

## RESUMEN SECCIÓN 12 HIPOTECAS RESIDENCIALES

### • LEGAL THEORIES OF MORTGAGES

Bajo la ley común (common) de Inglaterra el mortgage era la transmisión directa de un bien de real property por parte del comprador al lender. El comprador podía recuperar su propiedad mediante el pago completo de la deuda con una fecha de vencimiento determinada. El incumplimiento en el pago confería al lender la titularidad incondicional de la propiedad.

**Title Theory:** En algunos estados, incluyendo Georgia, la doctrina en que el mortgage es una transferencia del título de propiedad todavía prevalece. El título de propiedad es transferido al lender hasta que el mortgage sea pagado a full. En el caso que el comprador no pague, el lender toma posesión de la propiedad.

Un defeasance clause es el vehículo por el cual el título es retornado al comprador una vez que la deuda ha sido pagada.

**Lien Theory:** En muchos estados, incluyendo Florida, el comprador retiene el título de la propiedad. El lender es protegido con un lien en la propiedad como seguridad del pago de la deuda.

### LOAN INSTRUMENTOS (INSTRUMENTOS DEL PRESTAMO)

Dos instrumentos son envueltos en un loan:

**Promissory Note:** Un note debe acompañar a todos los mortgages en Florida. Un note es la promesa de pagar y el borrower (persona que recibió el préstamo) es personalmente fiable por la obligación. Es el legal instrument que representa la deuda. Establece el total del monto debido, interés, método de pago y términos y periodo de pago.

**Mortgage:** Es un instrumento que pone a la propiedad como seguridad o colateral de la deuda. Es un tipo de lien voluntario dado por el dueño como retorno de una valuable consideration. Debe ser por escrito para ser enforceable.

Hyphotecation (hipoteca), es el término usado para referirse a la promesa de pago del comprador sin renunciar a la posesión de la propiedad.

**Partes del mortgage:** mortgagor, borrower o deudor y mortgagee o lender

### Satisfacción del Mortgage

El Chapter 701 FS requiere que, una vez finalizado el mortgage, el lender envíe al borrower un documento grabado en la corte, denominado satisfaction of mortgage dentro de los 60 días que la deuda ha sido cancelada.

### Elementos esenciales de un Mortgage

**Promesa de pago:** el mortgagor promete pagar la deuda acorde con los términos del note.

**Taxes y seguro:** El mortgagor promete pagar seguros y taxes. Generalmente el lender cobra los taxes y el seguro mensualmente y los coloca en una cuenta de escrow, de tal forma que al vencimiento de los mismos el lender hace los pagos correspondientes. El seguro debe cubrir el 100% de la deuda mantenida con el lender y debe pagarse hasta finalizar el mortgage.

**Covenant of good repair:** el mortgagor promete mantener la propiedad en buenas condiciones.

**Covenant against removal:** El mortgagor promete no remover las mejoras o hacer modificaciones sin permiso del lender.

### Otras provisiones del mortgage

#### **Prepayment clause**

Estipula condiciones y términos bajo el cuál el mortgage puede ser prepagado. Algunas prepayment clause prohíben los pagos de fracciones o pagos mensuales. En Florida, un mortgagor tiene el derecho a prepagar su mortgage incluso si el mortgage no dice nada sobre prepayment.

#### **Prepayment penalty clause**

El lender puede elegir cargar con una penalidad por prepagar el mortgage.

#### **Acceleration clause**

Esta cláusula autoriza al mortgagee a adelantar la fecha en que la deuda debería ser pagada a full. El mortgagor debe ser notificado del default, y darle la noticia de la acción requerida y el tiempo para curar el default, debe ser avisado también que si falla en pagar la deuda puede resultar en la aceleración de la misma. Sin esta cláusula, el mortgagee podría demandar al mortgagor por el solo mes que no pago.

#### **Right to reinstate**

Esta cláusula esta basada en el equity of redemption, el mortgagor tiene derecho a reinstalar los términos del pago original después que el mortgagee ha iniciado la acceleration clause. El mortgagor debe pagar todos los gastos ocurridos en el proceso de aceleración.

#### **Due on sale clause**

Esta cláusula previene que otra parte asuma el mortgage original y requiere que el mortgage sea pagado a full cuando la propiedad es vendida.

### **Provisiones Especiales**

**Escalator clause:** permite al lender incrementar el porcentaje de interés

**Exculpatory clause:** requiere que el lender perdone el derecho a un deficiency judgment acerca del comprador liberándolo de personal liabilities por el pago del loan.

**Open-end clause:** permite al borrower incrementar el monto del loan, mientras no exceda el monto original del mismo. Ejemplo Home Equity Loan

### **Land Development Loan (Loan para desarrollo de tierras)**

Es muy común que el Developer compre la tierra para el desarrollo con la financiación del seller. El Developer usualmente requiere que el seller acuerde un subordination clause, que prevé que el seller, voluntariamente, permita que otros mortgages tomen prioridad sobre el suyo. Este acuerdo permite al Developer asegurar un loan para la construcción de una institución tradicional de loan.

Otra cláusula asociada con el desarrollo de la tierra es el partial release clause. Usualmente ocurre con los llamados blanket mortgages, que cubre un número de parcelas. El developer-mortgagor es el dueño del record, quien normalmente desea vender los lotes y paga el mortgage de cada lote en

su totalidad (pay off) a medida que los vende. El partial release clause estipula las condiciones bajo el cual el mortgagee podría garantizar el release de los lotes, free y limpios de mortgage.

### **Income Property**

Una receivership clause es incluida en muchos mortgages donde las propiedades producen income. Esta cláusula requiere que el income sea usado para hacer los pagos del mortgage en el caso de default. El receivership clause permite al mortgagee apelar a la Corte para que ésta nombre un receiver (administrador) que tome el manejo y control de la propiedad y cobre las rentas y otros incomes.

El receiver paga las deudas y realiza cambios hasta que la acción del foreclosure es concluida por la venta de la propiedad.

### **METODOS DE COMPRA DE PROPIEDADES CON MORTGAGE**

Son cuatro los caminos para la compra de una propiedad que tiene un mortgage:

**Cash:** el mortgage es pagado a full, el satisfacción del mortgage es grabado y la propiedad entregada limpia de encumbrance al tiempo del cierre.

**Subject to the mortgage:** si el mortgage existente no contiene la cláusula due-on-sale, el segundo método es adquirir la propiedad con el mortgage. Esto es comprar subject al mortgage. El comprador y el vendedor permanecen liables por el mortgage. El comprador es responsable por los pagos y retiene la posesión, si falla en pagar, el mortgagee puede proceder al foreclosure. Si el foreclosure no satisface la deuda original, el mortgagee cobra ese remanente al original mortgagor.

**Assumption of an existing mortgage:** Obliga al comprador a asumir la responsabilidad de la deuda. Pero ambos, comprador y vendedor son igualmente liables en el caso de default.

**Novation:** el cambio o sustitución de una nueva deuda por una existente con acuerdo de las partes es llamado novation. Cuando la propiedad es vendida, el lender puede hacer una nueva nota con el buyer, el cual es únicamente responsable por el pago de la misma.

### **Estoppel Certificate**

También llamado estoppel letter. Es un instrumento legal estableciendo el balance del principal. Intereses, ítem de escrow y otros montos que son debidos. El principal propósito es verificar los pagos del loan. Es comúnmente requerido por un agente de cierre o un abogado del mortgagee para la preparación del closing statement.

### **Contract for Deed**

También llamado land contract, agreement for deed. Es otro método de compra de una propiedad, usualmente con poco down payment. El seller acepta el down payment del buyer y financia el resto del precio de compra. El título de la propiedad permanece con el seller hasta que el loan sea pagado. Las partes entran en un contrato en el cual el seller se compromete a entregar un deed en una fecha futura, después que el monto debido ha sido pagado y el buyer toma posesión de la propiedad. Cuando el monto es pagado totalmente el seller está obligado a entregar el título al buyer.

Un contrato for deed debería ser preparado solo por un abogado. El acuerdo contractual garantiza un equitable title al buyer y lo califica por homestead exemption. En caso del que el buyer no pague (default) los procedimientos regulares de foreclosures son requeridos.

**Por ejemplo:** una propiedad se vende en \$120,000 con un **mortgage asumible** de \$90,500. El comprador con buen crédito califica para el **mortgage**, el **downpayment** que tendría que hacer es \$ 29,500 pero él solo tiene \$ 12,000 para la entrega. Usando un contract for deed el seller retiene el título de la propiedad hasta que el buyer pague los **\$17,500** (es decir \$ 29,500 - \$ 12,000) remanentes del down payment más los intereses (que usualmente son altos).

### **Wraparound Mortgage**

Un wraparound mortgage abarca un mortgage existente y es subordinado (junior) a este.

Es comúnmente hecho por un seller quien permanece responsable por los pagos del primer mortgage. El seller toma un mortgage del buyer por un monto que incluye el balance del mortgage existente.

Ciertas condiciones se deben presentar para hacer un wraparound mortgage. Primero la propiedad debe tener un mortgage existente que no tenga la cláusula due-on-sale. Segundo, el interés del mortgage existente debe ser más bajo que el del wraparound mortgage y tercero el dueño debe tener suficiente equity en la propiedad.

**Por ejemplo:** un primer mortgage de \$40.000 al 9% de interés, un segundo mortgage puede ser acordado por \$ 20,000 al 15% de interes. El borrower (comprador) acepta un **wraparound mortgage** de \$ 60,000 al 12%. El primer mortgage permanece intacto. El borrower paga al wraparound lender sobre los \$ 60,000 y el lender remite el pago del primer mortgage al primer lender.

## **CARGOS DE LENDERS**

### **Mortgage Discounting (Discount points)**

Años atrás un sistema de descuento fue creado para hacer los FHA y VA más competitivos con respecto a los conventional loans. Lenders fueron permitidos cargar discount points en FHA y VA. Ese extra, pagado de frente (up-front) incrementa la ganancia del lender o el APR del lender.

Hoy los lenders cargan points como un factor de ajuste de interés. En otras palabras, un cargo impuesto que incrementa la ganancia del lender sin mostrar un incremento del interés del mortgage.

Discount points son basados en el monto del loan, no en el precio de venta. Cuando calculamos el costo en dólar sumado por discount point, cada point es igual al 1% del monto del loan.

Por ejemplo, un loan de \$50,000 al cual el lender le carga 6 puntos, suma un costo de \$3,000 ( $50,000 \times 6\%$ ). El lender recibe como ganancia los intereses de los \$50,000 durante la vida del loan más \$3,000 de discount point.

Ahora, cada discount point pagado al lender incrementa su ganancia en aproximadamente  $1/8$  de  $1\%$  (.00125).

### Discount Points

1. **Discount points** estan permitidos en FHA, VA y convencionales
2. **Discount points** resulta en incrementar la **ganancia** del lender sin incrementar el interés rate
3. **Discount points** son basados en el monto del loan, no en el precio de venta
4. Cada **Discount points** cobrado es el  $1\%$  del valor del loan
5. Cada **Discount points** pagado al lender incrementa su ganancia en aproximadamente  $1/8$  del  $1\%$ , es decir  $0.125$  de la tasa de interés

### Ejercicio

1) Lidia compra su casa en \$128,000 con un loan to value ratio del  $80\%$ . El lender le cargo 2 /> points. Cuál es el costo de esos points?.

Total compra \$128,000 LTV  $80\%$  ( $\$128,000 \times 80\% = \$102,400$ )

Monto del loan es \$102,400.

2 points es igual a  $2.5\%$  es decir que  $\$102,400 \times 2.5\% = \$2,560$  El costo de los points es de \$2,560

2) Un lender cobró  $6\%$  más 6 points. ¿En cuánto se incrementó la ganancia del lender por el loan que otorgó?

1 points equivale a  $0.125\%$ .

6 points es  $6 \times 0.125 = 0.75\%$

La ganancia original era  $6\%$  más  $0.75\% = 6.75\%$

**La ganancia del lender fue de  $6.75\%$**

### Otras Fuentes de Income de los Lenders

No confundir **discount points** con **discount rate** (interés que le cobra la FED a los bancos)

En adición a los discount point cargados por hacer loan, lenders frecuentemente hacen otros cargos tales como loan origination fee. Los montos varían, pero el fee típicamente es de 1 o 2% de comisión más el total de todas las expensas (credit reports, preparación de documentación, etc).

Otra fuente de income es el commitment fee. El commitment fee es cargo requerido por el lender para lock in (bloquear) específicos términos de un loan al tiempo de la aplicación.

Por ejemplo: Maria aplicó por un loan para un apartamento que quiere comprar, el mortgage bankers acordó hacer el loan a un interés del 5% con 2 discount points y un loan to value ratio del 90%, a cambio de un commitment fee del 1% del valor del loan

Algunos lenders "service" o sirven el mortgage que ellos originaron y que han vendido en el mercado secundario (o a otras instituciones del mercado primario). El servicing fee típicamente está en un rango de  $\frac{3}{8}$  a  $\frac{3}{4}$  del 1 % del balance impago al año. Fannie Mae y Freddie Mac tradicionalmente pagan  $\frac{3}{8}$  de 1% (.375), Ginnie Mae normalmente paga 44. Un lender cobrando un service fee de 375 en un bloque de \$100 millones, hace un gross income de \$375,000 al año.

## CALIFICANDO AL COMPRADOR

Antes de comenzar a calificar un buyer, los licenciados deberían asegurarse que los requeridos disclosure de agency han sido hechos por escrito. Esto es importante porque la selección de planes de financiamiento y lo relativo a los incomes del comprador frecuentemente requieren obtener confidencial información. Calificar a un comprador envuelve dos separados e importantes procesos:

**1.- Determinar las necesidades del potencial comprador:** el sales associate debe ayudar al buyer a buscar sus objetivos y las prioridades referentes a su casa futura, vecindario y precios. El licenciado debería tener tiempo de conocer al potencial comprador: familia, edad de los miembros, hobby, distancia al trabajo, etc. Solo después examinara el potencial financiero.

**2.- Determinar la capacidad económica del potencial comprador:** el sales associate debe preguntar por cuestiones que lo lleven a una idea del potencial economico. Preguntas tales como: ¿tiene idea de cuanto podría invertir en el down payment? darán una aproximación de lo que se puede ofrecer.

### ¿Por qué calificar al potencial comprador?

Muchos real estate sales associate fallan en reconocer la importancia de tomar un tiempo para calificar al potencial comprador. Esa debe ser la razón por la cual el 20% de los sales associate cierra el 80% de las ventas (fórmula de Pareto).

Porque hacerlo

-Señal de un sales associate profesional

-Porque ahorra tiempo y dinero

-Incrementa la confianza del comprador hacia el sales associate Ayuda a buscar la propiedad conveniente para el comprador.

-Retiene al comprador.

### Calificando para Mortgage Loans

Los compradores deberían ser informados de la importancia de los ratios en cual los lenders califican a los posibles compradores. Para que un lender pueda vender el mortgage en el mercado secundario el mortgage debe tener requeridos expenses / income ratios.

**Como los lenders obtienen los ratios: Housing expense y Total obligations**

**Housing Expense Ratio (HER) =  $\frac{\text{PITI (principal, intereses, taxes e insurance)}}{\text{Gross income mensual}}$**

**Total Obligations Ratio (TOR) =  $\frac{\text{Total mensual de las obligaciones + PITI}}{\text{Gross income mensual}}$**

**Por ejemplo:** Luis Martínez y Sra. tienen juntos un gross income mensual de \$ 2,950.

El sales associate que los está ayudando a conseguir su casa, les informó que el PITI de la propiedad que más les había gustado era de \$ 745, por lo que ahora necesita saber cuál es el total de las obligaciones mensuales que tiene el matrimonio para estar seguro de que puedan calificar para esa propiedad. El matrimonio Martínez dice que sus obligaciones mensuales ascienden a \$ 250 que sumadas al PITI de la propiedad es de \$995.

El sales associate entonces determina:

HER = PITI / Gross income mensual, es decir,

$\$745 / \$2950 = 0.25$  o 25%

TOR = Total mensual de obligaciones / Gross income mensual, es decir,

$\$995 / \$2950 = 0.34$  o 34%

Los distintos tipos de mortgages tienen ratios diferentes:

**FHA : HER 29% y TOR 41%**  
**VA: usa únicamente TOR 41%**  
**Conventional: MIER 28% y TOR 36%.**

En base al ejemplo anterior, vemos que Luis Martínez y Sra califican perfectamente para un mortgage convencional ya que el HER es de 25% y el TOR es del 34%

### **Mortgage Loan Underwriting**

Una vez que la propiedad ha sido valuada por un appraised, medida y con el título listo, el underwriting toma una decisión acerca de la propiedad, es decir, calificará a la propiedad. También deberá calificar al comprador teniendo en cuenta:

- 1.-**Cantidad y calidad del income:** presente empleo, historia financiera, y presentes obligaciones. Además las regulaciones federales requieren que el lender obtenga documentos tales como tax returns y financial statement.
- 2.- **Otros activos de valor:** otras propiedades, cuentas de ahorro, acciones, bonos, etc
- 3.- **Historia de Crédito:** obtenida del credit bureau.
- 4.-**Loan to value ratio:** es la relación entre el monto prestado y el valor del appraised o precio de compra. Si el L/V ratio es alto, el lender está en peligro de que la deuda no se pague. Normalmente debe ser entre el 60 y el 90%.

**Fórmula para determina el L/V ratio:**  
$$\frac{\text{Monto del loan}}{\text{Precio (o valor)}}$$

El proceso del loan underwriting (calificación de la propiedad y del borrower o comprador) comienza con el FNMA/FHLMC Uniform Residential Loan Application para una a cuatro unidades familiares

**Automated underwriting:** muchos lender ahora usan este servicio aplicando un software en el proceso de calificación. La ventaja de usarlo es que la determinación de riesgo es tomada por Fannie Mae o Freddie Mac (son los compradores de los loans en el mercado secundario). Fannie Mae usa Desktop Underwriting y Freddie Mac tiene un Loan Prospector que utiliza un bureau de crédito llamado FICO. Bajo este sistema un aplicante con un score de crédito de 660 tiene aceptable reputación de crédito

Desktop Underwriter no utiliza FICO en su análisis, lo analiza directamente del report de crédito del aplicante incluyendo historia de crédito, cuentas no pagas, cuentas de tarjetas de crédito, records públicos, foreclosures. Muchos records públicos e información de foreclosure es retenida en los reportes de crédito por 7 años (10 años las bancarrotas).



## **FORECLOSURE – DEFAULT**

En Florida, requiere un proceso judicial. Típicamente está asociado con el no pago del mortgage, pero también puede darse por fallar en pagar los property taxes.

Si el default del mortgage ocurre, el lender tiene dos tipos de remedios:

**1.- Iniciar un juicio a la promissory note**, el lender puede elegir llevar el note a la corte, obtener una sentencia y ejecutarla en cualquier real property o personal property del borrower (menos en el homestead property, a menos que ésta sea en la cual el default está basado)

**2.- Iniciar un procedimiento de foreclosure**: el proceso comienza cuando el mortgagee acelera el cobro de los pagos debidos, e inicia en la Corte el foreclosure. Una vez recibida la sentencia, la venta es publicitada y la propiedad es vendida en un remate público. Una vez que la venta se ha hecho, la corte emite un Certificate of Sale y el título pasa al comprador.

La Corte luego distribuye el importe de la venta y cualquier exceso es pagado al mortgagor. Sin embargo, si el precio de venta no alcanza para saldar la deuda, el mortgagee puede requerir que la corte emite un deficiency judgment acerca de la persona que firmó el note. La doctrina de Caveat Emptor se aplica en las ventas de foreclosure, esto es, que se presume que el comprador conoce que está comprando sujeto a cualquier lien anterior.

### **Equity of Redemption**

El mortgagor puede prevenir el foreclosure por pagar la deuda, más intereses, más expensas que el mortgagee ha incurrido al iniciar el proceso de foreclosure. Las cortes generalmente regulan que un equitable derecho de redención es automáticamente una parte de cada mortgage y no puede ser modificado por las partes. Este derecho finaliza una vez que la propiedad ha sido vendida por el foreclosure.