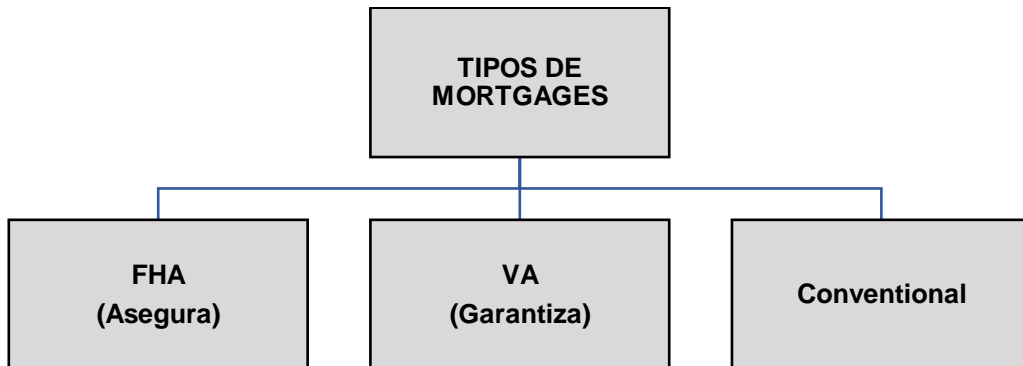


**RESUMEN SECCIÓN 13**  
**TIPOS DE HIPOTECAS Y FUENTES DE FINANCIACIÓN**

**TIPOS DE MORTGAGES**



**Federal Housing Administration Mortgages (FHA —Loan asegurados por el gobierno)**

**FHA no hace loans, asegura los loan hechos por lenders privados**

Es una agencia gubernamental que depende del Department of Housing and Urban Development (HUD). FHA regula los lender participantes, borrowers y la real property ofrecida como seguridad del mortgages.

Esta agencia funciona como una compañía de seguros. No regula los intereses y los lenders pueden cargar puntos a los FHA (puntos o point es un cargo que incrementa la ganancia del lender).

Los borrowers son requeridos pagar un up-front mortgage insurance premium (FMIP), cuyo porcentaje esta basado en los términos del mortgage (en un mortgage a 30 años, el UFMIP es 1.5%). El borrower también esta cargado con un mortgage insurance premium (MIP) que es sumado a los pagos mensuales.

**FHA 203 (b) Loan limita:** Loan residencial de una a cuatro unidades. La aprobación de una solicitud de loan al FHA indica que este asegurara el préstamo, evitando de esa manera cualquier pérdida futura para el lender. El maximo monto de los loan asegurados por el gobierno, varían de área a área reflejando las diferencias regionales en el costo de las viviendas.

## **Criterios de asuncion de un loan**

Los loan hechos antes de diciembre 1 de 1986 son asumibles sin la calificación del buyer (puede ser un inversor). Loan hechos entre diciembre 1 de 1986 y diciembre 14 del 1989 requiere la aprobación del buyer que asume el loan (puede ser un inversor). Loan hechos después de diciembre 14 de 1989 requieren una completa calificación del buyer quien asume un loan. Todos loans asumidos o nuevos loans son para dueños ocupando la vivienda (no para inversores).

**FHA y montos de down payment:** el borrower debe hacer una inversión mínima (o down payment) del 3%, que puede incluir gastos de cierre. El precio de venta o el valor del appraised es multiplicado por un porcentaje, dependiendo de dos categorías:

**98.75%** en un precio igual o menor a **\$50,000**

**97.75%** en un precio de más de **\$50,000**

Muchos gastos de cierre pueden ser financiados para reducir los costos directos de la compra de la propiedad. Documentary stamp on the deed por ejemplo, pueden ser cargados al vendedor o al comprador. Si el buyer es quien lo paga ese item puede ser incluido en el 3% de downpayment.

FHA 203 (b) son escritos por un periodo de hasta 30 años o el 75% de la vida económica remanente de la propiedad, cual fuera menor.

## **Veteran Affairs Mortgages (VA or GI loan) (Son garantizados por el estado)**

En 1944 se estableció el acta GI Bill of Right que garantiza el pago parcial de un mortgage hecho por un lender privado a un veterano en el caso que el veterano no realice los pagos. Un veterano puede acceder a este loan por aplicar con el Department of Veterans Affairs (VA) con un Certificate of Eligibility. Las regulaciones son muy estrictas en el proceso del loan para asegurar que el veterano pueda cumplir con sus obligaciones. El sistema de garantías de créditos utiliza una escala que establece el entitlement (derechos) de cada veterano basada en el monto del loan involucrado. Si un veterano previamente uso menos del total de las garantías la porción remanente es disponible hasta el máximo indicado. Una vez que el monto de la garantía es establecido, la garantía aplica al monto del loan no al Certificate of Reasonable Value. No existe un monto maximo para el loan, excepto que este no puede exceder el Certificate of Reasonable Value (CRV) dado por el DVA y basado en el valor estimado de la propiedad estimado por un appraiser del VA.

**Los VA no requieren insurance Premium como los FHA.**

Loan amount 0 a \$45.000  
\$45,001 a \$144,000  
Máximo  
+ de \$144,000

Guaranteed amount  
50% del loan  
Mínimo garantizado es \$22,500 con un  
de hasta \$36,000 (40%)  
Hasta \$60,000 o el 25% del loan

Porque el máximo garantizado es \$60,000 o 25%, muchos lender prestan hasta un máximo de \$240,000. Si un veterano califica por un monto mayor, debe hacer un down payment del 25% del monto que excede los \$240,000.

Funding fee: Es requerido en los loans para ayudar al gobierno a cubrir los costos de los foreclosures de los loan VA. Ese funding fee varía de acuerdo al tamaño del downpayment y deben ser pagados al momento del cierre o cargados en el valor del loan.

Costos de cierre pueden ser cargados por el lender, sin embargo esos costos no deben ser incluidos en el loan. Los siguientes costos pueden ser pagados por el veterano, por el seller o por ambos:

- VA appraisal
- Credit report
- Loan origination fee (usualmente el 1% del loan)
- Discount point
- Title search y title insurance
- Recording fees State transfer taxes
- Survey.

El interés puede ser negociado por el veterano y el lender. El VA y FHA requieren que el borrower pague 1/12 del estimado anual de property taxes y hazard insurance con cada mes de pago.

### EL MAXIMO PERIODO DE VA SON 30 AÑOS

VA loans pueden ser usados por veteranos, esposas sobrevivientes y miembros activos del servicio. Hasta 4 unidades o multifamily pueden ser financiadas por VA si el veterano reside en una de ellas.

#### VA loan eligibility

90 días de activos deberes en una de las cuatro guerras (2° Guerra mundial, Korea, Vietnam, y Golfo Pérsico)

181 días de activos deberes durante el periodo de tiempo entre las 4 guerras 24 meses de activos deberes hasta Septiembre 8 de 1980 (excepto la guerra del Golfo)

6 años de servicio en Reserves or National Guard.

Los VA mortgage son asumibles incluso por no veteranos, si no tienen la cláusula due-on-sale. Los VA loan hechos antes de marzo 1 de 1988 son asumibles sin calificación del nuevo buyer. Sin embargo, ambos, seller y buyer pueden ser responsables (liables) en caso de default a menos que el buyer haya calificado y completo todos los documentos de sustitución.

### **Conventional Mortgage**

Son hechos por lenders privados y usualmente tienen un interés más bajo que los FHA o VA loans. Altos down payment son requeridos (20 %) y cuando esto no existe es requerido un PMI (private mortgage insurance) que se paga hasta llegar al 20%.

Conventional lenders son regulados por la agencia de gobierno y por Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) y sus miembros.

Muchos lender convencionales están restringidos al loan to value ratio de no más del 80% del valor de appraiser, es decir 80% es el loan y 20% el downpayment, a menos que el loan este asegurado por el monto que excede el 80% del valor.

### **Subcategorías de Mortgages**

#### **Term mortgages**

Requiere el pago de intereses solamente hasta que el término haya expirado. En ese momento se paga el capital. Generalmente se usa para términos cortos. Es un non amortized loan.

**Por ejemplo:** Pablo compro un tract de tierra por \$ 15,000 y pidió prestado (borrowed) \$ 10,000 de un lender con un **term loan** a 5 años con un interés del 10%. Pablo pagara todos los meses solamente el interés y al finalizar los 5 años pagara los \$ 10,000

#### **Partially amortized mortgages**

Se hacen pagos pequeños regularmente. Como estos pagos no amortizan el loan, al finalizar el término se pagan capital + intereses. Se denominan también balloon payment. En Florida, deben ser claramente identificados en la tapa del mortgage con el monto del pago final del balloon payment.

**Por ejemplo:** Pablo compro un tract de tierra por \$15,000 y pidió prestado (borrowed) \$ 10,000 de un lender con un partially amortized mortgage a 5 años con un interés del 10%. Pablo pagará todos los meses el interés más una pequeña parte del principal y al finalizar los 5 años pagará el resto del principal en un balloon payment

### **Amortized mortgage**

Hoy, el más popular plan de pago es el full amortized mortgage. Este mortgage se va extinguendo gradualmente por los pagos ignites y periódicos.

Cada mes de pago incluye interés y principal. Cuando el mismo monto es pagado cada mes, en un fixed rate mortgage, la porción usada para pagar intereses decrece cada mes v se incrementa la del pago del principal. Los pagos durante los primeros años son usados casi totalmente para pagar intereses.

**Por ejemplo:** Pablo compro un tract de tierra por \$ 15,000 y pidió prestado (borrowed) \$ 10,000 de un lender con un **amortized mortgage** a 5 años con un interés del 10%. Pablo pagará todos los meses la misma cuota que incluye el interés y el principal hasta finalizar los 5 años payment

**Package mortgage:** es un loan que incluye real y personal property. Es usado, por ejemplo, cuando un borrower compra una casa totalmente amueblada. Los muebles y cualquier otra personal property sirve como colateral del mortgage.

**Purchase-money mortgage:** es un nuevo mortgage aceptado por el seller como parte del precio de compra. Es el seller quien financia parte o toda la compra y hace un lien en la propiedad como seguridad de la deuda.

## **OTROS TIPOS DE FINANCIACION**

### **Adjustable-Rate Mortgage (ARM)**

El ARM ha sido la alternativa más popular aceptada al tradicional 30 años fixed mortgage. FHA reconoce y aprueba ARM's que contengan una adecuada protección al consumidor. Cuando los ARM's fueron introducidos, algunos fueron ofrecidos con bajos down- payment y artificiales bajos intereses. Con el primer ajuste de intereses, esto produjo una negativa amortización. Negativa amortización es cuando el monto de los pagos mensuales es menos de lo que se necesita para pagar los intereses causando que el monto no cubierto pase a sumar al balance del loan.

**Componentes del ARM's:** El lender puede aumentar el rate de interés. El primer requerimiento para este tipo de loan es que el index no sea controlado por el lender y pueda ser verificable por el buyer. El margen es el porcentaje sumado al index y cubre los costos del lender más su ganancia. El margen usualmente permanece constante sobre la vida del loan mientras que el index puede moverse hacia arriba o hacia abajo dependiendo de las fluctuaciones en la economía nacional. El interés rate entonces es la suma del index + margen.

## INTERES RATE= Index + Margen

Para prevenir que los borrower se encuentren con sorpresas en los futuros pagos, muchos lender y todas las agencias federales han establecido estándares denominados ceilings (caps), tres tipos de ceilings son usados para limitar el incremento en el interés de los ARM 1.- El monto de incremento aplicado en el primer ajuste (Por ejemplo 1 o 2%)  
2.- El monto de incremento aplicado en el segundo ajuste (Por ej. no puede exceder el 2% durante un periodo de un año)  
3.- El monto total de incremento en la vida del loan (Por ej. no puede exceder el 6%).

**Por ejemplo:** Juan Rodríguez obtiene un mortgage convencional con un **ARM** a una tasa de interés del 5%. De un año a otro el Index no puede subir más de 2% (es decir pagaría una tasa de interés del 7%) y en la vida del loan el Index no puede subir más de un 6% (es decir pagaría como máximo una tasa de interés de 11 %).

Para mortgages FHA o VA estas variaciones son (1% dentro del año y 5% en la vida útil del préstamo)

### Shared-Appreciation Mortgages (SAM)

También llamado equity participation loan. El lender da al borrower un bajo interés en cambio por una parte del incremento del valor de la propiedad. El mortgagor y el mortgages acuerdan un porcentaje split y el término del loan. Al finalizar el loan o cuando la propiedad es vendida se realiza un appraisal para determinar el monto debido al lender.

**Por ejemplo:** Carmen Barboza obtiene un **shared-appreciation mortgage**. El interés del loan es del 10% y el lender recibe un 1/3 (33%) de cualquier apreciación después de 10 años. Al finalizar los 10 años se realiza un appraisal para establecer el valor de la propiedad. Carmen debe refinanciar con un nuevo loan el balance sin pagar más el porcentaje de apreciación que le corresponde al lender.

### Reverse Annuity Mortgage (RAM)

Es designado para gente mayor con un alto equity en la propiedad, el lender paga un monto fijo cada mes basado en la expectativa de vida del borrower y el valor de la propiedad.

Este tipo de mortgage permite al dueño usar el dinero que necesita y que no debe ser pagado hasta que él o ella dejen la casa o la propiedad sea vendida por el dueño o por sus herederos. Un lender recobra el principal y los intereses cuando la casa es vendida, el valor remanente es entregado al dueño o a sus herederos.

## **The Growing-Equity Mortgage (GEM)**

Rápidamente incrementa el equity de la propiedad por incrementar los montos de pagos mensuales que se aplican al principal. Los borrowers ven subir el equity rápidamente y ahorran en intereses.

## **Home Equity Loans**

Son una fuente de fondos para dueños que quieren financiar compras, consolidar deudas, pagar universidades, etc. El interés en muchos home equity loans son tax deducibles

Son asegurados por la residencia del borrower. El original mortgage permanece en el lugar y el home equity loan generalmente es un segundo mortgage. El total del loan-to-value ratio es típicamente limitado al 80% del valor de la propiedad.

## **Buydowns**

Ocurre cuando una parte (tal como el seller o el developer) paga un upfront fee al lender o compra puntos adicionales (discount point) a cambio de que el interés sea reducido generalmente por los primeros 3 años al borrower.

## **EL MERCADO Y LA OFERTA DE MONEDA**

El mercado del mortgage se maneja por la oferta y demanda. Un factor económico es la inversa relación entre el monto de dinero disponible y los intereses. Cuando el monto de moneda disponible es alto, los intereses decrecen y viceversa.

Todos los lenders son dependientes de la cantidad de moneda que existe en la nación. Por esa razón, los precios de las monedas se mueven en diferentes áreas. El mortgage market es solo uno de los componentes del gran sistema financiero llamado el overall capital market, esto es el total de demanda de moneda interactuando con el total de moneda disponible en el sistema y que determina el interés rate o costo de los mortgages.

**La renta pagada por el uso del dinero se llama interés**

Cuando la moneda está disponible de muchas fuentes, de tal forma que la oferta supere a la demanda, se crea un easy money market y el interés cargado es menor que en un tight money market. Un tight money market existe cuando la demanda por fondos excede a la oferta por lo que los intereses son altos.

**Easy money market:** La oferta de dinero supera a la demanda. Intereses **bajos**

La demanda por mortgages es incrementada o decrece por las siguientes seis influencias

- 1.- Cambios en el número de habitantes de la casa
- 2.- Preferencias geográficas
- 3.- Existencia de estructuras (o viviendas)
- 4.- Cambios en porcentajes de empleo e income
- 5.-Cambios en el costo de servicios de real property, taxes y mantenimientos.
- 6.- Cambios en el costo de construcción.

Las influencias de la oferta también son variadas. Porque los mortgages loans son considerados largo termino, estos compiten directamente con otros largos términos, tales como acciones, bonos y bonos emitidos por el estado. Todos estos forman la nation s capital market. Otra influencia en el mercado del mortgage es la refinanciación de la deuda nacional.

## REGULACIONES FEDERALES

### Federal Reserve System (FRS o Fed)

Es la autoridad central bancaria de EEUU y probablemente la más importante influencia en los mercados financieros. Este organismo independiente tiene la responsabilidad de manejar el sistema monetario nacional.

El Fed está compuesto por un board de gobernadores, 12 Federal Reserve Bank regionales y cientos de miembros de bancos comerciales. Los bancos miembros son requeridos mantener un porcentaje de sus cuentas de ahorros y depósito de cheques en el Fed. Este monto requerido es denominado reserve requirement este es uno de los métodos utilizados por el Fed para controlar la oferta y demanda de dinero.

Los métodos son tres y están listados en orden de los más usados.

1.- **Open market operations:** Es el método más común usado para controlar la oferta de dinero. El Fed mantiene un inventario de US Treasury security (bonos). Este inventario es cambiado periódicamente por la compra y venta de nuevos bonos. El resultado es un incremento o decrecimiento de la moneda en circulación.

**Por ejemplo:** cuando el Fed decide vender security todos los fondos recibidos **son** mantenidos por el Fed, por lo que reduce el dinero en circulación y produce altos intereses. Cuando el Fed necesita un incremento en la actividad del mercado, el Fed compra securities, ingresando dinero al mercado lo cual incrementa los fondos para mortgages.

2.- **Discount rate:** El segundo método más común es cambiar el discount rate, que es el interés que cobra el Fed a los bancos miembros por prestarle dinero. Si el discount rate se incrementa, los bancos miembros tienen que pagar altos intereses, por lo que se traduce en altos intereses a los clientes, lo que reduce la cantidad de préstamos hechos a los consumidores.

Cambiar el discount rate no es inmediatamente efectivo en controlar la oferta de dinero, pero asume un rol importante en el overall system (mercado general) porque es usualmente es señal de una decisión del Fed de incrementar o disminuir la oferta de dinero.

3.- **Reserve Requirements:** El tercer método usado es el más abrupto o drástico camino para influenciar la oferta de dinero. Porque muchos bancos miembros tienen grandes montos de depósitos, un pequeño incremento en el porcentaje de los requerimientos significa un importante impacto en el monto de los fondos puestos en circulación. Cuando la economía muestra signos de responder en la dirección deseada, los requerimientos son retomados a lo normal.



### Reserve Requirements of Deposit by Insdtntlons

Net transactions accounts (Cantidad de dinero depositado en cuentas corrientes y cajas de ahorros)

0 a 41,3 Millones	3%
Más de 41,3 Millones	10%

El Federal Home Loan Bank System (FHLBS) fue creado para proveer el mismo regulatorio y servicio administrativo a las Asociaciones de Ahorro (Savings Association) que el FRS (Fed) provee a los bancos comerciales. El FHLBS incluye 12 distritos que constituyen un permanente pool de reservas de crédito y asegurar una fuente de fondos para mortgages cuando los fondos locales son insuficientes. El Financial Institutions Reform, Recovery and Enforcement Act (FIRREA) creó la Office of Thrift Supervisión (OTS) para regular a los miembros de las asociaciones de ahorro (savings associations). Todas las asociaciones de ahorro deben ser miembros de su distrito de FHLBS.

#### Federal Deposit Insurance Corporation

**FDIC** asegura cuentas individuales de hasta \$100.000 por cuentas en instituciones miembros. Tiene dos subsidiarias:

- Bank Insurance Fund (BIF) que asegura bancos federales
- Savings Association Insurance Fund (SAIF) que asegura savings association federales

#### PRIMARY MORTGAGE MARKET

Es hecho por los lenders primarios que originan nuevos mortgages loan para borrowers. Los dominantes lenders de mercado primario son: comercial banks, savings associations (SA), mutual savings banks, algunos credit unions, y mortgage bankers. Juntos estos lender originan más del 95% de los mortgage loans residencial.

Algunos lender usan dos tipos de especialistas en mortgages para financiar las compras de real property: mortgages brokers y mortgage bankers. Ambos son llamados middlemen porque actúan como agentes entre el borrower y el lender. La diferencia entre ambos está en la responsabilidad y el campo de acción.

El rol del **mortgage broker** es actuar como agente. No tiene la autoridad de aprobar o rechazar un loan. Normalmente tiene una relación con uno o más mortgage bankers. EL mortgage broker primero obtiene la aplicación de un borrower y luego la envía a varios mortgages bankers y otros lender hasta que la aplicación sea aprobada o abandonada. En el caso de ser aprobada, el mortgage broker cobra una comisión o un fee.

El rol del **mortgage banker** es más extensivo. Ellos originan loan con sus propios fondos o dinero prestado por instituciones financieras. Ellos aprueban o rechazan FHA, VA o convencional mortgages y luego los venden al mercado secundario. Después de hacer un loan para un lender, el mortgage banker frecuentemente "sirve" el loan por mantener contacto con el cliente, enviando las noticias de pago mensuales, cobrando fondos de escrow para taxes y seguros, en general actuando como una branch office del lender. Ellos también funcionan actuando como loan correspondent (representativos locales) de compañías de seguros de vidas, mutual savings banks y otros lender localizados en lugares distantes.

## Intermediación y Desintermediación

Tres instituciones financieras (Commercial Banks, Savings Associations (SA) y Mutual Saving Banks (MSBs)) son consideradas thrift institutions y actúan como intermediarios por sus depositarios. Estas instituciones proveen financial intermediation por consolidar pequeños ahorros de sus inversores e invertirlos en diversos proyectos. Los inversores reciben dividendos, intereses o algún otro beneficio. Una interrupción de ese flujo de ahorro (o reducción) tiene un efecto en la disponibilidad y costo del dinero en el mercado.

Cuando la ganancia de otras inversiones es más grande que la disponible en depositar en las thrift institutions, muchos inversores eligen cambiar la inversión. Cuando fondos sustanciales son retirados de las thrift institutions, el proceso es llamado desintermediación. Como los fondos disponibles decrecen, los intereses se incrementan. Es decir, como los intereses son altos, la demanda por mortgages declina y la actividad económica en real estate disminuye.

**Intermediación:** Depósitos realizados de pequeños ahorristas en Bancos Comerciales (CBs), Asociaciones de Ahorros (Sas) y Bancos Mutuales de Ahorros (MSBs). Beneficia a la actividad de real estate. Más fondos para prestar

**Desintermediación:** El retiro de los depósitos de esas instituciones para colocarlos en otro tipo de inversiones a largo termino, tales como acciones o bonos

## Comercial Banks

CBs son las reservas primarias de créditos en la nación. Hacen convencional, FHA y VA mortgage loan y son reconocidos como especialistas en loan para la construcción ya sea residencial o comercial. Muchos de ellos también se especializan en equity loan. El monto invertido en mortgage de real property ha ido incrementado en los años anteriores.

## Savings Associations

Muchas de ellas in vierten gran parte de sus activos en residencial mortgages y equity loans y siguen la estricta guía establecida por el mercado secundario. Prácticamente todas SA prefieren hacer convencional mortgages (aunque hacen también FHA y VA

## Mutual Savings Banks

Ellos son dueños mutuales no accionistas). Mientras que los comercial banks están ubicados en los 50 estados, muchos de los aproximadamente 470 MSB esta ubicados en el noreste del país. Son activos inversores en FHA y VA loan.

## Mortgage Companies

Originan loan con sus propios fondos o capital prestado. Las mortgages companies, también conocidas como mortgages bankers, no son intermediarias porque ellas no aceptan depósitos de ahorro. La principal actividad es originar y servir los loan en residencial e income property. Mortgage companies cargan intereses y fee a los loans que ellos Originan. Con esos fees las compañías pagan los intereses del dinero que recibieron prestado, cubren expensas operativas y obtienen su ganancia. Hoy, las compañías de mortgages realizan más de la mitad de los loan para single-family.

## Life Insurance Companies

LICs son reguladas por las leyes de los estados en las cuales ellas operan, no son thrift institutions (no reciben depósitos de sus clientes) y no son organizadas con el propósito de financiar real property. Como compañías de seguros ellas generan enormes montos de fondos que invierten en loans asegurados comercial e industrial. Son activos participantes en los loan para shoppings o mall. Además compran mortgages en el mercado secundario.

## Rural Housing Service

También llamado Farmer s Home Administration es una agencia del Department of Agricultura. Ofrece loans y otros servicios a farmers, residentes rurales y comunidades curates.

1. Originan nuevos loans
2. Asegurar loans (casi como los FHA)
3. Garantizan loans (casi como los VA)

## SECONDARY MORTGAGE MARKET

Es un mercado de inversiones que compra y vende existentes securities (bonos, loans). Instituciones y agencias en el mercado secundario reciclan capital por comprar loans hechos previamente en el mercado primario por los lenders. Por ejemplo un Comercial Bank quiere recobrar Jos fondos prestados entonces vende loans a Earmie Mae. Esta transacción en una actividad del mercado secundario porque el loan fue originado en una transacción previa.

Este mercado secundario es la principal fuente de capital para mortgage de los Estados Unidos

**Conforming Loan:** Son los loans **elegibles para la compra por** Fannie Mae y Freddie Mac.

Las mayores agencias que actúan son:

**Fannie Mae** formalmente llamado Federal National Mortgage Association o FNMA fue establecida por el Congreso en 1938 con el propósito de crear el mercado secundario para mortgage loan. En 1968 paso a manos privadas (accionistas), regulada por el gobierno. Aunque no hace loan directamente, ayuda a la gente ofreciendo dinero a la industria del mortgage. Su rol es proveer liquidez a los lenders primarios que desean convertir sus residencial mortgages en cash. También vende "mortgages backed securities" (paquetes de mortgages) a inversores e instituciones financieras que quieran invertir. Fannie Mae negocia conventional, FHA y VA mortgages loans.

**Ginnie Mae GNMA** fue creado como parte del Department of Housing and Urban Development (HUD). Su primaria función es operar Mortgages backed securities (MBS) garantizándolos. Los MBS son dados por instituciones privadas que GNMA aprueba. Los mortgages son asegurados por FHA o garantizados por VA o por Rural Housing Services.

Porque Ginnie Mae garantiza, los inversores reciben mensualmente los pagos de capital más interés del pool de mortgages. Ginnie Mae es quien garantiza. No da, no vende, o compra mortgage backed securities a compra mortgage loan.

**Freddie Mac** Formalmente llamado Federal Home Loan Mortgage Corporation o FHLMC fue creado por el Congreso en 1970, y paso a manos privadas en 1989. Está sujeto a regulaciones de la Secretaria del HUD y la Secretaria del Tesoro. Freddie Mac provee al mercado secundario de loan originados por Saving Associations, quienes venden los mortgages a Freddie Mac por cash y luego usan ese cash para nuevos mortgages loan. Preferentemente tratan con conventional loans.

### **Mercado Secundario**

**Fannie Mae:** Compra y vende mortgage loans (Conventional, FHA, VA).

**Ginnie Mae:** Garantiza mortgage loans. No compra ni vende mortgage loans.

**Freddie Mac:** Compra y vende mortgage loans originados por Savings Associations.

## **LEYES FEDERALES RELATIVAS A MORTGAGE LENDING**

### **Consumer Credit Protection Act (Title 1: Truth in Lending Act)**

El propósito de esta ley es informar al consumidor del exacto costo del crédito antes que hagan la compra para que puedan comparar varios términos y costos. Las leyes ponen las publicidades del crédito relacionado con las compras de real estate bajo la supervisión y ejecución del Federal Trade Commission (FTC).

Un resultado inmediato de su acción fue hacer de la publicidad engañosa una ofensa Federal. Por ejemplo si un developers publicita viviendas para la venta con un down payment de \$2,000 el developer debe aceptar los \$2,000 como anticipo total o violaría la ley

**Truth in Lending Act (TIL)** es implementado por la **Regulation Z** de la **Reserve** Federal y requiere que los lender informen el **annual percentage rate (APR)** del interés y los cargos impuestos a los consumidores. Cualquier otro cargo que sume al costo de obtener un loan también debe ser informado.

Las publicidades deben contener específica información de financiamiento, llamada **Triggering terms** que incluye:

*Monto del down payment (entrada inicial) en una transacción de venta,*

*El monto de los pagos,*

*El número de pagos,*

*El periodo de pago*

*Y el monto de cualquier cargo de financiamiento.*

Las publicidades conteniendo cualquiera de los triggering terms también deben presentar lo siguiente: monto o porcentaje de cualquier anticipo, términos de amortización, APR y si el porcentaje puede ser incrementado en el futuro

Esta ley no intenta regular la tasa de interés.

### **Equal Credit Opportunity Act (ECOA)**

Regula que las instituciones y firmas que proveen créditos deben hacerlo sin discriminación en base a la raza, color, religión, nacionalidad, sexo, status marital, edad o si recibe un ingreso de programas de asistencia pública.

## **Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA)**

Fue redactada para asegurar que los compradores son informados del monto y tipo de cargos que ellos deben pagar al cierre.

También RESPA designa las siguientes áreas que conciernen a licenciados de real estate:

### **Uniform settlement statement**

RESPA requiere el uso de una fórmula rido denominado HUD-1, por el agente de cierre por todas las ventas con loans. El HUD —1 debe ser entregado al comprador al cierre de la transacción. Si el comprador lo solicita, el agente de cierre debe enviarle dicho formulario con todos los costos un día antes del cierre.

### **Especial información para el comprador**

Como parte de protección al consumidor bajo RESPA, los lender deben entregar a todo posible comprador una copia a del HUD información booklet “Comprando su casa: costos e información de ayuda” al tiempo de la aplicación o dentro de 3 días hábiles. Esto define e ilustra los gastos de cierre línea por línea y describe las funciones de todas las partes y los fees cargados.

### **Estimado de los costos**

Al tiempo de la aplicación por un loan o dentro de los tres días hábiles siguientes el lender debe enviar un good-faith estimado con los probables costos de cierre. Generalmente esos costos incluyen fee cobrados por servicios del crédito, gastos de grabar en la corte, gastos de abogados, gastos de seguros sobre el título de propiedad.

### **Selección del agente de cierre**

Si el lender estipula que un abogado en particular, una compañía de título o persona determinada debe estar envuelta en la transacción, el lender debe dar al comprador un estimado de los cargos e indicar cualquier relación de negocios entre el lender y el agente de cierre. Esta provisión no aplica si el comprador no es requerido pagar los costos de usar el agente del lender como parte de los gastos de cierre.

**Kickbacks o referral fees.** Excepto por lo autorizado por HUD o RESPA una persona o negocio no puede dar o recibir:

Cualquier fee, kickback o cosa de valor en cambio por negocios referidos a transacciones de loan de real estate.

Cualquier porción, o porcentaje de cargos hechos por prestar un servicio, al menos que el servicio haya sido realizado y todas las partes fueran informados.

### **Específicamente exceptuados y no considerados en esta categoría**

- Mortgage brokers
- Acuerdos entre real estate brokers
- Lenders
- Compañías de título
- Abogados por servicios realizados

**Purchase of title insurance.** RESPA prohíbe al seller, como condición para vender su propiedad requerir que el comprador use una determinada compañía para comprar el title insurance. Sin embargo si el que compra el title insurance es el seller puede elegir la compañía que quiera.

**Transacciones exentas.** Las transacciones exentas por RESPA incluyen:

- Loan que financian la compra de 25 acres o más
- Loan para mejoras o refinanciación o cualquier otro tipo de loan cuando el propósito no es la compra o transferencia de un título
- Venta o transferencia de propiedad envolviendo la asunción de un mortgage anterior
- Loan permanente para financiar la construcción de 1 a 4 estructuras familiares, cuando el que solicita el loan es el dueño del lote
- Loan para financiar la compra de propiedad cuando el propósito es la reventa de la propiedad.
- Loan para financiar la compra de un lote vacío si el loan no será utilizado para colocar en el lote una estructura residencial o una casa móvil
- Loan para la construcción salvo los que tienen por fin convertirse en permanente.