en los pasados cuatro años y medio, con 43 en 2012, estableciendo así el estándar nacional en como proveer soluciones para miles de dueños de casa en riesgo de perder su propiedad.
2013	NACA organiza una demostración en el Consumer Financial Protection Bureau (“CFPB”) con más de mil personas participando. NACA cerró las operaciones de CFPB para así destacar la manera en ellos se rehusaron a asistir a miles de dueños de casa los cuales han sido rechazados en sus modificaciones de hipotecas por parte de los bancos. Los empleados y miembros de NACA visitaron todos los miembros del Congreso para informarles de los programas y la misión de NACA. NACA lleva a cabo otros veinticuatro eventos del Sueño Americano.
2014	NACA regresa a Washington, D.C. con cientos de empleados y miembros de NACA. NACA visita cada miembro del Congreso para recordarles de los programas y la misión de NACA. CFPB aborda las querellas que NACA levantó y expresa apoyo de los programas de NACA. NACA continúa con los eventos “Sueño Americano” a través de todo el país. NACA obtiene nuevos contratos con Citimortgage y Bank of América para hacer disponibles más fondos para personas de ingresos bajos y moderados. NACA introduce el producto hipotecario revolucionario de quince años llamado “Wealth Builder Mortgage.”
2015	NACA comienza su programa se estabilización del vecindario en Detroit. NACA es el primero en proveer hipotecas con %150 hipoteca a valor de la propiedad (“LTV”). El Detroit Free Press escribe un editorial sobre la hipoteca de NACA titulada “Program de Hipoteca es Clave para el Futuro de Detroit.” NACA trabaja con el OCC para proveer hipotecas con un “LTV” alto en áreas que han sido aislados del acceso a crédito convencional.
2016	NACA tiene la cantidad de cierres más altos en su historia en el Programa de Compra de Vivienda-NACA optimiza el proceso, cerrando en hipotecas en 28 días a partir de la ejecución del contrato de Compraventa.
2017	NACA expande las oportunidades de ser dueño de casa para la gente trabajadora. NACA hace posible el convertirse en dueño de casa a recipientes de asistencia de alquiler Sección 8 a través del Programa de NACA “HOT-PHA.”
2018	NACA implementa los eventos de cinco días “Logre su Sueño”. Estos proveen pre-cualificación, en un solo evento, para la Hipoteca de NACA, la Mejor Hipoteca en América, para compradores de casa de ingresos bajos y moderados.

VISTA GENERAL DEL PROGRAMA

La misión principal de NACA es hacer posible la compra de vivienda, en los mejores términos posibles, para sus miembros que de otra manera no tendrían acceso a una hipoteca asequible. NACA está abierta a todas las personas independiente de su ingreso o de donde quieran residir, previsto de que sigan nuestros requisitos de elegibilidad así como nuestros principios y procedimientos. NACA es la alternativa a los malos actores que trabajan en la industria de bienes raíces e hipotecas que contribuyen a la desestabilización de nuestras comunidades y la explotación de personas de grupos minoritarios y de ingresos bajos y moderados. Nosotros trabajaremos con usted por tanto tiempo como sea necesario para que usted pueda comprar su casa. De la misma manera, como dueño de casa de NACA lo vamos a apoyar por tanto tiempo como usted tenga la hipoteca de NACA.

NACA ha desarrollado un programa amplio de asesoría de vivienda en donde los Miembros son preparados para ser dueños de casa y son cualificados para obtener financiamiento para una hipoteca. Esto incluye acceso al extraordinario producto hipotecario de NACA el cual hace realidad la posibilidad de comprar una casa con términos asequibles - sin cuota inicial, sin costos de cierre, sin comisiones, sin seguro privado de hipoteca y una tasa de interés por debajo del mercado. Para facilitar este proceso, hemos desarrollado un sistema computarizado llamado NACA-Lynx el cual es digital (no necesita papel), con consejería, procesamiento análisis de la solicitud de la hipoteca basado en la red-web, para hacer el proceso de compra más conveniente, fácil y eficiente para el Miembro. En adición, NACA crea un archivo-web personalizado para cada Miembro para proveer actualizaciones en su archivo, su estatus, los próximos pasos a seguir y mucho más (descrito más adelante).

La compra de una casa es la inversión más grande que muchos de nosotros haremos en nuestra vida. NACA está comprometida en proveerle una educación y asistencia abarcadora sobre el proceso de comprar una casa incluyendo diferentes opciones de hipotecas. Antes de proceder con el proceso de compra de su casa, usted debe decidir si usted quiere realmente hacer este compromiso. Considere si usted se va a sentir cómodo haciendo el pago mensual de hipoteca por muchos años, especialmente si el pago es más alto que su renta actual. Ni el proceso de NACA, ni el ser dueño de casa es algo indicado para todas las personas. El programa de NACA está basado en un proceso de divulgación completa con verificación extensiva a través de documentos. Si usted no está listo para discutir sus finanzas, su situación personal o proveer todos los documentos requeridos, es posible que este no sea el momento indicado para participar en el programa.

El elemento principal del programa de NACA es la consejería amplia uno-a-uno dirigida por los Consejeros de NACA. Ellos son la columna vertebral de este increíble programa y coordinan todas las diferentes partes del programa. Después de asistir a un seminario para compradores de vivienda, se le asignará un Consejero de Vivienda. La consejería de NACA está basada en un análisis exhaustivo de su situación financiera para determinar si usted está listo para ser dueño de casa y, si no está listo, determinar que tiene que hacer para alcanzar su meta. Su Consejero de Vivienda también trabajará con usted para identificar cual es el pago mensual de hipoteca que es asequible para usted a largo plazo mientras mantiene un nivel de vida cómodo. Usted debe completar el programa de consejería y debe ser cualificado por NACA antes ser elegible para solicitar una hipoteca a través de NACA.

NACA no toma en consideración su puntaje de crédito, sino que evalúa sus circunstancias específicas incluyendo explicaciones de su historial de pagos para determinar su habilidad y su preparación para ser dueño de casa. Mientras que NACA reconoce que muchos miembros vienen a NACA con problemas en su crédito, nadie es rechazado por tener un historial de crédito malo mientras estén comprometidos en superar esos obstáculos. Su consejero de vivienda lo ayudará a determinar que asuntos necesita resolver para ser cualificado por NACA. Su preparación puede que tome tiempo, así que es importante que se reúna con su consejero pronto y se comprometa a trabajar con el/ella a lo largo del proceso.

NACA y nuestros Consejeros de Vivienda trabajarán con usted durante el tiempo que sea necesario para que se convierta en dueño de su casa. El tiempo que esto tome, dependerá en mucha parte del esfuerzo y seguimiento del Miembro. Para la gran mayoría de los Miembros que participan activamente en el programa, la Cualificación NACA tomará entre tres y seis meses, pero para miembros con problemas de crédito más serios tomará más tiempo. Una vez un miembro que esté cualificado somete su aplicación de hipoteca a uno de los prestamistas participantes en el programa de NACA, básicamente todos son aprobados por el prestamista. Debido a la educación y consejería exhaustiva de NACA, los dueños de casa de NACA son capaces de manejar sus finanzas y de hacer sus pagos mensuales de hipoteca a tiempo. Con esta preparación los miembros de NACA podrán dedicarse a mejorar y estabilizar sus comunidades.

Mientras que su consejero de vivienda siempre está presente para ayudarlo, usted debe usar la información en este cuaderno para prepararse por sí mismo para ser cualificado por NACA. Este cuaderno es su guía para ser cualificado por NACA. Usted puede ser cualificado una vez completado lo siguiente: sus gastos se identificaron para crear un presupuesto mensual que refleje un análisis correcto de su situación financiera; se explicaron los motivos por los cuales hubo pagos tardíos; se demostró un ingreso estable y suficiente, activos líquidos y el monto de sus ahorros mensuales; se determinó un Pago Mensual de Hipoteca asequible; proveyó los documentos necesarios que corroboran su situación económica y cumplimiento con los requisitos de elegibilidad de NACA. Ser cualificado por NACA es equivalente a ser pre-aprobado para la hipoteca de NACA. En adición, usted también podría cualificar para otros productos hipotecarios los cuales usted debería comparar con la hipoteca de NACA.

Membresía de NACA

Todos los participantes en los Programas de NACA, incluyendo todos los miembros de su hogar, deberán firmar el Acuerdo de NACA (“NACA Agreement”) antes o en la primera cita de consejería (Cita Inicial/ “Intake Session”). El Acuerdo de NACA gobierna la membresía y la participación en los programas y los servicios de NACA, la Hipoteca de NACA, al igual que otras iniciativas, campañas, “outreach”, abogacía, currículos e iniciativas que NACA ofrece u ofrecerá en el futuro. Este Acuerdo también incluye autorizaciones, divulgaciones (“disclosures”), liberaciones, obligaciones y asuntos de privacidad incluyendo acceso a su reporte de crédito. Mediante su firma del Acuerdo de NACA usted se convierte en Miembro de NACA, reconoce y da su consentimiento a los términos de participación en NACA.

La Cuota de Membresía va a ser requerida antes de o en su primera cita de consejería (“Intake Session”) y cada año hasta que usted tenga la hipoteca lograda a través de NACA. La Cuota de Membresía actual es solamente \$25 por año, por hogar. La Cuota de Membresía de NACA ayuda a apoyar los programas de vivienda, las iniciativas de estabilización, abogacía, y otros programas. Usted tendrá acceso al programa abarcador de NACA después de la compra de su casa a través del Programa de Asistencia a los Miembros de NACA (“MAP”) el cual ofrece beneficios significativos y únicos sin costo a usted, tal como consejería, prevención de juicio hipotecario, asistencia con modificación de la hipoteca, planes de pago, acceso a asistencia financiera, y otros servicios adicionales.

Miembros en buen estatus (“Good standing”) pueden empezar a acceder todos los aspectos de los programas de NACA. Para estar en “buen estatus” como Miembro de NACA el/ella debe haber firmado el Acuerdo de NACA, debe estar al día en sus pagos de Membresía y debe cumplir con los requisitos de NACA, condiciones y principios del programa. Toda persona tiene la opción de optar por no hacerse miembro de NACA lo cual remueve sus obligaciones incluyendo su participación voluntaria y los requisitos de participación en acciones de abogacía, pero también limita su acceso a los servicios de NACA solamente a la cita de consejería inicial (“Intake Session”). Para optar fuera de la membresía usted debe enviar un correo electrónico antes de su primera cita de consejería a Services@naca.com indicando en la línea del sujeto (“Subject line”) “Member Opt-out”. Sin embargo, si usted opta por no ser miembro de NACA, todas las otras provisiones del Acuerdo de NACA tienen que ser seguidas, tal como las reglas y políticas incluyendo el pago del equivalente de la cuota de membresía. Para propósitos de este cuaderno, Miembros potenciales y Miembros actuales serán referidos como Miembros.

EL EQUIPO DE NACA

NACA ha establecido un equipo que cubre cada fase del proceso de compra de casa. Este equipo de profesionales le ofrecerá ayuda en al cual usted puede confiar con respecto a sus preguntas y preocupaciones mientras usted continua con la compra de su casa, la cual posiblemente es la inversión más grande que usted hará en su vida.

Departamento de Consejería:

El Departamento de Consejería consiste en Consejeros de Vivienda, Consejeros de Hipoteca (consejeros que están licenciados como Originadores de Hipoteca), Directores de Oficina y personal administrativo. El personal de NACA trabaja en 48 oficinas a través del país, y continuamos creciendo. La tarea principal de nuestros empleados es cualificar Miembros a través de un taller de Cualificación y consejería individual. Los Consejeros de Hipoteca son el punto principal de contacto hasta que se somete su solicitud de hipoteca. En este libro los llamamos Consejeros de Vivienda.

Departamento de Hipoteca:

El Departamento de Hipoteca consiste en Analistas de Hipoteca y Coordinadores de Cierre. Los Analistas revisan y aprueban la solicitud que somete su Consejero de Vivienda y de Hipoteca para su Cualificación

de NACA y el Acceso al Crédito. Una vez la solicitud sometida al banco, un Analista es responsable de trabajar con cualquier condición solicitada por el prestamista y el Coordinador de Cierre asignado a usted, será responsable de trabajar con otros asuntos que se presenten y procesará su hipoteca hasta el cierre.

Departamento de Bienes Raíces:

El Departamento de Bienes Raíces consiste en Agentes de Bienes Raíces internos de NACA, Agentes Referidos, Corredores (“Brokers”) de Bienes Raíces y Coordinadores de Bienes Raíces. Los Agentes de Bienes Raíces internos a NACA trabajan exclusivamente para NACA, y representarán su interés en encontrar una casa que sea asequible para usted y que cualifique para la hipoteca de NACA. Ellos son expertos en el programa y el proceso de NACA. Los Agentes Referidos por NACA son como Agentes internos a NACA, pero no trabajan exclusivamente con NACA y están disponibles si el Agente Interno de NACA no estuviera disponible. Los Corredores de Bienes Raíces son responsables por los Agentes de Bienes Raíces en los estados donde ellos están licenciados y representan a NACA. Ellos son los únicos responsables de referir miembros de NACA a Agentes de Bienes Raíces. Los Coordinadores de Bienes Raíces de NACA asisten a los miembros de NACA en su búsqueda de la casa para comprar independiente de quien sea su Agente de Bienes Raíces. Usted está en libertad de seleccionar un Agente siempre y cuando el Agente este permitido en participar en el programa de NACA. Usted puede contactar el Departamento de Bienes Raíces en el (425) 519-6222 o en email a RED@naca.com.

Departamento de “Home and Neighborhood Development (HAND)”:

El Departamento de HAND consiste en Coordinadores de Relaciones de HAND (“HRC”), Especialistas de Rehabilitación, Coordinadores de “Escrow” (depósito en fidecomiso). El Coordinador de Relaciones de HAND es su punto principal de contacto para manejar asuntos relacionados a reparaciones de la propiedad. Los Especialistas de Rehabilitación revisan las inspecciones de la propiedad para identificar los asuntos de reparación y determinar el presupuesto para estas reparaciones. El Coordinador de Escrow trabaja con el miembro para procesar los pagos relacionados a las reparaciones después del cierre. Usted puede contactar a HAND al (210) 319-2978 o en email a HAND@naca.com.

Departamento del Programa de Asistencia al los Miembros (“MAP”):

El Departamento de MAP consiste en Defensores de MAP los cuales son asignados a Miembros que han comprado una casa usando el programa de NACA. Los Defensores de NACA asisten a Miembros que están teniendo problemas para hacer su pago mensual de hipoteca y les proveen consejería, asistencia preparando modificaciones a la hipoteca, planes de pago, asistencia financiera y otros tipos de asistencia. Ellos también ayudan a los Miembros de NACA a continuar su participación en NACA y a acceder otros tipos de servicios. Usted puede contactar el Departamento de MAP al (281) 968-6222 o al email MAP@naca.com.

Departamento de Servicios a los Miembros:

El Departamento de Servicios a los Miembros consiste en Representantes de Servicio los cuales contestan sus llamadas en la línea de teléfono de Servicios a los Miembros. NACA está comprometida en proveer los mejores servicios a los miembros. El Departamento de Servicios a los Miembros de NACA está abierto los días de semana de 8:30 a.m. a 6:00 p.m. y los sábados de 8:30 a.m. a 1:00 p.m. (Hora Estándar del Este) para asistirlo. Ellos pueden contestar preguntas generales y sobre sus circunstancias individuales, ayudar con el acceso a su archivo-web, programar una cita, facilitar la comunicación con su Consejero de Vivienda, o atender cualquier otro tema. Usted puede contactar el Departamento de Servicios a los Miembros al (425) 602-6222 o al email Services@naca.com.

Departamento Salve su Casa:

El Departamento Salve su Casa consiste en defensores los cuales trabajan con dueños de casa con una hipoteca no asequible. Ellos trabajan con el Servidor de la hipoteca o el inversionista para llegar a una solución asequible a través de una modificación de la hipoteca. Usted puede contactar el Departamento Salve su Casa al (281) 968-6222 o al email Homesave@naca.com.

Departamento de Defensa/Abogacía:

El Departamento de Defensa consiste en organizadores a través del país que movilizan a los miles de Miembros de NACA y otros activistas locales en acciones con respecto a temas de justicia económica al igual que asuntos que afectan los vecindarios donde viven nuestros miembros. Esto incluye trabajar con los comités de vecindario de NACA, llamados “NACA Area Committees” (“NACs”) donde los miembros participan en sus comités locales para confrontar asuntos locales y nacionales. Este Departamento también coordina campañas estatales y nacionales con respecto a iniciativas electorales y legislativas. Los organizadores también trabajan con Miembros para registrarlos para votar y para cumplir con su requisito de participación.

Oportunidades de trabajo en NACA

NACA tiene muchas oportunidades de trabajo en diferentes posiciones a través del país. NACA es una organización reconocida en todo el país y reseñada en la prensa por sus programas de promoción de la vivienda asequible y sus campañas de confrontación de la comunidad en contra de prestamistas discriminatorios y predatorios. NACA también es la organización de vivienda más grande del país, sin fines de lucro y certificada por HUD. NACA es un empleador de igualdad de oportunidades y fomenta las aplicaciones de minorías y personas que hablen español u otros idiomas. Les invitamos a que se una al equipo creciente de NACA y que forme parte de la organización de vivienda y activismo más excitante y efectiva del país.

Para descripciones de trabajos y para aplicar en el internet, visítenos en www.naca.com o envíenos sus preguntas al correo electrónico jobs@naca.com

LA HIPOTECA DE NACA

La Hipoteca de NACA ha sido nuestra respuesta a la industria masiva de préstamos abusivos y usureros y al acceso limitado que tiene las personas de bajos y medianos ingresos a hipotecas asequibles. NACA ha demostrado que cuando la gente trabajadora recibe el beneficio de una hipoteca con una tasa de interés preferencial, con acceso a consejería, ellos pueden resolver sus problemas financieros, pueden hacer sus pagos de hipoteca mensualmente y así se convierten en clientes preferenciales. La larga experiencia que NACA tiene trabajando con personas que tienen problemas con su historial de crédito y convirtiéndolos en dueños casa, totalmente destruye el argumento que mantiene la industria prestataria de imponer tasas de interés alto para compensar por el supuesto “riesgo de crédito.”

La hipoteca de NACA es una de las mejores opciones disponibles y es muchas veces considerada la Mejor Hipoteca de América. Las características de la hipoteca de NACA se describen a continuación. Toda persona que obtiene una hipoteca de NACA tiene los mismos términos:

- **Sin Pago Inicial** – La hipoteca de NACA ofrece 100% de financiamiento del valor de la propiedad.
- **Sin Costos de Cierre** – Los costos de cierre los paga el prestamista.
- **Sin Puntos**
- **Sin Comisiones**
- **Tasa de Interés Fija por debajo del Mercado** – La tasa de interés es menor que la tasa de interés para un préstamo convencional tipo “A”.
- **Término** – 30 años y 15 años
- **Puntaje de Crédito no se Considera** – La Cualificación de NACA está basada en las circunstancias individuales de la persona que la solicita.
- **Sin Seguro de Hipoteca**
- **Sin Términos Predatorios** – (ej. sin penalidades por pagos avanzados, sin un pago global al final del préstamo).
- **Propiedades Elegibles** – Propiedades residenciales ocupadas por el dueño de una, dos, tres o cuatro unidades, incluyendo propiedades en condominio, cooperativas y propiedades que combinan unidades residenciales y comerciales. Las propiedades pueden ser casas existentes, nueva construcción, o casas que necesiten renovación.
- **Compra Agresiva de Puntos para bajar la Tasa de Interés** – Este es el mecanismo más efectivo para obtener una hipoteca con un pago asequible o para poder aumentar el precio de compra de la propiedad.
- **Renovaciones/Reparaciones** – Con NACA los fondos para la renovación son incluidos en la hipoteca proveyendo también asistencia durante todo el proceso de renovación.

Reducción de la Tasa de Interés

El impacto de comprar una reducción en la tasa de interés de NACA (“NACA Buy-Down”) es extraordinario. Usualmente es la manera más efectiva de aumentar el precio máximo de compra y/o reducir el Pago Mensual de Hipoteca. De hecho, la misma cantidad de dinero usado para la compra de la baja de interés comparado con el mismo uso para la reducción del principal, reduce el Pago de Hipoteca como tres veces más. Esto es un gran beneficio para los Miembros que están interesados en ser dueños de vivienda a largo plazo y que tienen fondos disponibles o pueden obtenerlos.

Usted puede usar una cantidad fija de dinero para comprar la baja de la tasa de interés. Por cada un por ciento (1%) del monto total de la hipoteca –o “punto de descuento”—que usted paga por adelantado, la tasa de interés se reduce permanentemente por la vida de la hipoteca. La reducción en la tasa de interés por cada punto de descuento que se paga es el doble que lo que usualmente está disponible en el mercado. El Programa de NACA también le permite reducir la tasa de interés más que cualquier otro programa en el mercado y por una cantidad mucho más baja.

- **En la Hipoteca de NACA de 30 años, cada punto de descuento reduce la tasa de interés en un cuarto de un uno por ciento (0.25%) por la vida de la hipoteca.**
- **La Hipoteca “Crecimiento de Capital” de 15 años, cada punto de descuento reduce la tasa de interés permanentemente la mitad de un uno por ciento (0.50%) por la vida de la hipoteca.**

La compra de la baja de interés de NACA está solamente disponible en la Hipoteca de NACA y es solamente accesible en el momento de someter la aplicación de la hipoteca al banco, momento en el cual se establece la tasa de interés, y no está disponible una vez se haya cerrado en la hipoteca. Los fondos pueden venir de sus ahorros, fondos de parte del vendedor de la propiedad, subsidios (“grants”) y/o un regalo de su familia el cual este documentado que no necesita repago. Si usted está utilizando la compra de la baja de la tasa de interés de NACA como parte de su cualificación, usted deberá documentar la fuente de los fondos que serán aplicados para este propósito como parte de sus Fondos Mínimos Requeridos (explicación en detalle en la página 36).

Miembros con ingresos que están al o más abajo del ochenta por ciento del ingreso medio para el área en donde ellos están comprando, pueden compra la baja de la tasa de interés hasta virtualmente el cero por ciento. Adicionalmente, los prestamistas participantes proveen millones de dólares en subsidios para igualar compras significativas de la tasa de interés de la hipoteca por parte de los compradores de medianos y bajos ingresos. Nota: este programa está sujeto a cambio. Miembros con ingresos más arriba del ingreso medio están generalmente limitados en la cantidad máxima de puntos que pueden comprar. Contribuciones por parte del vendedor de la vivienda para la compra de puntos de descuento de la tasa de interés, están limitados al 10% del precio de compra establecido en el contrato. La compra de puntos (“NACA Buy-Down”) no se puede financiar con un aumento en el precio de venta. Una contribución del vendedor mayor a seis por ciento, puede iniciar una revisión de riesgo de parte del prestamista participante, para verificar que el “NACA Buy- Down” no fue financiado con un incremento del precio de venta.

“Grants” / subsidios pueden ser utilizados para la compra de puntos para reducir la tasa de interés.

La mayoría de estos subsidios son financiados por el Gobierno Federal y a veces son complementados por las agencias de gobierno estatales y locales. Las ciudades y los municipios administran y proporcionan estas ayudas. Estos fondos, los cuales pueden ser desde \$5,000 a más de \$25,000 por comprador, se utilizan para el pago inicial y los costos de cierre, pero también pueden ser utilizados para comprar la baja de la tasa de interés en la hipoteca de NACA. El uso más eficaz de estos fondos es para acceder la Hipoteca NACA y reducir la tasa de interés, la cual de por sí ya está por debajo del mercado. Para acceder este tipo de fondos para la compra de la baja de la tasa de interés de NACA, usted necesita contactar los oficiales de su ciudad y condado para hacer que ellos trabajen con la hipoteca de NACA. NACA lo puede ayudar a usted y a otros en hacer que el gobierno trabaje en conjunto para mejorar aún más la Hipoteca de NACA.

Información Que Debe Considerar Antes de Decidir Comprar la Baja en la Tasa de Interés

Si usted tiene fondos disponibles, hay un sin número de maneras en las que usted los puede usar: usted los puede mantener como un fondo de ahorros/reserva, los puede usar para aumentar su pago inicial (“down-payment”) para reducir la cantidad del préstamo y el correspondiente pago mensual de hipoteca, o los puede comprar puntos de descuento para reducir permanentemente su tasa de interés y su pago mensual de hipoteca. Usted debe considerar la información a continuación al hacer su decisión, según aplica a sus circunstancias particulares.

Usted no Está Obligado a Comprar Puntos de Descuento – El pago de puntos de descuento no es un requisito. Es su decisión personal si quiere o no quiere comprar puntos de descuento y por cuanto para así bajar permanentemente la tasa de intereses.

Usted Debe Considerar Si Tiene Ahorros Suficientes u otros Fondos o Activos Para Gastos

Inesperados – Si usted está usando sus propios ahorros o activos para pagar los puntos de descuento o para hacer un pago inicial más grande, piense cuidadosamente si va a tener suficientes ahorros u otras fuentes de fondos para cubrir gastos inesperados o emergencias. Si usted no retiene fondos suficientes usted puede tener dificultad cubriendo sus gastos y deudas o confrontando emergencias cuando surjan.

<u>Argumentos a Favor de Comprar Puntos de Descuento en vez de hacer un Pago Inicial</u>	<u>Argumentos en Contra de Comprar Puntos de Descuento en vez de Usar el Dinero para un Pago Inicial en la Hipoteca</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Pago más bajo – Usar fondos para bajar la tasa de interés reducirá la cantidad de su pago mensual como tres veces más que si usara la misma cantidad de fondos para un pago inicial para reducir la cantidad total del préstamo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perdida del dinero usado para comprar los puntos de descuentos si el préstamo se paga durante los primeros años de la hipoteca – Si los fondos se usan para comprar puntos de descuento y luego usted necesita refinanciar o vender la propiedad durante los primeros años de la vida de la hipoteca, una cantidad substancial del dinero usado se perdería.
<ul style="list-style-type: none"> • Mas valor acumulado en su casa durante los últimos años de su hipoteca – Si los fondos son usados para comprar puntos de descuento en vez de bajar la cantidad del préstamo, el balance inicial de su préstamo no disminuirá, pero se reducirá más rápidamente durante la vida de la hipoteca. Si usted no necesita refinanciar o vender su casa durante los primeros años del préstamo, el balance de su préstamo será más bajo y su capital más alto durante los últimos años de la hipoteca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Una cantidad más baja de valor acumulado durante los primeros años – Si los fondos son usados para comprar puntos de descuento en vez de bajar la cantidad del préstamo, usted tendrá menos valor acumulado en la propiedad y le tomará más años en acumular este valor. Este no es el caso con la Hipoteca de 15 años la cual le facilita acumular valor más rápidamente.

Ejemplo de la Compra de la Baja de Interés vs. Pago de Cuota Inicial

Usando una tasa de interés fijo de un 4% en una hipoteca de \$100,000 y fondos de \$10,000 utilizados para la compra de la baja de la tasa de interés, usted reduciría la tasa de interés en 2.5% para una tasa final de 1.5%, reduciendo sus pagos de hipoteca por más de un 20% al mes. Sin embargo, si usted paga su hipoteca en menos de cinco años, usted perdería el beneficio de la compra de la baja de la tasa de interés y en ese caso los fondos estarían mejor usados en un pago inicial (“down payment”). Pero, después de cinco años usted se beneficia más usando los fondos para reducir permanentemente la tasa de interés. Mientras más tiempo usted tenga la hipoteca, mayor será el beneficio. Si usted mantiene la hipoteca por 30 años, usted habrá ahorrado \$30,000 en pagos de interés, y tendrá ahorros aún más altos si opta por la hipoteca de 15 años de Crecimiento de Capital.

La Hipoteca de 15 Años de Crecimiento de Capital

La Hipoteca de 15 años de Crecimiento de Capital está diseñada para permitirle estar libre de deudas y acumular rápidamente su capital. La hipoteca de interés fijo de 15 años empieza con una tasa de interés más baja que la hipoteca fija de NACA de 30 años, usualmente de 0.50 % a 0.75% más bajo. La hipoteca de 15 años tiene un pago mensual más alto cada mes ya que reduce por 15 años el pago total de la hipoteca. Sin embargo, una parte mayor de su pago mensual va hacia el pago del principal, reduciendo el interés que se paga al prestamista. Usted puede utilizar una mayor parte de sus ingresos para su Pago Mensual de Hipoteca (i.e. proporción de vivienda más alto) hasta un máximo de 35%. Si su presupuesto lo permite, seleccionar una hipoteca de 15 años es la manera más rápida de acumular capital el cual puede utilizar más tarde para la compra de su próxima casa, cubrir el costo de la educación de sus hijos o para su retiro. Usted también puede vivir libre del pago de hipoteca y puede dejarle el valor de su casa a su próxima generación.

Comparación entre la Hipoteca de 30 años y la Hipoteca de 15 años:

A continuación, proveemos una comparación de los dos productos extraordinarios de NACA: La Hipoteca de NACA de treinta años y la Hipoteca “Crecimiento de Capital” de NACA de quince años. También se mencionan los beneficios adicionales de la Hipoteca de 15 años con una tasa de interés más baja y la compra la baja de la tasa de interés que resulta ser doblemente efectivo.

La comparación utiliza 4.00% para una hipoteca de 30 años y 3.25% para una hipoteca de 15 años y una hipoteca de \$150,000 (cantidad de hipoteca). En este ejemplo \$9,000 (seis puntos) los cuales provienen de contribuciones del vendedor de la propiedad, de usted, regalos, “grants” o becas. Estos fondos los cuales ordinariamente serían usados para un pago inicial y costos de cierre pueden ser utilizados ahora más efectivamente con el NACA “buy-down”.

La comparación demuestra que, con la misma cantidad de fondos, con la hipoteca de 15 años usted puede alcanzar una tasa de interés de casi cero por ciento (ej. 0.250). En este escenario, usted necesita determinar si usted puede pagar una cantidad mensual adicional de \$256 para obtener este beneficio y así terminar de pagar su hipoteca en quince años y poder celebrar el estar libre de la deuda de hipoteca y de pagos.

Hipoteca de NACA - 30 años	Hipoteca Libertad de NACA – 15 años
Tasa de interés fijo: 4.00%	Tasa de interés fijo: 3.25%
Cantidad de Hipoteca: \$150,000	Cantidad de Hipoteca: \$150,000
Compra de la tasa de interés: \$9,000	Compra de la tasa de interés: \$9,000
Tasa de interés después del “buy-down”: 2.50% (1% reduce 0.25%)	Tasa de interés después del “buy-down”: .025% (1% reduce 0.50%)
<u>Primer Pago:</u> Principal: \$280 (47%) Interés: \$313 (53%) Pago del Principal e Interés = \$593	<u>Primer Pago:</u> Principal: \$818 (96%) Interés: \$31 (4%) Pago del Principal e Interés = \$849
<u>En 5 años:</u> Interés Pagado = \$17,673 Principal Pagado = \$17,909 Porcentage de capital: 12% Balance de la hipoteca = \$132,093	<u>En 5 años:</u> Interés Pagado = \$1,572 Principal Pagado = \$49,368 Porcentage de capital: 33% Balance de la hipoteca = \$100,632
<u>En 10 años:</u> Interés Pagado = \$32,964 Principal Pagado = \$38,196 Porcentage de capital: 25% Balance de la hipoteca = \$111,804	<u>En 10 años:</u> Interés Pagado = \$2,524 Principal Pagado = \$99,356 Porcentage de capital: 66% Balance de la hipoteca = \$50,644
<u>En 15 años:</u> Interés Pagado = \$45,556 Principal Pagado = \$61,184 Porcentage de capital: 41% Balance de la hipoteca = \$88,816 Pago del Principal e Interés = \$593 por 15 años más	<u>En 15 años:</u> Interés Pagado = \$2,846 Principal Pagado = \$150,000 Porcentage de capital: 100% Balance de la hipoteca = \$0 Pago del Principal e Interés = \$0

REPARACIONES Y RENOVACIONES

NACA tiene un gran énfasis en la revitalización y estabilización de comunidades a través de los Estados Unidos. Esto es logrado en gran medida a través del Departamento de Desarrollo de Viviendas y Vecindarios conocido como "HAND", con la ayuda del cual usted puede comprar una casa que necesite reparaciones o renovaciones substanciales. Esto le hace posible a compradores de casa de NACA revitalizar y reconstruir comunidades que han sido afectadas por muchas casas en mala condición.

El equipo de profesionales del departamento de HAND provee asistencia y dirección en su compra y reparación de la propiedad la cual usted puede transformar en la casa de sus sueños a la misma vez que evita problemas financieros que pueden surgir como resultado de reparaciones inesperadas y costos de mantenimiento alto después del cierre. Una renovación grande requiere una cantidad significativa de trabajo de parte suya, pero el resultado puede ser un hogar extraordinario personalizado a sus deseos. Las renovaciones son completadas una vez usted cierra en la compra de la casa. Usted entonces es responsable de manejar este proyecto con la ayuda del personal del Departamento de HAND. Los fondos para la renovación se mantienen en una cuenta de depósito para las reparaciones con el prestamista y el contratista se paga una vez la porción de las reparaciones son completadas e inspeccionadas. Si usted no puede vivir en la casa porque la renovación es significativa, usted no tendrá que hacer pagos de hipoteca por los primeros seis meses.

Cualquier tipo de propiedad que usted decida comprar, hay unos requisitos básicos los cuales se explican en detalle en el taller de compra una vez usted sea NACA Cualificado. Su tipo de involucramiento con el Departamento de HAND dependerá en el tipo de reparaciones y si usted o el vendedor es responsable por hacerlas.

Compra de una Vivienda Multi-Familiar

La compra de una vivienda multi-familiar requiere significativamente más responsabilidades y destrezas de administración que la compra de una casa de una familia. Convirtiéndose en un arrendatario conlleva esencialmente el establecimiento y administración de un pequeño negocio y por lo tanto necesitará asistir una clase de entrenamiento para arrendatarios para aprender las destrezas y obtener información que necesitará para ser exitoso en su negocio. El cálculo de un Pago Máximo de Hipoteca es diferente cuando usted está comprando una casa multi-familiar. Mientras este tipo de compra le puede permitir a usted cualificar para un Pago de Hipoteca más alto, usted debe entender que ser propietario de una vivienda multi-familiar tiene sus correspondientes dificultades las cuales debe considerar antes de hacer la compra. Esto incluye tener un entendimiento de los derechos y responsabilidades de propietarios e inquilinos, trabajar con los asuntos de los inquilinos y encontrando buenos inquilinos. Si usted tiene experiencia en administración, ha sido dueño de una propiedad, tiene experiencia en construcción, y la habilidad para correr un pequeño negocio, entonces usted puede considerar comprar una casa multi-familiar. Pregúntele a su Consejero de Vivienda si usted no sabe cuál es promedio de renta en el área que usted desea comprar.

Mientras la renta que sus inquilinos pagan reducirá una porción de su Pago de Hipoteca, hay una cantidad considerable de trabajo y riesgo envuelto en ser dueño de una propiedad multi-familiar. Su presupuesto de gastos mensuales tendrá que incluir fondos para cubrir reparaciones, falta de inquilinos, costos que no hayan sido planeados y que no estén en el presupuesto, y otras situaciones relacionadas con ser un dueño de casa. NACA requiere una reserva de dinero en efectivo para cubrir estos gastos adicionales relacionados con ser un propietario ("Fondo de Propietario"). Dado estos costos adicionales, el Fondo de Propietario está estimado actualmente en \$400 al mes y potencialmente podría ser más dependiendo en la cantidad de unidades, el área donde compre, y otros ajustes indicados por NACA. Además, NACA requiere que usted tenga por lo menos cuatro meses de reservas en efectivo para un dúplex (dos unidades), cinco meses para una vivienda de tres unidades y seis meses de Pago de Hipoteca para cuatro unidades para cubrir costos adicionales asociados con ser arrendador.

Usted debe trabajar con su Consejero de Vivienda para determinar su Pago Máximo de Hipoteca para una casa multi-familiar. Los requisitos generales para la Hipoteca de NACA están diseñados para asegurarse que usted, como arrendatario, tiene suficientes recursos financieros. Este cálculo es similar al de una casa de una familia usando las definiciones de impuestos, seguro, y otros, incluyendo el ingreso de las unidades rentadas y los costos asociados con ser propietario de una casa multifamiliar.

PAGO DE HIPOTECA

Usted va a trabajar con su Consejero de Vivienda para determinar su Pago Mensual de Hipoteca asequible. Esta determinación requiere información acerca de cada uno de los miembros de su hogar y los dependientes que vivirán en la casa que va a comprar, aun cuando no estén en la hipoteca como compradores. Esto es necesario ya que cada uno de los miembros del hogar afectan su situación económica y su capacidad para hacer su Pago Mensual de Hipoteca.

Su pago de hipoteca determinará el precio de la casa que pueda comprar. Es muy importante que usted haga una compra en la cual se sienta feliz por los próximos años y que tenga un pago mensual que continúe siendo cómodo. La casa más hermosa podría convertirse en una pesadilla si usted no puede hacer los pagos de la hipoteca. No quiere convertirse en rico de casa, pero pobre en efectivo. De la misma manera, usted no debe sentirse presionado para comprar una casa en la cual no será feliz porque es lo único que puede costear en este momento. NACA no quiere ponerle en una situación en la cual tenga que reducir su nivel de vida o que no poder pagar por necesidades debido al pago de hipoteca. Ser dueño de su hogar no debe ser una carga. NACA trabajará con usted durante todo el tiempo que sea necesario para que usted pueda hacer la compra correcta, con un Pago de Hipoteca Mensual que sea asequible a largo plazo.

Usted debe determinar el pago máximo de hipoteca que es asequible para usted por un largo tiempo. El pago le debe dejar suficientes fondos para otras responsabilidades financieras que tenga y otros costos de vida. El costo mensual total es conocido en la industria como el P.I.T.I. (Principal, Interés, Impuestos and Insurance/Seguro) o "Pago de Hipoteca Mensual". Estos componentes son el principal o la deuda de la hipoteca que queda por pagar, el interés sobre la deuda de la hipoteca, impuestos mensuales sobre la propiedad, prima mensual por el seguro de la propiedad y riesgo, seguro privado de la hipoteca (PMI-este seguro no es requerido por NACA) y cuotas de la asociación de propietarios (si aplican). Usted debe calcular otros costos específicos a la propiedad que usted seleccione como seguro en contra de inundaciones.

La determinación de su Pago Mensual de Hipoteca asequible empieza con su pago de renta actual o sin ningún límite si no tiene una renta actualmente. Esto está reflejado en su Forma de Presupuesto Mensual la cual incluye la renta. Primeramente, su Consejero de Vivienda analiza sus finanzas para determinar si su pago de renta actual es asequible para usted. Segundamente, si usted está buscando un pago de hipoteca que sea más alto que su renta actual, su Consejero de Vivienda revisará su presupuesto para determinar si tiene fondos suficientes disponibles o si necesita cambiar permanentemente su ingreso, deudas o gastos. Finalmente, su Consejero de Vivienda calculará su Pago Mensual de Hipoteca, la cual es su renta, más su patrón regular de ahorros (i.e. "Payment Shock"/Impacto de Pago) sin exceder su proporción de vivienda y su proporción de deuda como se describen a continuación.

Presupuesto

Su presupuesto es un factor crítico para determinar su Pago de Hipoteca asequible. Usted debe completar el formulario Mensual de Presupuesto y el de los Gastos Diarios antes de su cita inicial. Mientras la mejor forma de completar los presupuestos es través de su archivo-web, usted puede llenar las formas manualmente y las puede traer a su cita inicial.

Su Formulario del Presupuesto Mensual proveerá una evaluación realística de su ingreso seguro y de sus gastos. El formulario va a demostrar si usted puede ahorrar regularmente o no. Recuerde, usted quiere evitar sorpresas desagradables cuando tenga que hacer su Pago de Hipoteca mensual, así que sea conservador con sus estimados. Este Presupuesto Mensual captura su patrón completo de ingresos y gastos por un mes lo cual es la preparación necesaria para una sesión de consejería completa y efectiva. Usted debería hacer copias adicionales para usted y los miembros de su hogar para llenarlo cada mes por unos cuantos meses. Cada persona que contribuye ingresos y/o deudas dentro del hogar debería participar en llenar el formulario. Usted debe incluir las categorías contenidas en el Formulario de Gastos Diarios en el Formulario del Presupuesto Mensual.

Durante el Taller de Cualificación usted llenará la columna “Taller” en el Presupuesto Mensual para obtener un entendimiento inicial de sus ingresos y sus gastos. Una vez en su casa, usted necesita llenar la columna “Actual” usando como referencia su cuenta(s) de banco y de las tarjetas de crédito para así tener los números reales y concretos. Las comparaciones de su percepción con la realidad pueden ser sorprendentes. Llenando estos formularios le ayudaran a usted y a su Consejero de Vivienda desarrollar un plan para comprar una casa que sea asequible mientras alcanza los siguientes objetivos:

1. Mejor manejo de sus gastos – Identifica como gasta su dinero e identifica las oportunidades para reducir gastos. Como resultado, usted debería tener más espacio para ahorrar aún más;
2. Ahorrar para el Impacto de Pago – Identifica ahorros potenciales para el Impacto de Pago necesario para ser Cualificado por NACA para su Pago Mensual de Hipoteca asequible o para sus fondos mínimos requeridos;
3. Chequeo de Realidad – Lo que usted cree que son sus gastos es comparado con sus gastos reales según se reflejan en su cuenta(s) de banco. Usted necesita tener una o mas cuentas de banco y debe utilizarlas apropiadamente.

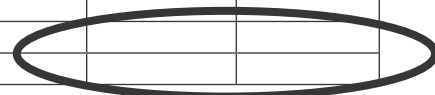
Formulario del Presupuesto Mensual

Nombre: _____ Mes: _____ Año: _____

	Seminario	Actual	Meta
INGRESO TOTAL BRUTO:			
Prestatario			
Co-Prestatario			
INGRESO NETO – Ingreso limpio por mes:			
Primer Trabajo			
Segundo Trabajo			
Co-Prestatario – Primer Trabajo			
Co- Prestatario – Segundo Trabajo			
Manutención Infantil			
Otro Ingreso			
INGRESO TOTAL NETO:			
DEUDAS – Responsabilidad de Pagos:			
Préstamo de Auto – Uno Balance: (_____)			
Préstamo de Auto – Dos Balance: (_____)			
Tarjeta de Crédito - Uno Balance: (_____)			
Tarjeta de Crédito – Dos Balance: (_____)			
Préstamo de Estudios – Uno Balance: (_____)			
Préstamo de Estudios – Dos Balance: (_____)			
Préstamos Personales Balance: (_____)			
Otros Préstamos Balance: (_____)			
Deudas Viejas/En Recaudación			
Total de Pagos a Plazos:			
GASTOS DE VIVIENDA (presente):			
Renta			
Pago de Hipoteca			
Gastos de Vivienda Total:			
SERVICIOS PÚBLICOS:			
Teléfono (móvil)			
Teléfono (casa)			
Servicio de Internet			
Cable			
Electricidad			
Agua y Alcantarillados			
Calefacción			
Otros Servicios Públicos			
Total Servicios Públicos:			
COMIDAS Y BEBIDAS:			
Compra en el Supermercado			
Otra Comida y Bebidas			
Total Comidas y Bebidas:			
TRANSPORTACIÓN:			
Gasolina			
Seguro de Auto (si anual, divida por 12)			
Transportación Pública			
Mantenimiento del Auto (estime el costo mensual)			
Impuesto del Auto “Excise Tax” (si anual, divida por 12)			
Otra Transportación			
Total Transportación:			

Formulario del Presupuesto Mensual

	Seminario	Actual	Meta
<u>CUIDADO DE NIÑOS:</u>			
Day Care – Cuidado diario			
Programas Despues de la Escuela			
Clases para los niños			
Niñera			
Dinero semanal para los niños			
Otros costos de cuidado de niño			
Total Cuidado de Niños:			
<u>EDUCACIÓN:</u>			
Matrícula			
Compra de Libros (total de compras anuales y divida por 12)			
Útiles Escolares/"School Supplies" (total de compras anuales y divida por 12)			
Otros Costos de Educación			
Total Educación:			
<u>Ropa y Apariencia:</u>			
Nueva Ropa y Uniformes (incluya a los niños)			
Zapatos			
Accesorios de vestir (i.e. carteras)			
Cuidado del Cabello			
Uñas (Pedicure/Manicure)			
Otros gastos de Ropa y Apariencia			
Total Ropa:			
<u>MÉDICO/SALUD (incluya si los paga directamente)</u>			
Seguro Médico (si se paga directamente)			
Doctor			
Dentista			
Co-Pays Médicos (# de visitas x cantidad/12)			
Medicinas (incluyendo sin receta)			
Seguro de Discapacidad			
Seguro de Vida			
Otro Médico/Salud			
Total Médico/Salud:			
<u>GASTOS DIARIOS (total página 20):</u>			
<u>OTROS:</u>			
Donaciones a la Iglesia			
Cuotas de Suscripciones			
Donaciones de Caridad			
Gimnasio/Ejercicio			
Eventos Deportivos			
Entretenimiento (eventos, conciertos, bowling, clubes, etc.)			
Vacaciones			
Cuotas de Organizaciones y Membresías			
Regalos a la Familia (Cumpleaños, Navidad, Días Feriados, etc.)			
Total Otros:			
<u>TOTAL GASTOS:</u>			
<u>AHORROS DISPONIBLES MENSUALMENTE (Ingresos - Gastos):</u>			
<u>COMPROMISO DE AHORRO MENSUAL:</u>			



FORMULARIO DE GASTOS DIARIOS

Este diario le ayudará a identificar los gastos que usualmente ocurren cada semana y los cuales pueden llegar a un monto substancial. Usted se puede sorprender por sus gastos actuales y así puede aprender cómo manejar mejor su dinero.

Es importante anotar los gastos todos los días para que no se olvide nada. Añada categorías si es necesario. Una vez que haya completado el formulario, sume cada categoría y **multiplique por cuatro para obtener el total mensual**. Transfiera los totales mensuales a las categorías correspondientes en el siguiente formulario.

Nombre: _____ Mes: _____ Día: _____ Año: _____

Solo llene 7 días si no sabe el monto total mensual. REDONDEE AL NÚMERO COMPLETO MÁS CERCANO.

Lista de Gastos Diarios	Día 1 Dom	Día 2 Lun	Día 3 Mar	Día 4 Mie	Día 5 Jue	Día 6 Vie	Día 7 Sab	Total Mensual
Alcohol								
Cuidado de Mascotas								
Libros y Revistas								
Autobus/Peaje								
Almuerzos en la Escuela de los Niños								
Otros Costos Diarios de los Niños								
Cigarrillos								
Café/Té/Refrescos								
Lavado en seco (Laundry)								
Lavandería								
Tiquetes de Lotería								
Cenas (almuerzos & comida afuera)								
Películas (teatro, renta, compra)								
Periódicos								
Donaciones a la Iglesia								
Estacionamiento								
Taxis/Uber/Lyft								
Otro:								
Total:								

Ahorros Disponibles

Sus ahorros disponibles es lo que usted tendrá disponible después de calcular su ingreso neto, menos sus obligaciones de pago, renta, costos diarios de vida y fondos para gastos inesperados. Cuando su ingreso es mayor que sus gastos, sus cuentas de banco deberían reflejar ese excedente. Cuando sus gastos son más grandes, sus cuentas de banco reflejarán esa disminución y/o los balances de sus tarjetas de crédito aumentarán. Si su cantidad de Ahorros Disponibles es positiva, eso significa que usted tendrá fondos adicionales para contribuir hacia cubrir su meta de Impacto de Pago para un Pago Mensual de Hipoteca que es más alto que su renta actual (aunque, como se explica a continuación, su Pago Mensual de Hipoteca no puede exceder 31% de su ingreso bruto). Si su cantidad de Ahorros Disponibles es negativa, eso indica que usted está viviendo más allá de sus recursos utilizando sus tarjetas de crédito o sus ahorros. En este caso el Pago Mensual de Hipoteca que es asequible para usted sería una cantidad más baja que su renta. Los miembros de su hogar pueden afectar su habilidad para poder hacer un pago basado en sus deudas y su ingreso.

Compromiso de Ahorros Mensuales

Usted necesita usar la columna de "Meta" en el Formulario de Presupuesto Mensual para determinar su Compromiso de Ahorros Mensuales. Además, usted necesita añadir por lo menos doscientos dólares a sus gastos totales. Esta es la cantidad mínima que usted necesita ahorrar cada mes incluso después de comprar su vivienda, y que serán además utilizados para reunir los Fondos Mínimos Requeridos de NACA y demostrar su Impacto de Pago. El balance general de sus cuentas deberá aumentar por lo menos por la cantidad de sus ahorros para el Impacto de Pago.

Usted no debe retirar ningunos fondos de la cuenta de ahorros de la casa durante el proceso de compra de casa con excepción de gastos de compra (i.e. depósitos, inspecciones, etc.). Nosotros necesitamos enfatizar que esto deberán ser ahorros reales y no ahorros como resultado de la reducción del balance de otras cuentas para así tratar de demostrar aumentos en la cuenta de ahorro. En adición, usted no debe incurrir en cargos por sobregiros (aun cuando tenga protección para sobregiros) y/o actividad de fondos insuficientes en su cuenta de cheques.

Análisis de su Presupuesto Mensual

Los expertos declaran que la mayoría de las personas no saben en donde se va el 20% de su dinero. Usted se puede

sorprender con sus gastos actuales y puede aprender cómo manejar su dinero de mejor manera. Su Formulario del Presupuesto Mensual realiza como usted está viviendo más allá de sus recursos mediante el uso de tarjetas de crédito para financiar su estatus de vida actual. Esto se puede reflejar en un balance alto en las tarjetas de crédito, pero solamente pagando mensualmente el mínimo requerido. Este pago mínimo, el cual conlleva un alto interés, es solamente un dos o cuatro por ciento del balance total y le tomaría más de veinticinco años para pagar el balance totalmente. Su Consejero de Vivienda trabajará con usted para hacer más del pago mínimo ya que este tipo de préstamo es extremadamente costoso y refleja la mala administración de sus finanzas.

El presupuesto también indica los lugares donde cambios son posibles. Utilizando el conocimiento ganado con este ejercicio, usted puede determinar de qué manera cambios en sus gastos mensuales y sus gastos casuales afectan sus finanzas. Usted será capaz de separar sus necesidades, de gastos que no son necesarios, y así tomar decisiones con respecto a cuáles gastos usted estaría dispuesto a omitir en cambio de su compra de su casa.

Usted necesitará varios meses para determinar si puede cambiar sus hábitos de consumo para llegar a la meta de los fondos que necesitará para su Pago de Hipoteca Mensual deseado. Usted debería utilizar este tiempo para determinar si se siente cómodo con el nuevo y más bajo patrón de consumo para poder alcanzar su pago de hipoteca asequible, si este pago fuera más alto que su renta, o, aunque su renta actual fuera asequible.

Después de completar su presupuesto, usted necesita hacerse las siguientes preguntas:

- ¿Usted podrá ser un administrador prudente de sus gastos e ingresos para alcanzar los requisitos de ser dueño de casa?
- ¿Usted tiene un ingreso continuo y un empleo estable?
- ¿Usted ha sido capaz de ahorrar dinero?
- ¿Usted puede hacer los cambios necesarios para alcanzar la meta de su Pago Mensual de Hipoteca?

No se sienta presionado. Comprar una casa puede ser una buena inversión, pero su situación personal u otros factores pueden aconsejar en contra esto, como por ejemplo si usted planea quedarse en el área donde vive por una serie de años. NACA es una organización nacional y lo ayudará en donde y cuando usted esté listo para ser dueño de casa. Usted también puede discutir estos temas con su Consejero de Vivienda.

Impacto de Pago/“Payment Shock”

Esta sección demuestra cómo puede ser aprobado para un Pago Mensual de Hipoteca que sea más grande que su pago de renta asequible actual, lo cual le daría la posibilidad de comprar una casa con un precio más alto y con un Pago Mensual de Hipoteca también más alto. NACA utiliza su pago de renta asequible como la base para determinar su Pago Mensual de Hipoteca asequible porque esto representa un pago que usted ha probado que puede hacer y así refleja un balance que usted ya ha alcanzado entre sus gastos de vivienda y otras necesidades. Sin embargo, si su pago de renta no es asequible o representa demasiada presión económica, NACA entonces utilizará una renta reducida como la base porque representa una cantidad que usted puede pagar más cómodamente a largo plazo.

Si usted necesita un Pago Mensual de Hipoteca mal alto que su renta asequible, usted debe demostrar la habilidad de ahorrar una cantidad igual que la diferencia entre su renta asequible actual y su Pago Mensual de Hipoteca (“Impacto de Pago”). La documentación de su habilidad de ahorrar su Impacto de Pago es imperativa porque esto representa la cantidad que usted deberá pagar al prestamista como parte de su Pago Mensual de Hipoteca. El Impacto de Pago reduce sus fondos disponibles para otros gastos y compras. Una de las principales razones que algunas personas enfrentan un juicio hipotecario es porque no estaban preparadas para el aumento en el pago de vivienda (i.e. Pago Mensual de Hipoteca comparado con la renta). Recuerde que usted no debe depender en aumentos de salario futuros o ingresos más altos para poder pagar una Hipoteca más costosa.

Cálculo del Impacto de Pago

Pago de Hipoteca Deseado sin exceder 31% de la proporción de vivienda

\$ _____

• Menos: Renta Actual

\$ (_____)

Igual: Ahorros Mensuales Requeridos:

\$ _____

Los ahorros mensuales que se describen anteriormente deben ser guardados todos los meses hasta que cierre en la hipoteca ya que el ahorro mensual será parte de su pago de la hipoteca durante los próximos 15 o 30 años o hasta que usted venda su casa. A través de este ejercicio de poner el dinero que irá hacia su pago de vivienda en el futuro en una cuenta de ahorros por tres a seis meses, usted llegará a saber de manera concreta como se siente sin esa cantidad de dinero adicional. Es muy importante que usted determine si usted se sentiría cómodo usando esta cantidad de dinero para pagar su hipoteca por un largo tiempo sin que sienta un impacto negativo en el estilo de vida que desea. Sus ahorros deben ser reflejados en todas las cuentas donde usted mantiene fondos, no solo su cuenta de ahorros, ya que su patrón de ahorros se debe reflejar en un aumento a través de todos sus fondos, no solamente un movimiento de fondos de la cuenta de cheques a la de ahorros. Este ahorro también se debe reflejar en todos sus activos, incluyendo acciones de compañías y otros fondos. Nosotros también analizaremos para ver si el balance de sus tarjetas de crédito ha aumentado o si usted ha tomado otros préstamos. Aumentos en su cuenta de ahorro con un aumento correspondiente en el balance de sus tarjetas de crédito, indica que sus ahorros fueron prestados o usted tiene mala administración de su dinero.

Por ejemplo, si el alquiler actual es de \$700 al mes y usted quiere un pago de hipoteca de \$1,200 (sin exceder sus Proporciones Máximas de Vivienda y de Deuda), usted tendría que ahorrar \$500 extra cada mes para demostrar que usted puede hacer un pago de vivienda de \$1,200. Esta cantidad debe ser ahorrada cada mes por un mínimo de tres a seis meses antes de su Cualificación de NACA y mantener ese ahorro del Impacto de Pago hasta el cierre de la hipoteca. Esto sería como si su arrendador aumentara su renta por \$500 por mes, además de requerir que usted pague por todas las reparaciones y mantenimientos.

Si usted no tiene un historial de pago de renta actualmente, entonces usted necesita demostrar que puede ahorrar la cantidad total de su hipoteca (100% “Impacto de Pago/Payment Shock”) por un periodo sobre seis meses antes de que sea Cualificado NACA y durante el periodo de tiempo hasta que cierre. La totalidad de sus cuentas deben crecer cada mes por no menos que la cantidad de su Impacto de Pago.

Usted también debe hacer ajustes para los depósitos y los gastos que ocurren una sola vez. Dado que **los ahorros del Impacto de Pago se deben reflejar un patrón regular de ahorros** que documentan la capacidad que usted tiene de hacer un pago de hipoteca más alto, se deben ajustar a la entrada o salida de una suma global como se describe a continuación. Estos son retiros y depósitos en cuentas bancarias los cuales no son regulares, las cuales son actividades que ocurren una sola vez y no reflejan su patrón regular de ahorros. Estos deben ser seguidos, anotados y explicados en sus estados de cuentas bancarias.

- 1. Retiros de una sola vez** – Estos retiros ocurren debido a circunstancias excepcionales (i.e. pagando una deuda). Como este retiro disminuye sus ahorros de manera inexacta, eliminando este retiro de su patrón de ahorros, su ahorro para el Impacto de Hipoteca aumentará. Documentación que compruebe el retiro será requerido si el estado de cuenta bancario no documenta a quien se le hizo el pago.
- 2. Depósitos de una vez** – Estos depósitos son ocurrencias no usuales los cuales usted no puede anticipar de manera regular (i.e. reembolsos de impuestos, regalos, etc.). Por lo tanto, su patrón de ahorros para su Impacto de Pago es reducido por esos depósitos los cuales de manera incorrecta aumentan su patrón regular de ahorros. Se le requerirá una carta aclaratoria indicando la fuente de esos depósitos con documentación acompañante para poder utilizar estos depósitos para satisfacer los Fondos Mínimos Requeridos (FMR) y/o sus fondos para la compra de la baja del interés.

Usted puede que descubra que no vale la pena los sacrificios que requiere pagar una hipoteca más alta. Si usted no puede ahorrar su Impacto de Pago, entonces su Pago de Hipoteca estará basada en su renta actual asequible. Si la cantidad de su renta actual le impide comprar casas que sean asequibles en su área, usted puede acceder a otras opciones identificadas tal como la compra de la baja de la tasa de interés, el uso de becas o “grants” para aumentar su Cantidad de Hipoteca Máxima sin aumentar su Pago Mensual de Hipoteca asequible. Si sus ahorros son menos que la cantidad que se había acordado, no los hizo, o ha parado de hacer los ahorros, esto puede causar un retraso significativo en su aprobación a la Cualificación de NACA o le impedirá comprar la propiedad que desea.

Revisión de los Estados de Cuentas Bancarios

Usted debe proporcionar a su Consejero de Vivienda con los últimos tres meses de todos sus estados de cuentas bancarias, todas las páginas incluyendo las que estén en blanco. Esto es importante para ayudarle a identificar y proveer un cuadro acertado de sus finanzas personales y para proveer una verificación de los números en su presupuesto. Esto también identificará si usted está manteniendo un estilo de vida que no puede costear basado en ingresos de una sola vez, tal como la venta previa de una casa, un préstamo, un acuerdo con una aseguradora, un pago de retiro consolidado, proveyendo más fondos de los que genera con sus entradas regulares. Este examen también podrá corroborar cosas más específicas como pagos por deudas y servicios públicos. Para facilitar este análisis, usted debe identificar los depósitos de su salario, pagos de renta, y otros pagos que no son identificados en su reporte de crédito. Puede ser que se requiera que produzca otros estados de cuentas adicionales para tener un mejor entendimiento de algunos de los asuntos ya discutidos en adición a otros que sean relevantes. Finalmente, los estados de cuenta deben ser legibles, por lo tanto, no oscurezca ninguna sección, evite escribir sobre la información impresa o usar un marcador.

Factores Limitantes

Hay dos medidas que NACA, y la industria de hipotecas, utilizan para limitar la cantidad de un Pago Mensual de Hipoteca asequible en relación con sus finanzas personales. Estas medidas son la Proporción de Vivienda y la Proporción de Deudas y estas medidas son utilizadas para asegurarse que su Pago Mensual de Hipoteca no representa un porcentaje demasiado alto de sus ingresos, el cual reduzca su estándar de vida y lo deje sin fondos para ahorros o para enfrentar cualquier emergencia.

Proporción de Vivienda

Su Proporción de Vivienda-al-Ingreso (“Housing Ratio”) es su Pago de Hipoteca Mensual dividido por su ingreso bruto. Muchos años de investigación y experiencia han determinado que su Pago Máximo de Hipoteca (i.e., principal, interés, impuestos, seguro y HOA) debe de ser no más de un 31% de su ingreso bruto y menos que esa proporción cuando sea posible. Lo que esto significa es que, del total de dinero que usted produce, un pago de vivienda asequible no debería tomar más de una tercera parte, dejando dos terceras partes para sus otros gastos. Un Pago Mensual de hipoteca alto

(una Proporción de Vivienda alto) no dejaría espacio para otras necesidades, un estilo de vida confortable y reservas para enfrentar dificultades financieras. Claramente dicho, un Pago Mensual de Hipoteca alto no le dejaría suficiente dinero para comprar otras cosas, las que usted necesita y las que quiere. Por lo tanto, el calculo de esta cantidad le ayuda a determinar lo que usted tendrá disponible para sus otros pagos una vez haya hecho su Pago Mensual de Hipoteca.

Recuerde que la Proporción de Vivienda del 31% utiliza su "Ingreso Bruto", o su ingreso antes de restar los impuestos y otras deducciones. De hecho, usando su "Ingreso Neto" el cual representa la cantidad de dinero real que usted se lleva a su casa y que en la mayoría de los casos se traduce en que un 45% de su dinero total que va a su Pago de Hipoteca Mensual. Esto dejaría menos de un 55% de su dinero disponible mensualmente para cubrir todos los demás costos como pago de carro, tarjetas de crédito, préstamo de estudios y costos de vida como comida, ropa, transportación, gastos de salud, otros pagos misceláneos y pagos de emergencia.

Excepciones: Su Proporción Máxima de Vivienda puede ser aumentada a un 33% de su ingreso bruto si usted tiene un historial de pagar su renta a tiempo donde la cantidad de la renta exceda el 33% de su ingreso bruto y usted no ha aumentado sus responsabilidades de pago o disminuido sus ahorros. De otro lado, como se explica más adelante en más detalle, su Proporción de Vivienda máximo puede ser menos que un 31% de su ingreso bruto si sus otras deudas (i.e. préstamos de carro, deuda de estudio, tarjeta de crédito, etc.) son tan altas que estas deudas combinadas con su Pago de Hipoteca exceden el 40% de su ingreso bruto.

Proporción Deuda Total

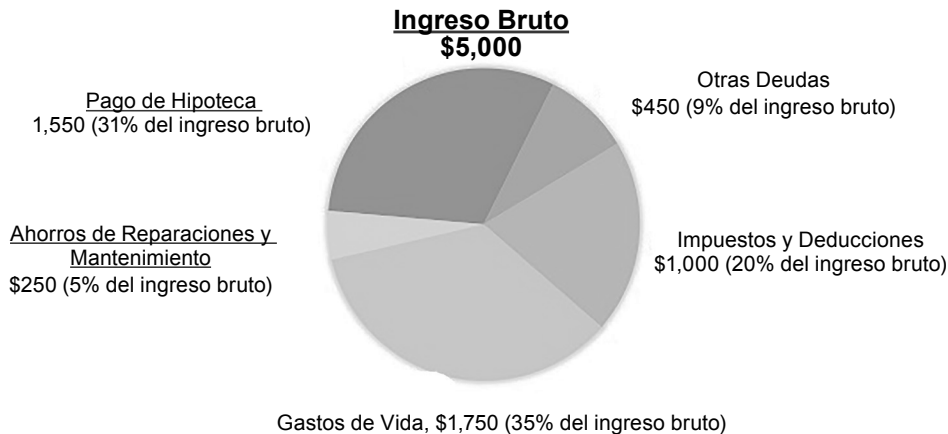
La Proporción de Deuda Total-al-Ingreso ("Debt Ratio") se calcula combinando su Pago Mensual de Hipoteca y sus otros pagos de deudas mensuales requeridos divididos por su ingreso bruto. Los pagos requeridos de deudas que se usan para calcular esta proporción incluyen préstamos de carro, tarjetas de crédito, préstamos de estudio, manutención de niños y deudas que tienen que ser pagadas, pero excluye costos diarios de vida como comida, ropa, cine, gasolina, servicios públicos y otros gastos (deudas son incluidas, pero no los gastos). Para la Hipoteca de NACA esta cantidad no puede exceder 40% de su ingreso bruto. En circunstancias excepcionales una proporción hasta el 43% es considerada cuando hay otros elementos sólidos presentes como, por ejemplo, todos los pagos se hacen a tiempo, hay presencia de ahorros y otros. El máximo del 40% de su ingreso bruto representa 60% del total de dinero que usted tiene disponible que serán usados para su Pago Mensual de Hipoteca y para pagar otras deudas. Esto lo dejaría con 40% de su dinero disponible para cubrir sus costos mensuales de vida.

Ejemplo del uso de las proporciones como factores limitantes:

Este ejemplo utiliza un ingreso bruto de \$5,000 al mes, o como \$60,000 al año y utiliza factores limitantes máximos o un Pago Mensual de Hipoteca y deudas totales. Las siguientes asignaciones de gastos son usadas:

1. Pago Mensual de Hipoteca: 31% del ingreso bruto (\$1,550)
2. Otras Deudas: 9% del ingreso bruto (\$450)
3. Impuestos & Deducciones (i.e. salud, beneficios, etc.): 20% del ingreso bruto (\$1,000)
4. Ahorros, Reparaciones & Mantenimiento: \$250 para cubrir emergencias, reparaciones en la casa y mantenimiento
5. Gastos Diarios (comida, ropa, servicios públicos, servicios médicos, transportación, etc.): 35% del ingreso bruto para gastos de vida (\$1,750)

Esto demuestra como usando una tercera parte de su ingreso bruto para el Pago de Hipoteca Mensual deja una cantidad de dinero limitada para otras deudas y para cubrir los costos de vida. Esto enfatiza que usando la cantidad máxima para su Pago Mensual de Hipoteca deja menos para sus pagos de carro, tarjetas de crédito y préstamos de estudio, y más importante para sus gastos de vida. Por el contrario, esto también demuestra que una cantidad alta de pagos de deudas reduce la cantidad disponible para su Pago Mensual de Hipoteca. Por lo tanto, haga un su mejor esfuerzo por establecer un Pago Mensual de Hipoteca no más alto que su renta asequible usando menos del 28% de su ingreso bruto y manteniendo el total de sus deudas a no más del 40% de su ingreso bruto de acuerdo a los goles establecidos por HUD.



MONTO DE LA HIPOTECA

El Monto de la Hipoteca consiste en el precio de compra más la cantidad que necesite para reparaciones después del cierre – Cantidad de la Hipoteca. Su Cantidad máxima de Hipoteca está basada en su Pago Mensual de Hipoteca asequible el cual consiste en el principal de la deuda, interés, impuestos, seguro y pagos a la asociación de propietarios (donde aplica). Nosotros le recomendamos que usted compre una casa que cueste menos que su Cantidad Máxima de Hipoteca para así tener un Pago Mensual de Hipoteca aún más asequible.

Para determinar su Cantidad de Hipoteca usted necesita saber los impuestos mensuales y el pago mensual de seguro para el área donde está comprando y el tipo de propiedad. Los impuestos anuales de bienes raíces varían desde un 1% hasta un 4% del valor de la casa y su pago mensual de seguro de la propiedad varían en promedio desde \$45 hasta más de \$100 por mes por unidad (i.e. propiedades multifamiliares tienen costos de seguro significativamente más altos). El costo del seguro de la propiedad está basado en la edad, la localización, el costo de reconstruir, su puntaje de crédito, distancia a tomas de agua y otros factores. Condominios y otras propiedades requieren pagos mensuales de la asociación de propietarios.

Criterio de Elegibilidad para la Hipoteca

La misión de NACA es la de proveer acceso a personas y comunidades de bajos y moderados ingresos a hipotecas asequibles que le permitan convertirse en dueños de casa. Por lo tanto, el acceso a la “Mejor Hipoteca en América” está limitado a personas de bajos y moderados ingresos (“Priority Members”), y a gente comprando vivienda en comunidades de bajos y medianos ingresos. El criterio de elegibilidad está basado en el ingreso familiar medio de una Área Estadística Metropolitana (MSA – Metropolitan Statistical Area). Esta mediana, divide la mitad de las personas que tienen ingresos bajos y moderados de la otra mitad que tiene ingresos altos. El resultado es que las personas de bajos y moderados ingresos que constituyen la mitad de la MSA, son Miembros Prioritarios de NACA (“Priority Members”). Una MSA es una región geográfica definida por el US Census con alta densidad poblacional o área metropolitana y las comunidades vecinas. Si la MSA donde está buscando comprar vivienda no incluye la ciudad que usted quiere, identifique la ciudad más grande o MSA más cercana, o en algunos casos encuentre el ingreso medio para las áreas no metropolitanas del estado en cuestión, o “non-metropolitan median income” por su nombre en inglés. También verifique con su oficina local el criterio de elegibilidad dado que puede haber ajustes a nivel local que permitan cumplir con la misión de NACA.

Los Miembros Prioritarios pueden comprar una vivienda en cualquier parte dentro de la MSA, mientras que los Miembros No Prioritarios solo pueden comprar en un Área Prioritaria (“Priority Area”), la cual consiste de comunidades de bajos y moderados ingresos. Las oficinas de NACA atienden en algunos casos varias MSA, cada una de ellas con diferentes medianas de ingresos, por lo tanto, usted puede ser un Miembro Prioritario en una de ellas y no serlo en otra. El precio de compra más cualquier cantidad para reparaciones que se retenga en fideicomiso (“escrow”), no puede exceder el Monto de Hipoteca calculado en base al Pago Mensual de Hipoteca que se le aprobó, o el límite actual de para un “conforming loan”. El límite actual de estos “conforming loans” en la mayoría de las áreas es \$484,350 para una vivienda unifamiliar y \$726,525 en las llamadas áreas de alto costo, los límites son significativamente más altos para las viviendas multifamiliares

La siguiente información se encuentra disponible en www.NACA.com la sección “Purchase” en el título “Eligibility”:

Miembros Prioritarios (“Priority Members”): Miembros con ingresos bajos o moderados (deudor y codeudor), cuyo ingreso combinado es menor a el ingreso medio familiar de la MSA donde están comprando vivienda.

- Miembros Prioritarios pueden comprar una propiedad en cualquier parte de la MSA

Miembros No Prioritarios: Miembros (deudor y codeudor), cuyo ingreso combinado es igual o superior al ingreso medio familiar de la MSA donde están comprando vivienda.

- Miembros No Prioritarios únicamente pueden comprar en un Área Prioritaria (“Priority Area”)

Área Prioritaria (“Priority Area”): Es un tramo del censo (“Census Tract”), o área geográfica donde viven 3,000 a 6,000 personas y en donde el ingreso medio familiar es menor a al ingreso medio familiar de la MSA. Para encontrar en que MSA y “census tract” se localiza una vivienda, vaya a <https://geomap.ffiec.gov/FFIECGeocMap/GeocodeMap1.aspx>.

- Escriba la dirección de la propiedad en el espacio de dirección “Address” y haga clic en “Search”
- Haga clic en botón “Census Demographic Data”
- La casilla número seis (6), columna de la derecha le indica el porcentaje de ingreso medio familiar. Cualquier cifra menor a 100 indica que esta es un Área Prioritaria (“Priority Area”)
- Si la dirección proporcionada no se encuentra, haga clic en “User Select Tract” a la derecha y ponga el cursor, punto en el que la propiedad está en el mapa. Para ubicar el lugar exacto en el mapa puede que necesite usar primero Google Maps u otra aplicación de mapas.

“MSA Median Income”: Encuéntrelo en <https://www.ffiec.gov/Median income.htm>

- Seleccione el año más reciente.
- Abra el reporte en formato PDF o Excel y seleccione el nombre de la MSA, la última columna de la derecha es el ingreso medio correspondiente a esa MSA.

“Conforming Loan Limit”: Visite <https://www.fanniemae.com/singlefamily/loan-limits> para encontrar los límites actuales de estos préstamos.

Cálculo del Monto de la Hipoteca

A continuación, le proveemos a usted y a su agente de bienes raíces una manera de calcular ya sea la Cantidad de Hipoteca (precio de compra) basada en el pago mensual de hipoteca que quiere tener, o el pago mensual que tendría basado en el monto que quiere pagar por la propiedad. Este cálculo requiere estimados de los impuestos mensuales de la propiedad y la tarifa de seguro de propiedad en el área donde está interesado en comprar; su Consejero puede proveerle esta información durante el proceso de búsqueda de vivienda. También recuerde que la tasa de interés posiblemente cambiara durante este proceso. Usted puede hacer estos cálculos a través del website de NACA o manualmente. Ambos procesos se describen a continuación.

Calculador de Hipoteca en la Página Web de NACA

Usted puede calcular el precio de compra o el pago mensual usando la tasa de interés diaria, por debajo del mercado de NACA el tipo de propiedad y la compra de puntos de interés de NACA. Vaya a www.NACA.com y seleccione la sección "Purchase" / "Purchase Program" que se encuentra en la parte de arriba de la página. Una vez en esta sección, desplácese al final de la página para encontrar la calculadora hipotecaria – "Mortgage Calculator".

Puede seleccionar:

- El pago mensual deseado
- El precio de compra deseado

Complete los siguientes espacios:

- "Purchase Area, Zip Code": Localización de la propiedad que quiere comprar.
- "Property Type": El tipo de propiedad que quiere comprar, single family (vivienda unifamiliar), condo (condominio), two (dos), three (tres) o four (cuatro) unidades, siendo estas propiedades multifamiliares. La calculadora usara para estas propiedades 75% de la renta como ingreso.
- "Mortgage Term": 30 years (años) o 15 years (años).
- "Buy-Down": En el programa de 30 años, uno por ciento (1%) del monto del préstamo reduce la tasa de interés un cuarto por ciento (0.25%). Para el de quince años, uno por ciento (1%), reduce la tasa de interés en un medio por ciento (0.50%) hasta virtualmente cero por ciento. Una vez digitado un valor, la nueva tasa de interés será calculada.
- "Principal Reduction": Esto es opcional dado que la hipoteca de NACA no requiere cuota inicia / enganche y no hay costos de cierre.
- "Taxes", "Insurance", "HOA": estos son los costos estimados de impuestos de la propiedad ("taxes"), seguro de la propiedad para cada unidad ("insurance") y la cuota de asociación (si hay alguna).

Para calcular el Pago Mensual Deseado o el precio deseado haga lo siguiente:

- Si selecciona "Desire Monthly Payment" – le va a dar el Precio de Compra Deseado ("Desired Purchase Price")
- Si selecciona "Desired Purchase Price" – le va a dar el Pago Mensual Deseado ("Desired Monthly Payment")

Cálculo Manual de la Hipoteca

Complete los pasos descritos a continuación para hacer un cálculo manual del monto de la hipoteca basado en el Pago Mensual de la Hipoteca:

- Línea A:** El Pago Mensual de Hipoteca que usted puede pagar. La cantidad de este pago estará entre su renta asequible actual y la Proporción de Vivienda la cual es 31% de su ingreso bruto (hasta el 33% para el préstamo a 30 años o 35% para el de 15 años).
- Línea B:** Deduzca los impuestos mensuales de la propiedad. Las tasas de impuestos son diferentes en cada área. Los impuestos mensuales sobre la propiedad están entre 10% y 35% del pago de hipoteca mensual y varían dependiendo en donde usted compre. Para determinar los impuestos mensuales, multiplique el valor estimado de la propiedad (i.e. usualmente la cantidad del préstamo de NACA) por el porcentaje de la tasa de interés y divida por 12.
- Línea C:** Deduzca el pago mensual del seguro de la propiedad. Use la cantidad estimada del pago de seguro. El pago mensual del seguro de la propiedad tiene un promedio de \$45 hasta \$100 por mes por unidad.
- Línea D:** Asociación de Propietarios ("HOA") Entre esta cantidad si es aplicable en su caso mayormente aplica a los condominios y a los "Plan Unit Development" ("PUD").
- Línea E:** Principal e Interés (P & I – "Principal and Interest"). El P&I se calcula tomando deduciendo las líneas B, C y D de la línea A. El P&I se calcula tomando su Pago Mensual de Hipoteca Asequible menos los Impuestos y Seguro de la Propiedad.
- Línea F:** Tasa de Interés. La tasa de interés por debajo del mercado de la Hipoteca de NACA de puede encontrar en el www.naca.com.
- Línea G:** Para determinar el Precio de Compra Máximo para una casa de una familia use la tasa de interés fija actual de NACA (Línea F) y muévase bajando por la tabla hasta que llegue cerca de su cantidad de P&I. La cantidad del préstamo correspondiente en la columna a la extrema izquierda enseña la Cantidad Máxima de Hipoteca basado en la tasa de interés fija actual de NACA y Pago Mensual de Hipoteca que es asequible para usted.

Hipoteca de 30 años – Cálculo de la Cantidad Máxima de Hipoteca – Una Familia

Pago Mensual de Hipoteca (PITI) (Linea A): \$ _____
 Menos:
 Impuestos Mensuales (Linea B): \$ _____
 Seguro Mensual (Linea C): \$ _____
 Asociación de Propietarios (Linea D): \$ _____
 Principal e Interés (Linea E: Seleccione abajo) \$ _____
 Tasa de Interés Actual: _____% (Linea F: seleccione abajo)
 Cantidad Mensual de Hipoteca (Linea G: seleccione abajo) : \$ _____

Mort. Amt.	.5%	1%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%	4.5%	5.0%	5.5%
\$100,000	\$299	\$322	\$345	\$370	\$395	\$422	\$449	\$477	\$507	\$537	\$568
\$110,000	\$329	\$354	\$380	\$407	\$435	\$464	\$494	\$525	\$557	\$591	\$625
\$120,000	\$359	\$386	\$414	\$444	\$474	\$506	\$539	\$573	\$608	\$644	\$681
\$130,000	\$389	\$418	\$449	\$481	\$514	\$548	\$584	\$621	\$659	\$698	\$738
\$140,000	\$419	\$450	\$483	\$517	\$553	\$590	\$629	\$668	\$709	\$752	\$795
\$150,000	\$449	\$482	\$518	\$554	\$593	\$632	\$674	\$716	\$760	\$805	\$852
\$160,000	\$479	\$515	\$552	\$591	\$632	\$675	\$718	\$764	\$811	\$859	\$908
\$170,000	\$509	\$547	\$587	\$628	\$672	\$717	\$763	\$812	\$861	\$913	\$965
\$180,000	\$539	\$579	\$621	\$665	\$711	\$759	\$808	\$859	\$912	\$966	\$1,022
\$190,000	\$568	\$611	\$656	\$702	\$751	\$801	\$853	\$907	\$963	\$1,020	\$1,079
\$200,000	\$598	\$643	\$690	\$739	\$790	\$843	\$898	\$955	\$1,013	\$1,074	\$1,136
\$210,000	\$628	\$675	\$725	\$776	\$830	\$885	\$943	\$1,003	\$1,064	\$1,127	\$1,192
\$220,000	\$658	\$708	\$759	\$813	\$869	\$928	\$988	\$1,050	\$1,115	\$1,181	\$1,249
\$230,000	\$688	\$740	\$794	\$850	\$901	\$970	\$1,033	\$1,098	\$1,165	\$1,235	\$1,306
\$240,000	\$718	\$772	\$828	\$887	\$948	\$1,012	\$1,078	\$1,146	\$1,216	\$1,288	\$1,363
\$250,000	\$748	\$804	\$863	\$924	\$988	\$1,054	\$1,123	\$1,194	\$1,267	\$1,342	\$1,419
\$260,000	\$778	\$836	\$897	\$961	\$1,027	\$1,096	\$1,168	\$1,241	\$1,317	\$1,396	\$1,476
\$270,000	\$808	\$868	\$932	\$998	\$1,067	\$1,138	\$1,212	\$1,289	\$1,368	\$1,449	\$1,533
\$280,000	\$838	\$901	\$966	\$1,035	\$1,106	\$1,181	\$1,257	\$1,337	\$1,419	\$1,503	\$1,590
\$290,000	\$868	\$933	\$1,001	\$1,072	\$1,146	\$1,223	\$1,302	\$1,385	\$1,469	\$1,557	\$1,647
\$300,000	\$898	\$965	\$1,035	\$1,109	\$1,185	\$1,265	\$1,347	\$1,432	\$1,520	\$1,610	\$1,703
\$310,000	\$927	\$997	\$1,070	\$1,146	\$1,225	\$1,307	\$1,392	\$1,480	\$1,571	\$1,664	\$1,760
\$320,000	\$957	\$1,029	\$1,104	\$1,183	\$1,264	\$1,349	\$1,437	\$1,528	\$1,621	\$1,718	\$1,817
\$330,000	\$987	\$1,061	\$1,139	\$1,220	\$1,304	\$1,391	\$1,482	\$1,575	\$1,672	\$1,772	\$1,874
\$340,000	\$1,017	\$1,094	\$1,173	\$1,257	\$1,343	\$1,433	\$1,527	\$1,623	\$1,723	\$1,825	\$1,930
\$350,000	\$1,047	\$1,126	\$1,208	\$1,294	\$1,383	\$1,476	\$1,572	\$1,671	\$1,773	\$1,879	\$1,987
\$360,000	\$1,077	\$1,158	\$1,242	\$1,331	\$1,422	\$1,518	\$1,617	\$1,719	\$1,824	\$1,933	\$2,044
\$370,000	\$1,107	\$1,190	\$1,277	\$1,368	\$1,462	\$1,560	\$1,661	\$1,766	\$1,875	\$1,986	\$2,101
\$380,000	\$1,137	\$1,222	\$1,311	\$1,405	\$1,501	\$1,602	\$1,706	\$1,814	\$1,925	\$2,040	\$2,158
\$390,000	\$1,167	\$1,254	\$1,346	\$1,442	\$1,541	\$1,644	\$1,751	\$1,862	\$1,976	\$2,094	\$2,214
\$400,000	\$1,197	\$1,287	\$1,380	\$1,478	\$1,580	\$1,686	\$1,796	\$1,910	\$2,027	\$2,147	\$2,271
\$410,000	\$1,227	\$1,319	\$1,415	\$1,515	\$1,620	\$1,728	\$1,841	\$1,957	\$2,077	\$2,201	\$2,328
\$420,000	\$1,257	\$1,351	\$1,450	\$1,552	\$1,660	\$1,771	\$1,886	\$2,005	\$2,128	\$2,255	\$2,385
\$430,000	\$1,287	\$1,383	\$1,484	\$1,589	\$1,699	\$1,813	\$1,931	\$2,053	\$2,179	\$2,308	\$2,441
\$440,000	\$1,316	\$1,415	\$1,519	\$1,626	\$1,739	\$1,855	\$1,976	\$2,101	\$2,229	\$2,362	\$2,498
\$450,000	\$1,346	\$1,447	\$1,553	\$1,663	\$1,778	\$1,897	\$2,021	\$2,148	\$2,280	\$2,416	\$2,555
\$500,000	\$1,848	\$1,976	\$2,108	\$2,245	\$2,387	\$2,533	\$2,684	\$2,839	\$2,998	\$3,160	\$3,326
\$550,000	\$2,033	\$2,173	\$2,319	\$2,470	\$2,626	\$2,787	\$2,952	\$3,123	\$3,297	\$3,476	\$3,659
\$600,000	\$2,218	\$2,371	\$2,530	\$2,694	\$2,864	\$3,040	\$3,221	\$3,407	\$3,597	\$3,792	\$3,992
\$650,000	\$2,402	\$2,568	\$2,740	\$2,919	\$3,103	\$3,293	\$3,489	\$3,691	\$3,897	\$4,108	\$4,324
\$700,000	\$2,587	\$2,766	\$2,951	\$3,143	\$3,342	\$3,547	\$3,758	\$3,975	\$4,197	\$4,424	\$4,657

Hipoteca de 15 años – Cálculo de la Cantidad Máxima de Hipoteca - Una Familia

Pago Mensual de Hipoteca (PITI) (Linea A): \$ _____
 Menos:
 Impuestos Mensuales (Linea B): \$ _____
 Seguro Mensual (Linea C): \$ _____
 Asociación de Propietarios (Linea D): \$ _____
 Principal e Interés (Linea E: Seleccione abajo) \$ _____
 Tasa de Interés Actual: _____% (Linea F: seleccione abajo)
 Cantidad Mensual de Hipoteca (Linea G: seleccione abajo) : \$ _____

Mort. Amt.	.5%	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%	4.5%	5.0%	5.5%
\$100,000	\$577	\$598	\$621	\$644	\$667	\$691	\$715	\$740	\$765	\$791	\$817
\$110,000	\$634	\$658	\$683	\$708	\$733	\$760	\$786	\$814	\$841	\$870	\$988
\$120,000	\$692	\$718	\$745	\$722	\$800	\$829	\$858	\$888	\$918	\$949	\$981
\$130,000	\$750	\$778	\$807	\$837	\$867	\$898	\$929	\$962	\$994	\$1,028	\$1,062
\$140,000	\$807	\$838	\$869	\$901	\$934	\$967	\$1,001	\$1,036	\$1,071	\$1,107	\$1,144
\$150,000	\$865	\$898	\$931	\$965	\$1,000	\$1,036	\$1,072	\$1,110	\$1,147	\$1,186	\$1,226
\$160,000	\$923	\$958	\$993	\$1,030	\$1,067	\$1,105	\$1,144	\$1,183	\$1,224	\$1,265	\$1,307
\$170,000	\$981	\$1,017	\$1,055	\$1,094	\$1,134	\$1,174	\$1,215	\$1,257	\$1,300	\$1,344	\$1,389
\$180,000	\$1,038	\$1,077	\$1,117	\$1,158	\$1,200	\$1,243	\$1,287	\$1,331	\$1,377	\$1,423	\$1,471
\$190,000	\$1,096	\$1,137	\$1,179	\$1,223	\$1,267	\$1,312	\$1,358	\$1,405	\$1,453	\$1,503	\$1,552
\$200,000	\$1,154	\$1,197	\$1,241	\$1,287	\$1,334	\$1,381	\$1,430	\$1,479	\$1,530	\$1,582	\$1,634
\$210,000	\$1,211	\$1,257	\$1,304	\$1,351	\$1,400	\$1,450	\$1,501	\$1,553	\$1,606	\$1,661	\$1,716
\$220,000	\$1,269	\$1,317	\$1,366	\$1,416	\$1,467	\$1,519	\$1,573	\$1,627	\$1,683	\$1,740	\$1,798
\$230,000	\$1,327	\$1,377	\$1,428	\$1,480	\$1,534	\$1,588	\$1,644	\$1,701	\$1,759	\$1,819	\$1,879
\$240,000	\$1,384	\$1,436	\$1,490	\$1,544	\$1,600	\$1,657	\$1,716	\$1,775	\$1,836	\$1,898	\$1,961
\$250,000	\$1,442	\$1,496	\$1,552	\$1,609	\$1,667	\$1,726	\$1,787	\$1,849	\$1,912	\$1,977	\$2,043
\$260,000	\$1,500	\$1,556	\$1,614	\$1,673	\$1,734	\$1,796	\$1,859	\$1,923	\$1,989	\$2,056	\$2,124
\$270,000	\$1,557	\$1,616	\$1,676	\$1,737	\$1,800	\$1,865	\$1,930	\$1,997	\$2,065	\$2,135	\$2,206
\$280,000	\$1,615	\$1,676	\$1,738	\$1,802	\$1,867	\$1,934	\$2,002	\$2,071	\$2,142	\$2,214	\$2,288
\$290,000	\$1,673	\$1,736	\$1,800	\$1,866	\$1,934	\$2,003	\$2,073	\$2,145	\$2,219	\$2,293	\$2,370
\$300,000	\$1,730	\$1,795	\$1,862	\$1,931	\$2,000	\$2,072	\$2,145	\$2,219	\$2,295	\$2,372	\$2,451
\$310,000	\$1,788	\$1,855	\$1,924	\$1,995	\$2,067	\$2,141	\$2,216	\$2,293	\$2,371	\$2,451	\$2,533
\$320,000	\$1,846	\$1,915	\$1,986	\$2,059	\$2,134	\$2,210	\$2,288	\$2,367	\$2,448	\$2,531	\$2,615
\$330,000	\$1,903	\$1,975	\$2,048	\$2,124	\$2,200	\$2,279	\$2,359	\$2,441	\$2,524	\$2,610	\$2,696
\$340,000	\$1,961	\$2,034	\$2,111	\$2,188	\$2,267	\$2,348	\$2,431	\$2,515	\$2,601	\$2,689	\$2,778
\$350,000	\$2,019	\$2,095	\$2,173	\$2,252	\$2,334	\$2,417	\$2,502	\$2,589	\$2,677	\$2,768	\$2,860
\$360,000	\$2,076	\$2,155	\$2,235	\$2,317	\$2,400	\$2,486	\$2,574	\$2,663	\$2,754	\$2,847	\$2,941
\$370,000	\$2,134	\$2,214	\$2,297	\$2,381	\$2,467	\$2,555	\$2,645	\$2,737	\$2,830	\$2,926	\$3,023
\$380,000	\$2,192	\$2,274	\$2,359	\$2,445	\$2,534	\$2,624	\$2,717	\$2,811	\$2,907	\$3,005	\$3,105
\$390,000	\$2,249	\$2,334	\$2,421	\$2,510	\$2,600	\$2,693	\$2,788	\$2,885	\$2,983	\$3,083	\$3,187
\$400,000	\$2,307	\$2,394	\$2,483	\$2,574	\$2,667	\$2,762	\$2,860	\$2,959	\$3,060	\$3,163	\$3,268
\$410,000	\$2,365	\$2,454	\$2,545	\$2,638	\$2,734	\$2,831	\$2,931	\$3,033	\$3,136	\$3,242	\$3,350
\$420,000	\$2,422	\$2,514	\$2,607	\$2,703	\$2,801	\$2,900	\$3,003	\$3,107	\$3,213	\$3,321	\$3,432
\$430,000	\$2,480	\$2,574	\$2,669	\$2,767	\$2,867	\$2,969	\$3,074	\$3,181	\$3,289	\$3,400	\$3,513
\$440,000	\$2,538	\$2,633	\$2,731	\$2,831	\$2,934	\$3,039	\$3,145	\$3,255	\$3,366	\$3,479	\$3,595
\$450,000	\$2,595	\$2,693	\$2,793	\$2,896	\$3,001	\$3,108	\$3,217	\$3,329	\$3,442	\$3,559	\$3,677
\$500,000	\$2,992	\$3,104	\$3,218	\$3,334	\$3,453	\$3,574	\$3,698	\$3,825	\$3,954	\$4,085	\$4,219
\$550,000	\$3,292	\$3,414	\$3,539	\$3,667	\$3,798	\$3,932	\$4,068	\$4,207	\$4,349	\$4,494	\$4,641
\$600,000	\$3,591	\$3,724	\$3,861	\$4,001	\$4,143	\$4,289	\$4,438	\$4,590	\$4,745	\$4,902	\$5,063
\$650,000	\$3,890	\$4,035	\$4,183	\$4,334	\$4,489	\$4,647	\$4,808	\$4,972	\$5,140	\$5,311	\$5,485
\$700,000	\$4,189	\$4,345	\$4,505	\$4,668	\$4,834	\$5,004	\$5,177	\$5,355	\$5,536	\$5,720	\$5,907

MONTODELAHIPOTECA

LA CUALIFICACIÓN NACA

La meta de la consejería amplia de NACA es para que usted sea Cualificado por NACA y mejorar la administración de sus finanzas. La Cualificación de NACA es el proceso requerido por el cual usted es pre-aprobado para una Hipoteca de NACA y posiblemente otros productos.

NACA utiliza un enfoque de sentido común con respecto al préstamo. Considere lo que usted necesitaría saber si le fuera a prestar \$100,000 a alguien. Usted quisiera saber el historial de pagos de sus deudas y su habilidad de pagar estas deudas en particular. Esto es lo que el Consejero de Vivienda necesita determinar basado en un extenso análisis de su situación incluyendo una documentación completa de sus finanzas. Este proceso puede tomar una sesión, varios meses, tanto tiempo como sea necesario para ser Cualificado por NACA. Los requisitos para el Programa de NACA aplican a cada persona en la hipoteca y muchos otros requisitos aplican a miembros del hogar, los cuales van a vivir en la casa, pero no serán directamente en la hipoteca.

La Cualificación de NACA requiere que su Consejero de Vivienda haga un análisis extenso de sus finanzas al igual que un compromiso significativo de parte de usted de seguir las políticas y procedimientos de NACA. Usted tiene que comunicarle a su Consejero de Vivienda todo con respecto a su situación financiera incluyendo sus obligaciones financieras. Asuntos que se abordan temprano en el proceso pueden ser resueltos efectivamente sin que causen demoras y sin que prevengan su Cualificación de NACA o el cierre en la hipoteca. Engañar al personal de NACA será probablemente identificado por el prestamista durante el proceso de hipoteca y también es razón para terminar su participación en el Programa de NACA. Ya que usted quiere encontrar una casa que esté dentro de su Cualificación de NACA y llene sus requisitos y sus deseos, es importante que no se comprometa a comprar una casa en particular hasta que haya sido Cualificado por NACA.

Los criterios de la Cualificación de NACA fueron diseñados para tomar en consideración sus circunstancias individuales, para determinar si usted está listo para ser dueño de casa y cuál es el pago de hipoteca que usted puede pagar por muchos años. Estos criterios están diseñados para proveerle la posibilidad de convertirse en dueño de casa por mucho tiempo, con una hipoteca asequible la cual le provea la flexibilidad de satisfacer sus gastos de vida diaria y poder enfrentar dificultades financieras inesperadas. NACA le asegura que si usted sigue las normas y procedimientos de NACA y se apega a principios en los cuales se basa la hipoteca usted puede ser Cualificado por NACA en menos de un año, a no ser que haya tenido problemas serios en sus finanzas, tal como un juicio hipotecario o una declaración de bancarrota, en cual caso usted podría ser cualificado en 24 meses.

Usted debe trabajar con su Consejero de Vivienda para satisfacer los criterios de Cualificación de NACA. Su Consejero Hipotecario trabajará con usted para obtener la información y los documentos necesarios para enfrentar cualquier obstáculo en la compra de su casa. Es muy importante que usted trabaje tanto como sea posible antes de la sesión(es) de consejería para moverse rápidamente a través del proceso. Una vez usted sea Cualificado por NACA, estará listo para empecer la búsqueda de su casa. Después que usted identifique la propiedad, usted estara listo para aplicar a través del prestamista que trabaja con NACA ("Prestamista Participante"). Usted permanecerá NACA Cualificado por 180 días siempre y cuando su situación financiera no cambie. Si su situación financiera cambiara o no encontró vivienda dentro de los seis meses posteriores a su cualificación, por favor comuníquese con su Consejero de Vivienda para actualizar su información y documentos y recertificar su Cualificación de NACA.

Los prestamistas participantes con la Hipoteca NACA han sido atraídos al programa debido a su sistema completo e innovador para la cualificación de los Miembros que han sido excluidos del crédito tradicional y asequible. Después de cada sesión de consejería, usted recibirá un Plan de Acción el cual incluye la información que pendiente y los documentos que usted necesita completar o mantener actualizado para ser Cualificado por NACA. Es importante que usted tome iniciativa personal para completar esa información tan precisa y rápidamente como sea posible.

Los criterios generales para la Cualificación de NACA se describen a continuación. Estos le proveen con los criterios generales que los Consejeros de Vivienda y los Analistas de NACA utilizan para cualificarlo para el producto hipotecario extraordinario de NACA. Sin embargo, NACA se reserva el derecho de requerir documentación e información adicional, o eliminar requisitos a su discreción.

Para comenzar el proceso de Cualificación de NACA usted debe tener lo siguiente:

1. Tener por lo menos una cuenta de banco abierta y activa
2. Tener una cuenta de correo electrónico ("email address") la cual usted utiliza regularmente
3. Acceso al internet para usar su Archivo-Web ("Web-file") en www.naca.com
4. Un trabajo estable y/o ingreso regular del cual pueda depender
5. Esté comprometido y sea implacable en su entendimiento y administración de sus finanzas para convertirse en dueño de casa
6. Apoyar y participar en la misión de NACA de promover la justicia económica

Elegibilidad

Los requisitos de elegibilidad de NACA reflejan nuestra misión de promover la estabilización de vecindarios y la justicia económica para las personas de ingresos bajos y moderados y para las comunidades de bajos a moderados ingresos. La Hipoteca de NACA no es para inversionistas. NACA se concentra en las personas que no han podido comprar una casa. Estos principios se incorporan en los requisitos de elegibilidad que se describen a continuación.

1. Ningún miembro de la unidad familiar puede tener un interés-propietario en cualquier otra vivienda:

La hipoteca NACA no se limita a los compradores de casa por primera vez. Si usted es dueño de una casa en este momento, usted necesita tener un contrato de compra venta antes de someter la aplicación de la hipoteca a través de NACA y completar la venta de la casa existente antes de cerrar en la hipoteca de NACA. Esta limitación no incluye lo siguiente: tierra, "time-share", una propiedad heredada sin una hipoteca, o una casa móvil la cual tiene un título de vehículo y no de bienes raíces.

2. Ocupar la propiedad durante todo el tiempo que tenga la Hipoteca NACA:

NACA considera que los propietarios que ocupan su propiedad estabilizan los vecindarios. Por lo tanto, NACA requiere que usted viva en su casa durante el tiempo que usted tenga la hipoteca de NACA. Ser un dueño-ocupante lo envuelve en todos los aspectos de la comunidad, porque usted es dueño de una parte de la comunidad, no sólo de bienes raíces. NACA toma con suma seriedad el que los Miembros cumplan con el requisito de vivir en la casa que compren con NACA. Por lo tanto, NACA obtiene un gravamen ("lien") sobre la propiedad, además de otros mecanismos, para garantizar que el dueño(s) viva en la propiedad.

El gravamen que NACA impone le permite hacer cumplir el requisito de residencia en la propiedad. Si usted viola este requisito porque no reside en la casa que compro con NACA, NACA tendrá el derecho de demandar el pago de \$25,000 y forzar la ejecución de la propiedad. Si en algún momento usted decide refinanciar su hipoteca o vender la propiedad, usted tendrá que ponerse en contacto con NACA para obtener una liberación del gravamen. NACA le proveerá la liberación del gravamen, sin costo alguno, si usted ha cumplido con los requisitos de membresía. Si usted quisiera poner una segunda hipoteca en la propiedad esto requiere que NACA subordine su gravamen a la segunda hipoteca. NACA puede estar de acuerdo con la subordinación, pero tomará esta decisión a su sola discreción, por lo tanto, su habilidad de tomar una segunda hipoteca puede ser limitada.

Estas acciones y remedios serios existen para prevenir el abuso de la Hipoteca NACA. Los bancos participantes que ofrecen la Hipoteca NACA también requieren que el propietario ocupe la vivienda y pueden también tener sus propios mecanismos para que estos requisitos se sigan. Sin embargo, estos requisitos no el prohibirán a usted vender su casa con ganancia, refinanciar su casa, o comprar una segunda casa mientras usted siga viviendo en la casa que compró con la hipoteca de NACA.

3. Participación del Miembro:

NACA fue establecida para transformar la industria de hipotecas y para hacer disponible financiamiento hipotecario para prestatarios de bajos y medianos ingresos y así tener un impacto en los asuntos económicos que afectan a la gente trabajadora a través de la nación.

Mucha gente dice que el programa de NACA suena demasiado bueno para ser realidad, pero se hace una realidad mediante la participación activa de su gran cantidad de miembros. Cuando usted

se une a NACA, usted debe estar de acuerdo con la Promesa de Participación la cual requiere que usted participe en por lo menos cinco actividades al año en apoyo de la misión de NACA en cualquier manera en que usted se sienta cómodo. Esta promesa aplica inmediatamente y se extiende por todo el tiempo que usted tenga la hipoteca que obtuvo a través de NACA. Antes de su Cualificación de NACA usted necesita participar en por lo menos una actividad voluntaria. Si usted no puede o no se siente cómodo con el requisito de Participación de la Membresía, usted no será elegible para ser Miembro y no podrá ser NACA Cualificado o acceder la Hipoteca de NACA.

4. Registrarse para Votar:

NACA requiere que usted, su codeudor y demás miembros de su hogar se registren para votar, si se le permite legalmente. Sus preocupaciones y dificultades, incluyendo las leyes que tienen impacto en su vida, tienen más posibilidad de ser discutidos si usted está registrado para votar y participa en el proceso electoral. Vaya a www.naca.com o a su Archivo-web para determinar si su nombre está en las listas actualizadas de votantes nacionales. Si usted no está en la lista de votantes, usted necesita registrarse a través del website de NACA o a través de su Archivo-web lo cual se puede hacer "online" electrónicamente en 38 estados o por correo en 12 estados.

5. Otros Requisitos de Elegibilidad:

Ser Elegible para el Programa de NACA significa que usted se compromete a cumplir con los términos de membresía, participación y elegibilidad de NACA. Este requisito no es difícil de cumplir, pero es necesario para asegurar el éxito de la misión de NACA y éxito en su experiencia como dueño de casa.

Este compromiso es continuo y usted será evaluado durante todo el proceso de compra de vivienda. La lista de los requisitos de Cualificación NACA más importantes se detalla a continuación y aplica a todas las personas que estarán en la hipoteca. NACA puede revisar estos criterios y los documentos necesarios a su sola discreción.

- Usted es un Miembro de NACA cumpliendo con los criterios de NACA ("good standing").
- Usted se adhiere a los principios y procedimientos de NACA.
- Usted proporciona a NACA información completa y veraz.
- Usted proporciona todos los documentos e información que NACA le requiere.
- Usted lee, entiende, firma y se adhiere al Acuerdo de NACA el cual incluye un acuerdo de participación en apoyo de la misión de NACA, Autorizaciones de NACA, Declaraciones, Liberaciones ("Releases"), & Declaración de Privacidad.
- Usted paga su cuota de Membresía.
- Usted reconoce que la compra de una casa es un proceso complejo y NACA no asegura ni garantiza un resultado en específico, y NACA no le indemnizará por cualquier pérdida que usted pueda incurrir como resultado de la adquisición, financiamiento o renovación de su casa.
- Ninguna persona en su hogar ha comprado una casa a través de NACA en los pasados tres años.
- Se ha comprometido a vivir en la propiedad adquirida a través de NACA por el tiempo que usted tenga su hipoteca NACA.
- Usted no está comprometido en un contrato de compra venta con un día de cierre existente, ya que usted necesita tiempo para ser asesorado y para prepararse para ser dueño de casa en una propiedad que sea asequible para usted. Si usted se ha comprometido con una propiedad mediante la firma de un contrato antes de convertirse en Miembro de NACA, su contrato de compra y venta existente puede que no deje suficiente tiempo para cualificar con NACA. Por lo tanto, usted puede que tenga que posponer su cierre para poder completar los requisitos de cualificación de NACA para determinar si la propiedad que usted seleccionó es asequible para usted o si debe terminar el contrato de compra.
- Usted no le ha pagado a nadie por los derechos a los servicios de NACA. Si usted ha pagado alguna cuota para ser referido o para participar en el programa de NACA, usted debe notificar NACA inmediatamente.
- Un empleado de NACA no lo ha referido a un agente de bienes raíces. NACA tiene Agentes de bienes raíces internos y/o Agentes referidos que el Agente Comercial de NACA le puede poner en contacto. Contacte el Departamento de Bienes Raíces de NACA (RED) para que lo refieran a un agente.
- Usted no ha trabajado con un corredor de bienes raíces / agente, vendedor de una propiedad o desarrollador el cual NACA ha determinado, en su sola discreción, que no representa a la comunidad de manera justa y / o trabaja de manera efectiva con NACA.

Historial de Pagos

Criterio General

1. No se considera su puntaje de crédito.
2. Un historial de pagos a tiempo a través de los pasados 24 meses, con énfasis a los últimos 12 meses.
3. No se toma en consideración pagos tardíos que no están bajo su control o son predatorios.
4. Pagos de renta a tiempo son el indicador más importante de su habilidad hacer pagos a tiempo y de la probabilidad de hacer los Pagos de Hipoteca en el futuro.

NACA determina si usted está listo para ser dueño de casa mediante un análisis detallado de su historial de pagos y consideración de explicaciones de cualquier pago tardío. Naca no considera como un problema la ausencia de un historial de pagos. Su historia personal de pagos va a ser analizada y aprobada por un Analista de NACA.

Sin Consideración al Puntaje de Crédito

NACA no considera su puntaje de crédito para llegar a esta decisión. El análisis que NACA utiliza es muy diferente a otros prestamistas, los cuales solamente utilizan su puntaje de crédito para determinar si usted cualifica para una hipoteca y en qué términos. NACA considera que las puntuaciones de crédito no son un reflejo de su disposición y compromiso con la compra de una vivienda y para ser dueño de vivienda. Los puntajes de crédito no toman en consideración las circunstancias de sus pagos tardíos, por que hayan ocurrido y si estuvieron razonablemente fuera de su control.

Análisis del Reporte de Crédito

NACA pedirá su reporte de credito, el de su co-prestatario(s) y el de todos los miembros del hogar mayores de 21 años, para analizar su historial de pago de deudas que afecten su preparación para ser dueño de propiedad. Todos los prestatarios y miembros del hogar deben proveer una identificación con foto y firmar un formulario de autorización antes de que el reporte se procese. Su Consejero de Vivienda revisará detalladamente los historiales de pago de las personas que tengan la intención de estar en la hipoteca (donde mencionamos “usted” a continuación, aplica también a todos los co-prestatarios). Este análisis incluye tanto las deudas que usted debe actualmente como las que usted ha completado el pago, incluyendo servicios públicos y otras cuentas que no aparecen en su informe de crédito y deudas de las cuales usted no sabía que existían, tales como gastos médicos que usted pensó que estaban cubiertos por su seguro médico o un pago con tarjeta de crédito debido por su esposo(a), hijos o alguien más que usted ayudo como codeudor. Estas cuentas co-firmadas son evaluadas como si fueran suyas. Si la persona con la cual usted co-firmó, no está haciendo pagos a tiempo, esto va a afectar su historial de pagos y será su responsabilidad demostrar que puede hacer los pagos a tiempo.

Pagos a Tiempo

El principio básico de NACA es el que antes de ser NACA Cualificado, usted estará preparado para comprar una vivienda si demuestra un mínimo de doce (12) meses de pagos a tiempo en todas las cuentas que estén razonablemente bajo su control. Pagos a tiempo se definen como pagos que no causaron una penalidad por pago atrasado o afectaron de manera negativa la respectiva cuenta por no ser pagados a tiempo. Mantener pagos puntuales en todas sus cuentas no debería ser difícil, ya que usted se debería estar preparándose para convertirse en dueño de casa antes de iniciar el programa de NACA mediante sus pagos a tiempo. Una vez comience el programa, durante todo el proceso de asesoramiento y hasta que cierre su préstamo, usted deber hacer todos sus pagos a tiempo. Si ha tenido pagos tardíos recientemente, puede argumentar factores compensatorios a través de una carta de explicación que incluya una descripción de lo que paso, como se solucionó, y por qué no es probable que estos pagos tardíos se repitan en el futuro. Sus explicaciones de las condiciones que causaron los pagos tardíos serán consideradas al momento tomar una decisión. En la mayoría de los casos, para decidir sobre su capacidad actual de convertirse en dueño de vivienda, necesitamos revisar el historial de pagos de hasta tres (3) cuentas que haya pagado por al menos por doce (12) meses. Se pueden también utilizar formas alternativas de crédito que demuestren que usted paga sus obligaciones a tiempo. Esto incluye cuentas de servicios públicos, teléfono, cable, internet y pólizas de seguros entre otros.

Las siguientes dificultades financieras graves requerirán evidencia adicional de pagos a tiempo: 1) Pérdida de propiedad: ejecuciones hipotecarias (“foreclosure”), venta de la propiedad por menos del valor de la deuda (“short sale”), escrituras en lugar de ejecución hipotecaria (“deed-in-lieu”); 2) Bancarrota: Capítulo 7 (capítulo 13 ya descargado no requiere tiempo de espera); o 3) Pagos de hipoteca tarde. Si cualquiera de estos casos está presente, tendrá que demostrar que está listo nuevamente para ser dueño de casa con un historial de pagos a tiempo en los últimos veinticuatro (24) meses. Usted puede probar pagos puntuales solicitando cartas de crédito o relaciones de pagos a las entidades crediticias, o proveyendo la primera página de la factura mensual, más reciente, detallando su resumen de pago.

Pagos de la Renta

El pagar la renta puntualmente, es el indicador más importante de su habilidad de pagar sus cuentas a tiempo y de la probabilidad de que usted pague puntualmente su hipoteca en el futuro. Uno de los principios básicos del programa es el que, si usted tiene la capacidad de pagar el monto de su renta actual y lo paga puntualmente, usted puede pagar esa misma cantidad mensual en un préstamo hipotecario.

Estos pagos de renta a tiempo tienen que documentarse para los doce (12) últimos meses. Su Consejero de Vivienda necesitará documentos que verifiquen estos pagos puntuales. La mejor manera de documentar estos pagos es con copia de los cheques cancelados, pero si su arrendador no le recibe cheques personales, tendrá que pagar con cheques electrónicos, cheques certificados (“cashier’s check”) o giros postales (“money order”), en los dos últimos casos debe comprar estos instrumentos de pago con fondos de su cuenta de banco y la transacción debe ser identificada en los estados de cuenta. Su arrendador actual puede verificar sus pagos completando una forma de verificación de renta (“NACA VOR”-obtenido en NACA), su Consejero de Vivienda la enviara directamente al arrendador o su representante. De la misma manera, usted puede proveer copia del contrato de arrendamiento y los doce (12) últimos cheques cancelados o giros postales con los correspondientes estados de cuenta bancaria mostrando la compra de los giros. Note que, si usted está interesado en comprar la propiedad donde vive actualmente o en comprarle una propiedad a un familiar, los pagos de renta tienen que documentarse con copia de los cheques cancelados. Debe también estar preparado a explicar por escrito cualquier discrepancia entre la documentación que usted nos entregue y la información en su reporte de crédito o en la verificación completada por su arrendador.

NACA entiende que hay situaciones en las cuales usted no está requerido a pagar la renta debido a una disputa válida con su arrendador. En estos casos, usted debe explicar como el dinero de la renta fue utilizado y entregar documentos que expliquen la disputa y las acciones tomadas para resolverla. Aunque puede haber circunstancias que requieren la terminación anticipada del contrato de arriendo, NACA no dará consejería legal acerca de cómo manejar estos casos y usted no debe solicitar o aceptar este tipo de información de parte de uno de nuestros empleados. Si se encuentra en esta situación, debería contactar la agencia local de ayuda legal (“Legal Aid”), un abogado, o una de las otras entidades que asisten en estos casos.

Explicaciones de Pagos Tardíos

Su Consejero de Vivienda necesitará que le entregue explicaciones por escrito de todos y cada uno de los pagos tarde que haya tenido en los últimos veinticuatro (24) meses; ya sea que la cuenta este aun abierta o ya se haya pagado. La carta de explicación deberá incluir la razón por la tardanza, como se resolvió el problema y porque no es factible que vuelva a suceder en el futuro. Deber proveer explicaciones precisas así sea que simplemente fue negligente y no hay una buena causa que explique la tardanza. Por ejemplo, un párrafo diciendo que corregirá el problema o que pagara la cuenta atrasada, no son suficiente explicación. Su consejero evaluará individualmente las explicaciones que incluyan circunstancias fuera de su control. Algunos ejemplos son:

1. Cuentas medicas inasequibles: Dado que su habilidad de pagar no se considera y no se debería considerar al momento de recibir atención médica, pagos tarde en facturas por servicios médicos son más el reflejo de un sistema de salud disfuncional que su inhabilidad de pagar sus cuentas a tiempo o de poder pagar una hipoteca.
2. Divorcio: Estos son situaciones muy difíciles en las que usted podría haber necesitado la cooperación de la otra persona, la cual no estaba dispuesta a cooperar.

3. Demoras en la entrega: Puede ser que usted pago a tiempo, pero el pago no fue recibido debido a fallas en la entrega o el procesamiento.
4. Cuentas con términos predatorios o problemáticos: Los términos de la transacción eran problemáticos o los productos o servicios no fueron prestados como fue acordado.
5. Otros: Ocasiones cuando la cuenta no le pertenecía a usted o hubo pago(s) tarde debido a situaciones fuera de su control.

Usted no debería ser penalizado si la información incluida en su reporte de crédito no es correcta. Algunos estudios muestran que más del 40% de la información incluida en los reportes de crédito puede ser incorrecta. Usted debe señalarle a su Consejero de Vivienda los errores listado en su reporte de crédito y tomar acción para corregirlos por medio de cartas a las agencias de crédito o disputas electrónicas. Las agencias de crédito tienen que corregir el error, pero esto toma tiempo. Usted necesitará demostrar que el error se corrigió, ya sea con un reporte actualizado, recibos, cheques cancelados, cartas generadas por el acreedor o cualquier otra documentación aceptable a largo plazo.

Ingresos

Criterios Generales

1. Ingresos estables en los últimos 24 meses.
2. Diferentes fuentes de ingresos son aceptadas como: salarios, trabajo independiente, seguro social, pensión conyugal o manutención infantil, pensión de retiro y otros tipos de ingresos documentados.
3. El ingreso de trabajadores independientes se calcula usando los dos últimos dos años de impuestos, o el último año de impuestos y el flujo de caja de los doce (12) últimos meses mostrado en los estados de cuenta bancarios del mismo periodo.

La evaluación de ingresos se basa en demostrar ingresos estables con una alta probabilidad de continuar en el futuro. Incluye salarios, ingresos de trabajadores independientes e ingreso fijo (ejemplo: pensión). Aunque su renta actual y su patrón de ahorros son la principal información para determinar cuánto puede pagar en una hipoteca, usted necesita tener una fuente confiable y estable de ingresos antes de comprometerse a pagar un crédito hipotecario a largo plazo.

Salarios

Debe documentar este ingreso y demostrar que continuara en el futuro. Las fuentes de ingresos por salario incluyen salarios fijos, salarios por horas, tiempo extra (“overtime”), bonos y comisiones. El requisito es que usted tenga ingresos continuos en los dos últimos años, sin embargo, puede alterarse si se puede demostrar un año de ingresos sólidos y que el año inmediatamente anterior se dedicó a terminar su carrera o a mejorar su formación académica. El haber trabajado el mismo empleo por los dos últimos años no es requerido porque, muchos de los trabajadores de medianos y bajos ingresos cambian frecuentemente de trabajo debido a la naturaleza de sus empleos o el deseo de superarse. Cualquier lapso sin ingresos de 30 días o más será evaluado para determinar el impacto en la estabilidad de sus ingresos. Además, la sección de historia laboral de su reporte de crédito debe coincidir con la información y la documentación que usted nos provea. Cualquier discrepancia necesitará una explicación por escrito.

Ingreso de Trabajadores Independientes

El ingreso para la cualificación de NACA, se calculará a través del método de flujo de caja. Este consiste en tomar los últimos doce (12) meses de estados de cuentas bancarios para calcular los depósitos del negocio (“BD-Business Deposits”), menos los gastos del negocio (“BE-Business Expenses”) y llegar al ingreso neto promedio que la familia dispone. El cálculo del ingreso puede hacerse promediando el ingreso reportado en los impuestos de los dos últimos años, o tomando el ingreso reportado en el último año de impuestos y promediándolo con el flujo de caja calculado con los doce (12) últimos estados de cuenta bancarios. Si el ingreso es reportado como ganancias de una corporación, solamente se utilizará el promedio de los ingresos reportados en los impuestos de los dos últimos años.

Otros Ingresos

Usted puede incluir otras fuentes estables de ingresos como: manutención infantil, pensión conyugal (“alimony”), seguro social, pensión de retiro, anualidades (“annuities”), subsidios de vivienda, cupones de la sección 8, etc. Para incluir cualquiera de estas fuentes de ingresos, usted tendrá que documentar que usted es el beneficiario de la misma y que el ingreso continuara por los años venideros. La documentación aceptable incluye ordenes de la corte, cartas del seguro social o el administrador de la pensión y otras formas validas de verificación de ingresos.

DEUDAS

Criterios Generales

1. Cuentas descargadas por no pago (“charge-offs”) o en colección que hayan ocurrido en los últimos veinticuatro (24) meses, tienen que ser saldadas o estar en un plan de pagos.
2. Gravámenes (“liens”) y sentencias de judiciales de pago (“judgements”) tiene que haber sido resueltas tiene que estar en un plan de pagos.
3. Todas las deudas vigentes son incluidas en el análisis de asequibilidad (lo que puede pagar) y en el cálculo de la relación de sus deudas versus sus ingresos (“debt -to-income ratio”).

Deudas se definen como sus obligaciones actuales más otras cuentas que requerirán pago en el futuro (ej. préstamos estudiantiles diferidos). Para poder brindarle un asesoramiento financiero efectivo, usted nos tiene que informar de todas sus deudas, incluyendo las que no aparecen en su reporte de crédito como por ejemplo, un nuevo préstamo para comprar carro, deudas de impuestos federales o estatales, manutención infantil, deudas a nombre de otra persona, etc. Si una nueva deuda ha sido adquirida y no aparece todavía en su reporte de crédito, tiene que entregarnos copia del estado de cuenta mensual más reciente. Para verificar que no se han abierto nuevas deudas, deberá explicar por escrito todas las consultas de crédito listadas en los últimos 90 días en su reporte de crédito. La carta debe indicar claramente la razón por la cual aplicó por crédito y si este fue aprobado.

En la evaluación de sus deudas se calcula el total de sus pagos mensuales sin tener en cuenta si se está pagando puntualmente o no, pues esto ya se revisó en el análisis de su historial de pagos. NACA revisa sus cuentas abiertas, las deudas descargadas por falta de pago, las cuentas en colección y otras deudas para determinar el total de la deuda y el pago mensual requerido. Si el monto de sus deudas es alto, usted tendrá menos dinero disponible para su Pago Mensual de Hipoteca, lo cual a su vez limitará el monto que puede pedir prestado y el precio máximo de la casa que podrá comprar. Todas estas deudas pueden incluir pagos de carros, tarjetas de crédito, préstamos personales, préstamos estudiantiles, manutención infantil, etc. Si por alguna razón le aparece una deuda que no le pertenece, tendrá que proveer documentos de prueba que su Consejero de Vivienda pueda usar para hacer los ajustes pertinentes.

Hay cuatro (4) tipos de deudas que deben ser evaluadas: 1) Deuda a plazos: son las deudas con un término y un pago fijo mensual, como el pago del carro, manutención infantil o préstamos estudiantiles; 2) Crédito rotatorio: son deudas con balances y pagos variables, como las tarjetas de crédito.; 3) Deudas descargadas y en colección: deudas que un acreedor a clasificado como de dudoso cobro, usualmente después de tres (3) a seis (6) meses de no recibir pagos; y 4) Gravámenes y sentencias de pago judiciales: estas son deudas que un acreedor a presentado a una corte.

Cuentas Descargadas por No Pago (“charge-offs”) o en Colección

En general cualquier cuenta descargada o enviada a colección en los últimos veinticuatro (24) meses, tiene que resolverse en alguna de las siguientes formas: 1) Pagar el balance completo antes de cualificar para el programa., 2) Documentar que el acreedor aceptó un pago menor al balance o saldo de la deuda, o 3) Acordar con el acreedor un plan de pagos y demostrar de tres (3) a doce (12) meses de pagos a tiempo.

Las colecciones y deudas descargadas más de veinticuatro (24) meses atrás, en la mayoría de los casos no necesitan ser pagadas; sin embargo, requieren una carta de explicación indicando por que la cuenta nunca se pagó. Hay una práctica común, en la que las compañías de colección compran deudas impagadas y utilizan técnicas agresivas para tratar de que se les pague. Estas compañías compran deudas viejas por mucho menos del balance, le agregan cargos de mora y otros cargos, y muchas veces logran renovar el

balance original de la deuda más penalidades, e imponer una restricción o gravamen en la escritura de su nueva vivienda. Usted y su Consejero de Vivienda, tienen que determinar si una o más de estas deudas pudieran ser restablecidas y por consecuencia impactar su futura situación financiera; si la cuenta debe ser saldada en su totalidad o se debe negociar un plan de pagos con el acreedor. Usted puede negociar el monto para saldar la deuda, dado que estas compañías frecuentemente aceptan hasta el 40% o menos del total de la deuda. Con seguridad usted no quiere que deudas viejas aparezcan de nuevo y se conviertan en una carga adicional a sus deberes como dueño de casa. Una de las preocupaciones principales en estos casos, es el que estas deudas en colección se conviertan en un embargo de salario que reduzca sus ingresos netos, y por lo tanto usted no pueda hacer los pagos de su hipoteca. Es así, que en los casos en que se le han comunicado intenciones de embargar su salario, deben tomarse las medidas pertinentes para resolver la deuda antes de que pueda comprar su casa, esto sin importar cuan vieja sea la deuda.

Gravámenes (“Liens”) y Sentencias de Judiciales de Pago (“Judgments”)

Deudas en estas dos categorías tienen que pagarse por completo y se requiere una copia del documento de la corte indicando que la obligación ha sido removida, o un documento demostrando que existe un acuerdo aprobado de pagos. Estos gravámenes y sentencias pueden incluir deudas por manutención infantil atrasada, deudas de impuestos atrasados y créditos estudiantiles que no se pagaron. Aun en los casos en los cuales usted pueda tener una reclamación justa, puede que tenga que aceptar un plan de pagos para evitar otras acciones legales contra usted. Algunos estados no aceptan que un préstamo hipotecario cierre si hay gravámenes o sentencias pendientes contra el comprador.

Préstamos Estudiantiles

Para los préstamos estudiantiles, su Consejero de Vivienda trabajará con usted para determinar cuál es su pago mensual. Usted puede usar el pago mensual listado en su reporte de crédito, pero si usted cree que no es el pago correcto, puede presentar documentos con el pago mensual actual. Si su reporte de crédito lista un pago mensual (ya sea porque está en aplazamiento o indulgencia), entonces tendrá que solicitar documentos del administrador del préstamo que muestren el número/s del préstamo y el pago fijo que tendrá una vez el periodo de aplazamiento o indulgencia se termine. El pago que se incluya en el cálculo de pago asequible y de su porcentaje de endeudamiento, no puede ser un pago parcial o un pago bajo inicial en un plan de amortización graduados (“graduated payment plan”). Los planes de amortización aceptados son: un pago aprobado basado en su ingreso (“Income Based Repayment Plan”), pago estándar (“Standard Payment”), pago fijo extendido (“Extended Fixed Payment”), y el pago más alto en un plan graduados (“Graduated Payment”). Normalmente, los pagos basados en su ingreso (“Income Based Repayment Plans”) son las opciones más bajas y son calculados usando 10% a 15% de su ingreso discrecional. Para información adicional vaya a la página web: <https://studentaid.ed.gov/sa/repay-loans/understand/plans/income-driven>.

No se desaliente si actualmente está atrasado en los pagos de sus créditos estudiantiles. Hay múltiples opciones disponibles que le ayudarán a sacar esos préstamos de incumplimiento. Primero necesita saber quién es el dueño de los préstamos o quien está a cargo del servicio de la deuda. Para eso vaya a la página web www.studentaid.ed.gov. Esta página web no incluye ningún préstamo estudiantil privado que usted pueda deber. A continuación, puede considerar una de estas opciones: (1) pagar la deuda completamente; (2) ofrecer saldar la deuda en un solo pago menor del total adeudado; (3) un programa de rehabilitación de los préstamos; o (4) una consolidación de todos los préstamos en uno solo. Si usted decide que un programa de rehabilitación es la mejor opción para usted, contacte el Departamento de Educación o la compañía de colección que está manejando sus préstamos. El sitio web <https://studentaid.ed.gov/sa/repay-loans/default/get-out>, tiene información sobre como rehabilitar Direct Loan o préstamos FEEL.

Una vez sus préstamos son rehabilitados, la información de no pago será removida de su reporte de crédito y usted será nuevamente elegible para todos los beneficios que tenía antes de que dejara de pagar estos préstamos. Usted también sería elegible nuevamente para ayuda estudiantil federal. Además, las agencias nacionales de reporte de consumo (“credit bureaus”) serán instruidas de remover el récord de falta de pago de su historial de crédito para el préstamo rehabilitado. Sin embargo, es posible que la información de pagos tardíos no sea removida de su historial de crédito.

Otra opción más rápida para remover préstamos estudiantiles de una condición de no pago, es la de una consolidación directa. Para consolidar préstamos federales vencidos en un solo préstamo directo, usted deberá seleccionar uno de los siguientes mecanismos: (1) Acordar el pago del/los préstamos en un plan

basado en sus ingresos (“Income Based Repayment Plan”), o (2) hacer tres pagos consecutivos y a tiempo antes de consolidarlos en un nuevo préstamo. Una vez los préstamos son consolidados a través de este programa, usted será nuevamente elegible para beneficios como aplazamiento, indulgencia o condonación de deuda (“forebearance, deferment y forgiveness”). Usted también será elegible para ayuda estudiantil. Sin embargo, bajo este programa el reporte de no pago no será removido de su reporte de su crédito. Es importante que tenga en cuenta que, si consolida sus préstamos a través de un prestamista privado, perderá los beneficios de los préstamos garantizados por el gobierno federal, incluyendo la posibilidad de tener un pago basado en sus ingresos. Para obtener más información o preguntar acerca de cuál es la mejor opción para usted, comuníquese con el centro de llamadas de consolidación de préstamos (“Loan Consolidation Information Call Center”) al número 1-800-557-7392 o en la página web www.studentloans.gov.

Fondos Mínimos Requeridos

Crterios Generales

1. No hay cuota inicial (“down payment”), No hay costos de cierre, No hay otras cuotas
2. Los fondos que va a necesitar dependen del tipo de propiedad que va a comprar y en donde está localizada:
 - a. Depósito de garantía es un depósito en la propiedad - Este depósito es rembolsado en el cierre de la transacción.
 - b. Costo de inspección de la propiedad - Se hace para identificar reparaciones necesarias o problemas en la propiedad.
 - c. Impuestos prepagados - Pagos futuros de impuestos.
 - d. Seguro prepagado - El Seguro de la propiedad se paga un año por adelantado.
 - e. Reservas - Fondos disponibles después del cierre.

Los Fondos Mínimos Requeridos (MRF) no deberían ser un obstáculo en su proceso de compra dado que no hay que pagar cuota inicial o costos de cierre. Los MRF (por sus siglas en inglés) son fondos que usted tiene que tener disponibles para pagar costos asociados con la propiedad, gastos prepagados en el cierre y reservas que necesitara después del cierre. Los MRF para la hipoteca de NACA son muchos más bajos de los requeridos para cualquier otro tipo de préstamo hipotecario, y esto se debe a que el banco pagará por usted miles de dólares en costos de cierre y el programa no requiere una cuota inicial de enganche.

Los costos relacionados con la compra de la propiedad consisten en el depósito de garantía, pago por inspección de la propiedad y otras evaluaciones que la propiedad pueda necesitar. El depósito de garantía (“earnest money”) es como su nombre lo indica, un depósito que en la mayoría de los casos el vendedor requiere para sacar del mercado la propiedad hasta que las inspecciones se completen y el préstamo es aprobado. En el cierre de la transacción el depósito de garantía se aplica a los gastos prepagados, y a cualquier inversión en compra de puntos para reducir el interés. La inspección de la propiedad y otras inspecciones que pueden ser requeridas (ej. insectos destructores de madera, electricidad, plomería o evaluaciones estructurales), se pagan por adelantado para poder determinar y evaluar el estado general de la propiedad.

Los gastos prepagados son pagos que se hacen una sola vez para cubrir costos futuros de la propiedad. Estos costos incluyen la prima del primer año de seguro (incendio, etc.) de la propiedad, los intereses de la hipoteca desde el día que usted cierra hasta el último día del mes corriente, impuesto de la propiedad y la porción del seguro de la casa que deben ir a la cuenta de fideicomiso (“escrow account”). El banco requiere que esos costos se paguen inicialmente por adelantado, pero su futuro Pago Mensual de la Hipoteca incluirá la porción mensual de los impuestos y el seguro de la propiedad. El banco mantiene esos fondos en una cuenta separada de fideicomiso y hace los pagos a su nombre en las fechas de vencimiento. Ya que el costo del seguro y los impuestos cambia con el tiempo, puede que usted reciba un reembolso si el banco colecta más de lo requerido, o por el contrario su pago por estos conceptos puede aumentar si no hay suficientes fondos para cubrir estos pagos. Recuerde que usted tendrá que traer estos fondos a la mesa de cierre. Otros costos adicionales pueden ser requeridos si la propiedad tiene una asociación de propietarios que cobra una cuota de afiliación, o hay otros gastos vinculados a la propiedad. Asegúrese de revisar en detalle el contrato de compraventa para que tenga claro todo lo que usted está aceptando pagar.

NACA - Reservas Requeridas

NACA requiere reservas de efectivo basadas en los siguientes criterios:

- 1) Impacto de Pago (“Payment Shock”):
 - a. El equivalente a un mes de pago de la hipoteca si el Impacto de Pago es menos de \$300
 - b. Dos meses de pagos de la hipoteca si el Impacto de Pago es más de \$300
- 2) Trabajadores Independientes - Tres meses de pagos de hipoteca
- 3) Multifamiliares - Tres meses de pagos de hipoteca

Estas reservas tienen que documentarse en sus cuentas de banco antes de cerrar el préstamo. Los fondos ahorrados para demostrar el Impacto de Pago pueden ser usados como reservas. El propósito de estas reservas es el de asegurarse que usted tiene algo de dinero en el banco después de cerrar la compra de su vivienda. Usted puede usar este dinero como prefiera, pero es importante que tenga en cuenta que necesitara dinero para la mudanza, muebles, electrodomésticos, depósitos para los servicios públicos, llenar el tanque de aceite y otros gastos. Y es aún más importante que tenga fondos de reserva para afrontar gastos imprevistos y/o pérdidas temporales de ingresos.

Estas reservas pueden ayudarle más adelante con su Pago de Hipoteca Mensual y permitirle mantener su vivienda si usted sufre un revés u otros gastos inesperados. La mayoría de los expertos están de acuerdo en que usted debería tener una cuenta separada de ahorros con al menos tres (3) meses y preferiblemente seis (6) meses de pagos de hipoteca en reserva. Necesita ahorrar más si planea comprar una vivienda multifamiliar. Para ahorrar dinero se necesita un plan financiero que incluya metas específicas, cuantificables y alcanzables. El trabajo que usted completará en la Forma de Presupuesto incluida en este libro será de ayuda para alcanzar sus metas. Sus ahorros le ayudaran a superar algunas de las siguientes situaciones:

- Reparaciones mayores a su vivienda
- Pérdida de inquilinos / ingresos por renta
- Crisis familiares
- Deudas de impuesto federales o estatales que no fueron deducidos de su nomina
- Gastos médicos
- Pérdida de empleo
- Separación o divorcio
- Discapacidad
- Incrementos en los impuestos o seguro de la propiedad

Usted debe tener evidencia de los Fondos Mínimos Requeridos (MRF) en su(s) estados de cuenta actuales. Fondos para cubrir los MRF deberían estar en cualquiera de los tipos de cuenta listados a continuación: cuenta de cheques o cuenta corriente, ahorros, CDs (certificado de depósito a término), o en una cuenta de mercado monetario (“money market”). Necesitará explicar el origen de los depósitos que no vengan de su empleador y otros depósitos irregulares. Los MRF pueden incluir regalos o fondos recibidos solo una vez, pero no pueden venir de un préstamo o ser parte de dineros recibidos en la transacción de compra. Puede que en algunos casos tenga que entregar documentos para demostrar que los fondos (MRF) no provienen de un préstamo. Si hay otros tipos de cuentas como por ejemplo clubes de ahorro, necesitará documentación indicando el monto de los fondos y el inmediato acceso a ellos. Es altamente recomendado que deposite cualquier efectivo que tenga en su cuenta al principio de su proceso, para que pueda usar estos fondos más adelante.

El documentar otros activos líquidos es importante si usted piensa usarlos como MRF o para comprar una tasa de interés más baja, Estos fondos deben ser depositados en su cuenta de banco antes de que su caso sea revisado para acceso al préstamo de NACA (cuando este bajo contrato), y permanecer en la cuenta hasta el cierre de la transacción. Ejemplos de estos son:

- Cuentas de retiro 401K (u otro tipo) - Se necesita una copia del retiro, o los términos del préstamo si aplica.
- Fondos regalados – Se debe completar una forma oficial de verificación de fondos regalados y la persona que da el regalo debe establecer la relación con usted (debe ser un familiar, esposo(a) o prometido/a), el nombre de la persona que le da el regalo, el número de teléfono, la dirección y una declaración estableciendo que el regalo no tiene que ser reembolsado y la dirección de la propiedad que está comprando.
- Fondos recibidos por el reembolso de impuestos.

Cuanto Dinero Necesitará Para Comprar una Vivienda

	Hipoteca Tradicional (Asume 5% Inicial)	NACA (Sin Pago Inicial)
I. Antes de la Aplicación de la Hipoteca		
Oferta (depósito en garantía) ¹	\$1,000	\$1,000
Inspección de la propiedad	\$400	\$400
Su abogado	\$0	\$0
Reporte de Crédito ²	\$45	\$0
II. Aplicación Hipotecaria		
Costo de la aplicación	\$250	\$0
Avaluó de la propiedad	\$350	\$0
III. Gastos de Cierre		
Cuota Inicial (\$100,000 precio)	\$5,000	\$0
Cargo por originar el préstamo	\$2,000	\$0
Honorarios por preparación de documentos	\$200	\$0
Seguro del título para el banco	\$225	\$0
Seguro privado de hipoteca para el primer año	\$800	\$0
Abogado del banco	\$600	\$0
Seguro de la propiedad por un año	\$600	\$600
Otros honorarios	\$350	\$0
IV. Prepagados (Escrows/ Fideicomiso)		
Seguro privado de hipoteca (dos meses)	\$250	\$0
Seguro de la propiedad (dos meses)	\$100	\$100
Impuestos de la propiedad (dos a doce meses)	\$208	\$208
Intereses prepagados (cierre en día 15)	\$247	\$247
Un mes de PITI en reserva (PSS menos de \$300) ³	\$0.00	\$661
Compra de puntos “buy-down” (opcional)		
COSTO TOTAL (Fondos Mínimos Requeridos)⁴	\$11,625	\$2,216

El análisis mostrado arriba está basado en un precio de compra de \$100,000 para una propiedad de una familia; un mes de reservas calculado con un P&I a 4.5% mas \$154 para impuestos y seguro. Los costos estimados pueden variar significativamente en diferentes mercados, y estos costos normalmente se incrementan en proporción al aumento en el precio de compra y la tasa de interés. Los fondos totales varían en función de si usted compra una propiedad de una familia o multifamiliar, los impuestos en el área y el costo del seguro, así como el día del mes en que el préstamo cierre. Si necesita comprar puntos para descontar el interés y calificar para el precio de compra o para reducir su Pago Mensual de Hipoteca, estos fondos tienen que ser incluidos en los MRF.

¹El depósito en garantía es aplicado a los gastos prepagados. Este monto es significativamente más alto para multifamiliares.

²Sus pagos por reportes de crédito, el cual se cobra al costo, son reembolsados por el banco al cierre.

³Las reservas mostradas en la comparación permanecen con el comprador. NACA verifica que se hayan ahorrado para asegurar reservas después del cierre.

⁴El costo total excluye la oferta (depósito de garantía)

PRIMERA CITA Y PRÓXIMOS PASOS

Después del seminario, si usted está interesado en convertirse en dueño de una vivienda o quiere ayuda con el manejo de sus finanzas, su próximo paso es programar una cita individual con un Consejero de Vivienda.

Preparación Para Su Primera Cita de Consejería

1. Programe una cita:

Si no recibió una cita al final del seminario, usted debería programar una cita lo más pronto posible comunicándose con su oficina local o con el Departamento de Servicios al Miembro al número 425-602-6222. Hay dos tipos de cita que puede programar: 1) En persona en la oficina local de NACA o, 2) Una cita telefónica a través del Departamento de Consejería de Vivienda.

2. Prepárese para la cita:

Prepararse para la cita requiere bastante trabajo, pero el venir bien preparado demuestra la seriedad de sus intenciones de convertirse en dueño de una vivienda y le da la preparación necesaria para cualificar tan pronto como sea posible. Si no puede completar la información en su Archivo-Web, por favor complete las formas listadas a continuación y tráigalas a su cita. Asimismo, traiga este libro, que debería contener sus notas y es la guía que necesita para cualificar para una hipoteca de NACA.

Formas en el Cuaderno:

- Forma de Presupuesto: paginas 18-19 (use su cuenta de banco y estados de cuenta de las tarjetas de crédito para verificar la información)
- Formulario de Gastos Diarios: página 20
- Contacto de Arrendatarios: página 47
- Contacto de Empleador: página 48
- Compromiso de Participación: página 52

Documentos Financieros:

- Ingreso de Empleado – Los últimos treinta (30) días de talones de cheque que muestren sus ingresos en lo corrido del año.
- Trabajador Independiente:
 - Los últimos doce (12) meses de estados bancarios con los depósitos de negocio “BD” y los gastos del negocio “BE” (la lado de cada gasto de negocio marque “BE” y al lado de cada depósito de negocio marque “BD”).
 - Formas 1099 de los últimos dos (2) años (si aplica).
- Pensión Conyugal o Manutención Infantil – La orden de la corte y el historial de pago de los doce (12) últimos meses (solamente si quiere incluir este ingreso en su solicitud de hipoteca).
- Otros Ingresos – Seguro social, seguro de discapacidad, carta de beneficios u otra documentación.
- W-2s – Las formas de todos los empleadores en los dos (2) últimos años.
- Estados de Cuenta Bancarios – Los últimos noventa (90) días de estados bancarios, todas las cuentas abiertas y todas las páginas.
- Planillas de Retorno de Impuestos – Los últimos (2) dos años de los impuestos con todos formularios y los “Tax Return Transcripts” (puede obtener una copia por correo llamando al 800-829-1040 o en www.IRS.gov).
- Estados de Cuenta de las Tarjetas de Crédito – Los últimos (90) noventa días de todas las cuentas abiertas, incluyendo todas las páginas.

Otros Documentos:

- Documentos de Bancarrota – Si aplica.
- Documentos de Divorcio – Si aplica.
- Por favor traiga cualquier otro documento que usted crea sea necesario para su cualificación de NACA, por ejemplo, cartas de explicación por pagos tarde, prueba de satisfacción de gravámenes, tarjeta de ITIN/Tax ID, etc.

Someta los Documentos:

Envíe los documentos mencionados a su archivo electrónico como se describe a continuación o tráigalos a su cita. Hay computadores disponibles en la oficina de NACA y el personal presto a ayudarlo a someter sus documentos. Siga los siguientes pasos para subir los documentos directamente de su computadora o tome una foto.

- Ingrese a su Archivo-Web (Web-file).
- Seleccione "Upload Documents" en la página inicial del Archivo-web.
- Seleccione el tipo de documento en el menú de opciones (ejemplo: ingreso / "income", etc.)
- Ve a la versión del documento en la pantalla:
 - a. Si esta correcto y se puede leer, seleccione "Accept"
 - b. Si no es legible o esta cortado, seleccione "Re-scan". Suba el documento otra vez y ahora lo vera con mayor resolución.

3. Confirme su Cita:

Hable con su Consejero de Vivienda diez (10) días antes de su cita para confirmar su cita y discutir los documentos e información que tiene que traer. Y nuevamente confirme su cita al menos con dos días de anticipación. Es mejor confirmar directamente con su consejero, si está disponible. Si no puede contactar a su consejero, simplemente llame a la oficina de NACA local para confirmar su cita. Si necesita ayuda adicional con su cita, llame a Servicios al Miembro, al número de teléfono 425-602-6222.

4. Asista a su Primera Cita:

Usted necesita llegar a la oficina al menos quince (15) minutos antes de la cita para registrarse. Es muy importante que con usted vaya el otro aplicante si lo hay. Esta primera cita puede tomar hasta dos (2) horas y los niños, aunque son bienvenidos, se pueden aburrir rápidamente. Por favor llámenos si piensa que va a llegar tarde o necesita cancelar. Si usted no cancela la cita y no se presenta, pueda que no pueda participar en el programa de NACA. Traiga los originales o copias de sus documentos así los haya enviado a su archivo electrónico. Aunque es importante que traiga sus documentos, es más importante que inicie su proceso de compra de vivienda. Para citas de consejería telefónicas esté listo antes de su cita, y si no recibe la llamada por favor comuníquese con Servicios al Miembro al 425-602-6222.

Recuerde, los requisitos mínimos para completar su primera sesión de consejería son los siguientes:

- Una identificación válida con foto. Puede ser la licencia de conducir, pasaporte, tarjeta de residencia u otra identificación, pero que no esté expirada.
- Un cheque personal o la información de la cuenta de cheques para pagar:
 - a. La membresía de \$25.00 por familia por año.
 - b. El reporte de crédito, \$13.08 para individuos o \$13.41 para parejas casadas.

Primera Cita de Consejería

En su primera cita, su Consejero de Vivienda contestará todas sus preguntas sobre NACA y comenzará su preparación para convertirse en dueño de vivienda. Asimismo, su consejero solicitará un reporte de crédito y revisará los documentos que envió a su archivo electrónico o que trajo consigo. Si usted no tiene todos los documentos, el consejero usará la información que usted le dé para darle una evaluación inicial de su preparación para convertirse en dueño de una vivienda incluyendo, cuál sería el pago mensual que usted podría pagar y un plan de acción a seguir para cualificar.

Su Consejero de Vivienda invertirá una cantidad considerable de tiempo revisando su presupuesto mensual, el cual incluye sus ingresos y gastos y es esencial para determinar su Pago Máximo de Hipoteca. El presupuesto se debe verificar con la información en sus últimos tres (3) meses de estados de cuenta bancarios y los estados de cuenta de sus tarjetas de crédito. Por lo tanto, si usted no envió (método preferido) o trajo a la cita estos documentos, el presupuesto se deberá completar en la siguiente cita de seguimiento. Su cita no estará completa hasta que su consejero le entregue un plan de acción donde se

incluirán los documentos pendientes y los próximos pasos que tiene que completar. Su consejero debe discutir con usted el plan y programar la siguiente cita preferiblemente dentro de los siguientes tres meses.

Los siguientes pasos son su responsabilidad. Tendrá que enviar los documentos pendientes a su Archivo-Web y completar los otros ítems indicados en su plan de acción, tan pronto como sea posible. Es muy importante que mantenga la comunicación con su Consejero de Vivienda y que mantenga un archivo de todos los documentos que se necesitan en el proceso. De la misma manera, debería estar ya ahorrando su Impacto de Pago y/o sus Fondos Mínimos Requeridos si no los tiene aún. Si su consejero no responde a sus comunicaciones, o existe alguna otra preocupación de su parte, contacte Servicios al Miembro vía email a Services@naca.com o llame al número 425-602-6222.

NACA Cualificado – Próximos Pasos

Ahora que ya está NACA cualificado, usted tiene que asistir a un Seminario de Compra en la oficina local. Estos seminarios se imparten todos los jueves de 6:00 p.m. a 7:30 p.m. Completar este paso es un requisito para tener acceso al préstamo de NACA. En el seminario recibirá un Cuaderno de Compra e información sobre la búsqueda de la propiedad, como manejar las reparaciones, y como obtener la aprobación de acceso al préstamo de NACA (“NACA Crédito Access”), el proceso de la aplicación bancaria y como recibir ayuda después de que compre su vivienda.

En el mismo seminario también recibirá una forma de cualificación financiera de NACA (“NACA Qualification Form”) y una carta de cualificación de NACA que le permitirá iniciar su búsqueda de propiedad. Para mantener su cualificación, tendrá que seguir pagando todas sus cuentas a tiempo, mantener sus ingresos y no podrá contraer nuevas deudas al mismo tiempo que sigue ahorrando la diferencia ente su renta actual, y su futuro Pago Mensual Hipotecario (impacto de pago). Asimismo, continúe enviando a su Archivo-Web sus talones de cheque, estados de cuenta bancarios y copias de los cheques cancelados con que pago de la renta. Su cualificación es válida mientras sus circunstancias no cambien. Si sus circunstancias cambian, usted necesita ser re-cualificado para estar seguro de que continúa cualificado y su pago de hipoteca asequible no ha cambiado.

DIEZ PASOS PARA SER DUEÑO DE SU VIVIENDA

1. Seminario para Compradores de Vivienda

En este Seminario usted aprenderá sobre el programa de NACA, como acceder la Consejería amplia de NACA, como ser Cualificado por NACA, la Hipoteca de NACA y también otros productos.

2. Primera Cita

Usted sube sus documentos a través de su Archivo-web. Su Consejero de Vivienda revisará su historial de pagos y su estabilidad de ingresos para determinar si usted está listo para ser dueño de casa. El/ ella determinará el Pago de Hipoteca que usted puede pagar e identificará cuales son los próximos pasos a seguir para ser cualificado.

3. Cualificación de NACA

Ser NACA Cualificado es estar pre aprobado para una hipoteca, la cual es tan extensa que llena los criterios de otros productos hipotecarios. La Cualificación de NACA es requerida para tener acceso a la Hipoteca NACA.

4. Seminario de Compra y Búsqueda de Casa

Asista a un Seminario de Compra los jueves de 6:00 pm a 7:30 pm para obtener sus documentos de Cualificación de NACA y aprenda los pasos a seguir. Mientras usted puede seleccionar cualquier agente de bienes raíces, NACA tiene agentes internos y referidos los cuales entienden al programa de NACA y representan sus intereses.

5. Contrato de Compraventa

Obtenga asesoramiento antes de negociar este contrato para la compra de una casa. Consulte con su Consejero de Vivienda o con el personal de NACA antes de firmarlo. El contrato de compraventa debe estar sujeto a una inspección satisfactoria de la casa y otras condiciones.

6. Condición de la Propiedad

Contrate a un inspector de vivienda aprobado por NACA para evaluar la propiedad y determinar las reparaciones necesarias. Los costos de reparaciones se incluyen en la hipoteca NACA, si no son hechos por el vendedor. NACA también ofrece asistencia con la administración de la renovación.

7. Acceso al Crédito de NACA y Aplicación Bancaria

Debe proporcionar documentos actualizados para demostrar que sus finanzas no han cambiado negativamente desde que recibió la Cualificación de NACA y continúa cumpliendo con los requisitos. Su consejero entonces someterá su solicitud para una hipoteca NACA a un prestamista participante.

8. Procesamiento de la Hipoteca

El proceso de NACA está diseñado para cerrar los préstamos en 28 días después de que se recibió el contrato de compraventa. Los analistas de NACA completarán cualquier condición del banco para el préstamo y su Coordinador de Cierre será su punto de contacto durante el procesamiento del préstamo y hasta el cierre. Virtualmente todas las solicitudes de hipoteca de NACA son aprobadas.

9. Cierre de la Hipoteca

Usted tendrá que obtener un seguro de propietario de vivienda. Examine la propiedad para asegurarse de que todos los arreglos relacionados con las reparaciones, los arrendatarios, limpieza, etc. se han hecho. Usted concluirá la compra en la oficina de NACA. ¡Tome las llaves y múdese!

10. Programa después de la Compra

NACA ofrece asesoramiento después de la compra y asistencia financiera a través de MAP. MAP ofrece asesoramiento para evitar la ejecución hipotecaria, así como asesoramiento presupuestario, planes de pago, financieros y otros tipos de asistencia.

**¡CON NACA
SU SUEÑO DE SER DUEÑO DE SU
PROPIA CASA SE HACE REALIDAD!**

WEB-FILE (Archivo-Web)

NACA ha creado para usted un archivo personal o “Web-file” el cual usted debe acceder a medida que avanza en el proceso de compra de vivienda. En este archivo podrá ver información actualizada de su estatus, identificará el siguiente paso, podrá ingresar información, someter documentos y mucho más. Su “Archivo-Web” lo mantendrá al día en lo que necesita hacer a continuación para lograr su cualificación de NACA.

Vaya a su “Archivo-Web - Web-File”

Chequee en su correo electrónico para encontrar el mensaje con su NACA ID#. La información que usted provea en la Forma de Asistencia al Seminario de Cualificación será usada para enviarle su número de NACA y para establecer el mecanismo de verificación. Necesita tener una dirección de correo independiente para usted y cada uno de los otros aplicantes, los cuales se pueden obtener gratis con cualquiera de las compañías que ofrecen servicio de correo electrónico. Si usted no recibe su número de NACA después de una semana del seminario, llame al número de Servicios al Miembro 425-602-6222.

Una vez reciba su número de NACA, clic en el enlace incluido en el correo para iniciar su Archivo- Web. Cuando ingrese por primera vez o para restablecer su contraseña, necesitara saber por lo menos su número de NACA (NACA ID), su dirección de correo electrónico, y los últimos cuatro dígitos de su número de seguro social o Tax ID. Después de crear su contraseña, empiece su proceso ingresando a su Archivo-Web en www.naca.com en la esquina derecha superior de la página web de NACA.

Archivo-Web – Preparación para la Primera Cita

Su Archivo-Web es la forma más efectiva y rápida de prepararse para su primera sesión de consejería y para cualificar para el programa de NACA. El Archivo-Web es fundamental en la preparación de su cita, los documentos que necesitara están identificados como pendientes (“Pending”) en su archivo. Usted puede someter estos documentos y los de los otros aplicantes a través del Archivo-Web, y de la misma manera, puede pagar por la membresía y el reporte de crédito. Todo esto se puede hacer en un computador o en un teléfono inteligente. El Archivo-Web es fácil de usar y es una herramienta importante a medida que progresa en su proceso. Es importante que complete toda la información que pueda en su Archivo-Web antes de su cita. Así, su Consejero de Vivienda podrá revisar rápidamente su información y documentos electrónicos, y entonces enfocarse en darle asesoría sustancial que le permita cualificar para el programa de NACA. Su preparación para la primera cita indica el nivel de compromiso con su proceso y le ayudará a completarlo más rápidamente.

A continuación, se presenta un ejemplo del Archivo-Web para prepararse para su primera cita.

The screenshot displays the NACA Web-File interface. At the top, it shows the status "Mortgage Process" and the counselor's name "Curtis Luke". Below this is a progress bar with six stages: Intake Preparation, Qualification Process, Housing Search, Bank Submission, Mortgage Process, and Post Closing (MAP). The "Mortgage Process" stage is currently active. Below the progress bar, there are two buttons: "UPLOAD DOCUMENTS & DATA" and "FEEDBACK/INQUIRIES".

For New Apppointment, call
404-377-4545

The following are items are required

<input type="radio"/> Voter Registration Bruce	ASAP	
<input type="radio"/> W-2 IBM Corporation	Last 2 Years	

The following items are completed

<input checked="" type="checkbox"/> W-2 IBM Corporation	2017	
<input checked="" type="checkbox"/> Checking Statement Bank Annapolis	3/21/18-3/30/18	

PARTICIPACIÓN DE LOS MIEMBROS

Su participación activa en cualquier forma en la que usted se sienta cómodo es esencial para que NACA pueda continuar ofreciendo servicios gratuitos e integrales de consejería de vivienda y acceso al mejor préstamo hipotecario en América. Y, lo que es aún más importante, nos permitirá alcanzar la misión general de NACA que es de promover la justicia económica. Antes de unirse a NACA, usted debe estar de acuerdo con el contenido de la Promesa de Participación, la cual se encuentra en la última página de este cuaderno y la cual requiere que usted participe en al menos cinco (5) actividades cada año como apoyo a la misión de NACA. Este requisito es efectivo inmediatamente y requiere que complete al menos una actividad antes de su NACA Cualificación y se mantiene por todo el tiempo que usted tenga la hipoteca de NACA.

La participación es un elemento esencial de la elegibilidad para el programa y expresa el principio fundamental que representa NACA. **Nosotros representamos comunidades donde los unos velan por los otros y apoyan los Miembros actuales y futuros de NACA al igual que las comunidades donde vivimos.** Los programas y campañas más exitosos son los en que la gente se une y habla con una única voz. En el área de la vivienda, el presidente Carter hizo de esta participación un elemento fundamental del programa “Habitat for Humanity” a través de la “equidad del sudor” (requerimiento de trabajar en la construcción de la vivienda).

La misión de NACA de estabilizar vecindarios y lograr la justicia económica no está basada solamente en la propiedad individual de una vivienda, sino en un sentido fuerte de comunidad. Por lo tanto, NACA ha establecido comités de vecindario llamados “NACA Community Committees (NCCs)”. Los NCCs se componen de los Miembros de NACA que viven en el área y de otras personas que apoyan nuestra misión. Ellos se reúnen regularmente, al menos una vez cada tres meses, para conocerse unos a otros y atender problemas locales. Los Organizadores de NACA asisten en la conformación y funcionamiento de los NCCs. Esto le permite a NACA involucrar muchos Miembros en la abogacía necesaria para resolver diferentes asuntos que pueden estar impactando a nivel local. Así mismo, involucra el NCC en los temas que impactan NACA en general o en las cuales NACA esta involucrada a nivel regional o nacional.

Usted está requerido a devolver a la comunidad en cualquier forma que usted se sienta cómodo. Se alienta a cada uno de los Miembros a ayudar a NACA con sus habilidades únicas, y a ayudar al cumplimiento de nuestra misión. Mucha gente piensa que NACA suena demasiado bueno para ser verdad. Pues este programa es una realidad debido a la participación activa de su inmenso grupo de miembros. Hay muchas actividades en la que usted puede participar, incluyendo campañas de abogacía, protestas, demostraciones, acciones en contra de personas o compañías que discrimina o victimizan a otras personas, actividades políticas, iniciativas de votación enfocadas en justicia económica, participación en los eventos de NACA, en los seminarios de compradores, incrementando la participación en NACA, u otras actividades requeridas por NACA.

Adicionalmente a su participación con NACA, las siguientes actividades deberían ser completadas individualmente:

- Regar la voz sobre los beneficios del programa, por ejemplo distribuyendo volantes en el lugar de trabajo, iglesia y en cualquier otra organización de la cual usted haga parte. También coloque un letrero de NACA al frente de su casa.
- Ser un contacto en el Directorio de Habilidades de NACA para proveer servicios y asistencia a otros miembros de NACA.
- Comparta información de NACA en las redes sociales.
- Dar su testimonio en los Seminarios de Compradores.
- Llamar y escribir a los políticos y líderes de opinión para apoyar la misión y programas de NACA.

Necesitamos que tome la iniciativa y contacte su oficina local de NACA, su Consejero o el Organizador local de NACA para hacer su voluntariado y participar, o vaya a www.naca.com para registrarse como voluntario. Si recibe una llamada o grabación o un correo electrónico solicitando su participación en un evento o acción, por favor ponga atención y haga su mejor esfuerzo para participar. Sin embargo, si no puede hacerlo, encuentre a alguien que los pueda hacer. Recuerde que la participación y la acción directa han hecho exitosa a NACA y continuaran fortaleciendo nuestros vecindarios y a NACA.

REGISTRO PARA VOTAR

Un requerimiento de elegibilidad para todos los aplicantes en el préstamo y los miembros del hogar es el de que estén registrados para votar si son legalmente elegible para hacerlo. La forma mas efectiva de verificar o registrarse es a través de la pagina web de NACA o de su Archivo-Web. La pagina web de NACA determina si alguien esta en los registros de votación y permite registrarse nuevamente en línea o por medio de una papeleta. NACA mantiene registros de votación de todo el país actualizados debido a que muchas personas han sido removidas de estos registros y por lo tanto necesitan volver a registrarse. Para poder ser NACA Cualificado, cada persona elegible en la unidad familiar tiene que estar identificada en los registros de votación o registrarse a través de NACA. Adicionalmente, una de las formas más efectivas de participación, es la de registrar al menos diez personas que no estén registradas aún, incluyendo familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo o cualquier otro.

PROGRAMAS DEL GOBIERNO Y OPCIONES

FHA & Opciones de Hipoteca

Como una agencia intermediaria aprobada por HUD, NACA trabaja estrechamente con HUD en una variedad de temas incluyendo la educación de sus Miembros con respecto a HUD y otros programas de compra de vivienda. NACA le recomienda enfáticamente que investigue los diferentes programas y productos hipotecarios para identificar el producto que mejor se adapte a sus necesidades. Además de la Hipoteca NACA y los programas de HUD, hay otras hipotecas las cuales las ofrecen agencias estatales de financiamiento de vivienda y otras que se proporcionan directamente a los prestamistas. Su Consejero de Hipoteca le puede ayudar a obtener información sobre estos programas. Los programas de HUD cambian con el tiempo, así que por favor consulte la guía de HUD “Guide to Single Family Home Mortgage Insurance” para más detalles.

La Administración Federal de Vivienda (“FHA”) de HUD es un programa de seguro hipotecario y es el vehículo para el programa de compra de vivienda de HUD. El programa FHA de seguro hipotecario ayuda a las personas y familias de ingresos bajos y moderados a obtener financiamiento para comprar una casa o refinanciar sus hipotecas actuales. El seguro hipotecario de la FHA permite a un comprador de casa hacer un pago inicial tan bajo como el 3.5%, y obtener una hipoteca por el saldo del precio de compra. El préstamo hipotecario es hecho por un prestamista aprobado por HUD, como un banco, compañía de hipoteca, o cooperativa de crédito. La FHA asegura la hipoteca y paga al prestamista en caso de incumplimiento en el préstamo o si el préstamo no se paga. Una hipoteca asegurada por la FHA requiere que el comprador de casa pague costos de cierre, puntos de descuento, primas de seguros y otros cargos. La tasa de interés y los costos varían dependiendo del prestamista. Para asegurarse de que sus programas sirven a personas de bajos y moderados ingresos, la FHA establece límites sobre el valor máximo del préstamo hipotecario. Estos límites cambian cada año y varían según la ciudad y el estado. Usted puede encontrar prestamistas aprobados por HUD y la información de los límites e información general con respecto a los programas de HUD en la página de HUD en www.hud.gov o www.español.hud.gov la cual contiene también información amplia con respecto al proceso de compra, ser dueño de casa, vender una casa, hacer mejoras a una casa, y otros contenidos relacionados a temas de viviendas en español e inglés.

Derechos Bajo La Ley De Vivienda Justa

NACA está dedicada a promover el acceso a la vivienda y a proteger los derechos de los individuos de ingresos bajos y moderados y de las minorías étnicas y raciales que buscan vivienda accesible. Es importante que usted sepa que no está solo si usted sufre discriminación en la vivienda, y NACA lo aliente a que reporte cualquier tratamiento ilegal para que así podamos trabajar en conjunto para crear cambio en este país. NACA está trabajando con el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (“HUD”) para encarar estas prácticas ilegales.

La discriminación en el área de la vivienda es un problema generalizado en toda la nación. También está severamente poco reportado. HUD estima que más de dos millones instancias de discriminación ocurren

al año, pero menos de un por ciento es reportado. Muchas personas ni tan siquiera saben que han sido víctimas de discriminación de vivienda. Estudios conducidos por HUD sugieren que mucha gente que son dueños de casa y que rentan no tienen un entendimiento claro de que actividades son ilegales bajo la Ley de Equidad de Vivienda.

La Ley de Equidad de Vivienda prohíbe discriminación en la vivienda en base a: Raza o color, Origen Nacional, Religión, Sexo, Estado de Familia (familias con niños), y/o discapacidad. Bajo la ley de Equidad de Vivienda, las siguientes actividades son ilegales:

- Negarse a rentar o vender vivienda, negarse a negociar una vivienda, hacer la vivienda no disponible
- Establecer términos diferentes, condiciones, o privilegios para la renta o compra de vivienda
- Negar acceso o membresía en una facilidad o servicio (tal como un listado múltiple de bienes raíces) relacionado a la venta de una vivienda,
- Negarse a hacer acomodaciones razonables en reglas o servicios si fueran necesarias para una persona con una discapacidad para usar la vivienda
- Amenazar o interferir con cualquier persona que esté presentando una querrela relacionada a la ley de equidad en la vivienda, y
- Negarse a proveer servicios municipales, seguro a la propiedad o seguro de riesgo para viviendas o proveer estos servicios o seguros de una manera diferente

Si usted cree que sus derechos a vivienda justa y equitativa fueron violados, ayuda está disponible. Querellas de discriminación pueden ser presentadas telefónicamente o por escrito, con HUD y/o con agencias privadas encargadas del cumplimiento de equidad en la vivienda a través del país. Para comunicarse con la oficina local de HUD en su área, llame al 1-800-669-9777, TDD 1-800-927-9275 o visite HUD.gov. Para identificar la oficina privada encargada del cumplimiento de equidad en la vivienda en su área, llame 202-898-1661 o visite el National Fair Housing Alliance. Usted también debe ponerse en contacto con el Departamento Legal de NACA en el 631-370-6222. Usted tiene derecho a equidad en la vivienda. No es una opción. Es la ley. Juntos, podemos hacer una diferencia.

CONTACTOS DE ARRENDADORES

Por favor complete esta información e incluya su historia de renta y arrendatarios de los últimos 24 meses. Comience con el lugar donde haya vivido más recientemente. Envíela por Fax o súbala a su archivo electrónico, y tráigala a su primera cita.

1. Dirección Actual: Dia de Mudanza: _____ Renta: \$ _____

Dirección actual: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Nombre del Propietario: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Persona de contacto: _____ Título: _____

Teléfono: (____) _____ Fax: _____ Cel: _____

E-mail: _____

2. Anterior: Entrada: _____ Salida: _____ Renta: \$ _____

Dirección actual: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Nombre del Propietario: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Persona de contacto: _____ Título: _____

Teléfono: (____) _____ Fax: _____ Cel: _____

E-mail: _____

3. Anterior: Entrada: _____ Salida: _____ Renta: \$ _____

Dirección actual: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Nombre del Propietario: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Persona de contacto: _____ Título: _____

Teléfono: (____) _____ Fax: _____ Cel: _____

E-mail: _____

CONTACTO DE EMPLEADORES

Use la siguiente hoja de trabajo para enumerar todos los empleadores y la información de los últimos 24 meses. Complete la forma a continuación. Envíela por Fax o súbala a su archivo electrónico, y tráigala a su primera cita:

1. Empleador: **Fecha Inicial:** _____ **Fecha Final:** _____
Nombre del Empleador Actual: _____
Teléfono del Dept. de Relaciones Humanas: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____
Persona contacto: _____ Cargo: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____
Título: _____ Departamento: _____
2. Empleador: **Fecha Inicial:** _____ **Fecha Final:** _____
Nombre del Empleador: _____
Teléfono del Dept. de Relaciones Humanas: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____
Persona contacto: _____ Cargo: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____
Título: _____ Departamento: _____
3. Empleador: **Fecha Inicial:** _____ **Fecha Final:** _____
Nombre del Empleador: _____
Teléfono del Dept. de Relaciones Humanas: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____
Persona contacto: _____ Cargo: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____
Título: _____ Departamento: _____

FORMULARIO PARA CITA DE CONSEJERÍA

Miembro(s): _____

Teléfono de la Casa: _____ Trabajo: _____

Celular: _____ E-mail: _____

- Seleccione el tipo de cita (seleccione una o ambas): Cara a cara teléfono
- Lenguaje: Consejería necesaria en: Español: Otro Lenguaje: _____
- ¿Qué tan pronto quiere su cita? (selecciones una)
Rápido 2 Semanas 1 Mes después de 1 Mes
- ¿Quisiera que lo incluyamos en una lista de espera en caso de que una cita este disponible antes de su cita programada? Si: No:
- Tiempos deseados (marque tantas como aplique):
Seleccione las horas para los días que usted estaría disponible. Por favor selecciones todas las horas en que esté disponible. Recuerde que su primera cita tomara de 1.5 a 2 horas.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
9:00: _____	9:00: _____	9:00: _____	9:00: _____	9:00: _____
11:00: _____	11:00: _____	11:00: _____	11:00: _____	11:00: _____
2:00: _____	2:00: _____	2:00: _____	2:00: _____	2:00: _____
4:00: _____	4:00: _____	4:00: _____	4:00: _____	4:00: _____
			6:00: _____	

Liste fechas y hora y trataremos de acomodarlo:

- 1) _____
- 2) _____

Primera Cita De Consejería:

Nombre: _____

Cita:

Hora que Empieza: _____ Dia: _____ Fecha: _____

Tipo de cita: Telefónica: (El Consejero lo llamará 15 minutos antes de la cita)
Cara-a Cara, en la oficina local: (llegue 15 minutos antes)

Confirmación:

Tiene que confirmar con 48 horas de anticipación. Por favor llame al número de teléfono de contacto listado abajo.

Cancele o re-programe su cita:

Para cancelar, re-programar o si vas a llegar tarde, llame el número de teléfono de contacto listado abajo (si no llama y no se aparece a la cita puede que no se le permita participar en el Programa).

Información de Contacto:

- Oficina Local: Sitio _____
- Teléfono: _____
- Citas de Consejería o otras preguntas: Teléfono de Servicios a los Miembros: **425-602-6222**

FORMULARIO DE PARTICIPACIÓN EN EL SEMINARIO DE COMPRADORES DE VIVIENDA

Imprima claramente su información, incluyendo su nombre legal completo para que la información se pueda registrar correctamente.

Lugar del Seminario: _____ Fecha: _____

Presentador: _____

¿Esta trabajando con un agente de Bienes Raíces? si ___ no ___

Nombre: _____ Compañía: _____

Firmo un Acuerdo de Representacion con este agente? si _____ no _____

¿Recibe beneficios públicos? Sec. 8 (Cupón de Vivienda): si ___ no ___

Cuando cree que estará cualifado para NACA y listo para buscar vivienda? Ya _____

1-3 meses ___ 4-6 meses ___ 7-12 meses ___ No quiere continuar en este momento ___

INFORMACIÓN DEL COMPRADOR PRINCIPAL:

Persona principal en la Hipoteca.

Nombre: _____ SS# (últimos cuatro dígitos): _____

Dirección: _____ Apt. #: _____

Ciudad, estado, Código Postal: _____

Teléfono: Casa: _____ Trabajo: _____ Cel: _____

E-Mail: _____

Estado Civil: Soltero(a): ___ Casado(a): ___ Vive con Pareja: ___ Separado(a): ___

Fecha de Nacimiento: _____ Raza (opcional): _____

Lista de las organizaciones que están afiliadas con (ej., iglesias, comunidades, cooperativas, culturales, otros):

1. _____ 2. _____

3. _____ 4. _____

INFORMACIÓN DEL CO-COMPRADOR:

Persona que va estar en la hipoteca también.

Nombre: _____ SS# (últimos cuatro dígitos): _____

Dirección: _____ Apt. #: _____

Ciudad, estado, Código Postal: _____

Teléfono: Casa: _____ Trabajo: _____ Cel: _____

E-Mail: _____

Estado Civil: Soltero(a): ___ Casado(a): ___ Vive con Pareja: ___ Separado(a): ___

Fecha de Nacimiento: _____ Raza (opcional): _____

Lista de las organizaciones que están afiliadas con (ej., iglesias, comunidades, cooperativas, culturales, otros):

1. _____ 2. _____

3. _____ 4. _____

DEPENDIENTES Y MIEMBROS DEL HOGAR:

Cada persona que tiene la intensión de vivir en la casa debe completar la siguiente información

Nombre	Fecha de Nacimiento	Relación
--------	---------------------	----------

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

PROMESA & COMPROMISO DE PARTICIPACION

Promesa de Participación

Con mi firma (s), me comprometo a participar con NACA en campañas de promoción y defensa de la comunidad. Yo entiendo que la defensa de la comunidad es la razón principal por la cual NACA puede proporcionar el Mejor Programa de Compra de Vivienda en América incluyendo servicios de vivienda los cuales son individualizados, amplios y gratuitos. Yo apoyo la misión de NACA para revitalizar las comunidades, promover la eliminación de la explotación financiera, promover la justicia económica, y eliminar las prácticas predatorias y discriminatorias de préstamo.

Por lo tanto, me comprometo a estar con NACA en el desarrollo de esta misión. Voy a participar en por lo menos cinco acciones y actividades al año, como divulgación en mi vecindario, difusión de la información acerca de NACA, informar a la gente acerca del Programa de Compra y de Salvar la Casa de NACA, participar en concentraciones y manifestaciones y proveer educación pública, ó en cualquier manera que me sienta cómodo en apoyo de la misión NACA. La participación comienza desde el momento en que comience el proceso de NACA y por el tiempo que tenga la casa que NACA me haya ayudado a adquirir o salvar.

Compromiso de Participación

- _____ Programar reuniones introductorias con iglesias, organizaciones comunitarias, empleadores, uniones u otras organizaciones para incrementar la participación en el programa NACA.
- _____ Organizar un seminario de compradores de vivienda en su iglesia, organización comunitaria, lugar de trabajo, unión u otra organización.
- _____ Registrar para votar al menos diez personas a través de la página web NACA.com.
- _____ Participar activamente en los comités de vecindario "NACA Neighborhood Committee ("NNC").
- _____ Participar en campañas de abogacía y demostraciones.
- _____ Ayudar en uno de los eventos de NACA o en un Seminario de Compradores.

Directorio de Habilidades

NACA quiere proveer a sus Miembros información y contactos de personas que pueden prestar servicios de calidad y productos que los Miembros puedan acceder. Estos servicios o productos pueden no tener costo, costo reducido o requieran un intercambio u otro tipo de pago. Por favor identifique en la parte de abajo las destrezas o servicios que usted podría proveer a otros Miembros. Lo contactaremos con detalles en la medida que construyamos el directorio.

Servicios en la Casa:

Pintor___ Plomero___ Electricista___ Mantenimiento___ Reparaciones Generales___

Cuidado de Niños___ Cuidado de Envejecientes___ Asistencia con Transportación___

Tutor___ Otros: _____

Servicios Profesionales:

Contabilidad___ Preparación de Reporte de Impuestos___ Legal___ Seguros___

Trabajo Social___ Otros: _____

Trabajos en el Área de Salud:

Doctor___ Enfermera___ Asistente de Doctor___ Terapia Física___ Terapia de Habla___

Otros: _____

Servicios Técnicos:

Sortware Dev___ Computadoras/Técnico de Reparación___ Diseño Gráfico___

Social Media___ Foto/Video___ Otros: _____

Provea Detalles: _____

Al firmar a continuación, afirmo estar de acuerdo con la Promesa y Compromiso de Participación.

Nombre del Miembro: _____ Firma: _____

Nombre del Miembro: _____ Firma: _____

HISTORIA DE NACA EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

NACA ha sido un líder nacional luchando por la justicia económica, en contra de los prestamistas predatorios y la falta de acceso a crédito asequible. Como resultado de muchos años de lucha, NACA ha desarrollado el mejor programa para compradores de vivienda de recursos bajos y moderados y personas minoritarias con el mejor producto hipotecario en América. Las campañas y el éxito de NACA han sido documentados en miles de reseñas de prensa a través de los últimos veinticinco años. A continuación, están algunos de los titulares.

Por favor visite nuestro website en www.naca.com para ver muchas de las reseñas de prensa, videos y anuncios de prensa en los últimos 25 años.

Associated Press
February 28, 1993

Banking campaign of terror

Bruce Marks of Boston pushes the big banks hard and unconventionally in the battle against alleged discrimination in lending

By **ROB WELLS**
ASSOCIATED PRESS

It wasn't a typical gathering inside the Federal Reserve Board's room in Washington. But Bruce Marks isn't typical.

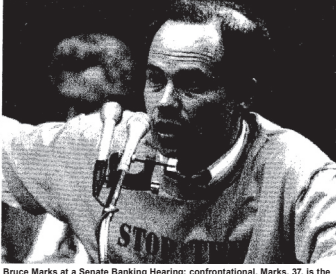
Around the Fed's boardroom table, where many of the nation's key financial decisions are made, sat Marks—who calls himself a "banking terrorist"—and 40 black home owners.

They were there to demand that the Fed's staff hold hearings on mortgage-lending abuses and prevent Fleet Financial Group Inc., a major banking company caught up in the case, from expanding.

approach as very confrontational, in an extreme manner, that on balance will yield fewer results than a more tempered approach," said Richard Discoll president of the Massachusetts Bankers Association. "I think Bruce sees victims wherever he sees a bank"

Fleet Financial based in Providence, R.I., threatened to file criminal legal action against Marks in December for making "irresponsible allegations." Marks claims that Fleet, the nation's 14th-largest banking company, faces \$1.2 billion in liabilities and could be rendered insolvent if it lost just one of five lawsuits it faces in Georgia.

Fleet also has accused Marks of



Bruce Marks at a Senate Banking Hearing, confrontational. Marks, 37, is the executive director of the Union Neighborhood Assistance Corp. of Boston.

The New York Times

BUSINESS DAY | THE HOME FRONT

The Homebuyer's Champion

By **BINYAMIN APPELBAUM** FEB. 25, 2014

WASHINGTON — About 200 people struggling to become homeowners filled the pews of Plymouth Congregational church on a recent Saturday morning. Some were self-employed, others short on a down payment, many branded by credit problems. Mortgage lenders would have thrown money at them a decade ago. Now, the chastened industry turns them away.

Bruce Marks, the unconventional lender who organized the gathering, is determined to demonstrate that the rest of the industry is wrong.



Mr. Marks, center, asking Richard Ostry, left, of the Consumer Financial Protection Bureau, to help homeowners. Credit photo supplied by The New York Times

THE WALL STREET JOURNAL.
©1994 DOW JONES & CO. INC. ALL RIGHTS RESERVED

FRIDAY, FEBRUARY 11, 1994

Banking on Publicity, Mr. Marks Got Fleet to Lend Billions

Self-Styled 'Urban Terrorist' Won Battle on Redlining But Needs a New T-Shirt

By **Suzanne Alexander Ryan** and **John R. Wilkie**
Staff Reporters of THE WALL STREET JOURNAL

BOSTON — When Fleet Financial Group Inc.'s troubles over community-lending issues were beginning, the Federal Reserve Bank of Boston arranged a meeting between top Fleet officials and Bruce Marks, the banks toughest critic. Although the Fed may have wanted to calm the waters, Mr. Marks wasn't interested.

This was his ultimatum at the June 1991 meeting: If Fleet would fund his organization, the Union Neighborhood Assistance Corp.,

organization than by alibiism.

Yesterday, Mr. Marks shook hands with Mr. Murray, and landed him for his "bold and innovative" inner-city lending program. The last time Mr. Marks was in the Capitol, he wore a T-shirt with the word "Wanted" above a picture of Mr. Murray, and below "Lansdowne." He had come to Washington with some 400 members of the Hotel Workers' Union to enable a Senate Banking Committee hearing, filling the hearing room and singing gospel songs before the meeting began.

Surprise Visits
This was one of a string of outrageous stunts Mr. Marks staged to embarrass Fleet. Always flanked by militant union members, he has turned up at analysis meetings, picketed press conferences and disrupted speeches. Two years ago, trying to lead him off from speaking at the bank's annual

"I threw him out of my office," Mr. Bozoto says. "He was a yuppie in a suit. He looked like the young M.B.A. who is on the wrong side of the contract bargaining table—someone who wanted to get a little taste of urban community service to round out his resume." Mr. Marks wouldn't go away.

He plunged into union work, pressuring Mr. Bozoto to stress housing in contract negotiations. In 1988, the union won a landmark contract with Boston's booming hotel industry that created the Union Neighborhood Assistance Corp., a non-profit affiliate that disbursed small, no-interest loans to members to help them make down payments on homes.

Mr. Marks next turned his attention to redlining by banks in Boston's Roxbury, Dorchester and South End neighborhoods. He found that while major banks had little presence in those areas,

News show "60 Minutes" to run a critical story.

Fleet says that in the face of all the criticism, it reviewed all of its lending practices and "to avoid even the perception of wrong doing" halted the purchase of such loans from third parties.

For Fleet's Mr. Murray, the last straw may have been when Mr. Marks's shock troops showed up uninvited at a Boston Business-club breakfast last October where Mr. Murray was speaking. Union members sat every table and noisily stood up to pass out protest flyers.

Exasperated Mr. Murray agreed to a meeting. Three days later, Messrs. Marks and Murray met for the first time for a three-hour talk. "I came away feeling he took our issues seriously," Mr. Marks says. By mid-December, Mr. Marks' group had drafted a written



JOHN ADAMS


Let's try to design the perfect home purchase.

The Atlanta Journal
SUNDAY OCTOBER 20, 1996

Terms of New NACA Loan Program Unbelievably Good

Bank, NACA administers the loan program from beginning to end. To get the type of loan described above, you must pass a home buying class and obtain one-on-one counseling about the responsibilities of homeownership. In addition, if you fall behind on your payments, NACA representatives will meet with you and try to get you back on track. Such post-purchase counseling has proven effective before

We know that there is a direct relationship between home ownership and wealth accumulation in this country. Yet, one in three Americans continue to live in a home that the head of household does not own. The rest of us live in our own homes. We call that percentage the homeownership rate and it has hovered around 66% for several years. The principal factor affecting the rate in the past has been



JOHN ADAMS

Let's try to design the perfect home purchase.

The Boston Globe
TUESDAY, JANUARY 13, 2004

A \$6 billion lift

Bank of America doubles its commitment of funds to beloved and reviled lending activist Bruce Marks

By **Sasha Talcott**
GLOBE CORRESPONDENT

When Bruce Marks sat down a decade ago with Bank of America's future chief executive, Hugh McColl, the Boston affordable lending activist did not mince words. "I think we have a home buyer's program that is

top of the line, but we understand that all bankers are evil and all you care about is maximizing your profits at any cost," Marks told McColl, then the chairman of Nations Bank.

But yesterday, Marks was all smiles around the corporate banking giant, as Bank of America's current

chief agreed to funnel \$6 billion in home mortgage loans through Marks' Boston-based affordable lending organization. The commitment adds an extra \$3 billion over the next 10 years to Bank of America's current pledge to Marks's Neighborhood Assistance Corp. of America.

It was perhaps the largest victory yet for Marks, a self-styled "urban terrorist" who has made a name for himself with raucous protests at shareholders' meetings and threats of class action lawsuits. But as Marks' national stature has grown, the longtime opponent of large financial institutions



Kenneth D. Lewis (left), Bank of America CEO, describes the bank's pledge to Neighborhood Assistance Corp. of America while FleetBankers CEO Chad Gilford and Bruce Marks look on.

Detroit Free Press

Mortgage program is key to Detroit's future

the Detroit Free Press Editorial Board 12:08 a.m. EDT April 17, 2015

One of the more eye-popping statistics about Detroit's troubles is this: In all of 2014, there were fewer than 400 mortgages written for properties in the city.

In some cities, that's how many would be written in a single neighborhood.

But even with the thousands of sales that take place, and the burgeoning new interest in city living being fueled by transplants and young professionals, most sales don't qualify for the conventional lending (or were re-routed to avoid the hassles of qualifying) that is a hallmark of a stable real estate market.



Photo: Karen Roach