



LUCHANDO EN CONTRA DE LA EXPLOTACIÓN FINANCIERA CON LA MEJOR HIPOTECA EN AMÉRICA

Consejería de NACA & Calificación de NACA

- Propiedad de vivienda a través de abogacía
- Removiendo las barreras en contra de la propiedad de vivienda



- Sin** Cuota Inicial
- Sin** Costos de Cierre
- Sin** Seguro Hipotecario
- No Se** Considera el Puntaje de Crédito
- No Se** Necesita Crédito Perfecto
- Tasa de Interés** por Debajo del Mercado





LA MEJOR HIPOTECA EN AMÉRICA

Todo el que obtiene una Hipoteca de NACA recibe estos términos extraordinarios

- COMPRA:** **Préstamos para Vivienda Principal con una Gama Amplia de Tipos de Propiedades Elegibles**
Viviendas unifamiliares, Condominios, Cooperativas, o Multifamiliares (dos, tres, o cuatro unidades). La propiedad puede ser existente, con necesidad de reparaciones o una construcción nueva.
- REFINANCIACIÓN:** **Fondos para Reparaciones & Renovaciones**
Refinancie una hipoteca existente o una propiedad sin hipoteca para obtener fondos para completar renovaciones que solucionen problemas de código urbano, estructurales y de seguridad.
- CUOTA INICIAL:** **Ninguna - Financiación del 100%**
No se requiere
- COSTOS DE CIERRE:** **No Hay**
El Banco paga todos los gastos de cierre. No se agregan al balance del Prestamo.
- TASA DE INTERÉS:** **Tasa Fija Por Debajo del Mercado**
Siempre por debajo del mercado y con una reducción del uno por ciento para prestatarios con ingresos bajos o moderados y aquellos adquiriendo vivienda en áreas donde los ingresos son bajos a moderados.
- TÉRMINO:** **Termino Fijo - Amortización Completa**
30-year, 20-year, o 15-year.
- REDUCCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS:** **Use Fondos Adicionales para una Reducción Permanente de la Tasa de Interés (opcional)**
Uno y medio por ciento del monto de la hipoteca reduce la tasa de interés en 0.25% para las hipotecas a 30 y 20 años, y 0.375% para la de 15 años. Este es un gran beneficio agregado que permite lograr un pago mensual asequible o comprar una propiedad más costosa.
- PUNTOS & COMISIONES:** **Ninguno**
El banco no cobra ningún cargo o comisión.
- HISTORIA CREDITICIA:** **El Puntaje de Crédito No Se Considera**
La historia de pagos de los Miembros se evalúa sin necesidad de tener crédito perfecto o un puntaje mínimo de crédito.
- SEGURO HIPOTECARIO:** **Ninguno**
No hay Seguro Hipotecario ("MI") el cual solo protege al prestamista. Los Miembros de NACA tienen acceso a el programa integral y gratis después de la compra por todo el tiempo que tengan la hipoteca de NACA.
- RENOVACIONES/ REPARACIONES:** **Fondos Reservados Al Cierre Para Reparaciones**
Agregue fondos para reparaciones requeridas o renovación las cuales pueden ser agregadas a la hipoteca, pagadas por el vendedor, el Miembro o venir de un subsidio aprobado. NACA provee apoyo a través del proceso de renovación de la propiedad.

ÍNDICE	Página
• Oficinas de NACA	2
• Mensaje de Bienvenida de Bruce Marks – CEO de NACA	3
• NACA - Visión General	4
• NACA - Historia & Cronología de Logros	5
• NACA - Visión General de Programa	9
• NACA - Departamentos	11
• NACA - Oportunidades de Trabajo	12
• Participación del Miembro (Participación, Compromiso & Directorio de Habilidades)	13
• Compromiso de Participación, & Directorio de Habilidades	14
• Registro de Votante	14
PORTAL DEL MIEMBRO	15
• Imagen del Portal del Miembro	17
HIPOTECA DE NACA	18
• Eliminando las Barreras a la Vivienda Asequible	18
• NACA – Tasa de Interés	20
• Propiedades & Tipo de Transacciones	24
• NACA – Programas Hipotecarios	24
• Hipoteca a 15 años “Wealth Builder” (Creadora de Riqueza)	24
• Hipoteca a 20 años “Rapid Payoff” (Pago Rápido)	25
• Hipoteca de Compra & Rehabilitación	25
• HOT-PHA (Sección 8/“Housing Choice Voucher”)	25
• Programa de Compra Un Dólar	25
• Viviendas NACA	26
• Propietarios de Vivienda - Refinanciamiento & Renovación	26
DIEZ PASOS PARA SER DUEÑO DE VIVIENDA	29
PAGO DE LA HIPOTECA	30
• Presupuesto Mensual del Hogar	30
• Impacto de Pago	39
• Factores Limitantes	40
CRITERIO DE CUALIFICACIÓN DE NACA	42
• Calificación - Elegibilidad	43
• Calificación - Historia de Pagos	44
• Calificación - Ingresos	46
• Calificación – Deudas	47
• Fondos Mínimos Requeridos	49
PRIMERA CITA DE CONSEJERÍA	53
• Preparación para la Primera Cita de Consejería	53
• Programe su Primera Cita de Consejería & Ayuda con el Portal del Miembro	54

DIRECTORIO DE OFICINAS & DEPARTAMENTOS DE NACA – NÚMERO PRINCIPAL: 425-602-6222

Oficina Nacional * (617) 250-NACA (6222)
225 Centre Street, Suite 100
Boston, MA 02119

Atlanta, GA * (404) 377-4545
3690 N Peachtree Road
Atlanta, GA 30341

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

Baltimore, MD * (410) 783-0465
11 E. Mt. Royal Avenue, Suite 101
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, New York 14202

Charleston, SC * (843) 556-0497
7301 Rivers Avenue, Suite 140
North 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 204
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

Detroit, MI * (281) 204-6222
12380 Woodward Avenue
Highland Park, MI 48203

Hartford, CT * (203) 562-6220
241 Main Street, 1st Floor
Hartford, CT 06106

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
3986 Boulevard Center Drive, Suite 101
Jacksonville, FL 32207

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

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
11707 W North Avenue
Wauwatosa, WI 53226

Minneapolis, MN * (763) 656-6222
6300 Shingle Creek Parkway, Suite 145
Brooklyn Center
Minneapolis, MN 55430

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

Newark, NJ * (973) 679-2601
60 Park Place, Suite 800
Newark, NJ 07102

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, Suite 200
Phoenix, AZ 85034

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

Richmond, VA * (631) 370-6222
1601 W. Leigh Street
Richmond, VA 23284

Rochester, NY * (703) 234-6222
550 E. Main Street
Rochester NY 14604

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, D.C. * (202) 328-6333
7731 Alaska Avenue NW
Washington, DC 20012

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

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

Washington, D.C. * (202) 328-6333
7731 Alaska Avenue NW
Washington, DC 20012

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

Departamentos de NACA

Servicios al Miembro: 425-602-6222; Services@naca.com

Salve su Casa: 425-602-6222, Ext 3; HomeSave@naca.com

HAND: 425-602-6222, Ext 5; HAND@naca.com

Bienes Raíces: 425-602-6222, Ext 6; RED@naca.com

LA BATALLA TERMINÓ, PERO LA GUERRA CONTINÚA

Non-profit advocacy
HUD certified counseling agency



Apreciado Miembro de NACA,

Los enormes beneficios que usted recibe a través de NACA son el resultado de una lucha incansable y continua de miles de Miembros, empleados y voluntarios de NACA para poner fin a los préstamos abusivos y discriminatorios. Como líder nacional en la lucha por el acceso a la propiedad de vivienda asequible, NACA ha estado a la vanguardia de esta lucha durante más de treinta años. Fuimos la primera organización en enfrentar los préstamos inescrupulosos en nuestra campaña contra el Fleet Bank, y fuimos los primeros en acuñar la frase "Préstamos Predatorios". Nuestros esfuerzos continúan cada día con nuestra abogacía en contra de las instituciones que ofrecen préstamos predatorios y sus prácticas discriminatorias y abusivas. NACA continúa ampliando las oportunidades de propiedad de vivienda para los trabajadores con la Hipoteca Creadora de Riqueza (Wealth Builder) de 15 años, la Hipoteca Pague Rápido (Rapid Payoff) de 20 años y el programa HOT-PHA de NACA, que utiliza el vale de la Sección 8 o Housing Choice Voucher para el pago de la hipoteca.

El éxito de NACA en el logro de su misión general de justicia económica para la clase trabajadora depende de usted. Como uno de los más de tres millones de miembros de NACA, usted es una parte esencial de una organización extraordinaria. Con su ayuda, podemos seguir ofreciendo y ampliando los mejores programas de propiedad de vivienda en los Estados Unidos de NACA y mantenernos a la vanguardia de la provisión de oportunidades económicas para las personas de ingresos bajos a moderados y las personas de color.

Su participación es crucial. La apatía es el cáncer mortal de la democracia. Cada uno de nosotros debe convertirse en defensores y aceptar la responsabilidad de mejorar nuestra sociedad. Tal como se establece en el Compromiso de Participación de la NACA, necesitamos su participación con NACA de la manera en que usted se sienta cómodo. También debe registrarse como votante, a menos que no sea elegible, y pagar una cuota de membresía anual nominal, que se utiliza para apoyar los programas de propiedad de vivienda de NACA y nuestras campañas de abogacía.

El éxito de NACA se basa en las muchas personas que lucharon por los derechos civiles y la justicia económica. Algunas de esas personas pagaron con sus vidas. Ahora ustedes se benefician del éxito de NACA y de aquellos que lucharon para sacarla adelante. Espero sinceramente que comprendan la importancia de su participación. No la consideren un requisito, sino un privilegio.

¡Bienvenido a NACA!

La Lucha Continua,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Bruce Marks', written in a cursive style.

Bruce Marks
NACA Fundador y CEO

NACA – VISIÓN GENERAL

La Neighborhood Assistance Corporation of America ("NACA"), a través de su filial de consejería Neighborhood Stabilization Corporation ("NSC"), es la mayor organización sin fines de lucro, aprobado por HUD, de propiedad de vivienda y defensa de la comunidad. La misión de NACA es la de luchar por la justicia económica a través de consejería integral con acceso a NACA, La Mejor Hipoteca en America. NACA sirve principalmente a personas de bajos y moderados ingresos y minorías que, sin NACA, probablemente estarían sujetos a condiciones predatorias o bloqueados por completo de acceder a ser dueños de vivienda asequible.

Durante más de treinta años, NACA se ha establecido proporcionando los programas de propiedad de vivienda más eficaces del país, tanto para las personas que son dueños de viviendas con una hipoteca inasequible, así como los futuros compradores de vivienda. El CEO de NACA, Bruce Marks, predijo con precisión la crisis hipotecaria en su testimonio ante el Congreso el 12 de septiembre de 2000. Hoy en día, NACA sigue a la vanguardia de la lucha contra las prácticas de préstamos abusivos y discriminatorios a través de sus tácticas agresivas e implacables en contra de los prestamistas depredadores.

Program de Compra

NACA ofrece el mejor programa de compra de vivienda en los Estados Unidos, el cual incluye consejería integral gratuita a los participantes del programa para evaluar sus finanzas en general y determinar si están listos para ser propietarios de vivienda. Los Consejeros de NACA trabajan con los compradores de vivienda durante el tiempo que se necesita para llegar a ser pre-aprobados para una hipoteca y ayudarles a lo largo de la compra de vivienda y el proceso hipotecario. La gran mayoría de los compradores de vivienda con NACA son personas de color o personas de bajos a moderados ingresos que pueden no tener crédito perfecto o ahorros sustanciales.

NACA ha asegurado más de \$ 20 mil millones en compromisos de los principales prestamistas para la hipoteca NACA, incluyendo \$15 mil millones de Bank of America. Si bien NACA proporciona información sobre una serie de opciones de hipotecas, los compradores de vivienda vienen a NACA para acceder a La Mejor Hipoteca en America de NACA. Este programa hipotecario único en su tipo ofrece a todos los compradores de vivienda los mismos términos increíbles, haciendo que la compra de vivienda sea asequible sin necesidad de un crédito perfecto, grandes ahorros o altos ingresos. Los términos de la Hipoteca NACA son:

- Sin cuota inicial
- Sin gastos ni comisiones de cierre
- Sin Seguro Hipotecario
- Tasa fija por debajo del mercado a 30, 20 y 15 años

Program Salve su Casa (Home Save)

NACA ha negociado acuerdos legalmente vinculantes con los principales prestamistas, administradores e inversionistas, por lo que es la organización más grande y eficaz de Estados Unidos, proveyendo soluciones asequibles para los propietarios de viviendas con un pago de hipoteca existente inasequible. Los propietarios de viviendas ahorran cientos, si no miles de dólares en su pago mensual de la hipoteca mediante la reducción permanente de la tasa de interés tan bajo como el dos por ciento y, en determinadas circunstancias, incluyendo la reducción del principal de la deuda para lograr un pago de la hipoteca asequible. Los 144 Eventos Sueño Americano de NACA en todo el país han establecido el estándar en proveer soluciones asequibles en el mismo día para muchos propietarios de viviendas en riesgo de perder sus hogares.

Abogacía

NACA acuñó la frase "Préstamos Predatorios" y continúa a la vanguardia en la lucha contra los prestamistas predatorios y la abogacía por la justicia económica. NACA ha ganado largas campañas contra los prestamistas más grandes y duros, corporaciones, políticos y entidades gubernamentales (ver Historia de NACA).

NACA es temida y respetada por los prestamistas y los responsables de la toma de decisiones de todo el país, debido a la participación activa de sus numerosos Miembros, los cuales continúan aumentando. Y lo que es más importante, NACA es querida por las personas por las que lucha y a las que proporciona

resultados sin precedentes. NACA es una importante fuerza comunitaria, plenamente comprometida a continuar sus agresivas campañas de abogacía y sus tácticas de confrontación, con la determinación de proseguir cada campaña durante todo el tiempo que sea necesario (ver Historia de NACA). Los programas de propiedad de vivienda de NACA sólo sobrevivirán y se ampliarán si nos adherimos a la premisa de que, aunque se han ganado muchas batallas, la guerra por la justicia económica continúa.

Resultados Nacionales

Miembros de NACA: Mas de 3,000,000 * Oficinas de NACA – 47 y expandiéndose rápidamente
Hipotecas NACA: Mas de 75,000 * Soluciones Asequibles Salve su Casa: Mas de 500,000

Historia de NACA

Los programas comprensivos de propiedad de vivienda de NACA, sus productos hipotecarios extraordinarios, y el enfoque combatiente de abogacía por la comunidad, han establecido el estándar nacional para los programas eficaces de estabilización de vecindarios. Es importante entender el desarrollo de NACA durante más de treinta años para poder apreciar los enormes logros de NACA.

BREVE HISTORIA: NACA comenzó en 1988 en Boston como la Union Neighborhood Assistance Corporation (UNAC). Sus raíces se remontan al Sindicato de Trabajadores Hoteleros - Local 26, un sindicato activista que estableció el primer fondo fiduciario de vivienda del país para sus miembros. Aprendiendo de esa experiencia, NACA empleó las tácticas activistas del sindicato para enfrentarse a los prestamistas envueltos en préstamos discriminatorios y predatorios.

NACA acuñó el término "Préstamos Predatorios" y fue la primera organización que se enfrentó a este problema generalizado. En 1990, NACA inició una campaña contra las estafas de segundas hipotecas por parte de instituciones financieras de Boston, quienes apuntaban a propietarios de viviendas de largo tiempo, ancianos y con bajos ingresos. Mediante refinanciamientos combinados con otros productos, estas entidades pretendían apoderarse del valor acumulado y de la vivienda del propietario a través de estas tácticas depredadoras. NACA se concentró en Fleet Finance, el cual se rindió tras una guerra de cuatro años y medio. Se comprometieron a poner disponibles 8,000 millones de dólares para préstamos para personas con ingresos bajos y moderados, y pagaron cientos de millones de dólares en indemnizaciones a las víctimas. Fleet también accedió a financiar el revolucionario producto hipotecario de NACA.

La abogacía de NACA no se detuvo con Fleet; NACA continuó librando campañas de varios años contra algunas de las instituciones financieras más grandes y poderosas. NACA dirigió su atención a First Union por sus prácticas de préstamo discriminatorias, centrándose en su CEO, Eddy Crutchfield (también conocido como "Fast Eddy"). Tras una campaña de varios años, NACA ganó y First Union accedió a cambiar sus prácticas de préstamos para personas trabajadoras. A continuación, NACA se dirigió contra The Associates, la compañía de finanzas más grande del país, subsidiaria de Ford Motor Company. Como resultado de la campaña de NACA, Ford puso fin a su participación en The Associates, y NACA les obligó posteriormente a reducir las tasas de interés a cientos de miles de sus prestatarios. NACA también obtuvo victorias contra Barnett Bank, Bank of Boston, Riggs y otros, lo que llevó a estas instituciones a realizar importantes reformas para alejarse de sus prácticas de préstamos predatorios, esto como resultado directo de los esfuerzos de NACA.

El 12 de septiembre de 2000, Bruce Marks, CEO de NACA, testificó ante el Congreso y se convirtió en el primero en predecir públicamente la crisis hipotecaria. NACA dirigió sus esfuerzos en contra de Countrywide, el mayor y más agresivo prestamista predatorio del país. NACA fue la primera organización en exponer las prácticas depredadoras de Countrywide, y como resultado de su exitosa campaña NACA estableció la solución más eficaz para reestructurar hipotecas inasequibles y salvar hogares. Esto se logró mediante acuerdos con los principales prestamistas/servidores de deuda y los principales inversores Fannie Mae y Freddie Mac, estableciendo el modelo nacional para ayudar a los propietarios de viviendas en riesgo de juicio hipotecario. Los logros de NACA no tenían precedente: 144 eventos Home Save/American Dream en todo el país crearon el modelo más exitoso para ayudar a los propietarios de viviendas en riesgo de perder su casa, con cientos de miles de personas que participaron en estos eventos, y muchos miles recibieron soluciones asequibles en el mismo día.

NACA sigue organizando eventos masivos llamados Alcanze el Sueño para ayudar a los compradores de vivienda a convertirse en propietarios con la Mejor Hipoteca en América de NACA. Estos eventos de cuatro o cinco días para convertirse en dueño de vivienda atraen a miles de compradores interesados. En estos eventos gratuitos, un comprador de vivienda puede asistir a un seminario, subir sus documentos al sistema y reunirse con un consejero de NACA y un especialista en hipotecas de NACA para obtener la calificación de NACA para la hipoteca de NACA, todo en un día. Muchos compradores de vivienda son calificados el mismo día, mientras que otros reciben un plan de acción definiendo los siguientes pasos a seguir para lograr la Calificación NACA. NACA ha completado más de cincuenta de estos Eventos Alcanze el Sueño en todo el país, con muchos más por venir.

¡NACA – REINVENTANDO LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS!



Cronología y Logros de NACA

La siguiente Cronología de NACA muestra como el programa, el cual puede sonar demasiado bueno para ser verdad, se ha hecho realidad a través de una abogacía agresiva y de los programas de propiedad de vivienda asequible más efectivos del país. NACA continúa abogando y estableciendo el estándar nacional. Puede leer la amplia cobertura en los medios de comunicación e información actualizada 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 negocia el primer fondo fiduciario de vivienda con la administración hotelera. Esto proporciona a los trabajadores hoteleros asistencia para el pago inicial y otra asistencia para cumplir el sueño de ser Propietarios de Vivienda. El contrato requiere una enmienda a la Ley federal Taft-Hartley. Se funda la The Unión Neighborhood Assistance Corporation y posteriormente se convierte en NACA.
1990	El Presidente firma la Ley del Fondo Fiduciario de Vivienda. El 18 de abril de 1990, el presidente George Bush firma una enmienda a Taft-Hartley que se convierte en ley después de la campaña nacional del Local 26, que incluye el envío de cientos de trabajadores al Capitolio. Esta ley permite la asistencia para la vivienda como parte de las negociaciones entre sindicatos y patrones. Es el primer cambio en la Ley Taft-Hartley en más de 30 años, y la primera vez que un sindicato local logra cambiar la Ley.
1991	NACA Acuña el Término "Préstamo Predatorio". NACA inicia la Campaña de la Estafa de la Segunda Hipoteca contra las instituciones financieras los cuales, a través de inescrupulosas "mejoras del hogar", tenían como objetivo de víctima a los propietarios de viviendas miembros de minorías y con un alto valor acumulado.
1992	NACA Expone a los Prestamistas Depredadores y las Estafas de Segunda Hipoteca. NACA lleva a cabo una campaña de investigación y abogacía de dos años y medio contra las estafas de segunda hipoteca, lo que resulta en una investigación por parte del Fiscal General de Massachusetts. Más de 400 artículos de periódicos y muchos más informes de noticias de televisión documentan estas prácticas inescrupulosas contra la gente trabajadora.
1993	NACA Organiza Audiencias del Comité Bancario del Senado sobre Fleet. NACA organiza a más de 500 personas de todo el país para participar en las audiencias del Comité Bancario del Senado sobre estafas de segunda hipoteca, que se centran en Fleet. El CEO de NACA, Bruce Marks, testifica ante los comités bancarios del Senado y la Cámara. Más de 100 víctimas de Fleet se reúnen en la Reserva Federal con la Junta de Gobernadores para documentar las prácticas crediticias predatorias de Fleet. <i>60 Minutes</i> hace un demoledor reportaje sobre el préstamo usurero de Fleet.
1994	NACA Derrota a Fleet. NACA confronta al CEO de Fleet, Terrence Murray, en un evento de la Escuela de Negocios de Harvard. Después de una guerra de cuatro años y medio, Fleet cede a las demandas de NACA y acepta un programa de reinversión en la comunidad de \$8,000 millones, salda demandas e investigaciones del fiscal general estatal por más de \$350 millones, y financia \$140 millones para un programa hipotecario revolucionario administrado por NACA. Esto se convierte en la base para el programa de propiedad de vivienda Mejor en América de NACA.
1995	El Director Ejecutivo de NationsBank, Hugh McColl, Se Compromete con \$500 Millones para el programa NACA. McColl dice que si NACA es tan bueno como todos dicen, NationsBank será el mayor socio prestamista de NACA. La predicción de McColl resulta ser precisa.
1996	NACA Derrota a First Union, Signet y Riggs. First Union acepta proporcionar \$150 millones para el programa NACA. Signet y Riggs Banks negocian acuerdos con NACA. Más de diez mil personas asisten en Atlanta al mayor evento de propiedad de vivienda en Estados Unidos en la Primera Iglesia Bautista Iconium.
1998	NACA Detiene el Acuerdo de la Demanda Colectiva de Associates/Ford. NACA se pone en contacto con más de 100,000 prestatarios de Associates/Ford, organiza manifestaciones donde Ford hace negocios y llena las audiencias de la corte federal a sobrecupo. NACA convence al juez federal que preside para que desestime un acuerdo de Associates/Ford, que les habría proporcionado inmunidad al mismo tiempo que enriquecía a los abogados y dejaba a las víctimas con sólo \$50 dólares para cada una. NACA comienza a organizar demandas colectivas estatales contra The Associates/Ford.
1999	NACA Derrota a The Associates/Ford. Después de la campaña de cuatro años de NACA de organización, exposiciones en programas como ABC Prime Time Live, y la interrupción de la reunión anual de Ford, The Associates se rinde. Acuerdan un programa de reducción de hipotecas que reduce automáticamente las tasas de interés para los clientes que realizan pagos a tiempo. Esto proporciona miles de millones en ahorros para los clientes de The Associate y revoluciona el mercado subprime. Además, The Associates se compromete con \$100 millones para el programa NACA. Bank of America se Compromete con \$3 Billones para el Programa NACA después de ver los resultados impresionantes de NACA.
2002	La Campaña de NACA es Fundamental para la aprobación de la Legislación de Protección Contra Préstamos Predatorios de Georgia. NACA moviliza a miles de Miembros para trabajar con el gobernador de Georgia, Roy Barnes, para aprobar las protecciones más fuertes de la nación contra los préstamos predatorios. Como resultado de esta legislación, los prestatarios encuentran alivio de tasas y tarifas exorbitantes, penalizaciones por pago anticipado y pagos globales.
2003	Bank of America y Citigroup se Comprometen con \$6 Mil Millones en Nuevos Fondos para el Programa. Citigroup inicia una nueva asociación con un compromiso de \$3 mil millones para el programa y las iniciativas de NACA para mejorar las prácticas crediticias de CitiFinancial. Bank of America proporciona otros \$3 mil millones al programa, lo que eleva su compromiso total a \$6 mil millones.
2004	NACA Presenta NACA-Lynx. Después de años en desarrollo, NACA presenta su revolucionario software de consejería y procesamiento de aplicaciones hipotecarias basado en la web y llamado NACA-Lynx.
2006	NACA continúa las mejoras del NACA Lynx y agranda el Programa. Prestamistas contactan a NACA para usar el NACA Lynx. El CEO de Citigroup, Chuck Prince, visita la Oficina Nacional de NACA para tener una demostración directa del Programa de NACA y del NACA Lynx.
2007	El CEO de NACA, Bruce Marks, es Nombrado por el Boston Globe como el Bostoniano del Año 2007. NACA Lanza un Programa Masivo para Ayudar a los Propietarios con Hipotecas no Asequibles. El programa Salve su Casa (Home Save) de NACA incluye un compromiso de mil millones de dólares para refinanciar a las personas fuera de sus préstamos no asequibles y trabajar con los prestamistas para modificar o reestructurar los préstamos en términos que los propietarios puedan pagar a largo plazo.

2008	NACA Establece el Estándar Nacional de Reestructurar las Hipotecas para Ayudar a los Propietarios en Riesgo de perder su casa . NACA patrocina el primer evento histórico Salve el Sueño con más de 300 Consejeros de NACA que brindan soluciones asequibles durante cinco días en el Hotel Capital Hilton en Washington D.C. del 19 al 23 de julio. Más de 20,000 personas participan y NACA puede reestructurar los préstamos de miles de propietarios durante el evento y a continuación.
2009	NACA Inicia la Campaña de Responsabilidad Contra los Ejecutivos Hipotecarios. NACA responsabiliza personalmente a los ejecutivos financieros por la crisis hipotecaria y su negativa a proporcionar soluciones asequibles a largo plazo. El Tour de Depredadores en el área de Greenwich Ct. el domingo 8 de febrero es la primera acción. Más de 350 propietarios protestan en las casas de John Mack, el CEO de Morgan Stanley, y Bill Frye, el CEO del fondo especulativo Greenwich Capital. El impacto es dramático y establece el estándar para responsabilizar personalmente a estos ejecutivos al llevar las consecuencias de sus acciones a la puerta de sus casas y a su comunidad de una manera controvertida pero no violenta. La Gira Home Save es un Éxito Increíble con Cientos de Miles de Participantes. Miles de propietarios reciben soluciones del mismo día para reducir sus tasas de interés de forma permanente tan bajo como 2%, y en algunos casos, reducir el capital pendiente en función de lo que puede pagar el propietario. Los propietarios de vivienda ahorran cientos de dólares, incluso miles de dólares en su pago hipotecario mensual. NACA proporciona las soluciones a largo plazo más efectivas, estableciendo el estándar nacional para proporcionar soluciones asequibles a largo plazo para los propietarios en peligro de perder su casa. Todos los servicios de NACA son GRATUITOS. .
2010	La Gira Salva el Sueño (Save the Dream) Continúan con Eventos en Todo el País. El programa Home Save de NACA y los eventos Save the Dream son las soluciones más exitosas para grandes cantidades de propietarios con una hipoteca inasequible. NACA logra esto a través de acuerdos legalmente vinculantes con todos los principales administradores, prestamistas e inversionistas dueños de la deuda de la gran mayoría de los propietarios en peligro de perder su casa, incluyendo Bank of America, Wells Fargo, Citigroup, Chase, American Homes Servicing, Litton, GMAC, OneWest/IndyMac, IBM, Saxon, HSBC, Ocwen y los dos principales inversores Fannie Mae y Freddie Mac. NACA tiene tanto éxito que prácticamente todos los inversionistas y administradores de préstamos cooperan con NACA. NACA Continúa su Campaña de Abogacía Contra Chase. Chase es el único administrador de hipotecas que se niega a proporcionar soluciones asequibles a largo plazo. NACA irrumpió en las oficinas corporativas de Chase en Wall Street con miles de propietarios de viviendas. NACA trabaja con el regulador de Chase, la OCC, para abordar miles de quejas contra Chase y continúa ayudando a los prestatarios de Chase.
2011	Bank of America agrega \$3 mil millones más a su compromiso con la Mejor Hipoteca en América de NACA. NACA Demanda y Derrota a HUD y NeighborWorks. La represalia política de HUD y la mala gestión del Programa de Préstamos para Propietarios de Viviendas de Emergencia (EHLF) de mil millones de dólares por parte de NeighborWorks resultó en que se devolvieran \$750 millones al gobierno y en que muchos miles de propietarios perdieran sus hogares. NACA Derrota a Chase. Chase firma un nuevo acuerdo con NACA y ahora ofrece algunas de las mejores soluciones de reestructuración a los Miembros de NACA como resultado de la abogacía de NACA.
2012	NACA incluye el Programa de Compra en la gira del Sueño Americano. NACA ayuda a los propietarios de vivienda a obtener un pago asequible y a los compradores de vivienda a comprar viviendas con <i>La Mejor Hipoteca en América de NACA</i> . NACA realiza más de 100 eventos Save the Dream/American Dream en cuatro años y medio, con 43 eventos en 2012, estableciendo el estándar nacional para brindar soluciones asequibles a cientos de miles de propietarios en riesgo de perder sus viviendas.
2013	NACA se Manifiesta en la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (“CFPB”) con más de 1,000 personas. La manifestación paralizó las operaciones de la CFPB para resaltar su negativa a ayudar a los muchos miles de propietarios a los que se les han negado modificaciones por parte de sus prestamistas. El personal y los Miembros de NACA visitaron a cada miembro del Congreso para informarles sobre los programas y la misión de NACA. NACA realiza otros 24 eventos American Dream (Sueño Americano).
2014	NACA Regresa a Washington D.C. con Cientos de su Personal y Miembros de NACA. NACA visita a cada miembro del Congreso para recordarles los programas y la misión de NACA. La CFPB atiende las preocupaciones de NACA y apoya los programas de propiedad de vivienda de NACA. NACA continúa los eventos Sueño Americano en todo el país y negocia nuevos acuerdos con CitiMortgage y Bank of America para poner fondos adicionales para rebajar la tasa de interés a disposición de los prestatarios de ingresos bajos a moderados. NACA presenta la revolucionaria Hipoteca Wealth Builder (Generadora de Riqueza) de quince años.
2015	NACA Inicia el Programa de Estabilización de Vecindarios en Detroit. NACA es el primero en proporcionar hipotecas a 150% del préstamo-valor (“LTV”). El Detroit Free Press escribe un editorial sobre la hipoteca NACA titulado “Mortgage Program is Key to Detroit’s Future” (Programa hipotecario clave para el futuro de Detroit). NACA trabaja con la OCC para proporcionar un estándar para hipotecas de alto LTV en mercados excluidos del crédito convencional.
2016	NACA tiene el mayor número de cierres del Programa de Compra. NACA agiliza el proceso, cerrando préstamos en 28 días a partir de la ejecución del Contrato de Compra.
2017	NACA Implementa los Eventos “Logre el Sueño” de Cinco Días. NACA proporciona una operación hipotecaria de una sola parada para que los compradores de vivienda de ingresos bajos y moderados sean aprobados para La Mejor Hipoteca de América de NACA.
2018	NACA Implementa los Eventos “Logre el Sueño” de Cinco Días. NACA proporciona una operación hipotecaria de una sola parada para que los compradores de vivienda de ingresos bajos y moderados sean aprobados para La Mejor Hipoteca de América de NACA.
2019	NACA organiza trece eventos Logre el Sueño a nivel nacional que resultan en el mayor incremento en el número de cierres de hipotecas.
2020	NACA Continúa Brindando Consejería Integral de Vivienda Virtualmente Durante la Pandemia. NACA proporciona más del 30% de la consejería de vivienda en el país.
2021	Bank of America se compromete con \$5 mil millones adicionales para el programa NACA por un total de \$15 mil millones. NACA alcanza más de 20 mil millones en compromisos con su Mejor Hipoteca en América.
2022	NACA Lanza el Mas Moderno Portal para los Miembros. Los Miembros de NACA pueden navegar el proceso de compra de una Vivienda con una efectividad sin precedente y teniendo mucho más el control en sus manos. NACA También integra con su sistema el proceso más eficiente de acceder las transacciones bancarias directamente de las instituciones financieras, eliminando la necesidad de que sus Miembros suban manualmente sus estados de cuenta bancarios y tarjetas de crédito al sistema.
2023	NACA inicia el año con 19 eventos simultáneos Achieve the Dream en zonas rurales de Alabama y el cinturón negro durante los cuatro días del fin de semana festivo Dr. Martin Luther King, Jr.

Vista General del Programa

. La misión de NACA de justicia económica permite que Miembros, que de otro modo se verían impedidos de obtener una hipoteca asequible, se puedan convertir en dueños de su casa con los mejores términos disponibles. NACA está abierta a todos, independientemente de sus ingresos o del área donde desea comprar, siempre que se adhieran a los requisitos de elegibilidad, regulaciones y procedimientos de NACA. NACA es la alternativa a los muchos malos actores en las industrias de bienes raíces e hipotecas que no sólo contribuyen a la desestabilización de las comunidades, sino que también explotan a las personas de bajos a moderados ingresos y minorías. NACA trabajará con usted durante el tiempo que se necesite para que usted compre una vivienda, y NACA continuará apoyándolo como propietario de una vivienda durante el tiempo que usted tenga su hipoteca NACA.

NACA ha desarrollado un programa integral de consejería de vivienda para preparar a sus Miembros para ser propietarios de vivienda y calificar para obtener financiamiento hipotecario asequible. Esto incluye el acceso al extraordinario producto hipotecario de NACA, que permite ser propietario de una vivienda de manera asequible, sin cuota inicial, sin costos de cierre, sin cargos, sin seguro hipotecario y con una tasa de interés fija por debajo del mercado ("Hipoteca NACA"). El Portal para Miembros de NACA ofrece a los Miembros información actualizada sobre su expediente, su estatus, los próximos pasos y mucho más para facilitar este proceso, tal como se describe en este Cuaderno de Calificación.

La compra de una vivienda es la mayor inversión que la mayoría de las personas harán en su vida. NACA está comprometida a brindarle educación y asistencia integral durante todo el proceso de compra de una vivienda, incluyendo información sobre diferentes opciones hipotecarias. Ni el programa NACA, ni la compra de una vivienda son adecuados para todos. El programa NACA es un proceso de información completa con una extensa verificación de documentos. Si usted no está listo para discutir sus finanzas, situación personal, presupuesto familiar o proporcionar todos los documentos requeridos, este no es el programa para usted.

La piedra angular del programa NACA es la consejería integral uno-a-uno ofrecida por los consejeros de NACA. Se le asignará un Consejero de NACA después de asistir a un seminario para compradores de vivienda donde podrá crear su ID de NACA y acceder al Portal del Miembro. Una vez que suba los documentos necesarios al sistema y complete las secciones requeridas en el Portal del Miembro, podrá programar una cita de consejería. Su Consejero de NACA trabajará con usted para que se convierta en propietario de una vivienda y/o mejorar el manejo de sus finanzas. La asesoría de NACA se basa en un análisis exhaustivo de su situación financiera para determinar si usted está listo para ser propietario de una vivienda, o lo que necesita hacer para lograrlo si no lo está. Su Consejero de NACA también trabajará con usted para determinar el pago mensual de hipoteca que pueda pagar a largo plazo, manteniendo un nivel de vida cómodo. Su Consejero de NACA proporcionará opciones para aumentar su pago de hipoteca asequible. Usted debe completar el programa de consejería de vivienda y recibir su Calificación NACA antes de que sea elegible para solicitar la hipoteca NACA.

NACA no considera su puntaje de crédito, sino que evalúa sus circunstancias individuales, incluyendo sus explicaciones de pagos atrasados, fuentes de ingresos, obligaciones que requieren un pago mensual y su patrón de ahorro para determinar su capacidad y preparación para ser propietario de una vivienda. Si bien NACA reconoce que muchos Miembros llegan a NACA con problemas de crédito, nadie es rechazado por tener mal crédito o no tener crédito. Siempre y cuando los Miembros se comprometan a superar estos obstáculos, su Consejero de NACA le ayudará a determinar qué cuentas deben resolverse para convertirse en NACA Calificado y trabajar con usted durante todo el proceso de compra de vivienda.

NACA y sus Consejeros trabajarán con usted durante el tiempo que sea necesario para que se convierta en propietario de una vivienda. El plazo a menudo depende de su participación y compromiso del tiempo que el invierta al proceso de NACA. La Calificación NACA tomará aproximadamente tres meses para la mayoría de los Miembros que participan activamente en el programa. Puede tomar menos tiempo para los miembros que utilizan plenamente el Portal del Miembro y atienden los Elementos de Acción rápidamente, mientras que puede tomar más tiempo para aquellos miembros con problemas financieros significativos, o miembros que no están listos para comprometerse a comprar una casa de inmediato. Cualquiera que sea su ritmo, NACA está aquí para apoyarlo. Prácticamente todos los aplicantes son aprobados por el banco una vez que un Miembro Calificado de NACA presenta una solicitud de hipoteca a un prestamista participante en el programa NACA. Los propietarios de viviendas NACA son capaces de

mejorar la administración de sus finanzas y hacer los pagos mensuales de la hipoteca a tiempo debido a la educación y la consejería exhaustiva de NACA. Como resultado de todo esto, los miembros de NACA también podrán comprometerse a mejorar y estabilizar sus comunidades.

Use la información en este cuaderno como su guía para lograr su Calificación de NACA. Su Consejero de NACA siempre puede ayudarlo si es necesario. Puede ser NACA Calificado al completar lo siguiente: seguimiento de sus gastos y preparación de un presupuesto que refleje de manera precisa su situación financiera; satisfaciendo cualquier problema de pagos tardíos; demostrando suficientes ingresos estables; fondos suficientes; y ahorros mensuales que soporten un pago de hipoteca más alto que su renta actual. Su Consejero usa esta información para determinar un pago de hipoteca asequible, proveer la documentación de soporte and completar los requerimientos de elegibilidad de NACA. Esta Calificado por NACA es equivalente a ser preaprobado para una hipoteca de NACA, por lo tanto, es muy posible que usted calificado para otros productos hipotecarios los cuales debería comparar con la hipoteca de NACA.

MIEMBROS DE NACA

Los miembros son todos los adultos independientes que vivirán en el futuro hogar o accederán a cualquiera de los programas y servicios de NACA (“Miembros”). Como es requerido, todos los Miembros deben aceptar los términos del Acuerdo de NACA. Este acuerdo rige la membresía y la participación en los programas y servicios de NACA, la Hipoteca de la NACA, los requisitos de participación, la promoción y los currículos que NACA ofrece o pueda ofrecer en el futuro. El acuerdo de NACA también incluye la autorización para acceder a su reporte de crédito y otra información, divulgaciones, liberaciones, responsabilidades, obligaciones y asuntos de privacidad. Al aceptar los términos del Acuerdo de NACA, usted se convierte en Miembro de NACA y reconoce su consentimiento a estos términos para participar en NACA. El Acuerdo de NACA estará disponible en el Portal del Miembro para que usted lo lea y acepte antes de su cita inicial de consejería.

La Cuota Anual de Membresía por hogar será requerida antes de su cita inicial de consejería y cada año a partir de entonces mientras usted participe en el Programa de Compra de NACA y/o tenga una Hipoteca de NACA. Las cuotas de membresía de NACA apoyan los programas de propiedad de vivienda de NACA, las iniciativas de estabilización de vecindarios, abogacía y otros programas. Usted tendrá acceso al programa integral post compra de NACA a través del Departamento Salve su Casa (Home Save) de NACA después de la compra de su casa con una Hipoteca NACA. Este ofrece beneficios significativos y únicos sin costo alguno para usted incluyendo servicios adicionales de consejería, asistencia para la prevención de ejecuciones hipotecarias, incluyendo la modificación de hipotecas y planes de pago, acceso a asistencia financiera y servicios adicionales.

Los miembros al día en sus obligaciones pueden acceder a todos los aspectos de los Programas de NACA. Para que un Miembro esté al día, debe haber firmado el Acuerdo de NACA, estar al día con sus cuotas de membresía y cumplir con los requisitos, condiciones y pautas del programa de NACA. Cualquier persona tiene la opción de optar por no ser miembro de NACA, pero restringe sus servicios a recibir de NACA a consejería limitada. Para optar por no ser miembro, debe enviar un correo electrónico a services@naca.com con el sujeto “Member Opt-out”. Los Miembros que opten por la exclusión voluntaria y aún deseen recibir asesoramiento limitado de NACA deben seguir pagando sus cuotas de membresía y cumplir con todas las disposiciones del Acuerdo de NACA.

La membresía de NACA requiere participación de cualquier manera en que usted se sienta cómodo. NACA anunciará regularmente las acciones y actividades en curso, asegurando que usted tenga la oportunidad de ofrecerse como voluntario incluso si no está seguro de cómo o cuándo involucrarse. El éxito de NACA es el resultado de la participación activa y abogacía de muchos miles de miembros a lo largo de los años. Por lo tanto, es esencial que todos los Miembros estén comprometidos con nuestra misión. Queremos que usted, su familia y sus allegados sean Miembros activos de NACA que promuevan la estabilización de los vecindarios y la justicia económica durante muchos años. Confiamos en que la historia de NACA y el éxito del que usted se beneficia ahora le sirvan de inspiración. Esperamos contar con su participación activa y que se convierta en propietario de una vivienda NACA con la mejor hipoteca de los Estados Unidos.

Departamentos de NACA

NACA ha establecido equipos de profesionales que cubren cada etapa del proceso de compra de una vivienda. Ellos le ayudarán, guiarán, y asistirán con consejería confiable y direcciones a medida que avance en su proceso de compra de vivienda o refinanciamiento en lo que probablemente será la mayor inversión de su vida.

Departamento de Operaciones de Compra

El Departamento de Operaciones de Compra está compuesto por Consejeros de NACA, Directores de Oficina y personal administrativo de oficina. Trabajan en las numerosas oficinas de NACA en todo el país y son expertos en consejería de vivienda, disponibilidad de viviendas, tendencias del mercado regional y originación de préstamos hipotecarios. También trabajan con líderes de la comunidad, la comunidad inmobiliaria y programas de subsidios para servir mejor a los Miembros de NACA. Su objetivo es calificar a los Miembros de NACA a través de un seminario inicial para compradores de vivienda y consejería personalizada. El Departamento de Operaciones de Compra también ofrece seminarios web en vivo y gratuitos durante toda la semana sobre diversos temas a los que se le anima a asistir. Visite www.naca.com para ver los temas e inscribirse.

Departamento Hipotecario

El Departamento Hipotecario está compuesto por Especialistas Hipotecarios, Coordinadores de Cierre y Cerradores. Ellos son el equipo de control de calidad y cumplimiento de NACA, revisan y aprueban los archivos presentados por los Consejeros de NACA para calificación, Acceso al Crédito, y las aplicaciones bancarias, así como proporcionan asistencia en el procesamiento de hipotecas. Sus esfuerzos proveen un proceso de cierre claro y a tiempo, asegurando que las condiciones del prestamista sean atendidas a tiempo y que cualquier asunto pendiente sea atendido por el Encargado de Cierre de NACA para asegurar que el cierre del préstamo no sea más tarde de lo establecido en el contrato de Compra y Venta.

Departamento de Bienes Raíces

El Departamento de Bienes Raíces está compuesto por Agentes de Bienes Raíces Internos de NACA (“IHA”), Agentes Referidos y Corredores de Bienes Raíces de NACA. Los Agentes de Bienes Raíces Internos de NACA trabajan exclusivamente para NACA y sus Miembros y representan su interés para encontrar una vivienda que usted pueda pagar y que califique para la Hipoteca NACA. Son expertos en el programa y el proceso de la NACA y hábiles negociadores. Son los expertos locales en vivienda que educan a la comunidad inmobiliaria local sobre el extraordinario programa de adquisición de vivienda de NACA, aumentando así la probabilidad de que su oferta sea aceptada. Si usted no está trabajando actualmente con un agente de bienes raíces y le gustaría ser referido a un Agente de Bienes Raíces de NACA, contacte el Departamento de Bienes Raíces de NACA al (425)-602-6222 opción 6 o enviando un correo electrónico a RED@naca.com.

Departamento de Desarrollo de Vivienda y Vecindarios (“HAND”)

El Departamento HAND está compuesto de Coordinadores de Reparación/Rehabilitación de HAND (HRC), Especialistas en Rehabilitación (RS-Rehab Specialist) y Coordinadores de Cuenta de Depósito (EC-Escrow Coordinator). La función del Departamento HAND es identificar si la propiedad que está comprando tiene algún defecto de código, seguridad o salud que pueda afectar la asequibilidad de su hogar, y ayudar a facilitar la realización de reparaciones si usted añade un Presupuesto de Rehabilitación a su transacción. HAND trabaja con usted para proporcionarle opciones sobre cómo resolver condiciones que requieren reparaciones en propiedades existente, tanto para la compra como para la refinanciación (es decir, HAND Clear). HAND le ayuda a trabajar con profesionales licenciados para llevar a cabo inspecciones, evaluaciones, suministro de trabajo por escrito y estimados si su proyecto necesita establecer fondos para la rehabilitación. La propiedad que usted adquiere debe estar libre de peligros y habitable para ser elegible para la compra, y el costo de las reparaciones no puede exceder la cantidad que fue calificado para su préstamo asequible. El equipo de HAND le ayudará a navegar las complejidades de las diferentes condiciones de las propiedades y le ofrecerá orientación para tomar la mejor decisión con las opciones que tiene a su disposición. Es importante que trabaje directamente con HAND y aprenda todo lo que pueda sobre cómo el estado de la vivienda que está comprando podría afectar a su presupuesto y la aprobación final del préstamo. Para obtener más información sobre HAND, los requisitos y opciones

relativos al estado de la propiedad, HAND ofrece seminarios educacionales web semanalmente, a los que debería asistir antes de ir a comprar una vivienda. Visite www.naca.com y vaya a Live Webinars para inscribirse para los próximos seminarios. El equipo de HAND está disponible de lunes a viernes, de 8:30 a.m. a 5:30 p.m., y puede llamar al (425) 602-6222, y seleccionar la opción 5, o enviar un correo electrónico a HAND@naca.com.

Departamento de Servicios al Miembro

El Departamento de Servicios al Miembro está compuesto por Representantes Nacionales de Servicio (“NSR”) quienes brindan asistencia e información relacionada con todos los aspectos del programa NACA. Un NSR brinda el más alto nivel de servicio al cliente para ayudarlo a usted o a cualquier persona que se comuniquen con NACA, respondiendo preguntas generales, atendiendo circunstancias individuales sobre su Calificación de NACA, el proceso hipotecario u otras consultas. Ellos pueden ayudarlo con el Portal del Miembro, programar o cancelar citas, comunicarse con su Consejero de NACA, o abordar otras cuestiones o preocupaciones relacionadas con NACA para una pronta resolución. Servicios al Miembro está disponible de lunes a viernes, de 8:30 a.m. a 5:30 p.m. y los sábados de 8:30 a.m. a 12:00 p.m. hora del Este. Puede ponerse en contacto con el Servicios al Miembro llamando al (425) 602-6222 o enviando un correo electrónico a Services@naca.com.

Departamento Salve su Casa (Home Save)

El Departamento de Salve su Casa ayuda a los propietarios de viviendas de NACA que necesitan asistencia, así como a los propietarios de viviendas que no pertenecen a NACA y tienen una hipoteca inasequible. A los Miembros se les asigna un Defensor “Home Save” quien proporciona consejería, ayuda en la implementación de modificaciones de la hipoteca y planes de pago con el administrador del préstamo / inversionista, y otros tipos de asistencia. Los propietarios de viviendas de NACA son elegibles para asesoramiento continuo, asistencia y otras soluciones que no están disponibles con otros prestamistas, incluyendo apoyo financiero. Los Defensores también trabajan con los Miembros para continuar su participación en NACA y acceder otros servicios. Puede ponerse en contacto con el Departamento de Salve su Casa en el (425) 602-6222, opción 3 o enviando un correo electrónico a Homesave@naca.com.

Departamento de Abogacía

El Departamento de Abogacía está compuesto por organizadores en todo el país que trabajan para involucrar a los muchos miles de Miembros y otros abogados en cuestiones y campañas de justicia económica, así como en cuestiones comunales que afectan a los Miembros de NACA. Esto incluye trabajar con las comunidades vecinales de NACA, denominadas Comités de Acción de NACA (“NAC”). Los miembros participan en su NAC local para abordar cuestiones tanto locales como nacionales. Los Miembros también pueden participar en un grupo para atender cuestiones concretas denominado Grupo de Acción de NACA (“NAG”). Los organizadores también trabajan con los Miembros para que se registren para votar y cumplan con sus requisitos de participación. Puede ponerse en contacto con el Departamento de Abogacía enviando un correo electrónico a advocacy@naca.com.

Oportunidades de Empleo con NACA

NACA tiene oportunidades increíbles de empleo a través del país y en diferentes posiciones. NACA es una organización de alto nivel que figura frecuentemente en los medios nacionales por sus programas extraordinarios de compra de vivienda asequible y sus acciones comunitarias en contra de prestamistas predatorios y discriminatorios. NACA también es la organización de consejería, sin fines de lucro, aprobada por HUD, más grande y efectiva del país a través de su subsidiaria la Neighborhood Stabilization Corporation.

NACA es un empleador que ofrece igualdad de oportunidades y anima especialmente a personas pertenecientes a una minoría y a aquellos que hablan fluidamente español u otros idiomas a que apliquen. NACA también anima a candidatos que hayan sido convictos por un crimen no financiero a aplicar para una segunda oportunidad.

Los extensos programas de entrenamiento de NACA proveen una oportunidad única a aquellos que están buscando cambiar de carrera, aprovechar su experiencia o simplemente iniciando su carrera. Si se considera un individuo altamente motivado con deseo de que le vaya bien haciendo el bien a otros, lo

invitamos a unirse al equipo de NACA y convertirse en parte de la organización de vivienda y abogacía más excitante y efectiva del país.

Pare la descripción de los empleos y para solicitar en línea, visítenos en www.naca.com o envíe un correo electrónico con su pregunta a jobs@naca.com

Participación del Miembro

El éxito de NACA es el resultado directo de la participación activa de nuestros Miembros. Su participación en la forma en que usted se sienta cómodo es esencial para que NACA continúe proporcionando servicios integrales de vivienda gratuitos, acceso a la Mejor Hipoteca en América de NACA y, lo que es más importante, para cumplir la misión general de NACA de promover la justicia económica. Usted debe aceptar el Compromiso de Participación en el Portal del Miembro. El compromiso requiere que usted participe en al menos cinco actividades identificadas cada año en apoyo de la misión de la NACA, de la manera en que usted se sienta cómodo. Este requerimiento entra en vigor inmediatamente y continúa mientras usted tenga una hipoteca a través de la NACA. Se requiere al menos una actividad antes de su Calificación de NACA. Usted se compromete a este compromiso de participación mediante la firma del Acuerdo de NACA.

La Participación con NACA es un requisito esencial de elegibilidad y expresa el principio fundamental de lo que representa NACA: **las comunidades en las que trabajamos juntos para el mejoramiento de todos nuestros hermanos y hermanas son las comunidades en las que deberíamos querer vivir.** Los programas y campañas de mayor éxito son aquellos en los que la gente se une y habla fuerte con una sola voz. El presidente Carter hizo de esto un elemento fundamental de Hábitat para la Humanidad (Habitat for Humanity) con el requisito de la aportación a capital con mano de obra (“sweat equity”).

Tenemos que construir sobre los cimientos de la lucha y la abogacía de aquellos que participaron en el movimiento de los derechos civiles. La misión de NACA de estabilización de vecindarios y justicia económica no sólo se basa en la propiedad individual de una vivienda, sino también en comunidades fuertes. NACA ha establecido Comités de Acción NACA (“NACs”) para que los residentes de una comunidad se conozcan unos a otros y se unan como una comunidad para lograr este propósito. Los NACs están formados por los miembros de NACA que viven en la zona y otras personas que apoyan nuestra misión. Se reúnen periódicamente, por lo general al menos una vez cada tres meses, para tratar asuntos locales. Los organizadores de NACA colaboran en el establecimiento de los NAC y trabajan con ellos, lo que permite a NACA involucrar a sus numerosos miembros y a otros residentes de la comunidad en la abogacía para solucionar los asuntos que los afectan a nivel local. También involucra a el NAC en cuestiones que afectan a NACA o en las que NACA participa a nivel regional o nacional.

Usted debe contribuir de la manera en que se sienta cómodo, simplemente dedicando parte de su tiempo a ayudar a los demás. Se anima a cada miembro a contribuir con NACA y su misión usando sus habilidades únicas. Si bien muchas personas dicen que el programa de NACA suena demasiado bueno para ser verdad, es la participación de la enorme cantidad de Miembros de NACA lo que hace que el programa sea una realidad. Existen numerosas actividades en las que usted puede participar, entre ellas: campañas de abogacía; protestas y manifestaciones; eventos de inscripción de votantes; acciones contra personas o empresas que discriminan o victimizan a otros; actividades políticas; iniciativas de boletas electorales; asistencia a un evento de NACA o a un Seminario para Compradores de Vivienda; aumentando la participación de otros en NACA; y otras actividades solicitadas por NACA.

Además de su participación con NACA, los siguientes son ejemplos de actividades que puede realizar por su cuenta:

- Difunda información sobre NACA distribuyendo volantes de NACA en su lugar de trabajo, iglesia u otro lugar u organización de la que usted forme parte, y/o colocando un cartel de NACA en el jardín al frente de su propiedad.
- Sea un contacto en el Directorio de Habilidades de NACA para brindar servicios y asistencia a otros Miembros de NACA.
- Dar “Me gusta” en las páginas de las redes sociales de NACA o compartir acerca de NACA en sus propias redes sociales.
- Brinde su testimonio en un Taller para Compradores de Viviendas de NACA.

- Llame y escriba a políticos y a los que toman decisiones para apoyar los programas y la misión de la NACA.

Necesitamos que tome la iniciativa y se comunique con su oficina de la NACA, su Consejero de NACA o su Organizador local de NACA para ofrecerse como voluntario y participar. También puede visitar **www.naca.com** e inscribirse en el enlace para voluntarios. Preste atención si recibe una llamada telefónica en vivo o grabada, un correo electrónico o un mensaje de texto para participar en un evento o acción, y haga todo lo posible por asistir. Si no puede participar, es importante encontrar a otros que sí puedan. Recuerde que la participación y la acción directa han hecho exitosa a NACA y continuarán fortaleciendo a nuestros vecindarios y a NACA.

Promesa de Participación

Me comprometo a participar con NACA en futuras campañas de promoción y defensa de la comunidad. Entiendo que la defensa de la comunidad es la razón principal por la que NACA puede proporcionar Los Mejores Programas de Compra de Vivienda en América incluyendo servicios de vivienda integrales, individualizados y gratuitos. Me adhiero a la misión de NACA para revitalizar las comunidades, abogar contra la explotación financiera, promover la justicia económica, y eliminar las prácticas de préstamos predatorios y discriminatorios.

Por lo tanto, me comprometo a apoyar a NACA en la consecución de esta misión. Participaré en al menos cinco acciones y actividades al año, tales como la difusión en los vecindarios, la distribución de información sobre NACA, la información a otras personas sobre los programas de Compra y Salve su Casa de NACA, la participación en concentraciones, manifestaciones y la educación pública, o de cualquier otra forma en que me sienta cómodo en apoyo de la misión de la NACA. La participación comienza desde el momento en que inicio el proceso de NACA y durante todo el tiempo que tenga la vivienda que NACA me ha ayudado a comprar o salvar.

Compromisos de Participación

A continuación, encontrará algunos ejemplos de los tipos de participación de los que puede formar parte:

- Organice una reunión introductoria u organice un Seminario para Compradores de Vivienda en su iglesia, organización comunitaria, empleador, unión u otras organizaciones para dar a conocer y aumentar la participación en los programas de la NACA.
- Registre al menos a diez personas para votar a través de www.naca.com.
- Participe activamente en un Comité de Acción de NACA (“NAC”).
- Participe en campañas de promoción y manifestaciones.
- Asista a un evento de NACA o a un Seminario para Compradores de Vivienda.

Directorio de Habilidades

El Directorio de Habilidades de NACA contiene información y contactos de personas que pueden proveer servicios de calidad y productos a los cuales los Miembros pueden acceder. Estos pueden ser sin costo, costo reducido o trueque. Por favor identifique la clase de habilidades que usted proveería a otros Miembros. Le contactaremos con detalles en la medida que elaboremos este Directorio de Habilidades.

Servicios Domiciliarios:

Pintor • Plomero • Electricista • Reparaciones generales • Jardinería
Cuidado de niños • Cuidado de Adultos • Transportación asistida • Tutorías

Servicios Profesionales:

Contaduría • Preparación de Impuestos • Legal • Seguros • Trabajo Social__

Servicios de Cuidado de la Salud:

Medico • Enfermera • Asistente Medico • Terapista Físico • Terapista del Habla

Servicios Técnicos:

Desarrollador de Software • Reparación de Computadoras • Soporte Técnico • Diseño Gráfico
Redes Sociales • Foto/Video

Registro de Votante

Uno de los requisitos de elegibilidad de NACA es que todos los Miembros estén registrados para votar, sí son legalmente elegibles para hacerlo. Deben estar identificados en el padrón electoral o inscritos a

través de la NACA para poder ser calificados para NACA. La manera más fácil de determinar si usted está en el padrón electoral o de inscribirse para votar es a través del Portal del Miembro. Es importante verificar su condición de votante, ya que muchas personas han sido eliminadas del padrón electoral y necesitan registrarse nuevamente. Además, inscribiendo al menos a otras diez personas no inscritas, incluidos familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo y otros, se cumple un requisito de actividad de participación.

PORTAL DEL MIEMBRO

NACA ha creado un Portal para los Miembros como su lugar de acceso mientras avanza en el proceso de compra de vivienda con NACA. Puede utilizar el Portal del Miembro para obtener actualizaciones sobre su caso, identificar sus próximos pasos en el proceso de compra, proporcionar información, enviar documentos y mucho más. También puede programar citas de consejería y revisar cualquier información o documentos que haya proporcionado. El Portal del Miembro lo mantendrá actualizado sobre lo que debe hacer para obtener la Calificación de NACA, completar el proceso de compra de vivienda y cualquier proyecto de rehabilitación posterior a la compra.

Adaptado a sus circunstancias, el Portal del Miembro es una manera fácil, eficaz y segura para que todos los Miembros proporcionen su información personal y comprendan sus próximos pasos hacia la compra de una vivienda con la Mejor Hipoteca en América de NACA.

El Portal consta de seis fases a medida que usted avanza en el proceso de compra de una vivienda:

1. Consejería / Calificación de NACA,
2. Búsqueda de vivienda,
3. Acceso al crédito,
4. Aplicación Bancaria,
5. Proceso hipotecario, y
6. Después de la compra.

Cada fase tiene secciones y subsecciones en el lado izquierdo que deben completarse para avanzar, a menos que se identifiquen como "Opcional". Aparecerá una marca de verificación verde ✓ junto a una sección o subsección una vez que la haya completado. No tiene que completar las secciones en un orden específico. Debe hacer todo lo posible por entregar información completa y exacta. Si proporciona información falsa a sabiendas, se le excluirá de la consejería de NACA y se le removerá el acceso al programa.

Podrá programar la primera cita de consejería una vez que haya completado todas las secciones requeridas en preparación para la cita y estas estén señaladas con una marca de verificación verde. Usted puede poner su nombre en la lista de espera para una cita más pronto si no hay tiempo adecuado disponible o si desea una cita más rápido. Puede solicitar una excepción a los requisitos a través de la Sección de Citas si no puede completar todas las secciones debido a que no dispone de todos los documentos o información. Puede añadir, cambiar o eliminar información antes de la primera sesión de consejería, incluso si la sección está marcada como completada.

El Portal del Miembro proporciona un proceso paso a paso para que usted firme electrónicamente el Acuerdo de NACA y el Acuerdo de E-Consentimiento (consentimiento electrónico), proporcione su información, cargue sus documentos y pague su Cuota de Membresía y reporte de crédito. Todos los Miembros, independientemente de si serán o no aplicantes en la aplicación bancaria, deben completar su información, cargar documentos y firmar electrónicamente el Acuerdo de NACA y el E-Consentimiento. Cada Miembro recibe un correo electrónico con instrucciones para activar su cuenta en el Portal del Miembro, lo que le permite iniciar una sesión con su dirección de correo electrónico, contraseña y la identificación única NACA ID del hogar.

Puede acceder al Portal de Miembros usando su computadora, tableta o teléfono. También puede usar las computadoras en una oficina local de NACA (Quioscos) y pedirle al personal que lo ayude. Usted puede verificar su progreso en el Portal del Miembro revisando el menú en el lado izquierdo de la pantalla para ver qué ítems han sido completados y cuáles aún están pendientes. Esta información también se muestra cuando intenta programar una cita y aún no se han completado todas las secciones.

Cuando cargue sus documentos directamente desde su computadora o dispositivo móvil:

1. Identifique el tipo correcto de documento que debe cargar en función de sus circunstancias.
2. Asegúrese de que el documento que desea cargar se encuentra en el dispositivo utilizado. También puede utilizar la cámara de su dispositivo o una aplicación de escaneo para tomar una foto del documento que desea cargar.
3. Revise el documento antes de subirlo. Debes borrar el archivo y escanear de nuevo el documento si es ilegible, borroso o no está claro por cualquier otro motivo.
4. Ingrese los datos necesarios, que pueden ser diferentes para cada documento.
5. Haga clic en el botón Enviar cuando haya completado todos los campos obligatorios de la sección específica para enviar el documento y la información.

Obtenga su NACA ID & Acceso al Portal del Miembro

Usted obtendrá su ID de NACA para acceder al Portal del Miembro cuando complete el Seminario para Compradores de Viviendas y se registre como Miembro de NACA. Debe comenzar su proceso de compra de vivienda con NACA completando su información y documentos tan pronto como sea posible.

Para acceder al Portal del Miembro, vaya a www.naca.com y haga clic en Iniciar Sesión, Portal del Miembro en la esquina superior derecha, o vaya directamente a portal.naca.com. Cada Miembro necesita una dirección de correo electrónico propia, que puede obtener gratuitamente de muchos proveedores de correo electrónico diferentes. Si tiene dificultades para obtener su número de identificación NACA o para acceder al Portal del Miembro, comuníquese con Servicios al Miembro al 425-602-6222 o envíe un correo electrónico a Services@naca.com.

Como Obtener Ayuda con el Portal de Miembro

El uso del Portal para el Miembro es un requerimiento obligatorio para participar en el Programa NACA. Ha sido diseñado para ser utilizado eficazmente por todos los participantes en nuestros programas. Estamos comprometidos a ayudar a todos los que requieran asistencia ofreciendo varias herramientas de apoyo para navegar el Portal del Miembro, en caso de que experimente dificultades técnicas o tenga alguna pregunta. Para recibir asistencia, puede:

1. Inscribirse en www.naca.com y asistir al seminario web sobre el Portal del Miembro que se presenta todos los lunes y miércoles, de 6:00 p.m. a 7:00 p.m. hora del Este y los sábados de 1:00 p.m. a 2:00 p.m. hora del Este.
2. Envíe un correo electrónico a NACA a Services@naca.com
3. Llame a nuestra línea nacional al 425-602-6222, opción 8 para escalaciones de lunes a viernes de 8:30 a.m. a 5:30 p.m. horas de EST, CST, MST, y PST.
4. Acuda a una oficina de NACA para trabajar en el Portal del Miembro en un quiosco de NACA con la asistencia de un miembro del personal de NACA.
5. Escanee el código QR a continuación para acceder al Tutorial del Portal del Miembro:



Tutorial de Uso del Portal del Miembro

La imagen de abajo muestra la fase 1 del Portal y como usarlo para subir una identificación oficial con foto.

The screenshot displays the NACA member portal interface. At the top, the NACA logo is on the left, and 'HELP' and 'LOG OUT' links are on the right. A navigation bar below the logo lists six steps: 1. COUNSELING, 2. HOUSING SEARCH, 3. CREDIT ACCESS, 4. BANK APP, 5. MORTGAGE PROCESS, and 6. POST PURCHASE. The main content area is titled 'GOVERNMENT ISSUED ID'. On the left, a sidebar shows the user's profile: 'Logged in as: Sally McDonald', 'NACA ID: 1234567', 'Status: Pre-intake', 'Next appointment: not yet scheduled', and 'Counselor: Jill Freedman'. Below this is a text input field for 'Enter HBW code'. The sidebar also features a list of steps, with '1. Member Information' expanded to show sub-steps: 'Household', 'Counseling Questionnaire', 'Government Issued ID', 'E-Consent', and 'NACA Agreement'. Other steps include '2. Link Financial Accounts', '3. Participation', '4. Rental History', '5. Funds', '6. Income', '7. Debts', '8. Tax Returns', '9. Budget', and '10. NACA & Credit Report Fee'. At the bottom of the sidebar are buttons for 'View file status' and 'Book appointment'. The main content area contains the heading 'GOVERNMENT ISSUED ID' and a sub-heading 'Uploading government issued ID for: Bob McDonald'. Below this is a circular icon with an upload arrow and the text 'Choose a file...'. A section titled 'Preview of your selected file:' shows a large box with the NACA logo. Underneath is an 'Additional information:' section with an 'Expiration date' input field (placeholder: MM/DD/YYYY) and a button labeled 'Upload government issued ID'. A link '→ Back to government issued ID list' is also present. On the right side of the page, there is a vertical grey bar with the text 'PORTAL DEL MIEMBRO' written vertically.

HIPOTECA DE NACA

NACA ESTA REINVENTANDO LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS AL ELIMINAR LAS BARRERAS QUE DIFICULTAN COMPRAR UNA VIVIENDA ASEQUIBLE

La hipoteca de NACA es considerada la *Mejor Hipoteca en América*. El Programa de Compra de NACA ofrece una solución para hacer frente a las principales barreras en el mercado de la vivienda para personas de ingresos bajos a moderados y personas de color, y que han resultado en tasas históricamente bajas de propietarios de vivienda. El producto hipotecario transformador de NACA, los servicios de consejería, y el análisis crediticio proporcionan el modelo más eficaz de proveer acceso a la propiedad de vivienda asequible a largo plazo y a gran escala para aquellos que se les ha impedido acumular riqueza y lograr seguridad personal a través de la propiedad de vivienda.

El Programa de Compra de NACA proporciona consejería integral con acceso a La Mejor Hipoteca en América de NACA. NACA es la mayor organización de consejería de vivienda sin fines de lucro, aprobada por el HUD, y actualmente proporciona aproximadamente el 30% de toda la consejería de vivienda en el país. Todos los Miembros de NACA reciben los mismos increíbles términos de la hipoteca NACA, incluyendo sin cuota inicial, sin gastos de cierre, sin seguro hipotecario, sin honorarios, y una tasa fija por debajo del mercado. Hasta la fecha, los prestamistas han comprometido más de \$ 20 mil millones, incluyendo \$ 15 mil millones de Bank of America, para financiar las hipotecas de NACA.

NACA ha construido un historial de éxito sin precedentes, después de haber ayudado a más de 75,000 compradores de vivienda a alcanzar sus sueños de ser propietario de una vivienda, más del 85% de los cuales son personas de color, con una tasa de ejecución hipotecaria extremadamente baja de 0,00012 (es decir, alrededor de una centésima parte del uno por ciento). Esto demuestra que las personas con ingresos bajos a moderados y las personas de color hacen sus pagos mensuales de hipoteca y se convierten en prestatarios de primera cuando obtienen el beneficio de un préstamo a tasa preferencial y con consejería. La amplia experiencia de NACA en ayudar a los compradores de vivienda, con problemas de crédito, realizar su sueño de poseer una vivienda, contrarresta la justificación que la industria de préstamos utiliza para imponer altas tasas y comisiones para compensar su percepción de "riesgo en la extensión de crédito."

Barreras Impuestas a la Propiedad de Vivienda

NACA es una luz brillante en revertir la historia de racismo y exclusión aplicada al acceso a la propiedad de vivienda asequible para las personas de color. El programa de compra de NACA ofrece una solución para hacer frente a las principales barreras en el mercado de la vivienda que han dado lugar a tasas históricamente bajas de propiedad de vivienda para los afroamericanos:

1. Ahorros limitados;
2. Términos inasequibles;
3. Evaluación Crediticia restrictiva; y
4. Racismo y prejuicios.

1. Barrera: Ahorros Limitados

Solución de NACA: Sin Cuota Inicial & Sin Costos de Cierre

La Hipoteca de NACA resuelve la barrera de la falta de ahorros, eliminando la cuota inicial, sin costos de cierre, y no hay honorarios (que son pagados por el prestamista), así como no se requiere PMI (seguro de hipoteca). Esto permite a los trabajadores que tienen dificultades para ahorrar dinero para un pago inicial, pero todavía puede cumplir con sus gastos mensuales para convertirse en propietarios de viviendas a través de NACA, a menudo con un pago mensual de hipoteca menor que su renta. La hipoteca VA sin pago inicial proporcionó la principal herramienta de financiación para la construcción de los suburbios de Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, pero gobiernos racistas y las políticas bancarias prevalentes en esos tiempos excluyeron a los prestatarios afroamericanos.

2. Barrera: Términos Inasequibles

Solución de NACA: Tasa Fija por Debajo del Mercado & Compra de Puntos Agresiva

Las prácticas de crédito estándar favorecen a aquellos que están en mejor situación económica o provienen de una familia que han sido propietarios de vivienda, proporcionándoles acceso más fácil a

una financiación asequible. Como resultado, muchas personas trabajadoras de bajo a medianos ingresos están excluidos de la posibilidad de convertirse en dueños de vivienda o sujetos a términos predatorios. NACA corrige esta disparidad al proveer una tasa fija por debajo del mercado por un término de 30, 20 o 15 años, mientras otros prestamistas cobran diferentes tasas de interés. La revista Forbes publicó “hay una excepción, NACA, quien cobra la misma tasa de interés sin importar el puntaje de crédito”. Adicionalmente, NACA ofrece una opción única para reducir permanentemente la tasa de interés a un porcentaje aún más bajo, lo cual no está disponible con otros prestamistas.

3. Barrera: Evaluación Crediticia Restrictiva Basada en Puntajes de Crédito **Solución de NACA: Prestamos Basados en el Carácter del Aplicante Sin Considerar el Puntaje de Crédito**

NACA utiliza un enfoque alternativo de evaluación crediticia que no se basa en el puntaje de crédito. Cada comprador de vivienda pasa por el mismo proceso y recibe no sólo una tasa de interés fija inferior al mercado, sino que tampoco tiene que pagar una cuota inicial, y el prestamista paga todos los gastos de cierre. La Calificación de NACA implica una consejería integral y una evaluación crediticia completamente documentada para determinar si un prestatario está listo para ser propietario de una vivienda y puede permitirse a largo plazo el pago mensual de la hipoteca aprobado. Los Miembros completan presupuestos realistas y verificados para determinar cómo gastan su dinero. Esta experiencia de aprendizaje financiero es importante, ya que sienta las bases para una mejor gestión de las finanzas personales en el futuro y una propiedad de vivienda estable.

El modelo de préstamo estándar de la industria sólo tiene en cuenta tres factores: el pago inicial, el puntaje de crédito y la proporción de deuda ingreso. Estos criterios se introducen en un algoritmo que determina si el prestatario es aprobado y proporciona el tipo de interés y los términos. En su lugar, el proceso de evaluación crediticia de NACA utiliza préstamos "basados en el carácter" y factores compensatorios. Los Consejeros y Especialistas Hipotecarios de NACA tienen en cuenta las realidades de la vida de los Miembros que no encajan perfectamente en los criterios de evaluación "estándar".

El enfoque de evaluación crediticia de NACA requiere documentación financiera completa de los ingresos y pagos. Este tipo de evaluación no considera la puntuación de crédito del prestatario, sino que evalúa el historial de pagos del prestatario tal como se refleja en su informe de crédito integral (reporte “tri-merge”). NACA sólo presta atención a los pagos que el prestatario controla. A veces, los gastos médicos imprevistos y otras deudas fuera de su control impiden que la gente sea propietaria de vivienda. La evaluación de NACA supera estos obstáculos, ya que la incapacidad para pagar estas deudas no demuestra falta de preparación para ser propietario de una vivienda.

NACA utiliza la renta actual del prestatario como referencia realista para determinar un pago mensual de hipoteca asequible. Si los Miembros desean pagar más que su renta actual, deben ahorrar la diferencia durante un período de tres a seis meses mientras se adhieren a un presupuesto realista. Este “Ahorro de Impacto de pago” demuestra su capacidad de asumir el nuevo pago mensual a largo plazo. Además, NACA ayuda a los Miembros que no pueden alcanzar su pago deseado inmediatamente, con consejería durante el tiempo que sea necesario para que estén financieramente preparados para ser propietarios de vivienda.

4. Barrera: Racismo & Prejuicios **Solución de NACA: Preaprobación & Abogacía**

El legado de la esclavitud es presente en todo el proceso de compra de vivienda, con racismo y prejuicios continuos. Para los afroamericanos y otras personas de color, esto crea un obstáculo significativo para acceder a la propiedad de vivienda asequible. Aunque el programa de compra de NACA está disponible para todos, la gran mayoría de los compradores de vivienda de NACA son personas de color que históricamente han sido excluidas de esta oportunidad esencial de acumulación de riqueza. El impacto de esta exclusión ha alcanzado un punto de crisis, particularmente después de la reciente crisis hipotecaria que vio a millones de propietarios de viviendas afroamericanos perder sus hogares, así como miles de millones de dólares en riqueza.

Si bien la hipoteca de NACA es excepcional, un paso crucial para erradicar el racismo prevalente es el de cambiar la secuencia del proceso de compra de vivienda. El proceso estándar para comprar una vivienda, que comienza con un agente de bienes raíces antes de pasar al vendedor y, finalmente, al prestamista, crea obstáculos sustanciales para las personas de color y los compradores de vivienda de ingresos bajos

a medios debido al racismo y los prejuicios. Los agentes de bienes raíces se niegan con frecuencia a trabajar con compradores que tienen bajos puntajes de crédito y/o ingresos o son personas de color. Además, los vendedores a menudo rechazan las ofertas de estos compradores o sólo los consideran como último recurso. Por último, los prestamistas rechazan aproximadamente la mitad de las solicitudes de personas de color y prestatarios de ingresos bajos a medios.

NACA revoluciona el proceso tradicional de compra de vivienda al dar prioridad a la calificación hipotecaria como primer paso. Para superar los obstáculos comunes con la compra tradicional de vivienda, NACA califica a sus Miembros para su “La Mejor Hipoteca en América” a través de consejería y presupuestación. Este proceso requiere documentación completa, como talones de pago, estados de cuenta bancarios, planillas de impuestos y otros documentos. Una vez que un prestatario está calificado por NACA (preaprobado), prácticamente todas las aplicaciones presentadas al prestamista cierran con éxito su hipoteca, mientras que otros prestamistas rechazan la mitad de las aplicaciones presentadas. Con esta aprobación rigurosa y basada en documentos en la mano, los prestatarios se convierten en el equivalente a un comprador con dinero en efectivo, convirtiéndolos en un cliente deseado para los agentes de bienes raíces, vendedores y prestamistas.

Las relaciones de los Consejeros, Especialistas Hipotecarios y agentes de bienes raíces de NACA con las comunidades a las que sirven, la mayoría de los cuales provienen de los mismos antecedentes y circunstancias, son una ventaja significativa de NACA. Su compromiso y conexión personal con sus Miembros hacen que la compra de una casa sea una experiencia positiva que cambia la vida. Estos profesionales se aseguran de que los Miembros sean tratados con respeto y ecuanimidad durante todo el proceso.

Aunque el proceso de calificación de NACA y su personal puede que no puedan combatir todas las instancias de racismo, la organización está comprometida a movilizar a sus Miembros y tomar acciones agresivas contra entidades y prácticas discriminatorias y predatoria. NACA ha sido una pionera en esta lucha, acuñando el término “Préstamo Predatorio” durante su primera campaña en 1991 contra los prestamistas que tenían como objetivo a los propietarios de viviendas afroamericanos de Boston. Con más de tres millones de Miembros en todo el país y los recursos para respaldar nuestras campañas, NACA es a la vez un líder reconocido en la promoción de la propiedad de viviendas responsable y un formidable adversario de los prestamistas no éticos que se dedican a prácticas discriminatorias. Por lo tanto, NACA es una fuerza que es respetada tanto en el ámbito de la propiedad de vivienda como temida por los prestamistas depredadores y discriminatorios.

TASA DE INTERÉS DE NACA

La misión de NACA da prioridad a brindar asistencia a los Miembros de ingresos bajos a moderados, así como a aquellos que compran en comunidades de ingresos bajos a moderados. Estos Miembros se consideran Miembros Prioritarios, como se define a continuación. Los Miembros Prioritarios reciben una reducción del uno por ciento (1%) en la tasa de interés de la tasa de interés fija, por debajo del mercado de NACA (“Tasa de Interés Prioritaria”). Los Miembros que no cumplen con los criterios de Miembro Prioritario, o que no compran en un Área Prioritaria, aún se benefician de un interés por debajo del mercado, sin cuota inicial, sin costos de cierre, sin seguro hipotecario, sin cargos y una evaluación crediticia flexible sin consideración de su puntaje de crédito. La información a continuación también se proporciona en www.naca.com en la página Compradores de vivienda / Programa de Compra.

Miembros Prioritarios

Los Miembros Prioritarios son miembros de ingresos bajos a moderados cuyos ingresos combinados son iguales o inferiores a la mediana de ingresos familiares (es decir, el 100%) del Área Estadística Metropolitana (MSA) donde compran una propiedad. Un MSA es una amplia región geográfica, designada por el Censo de E.U., con alta densidad de población y con el nombre de un área metropolitana importante dentro del área. La mediana de ingresos de una MSA divide la distribución de ingresos en dos partes iguales, clasificando a quienes ganan más que esa cantidad como de ingresos más altos y a quienes ganan menos que esa cantidad como de ingresos bajos a moderados. Los Miembros Prioritarios con ingresos por debajo del 100% de un MSA, pueden comprar una propiedad en cualquier lugar del MSA y recibir la Tasa de Interés Prioritaria. Por favor confirme sus criterios de elegibilidad para la compra de su vivienda con su oficina local de NACA, ya que puede haber modificaciones regionales para cumplir con

los objetivos de NACA y lograr resultados asequibles.

Dado que las oficinas de NACA usualmente dan servicio a múltiples MSA, cada una con una mediana de ingresos diferente, usted podría ser un Miembro Prioritario en un MSA, pero no en otra. El ingreso mediano de cada MSA se puede encontrar en esta página web <https://www.ffiec.gov/Medianincome.htm>

- a. Seleccione el año más reciente.
- b. Abra el reporte en PDF o Excel y seleccione el MSA por el nombre del MSA. La columna más a la derecha es el ingreso medio para el MSA correspondiente.

Miembros No Prioritarios

Los Miembros No Prioritarios son aquellos cuyo ingreso total combinado en la aplicación supera el 100% del AMI del MSA donde el Miembro tiene la intención de comprar una vivienda. Los Miembros No Prioritarios son elegibles para la Hipoteca NACA si compran en un Área Prioritaria o Elegible que tenga ingresos del 100% o menos del ingreso medio del MSA donde van a comprar. Aquellos que no son elegibles para la Hipoteca NACA aún pueden beneficiarse de la consejería de NACA.

Áreas Prioritarias

Las Áreas Prioritarias se definen como sectores censales de ingresos bajos a moderados, que tienen una población de 2,500 a 8,000 personas, donde el ingreso familiar mediano de estas personas que viven en ese sector censal es igual o inferior al 80% de la mediana ingreso del MSA. Los Miembros No Prioritarios que compran en un Área Prioritaria reciben la misma Tasa de Interés Prioritaria que los Miembros Prioritarios.

Áreas Elegibles

Las Áreas Elegibles son sectores censales donde la mediana del ingreso familiar de las personas que viven en ese sector censal está entre el 80% y el 100% del ingreso mediano del MSA. Los Miembros No Prioritarios no pueden obtener una hipoteca NACA para una propiedad fuera de un área elegible. Además, los Miembros No Prioritarios que compran en un área de sector censal entre el 80% y el 100% del ingreso medio del MSA, no recibirán la Tasa de Interés Prioritaria.

Para encontrar en qué MSA y sector censal se encuentra una propiedad, vaya a la página web <https://geomap.ffiec.gov/FFIECGeocMap/GeocodeMap1.aspx>.

Si no se encuentra la dirección, marque la casilla de la izquierda etiquetada como “selección de sector de usuario” (user select tract) y coloque el un punto con el cursor donde está la casa en el mapa. Esto puede requerir el uso de Google Maps, acercando y alejando para encontrar el lugar correcto para colocar el punto en el mapa de FFIEC correctamente.

- a. Escriba la dirección de la propiedad en la barra de direcciones y haga clic en “search”.
- b. Haga clic en el cuadro gris de Datos Demográficos del Censo (Census Demographic Data).
- c. La 6ta caja hacia abajo en la cuadrícula indica el porcentaje del ingreso medio. Cualquier valor por debajo del 80 es un Área Prioritaria. La tercera caja hacia abajo es el ingreso medio para el MSA.
- d. Si no se encuentra la dirección, marque la casilla de la izquierda etiquetada como “selección de sector de usuario” (user select tract) y coloque el un punto con el cursor donde está la casa en el mapa. Esto puede requerir el uso de Google Maps, acercando y alejando para encontrar el lugar correcto para colocar el punto en el mapa de FFIEC correctamente.

Áreas de Compra & Tasa de Interés

La tabla a continuación muestra las áreas de compra y las tasas de interés para Miembros Prioritarios y No Prioritarios.

Tipo de Miembro	Ingreso del Miembro	Área donde Compra	Tasa de Interés
Prioritario	Miembro con ingreso igual o menor al ingreso medio de la MSA (100% o menos).	<u>MSA:</u> Puede comprar en cualquier parte de la MSA	1% de reducción en la tasa fija por debajo del mercado de NACA.
No Prioritario	Miembro con ingreso mayor al ingreso medio de la MSA (más de 100%).	<u>Área Prioritaria:</u> Sección Censal con mediana de ingresos igual o menor a 80% de la media de ingresos de la MSA.	1% de reducción en la tasa fija por debajo del mercado de NACA.
No Prioritario	Miembro con ingreso mayor al ingreso medio de la MSA (más de 100%).	<u>Área Elegible:</u> Sección Censal con ingreso familiar medio entre 80% y 100% de la media de ingresos de la MSA*	Tasa fija por debajo del mercado.

*En algunas áreas de alto costo, NACA puede aumentar los límites a su exclusiva discreción.

Reducción de la Tasa de Interés Comprando Puntos

La Reducción de la Tasa de Interés de NACA, también conocida como la Reducción de NACA (buy-down), puede tener un impacto significativo en sus finanzas. Es una forma efectiva de aumentar su poder adquisitivo al permitirle pagar un precio de compra más alto y/o reducir su pago hipotecario mensual. Esta es una ventaja significativa, especialmente para los Miembros que desean mantener la propiedad de su vivienda a largo plazo y tienen fondos disponibles o pueden obtenerlos.

Usted tiene la opción de usar un monto global para rebajar la tasa de interés de forma permanente, y la elección de cuánto de los fondos son suyos. Cada uno y medio por ciento (1.5%) del monto total de la hipoteca (préstamo) que paga por adelantado, o “puntos de descuento” reduce la tasa de interés de forma permanente durante la vigencia de la hipoteca. La reducción de la tasa de interés por cada punto de descuento pagado es significativamente mayor a lo que generalmente está disponible en el mercado. El programa NACA incluso le permite reducir la tasa de interés más que otros programas en el mercado.

- **Hipoteca NACA a 30 años, cada uno y medio puntos de descuento reduce permanentemente la tasa de interés en un cuarto de un punto porcentual (0.25%) durante la vigencia de la hipoteca.**
- **Hipoteca NACA a 20 años, cada uno y medio puntos de descuento reduce permanentemente la tasa de interés en un cuarto de un punto porcentual (0.25%) durante la vigencia de la hipoteca.**
- **Hipoteca Generadora de Riqueza a 15 años, un punto de descuento reduce permanentemente la tasa de interés en un cuarto de un punto porcentual (0.25%) durante la vigencia de la hipoteca.**

La opción de Reducción de NACA está disponible exclusivamente con una Hipoteca NACA. Esta opción sólo se puede acceder al completar su aplicación bancaria y no se puede obtener después de que haya cerrado su préstamo. Puede usar fondos de sus ahorros, subsidios y/o un regalo de familiares que no requieran reembolso, así como una contribución del vendedor.

Contribuciones del vendedor para la Reducción de NACA están limitadas al 10% del precio de venta en el contrato. No está permitido financiar la Reducción de NACA con un aumento en el precio de compra. Si la contribución del vendedor excede el seis por ciento (6%), el prestamista participante puede iniciar una revisión de riesgos para verificar que la Reducción de NACA no se financió como parte de un precio de venta más alto. Por favor tenga en cuenta que la Reducción de NACA está limitada por las regulaciones actuales y está sujeta a cambios.

Se pueden obtener subsidios tanto para la rebaja de la tasa de interés como para la reducción del principal de la deuda. La mayoría de los subsidios están financiados por el gobierno federal y ocasionalmente complementadas por los estados y municipios (condados). Las ciudades y municipios son responsables de administrar y proporcionar estos subsidios. Los fondos proveídos van desde \$5,000 hasta más de \$30,000 y a veces mucho más dependiendo el comprador, lo que puede usarse para reducir el principal de la deuda, los costos de cierre y la Reducción de NACA. El uso más efectivo de estos fondos es a menudo para reducir permanentemente la tasa de interés de la tasa fija, ya por debajo del mercado, de NACA. Para acceder a estos fondos para la Reducción de NACA, debe comunicarse con los funcionarios de su estado, condado o ciudad para lograr que trabajen con la Hipoteca NACA. NACA puede ayudarle a usted y a otros a obtener acceso a los fondos del gobierno para la Reducción de la Tasa de Interés NACA con la Hipoteca NACA.

Información Que Debería Considerar Antes de Aplicar Una Reducción a la Tasa de Interés

Hay varias formas en que puede utilizar sus fondos disponibles. Puede optar por mantenerlos como ahorros o utilizarlos para reducir el monto del préstamo, lo que también se conoce como reducción del principal. Otra opción es usar los fondos como puntos de descuento para reducir permanentemente su tasa de interés. Alternativamente, podría asignar los fondos para reparaciones necesarias en un proyecto de rehabilitación. La información a continuación es fundamental para ayudarle en su decisión y garantizar que sea congruente con sus circunstancias particulares.

Debe considerar si tiene suficientes ahorros u otros activos para gastos inesperados. Si está utilizando sus propios ahorros para pagar puntos de descuento o para reducir el principal del préstamo hipotecario, piense detenidamente si tendrá suficientes ahorros u otros activos para pagar gastos inesperados o emergencias. No retener fondos suficientes podría dejarlo incapaz de pagar sus gastos, deudas, hipoteca o incapaz de hacer frente a emergencias.

NACA COMPRA DE PUNTOS VS. REDUCCIÓN DEL PRINCIPAL

<u>Positivos</u>	<u>Negativos</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Pago Mas Bajo: La Reducción de NACA reducirá el monto del pago mensual de hipoteca, aproximadamente el doble de que si se usan los mismos fondos para reducción del principal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perdida de los Puntos de Descuento Si el Prestamo se Salda en los Primeros Años: Si necesita refinanciar o vender en los primeros años del préstamo, una parte substancial de la inversión en puntos de descuento se perderán.
<ul style="list-style-type: none"> • Mayor Plusvalía en Su Propiedad Durante los Últimos Años: El monto inicial de su préstamo no disminuirá, pero el balance será más y su plusvalía más alta en los años finales si no necesita refinanciar o vender su vivienda en los primeros años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menor Plusvalía en su propiedad los Primeros Años: Tendrá menos plusvalías en su Vivienda los primeros años y la incrementará más lentamente.

Ejemplo de Reducción de la Tasa de Interés vs. Cuota Inicial

Esta comparación utiliza un 5.00% fijo a 30 años con una hipoteca de \$200,000 y \$9,000 para la Reducción de NACA. Reduciría su tasa de interés en 0.75% (es decir, \$9,000 en una hipoteca de \$200,000 da como resultado cuatro puntos y medio, cada uno y medio puntos reduce la tasa en 0.25%) a 4.25% y reduciría su pago hipotecario mensual en \$41 o aproximadamente un 4% al mes.

Reducción de la Tasa de Interés:

- $\$200,000 \times 1.5\%$ Costo por punto = \$3,000
- $\$9,000 / \$3,000 = 3$
- 0.25% reducción en la tasa $\times 3 = 0.75\%$
- 5.00% tasa inicial $- 0.75\% = 4.25\%$ tasa de interés final
- \$200,000 Monto del Prestamo a 4.25% por 30 Anos = \$984 pago de principal e intereses

Reducción del Principal de la Deuda:

- \$200,000 - \$9,000 = \$191,000 Monto del Prestamo Hipotecario
- \$191,000 Monto del Prestamo a 5% tasa final = \$1,025 pago de principal e intereses.

Es importante tener en cuenta que perdería el beneficio de la Reducción de NACA si paga su préstamo en los primeros dieciocho años, y en este caso los fondos se utilizarían mejor para una reducción del principal. Sin embargo, se beneficia más al usar sus fondos para la Reducción de NACA después de dieciocho años. Cuanto más tiempo tenga la hipoteca, mayor será el beneficio. En esta comparación, se ahorrarían aproximadamente \$24,000 en pagos de intereses durante el plazo total de 30 años de la Hipoteca de NACA.

PROPIEDADES Y TIPOS DE TRANSACCION

El programa NACA se puede usar para un rango amplio de tipos de propiedad y transacciones las cuales son descritas en detalle en el Cuaderno de Compra y en la página web www.naca.com en la sección de Recursos (Resource).

Tipo de Propiedades:

- Unifamiliar
- Condominio
- Multifamiliar
- Propiedades de Uso Mixto
- Cooperativas (Co-ops)

Tipo de Transacciones

- Existente
- Construcción Nueva
- Viviendas Manufacturadas
- Viviendas Modulares
- Casas Móviles

PROGRAMA HIPOTECARIO DE NACA

El fundamento de NACA es el Programa de Compra, que está disponible para todos los compradores de vivienda. Las personas cuyos ingresos sean iguales o inferiores a la mediana de ingresos del área de compra deseada, pueden comprar en cualquier lugar, mientras que aquellos con ingresos más altos deben comprar una propiedad ubicada en un sector censal que tenga un ingreso medio igual o inferior a la mediana del ingreso del área. Todos los tipos de propiedades enumerados anteriormente están disponibles para el programa de compra, incluida la opción de un monto adicional para reparaciones o renovaciones a completar después del cierre, así como construcciones nuevas. Los siguientes programas proporcionan opciones adicionales que incluyen plazos reducidos con una tasa de interés fija más baja, una oportunidad de propiedad de vivienda sin precedentes para personas con un Vale de Sección 8 / Housing Choice Voucher, para acceder a viviendas de propiedad municipal solucionando la falta de inventario asequible y la iniciativa más reciente de NACA para construir viviendas asequibles.

Hipoteca a 15 Años Creadora de Riqueza (Wealth Builder)

La Hipoteca Generadora de Riqueza a 15 años estimula a los Miembros a liberarse de la deuda y acumular rápidamente riqueza a través del capital propio de su hogar. La tasa de interés fija a 15 años comienza en una tasa más baja que la tasa fija por debajo del mercado de NACA a 30 años, generalmente alrededor de medio punto porcentual a tres cuartos de punto porcentual más baja. También ofrece la reducción de tasa de interés permanente más agresiva, con un uno por ciento de la hipoteca reduciendo permanentemente la tasa de interés en 0.25%.

El plazo de 15 años tiene un pago hipotecario mensual más alto debido a la reducción significativa del plazo de la hipoteca. Sin embargo, esto también significa que una mayor porción de su pago se destinará al principal, reduciendo el interés total pagado al prestamista. Además, puede asignar una mayor cantidad de sus ingresos brutos a su pago hipotecario mensual, permitiéndole un porcentaje más alto de ingresos dedicado a vivienda de hasta el 35%. Optar por un plazo de 15 años es la forma más rápida de generar riqueza, que se puede utilizar más adelante para su próxima compra de vivienda, educación de los hijos, jubilación u otros gastos si su presupuesto lo permite. También eliminará su deuda hipotecaria antes y dejará a la próxima generación con bienes raíces valiosos.

Hipoteca a 20 Años Pague Rápido (Rapid Payoff)

La Hipoteca de Pago Rápido a 20 años de NACA ofrece ventajas similares a la Hipoteca Creadora de Riqueza a 15 años, pero con una tasa de interés extraordinaria siempre 0.50% por debajo de la hipoteca a 30 años de NACA. Es una opción ideal para los Miembros que quieren pagar su hipoteca mucho antes que la opción de treinta años y tener un monto hipotecario más alto que con la hipoteca generadora de riqueza a 15 años. La rebaja de la tasa de interés no es tan agresiva como la hipoteca a 15 años, pero sigue siendo mucho mejor que la disponible en otros lugares.

Hipoteca de Compra & Rehabilitación

Los compradores de vivienda pueden comprar una casa y tener fondos disponibles en un depósito de rehabilitación para revitalizar propiedades y hacer reparaciones necesarias después del cierre. Los propietarios que no pueden vivir en la vivienda mientras se completan las reparaciones, no tendrán que hacer pagos de hipoteca por seis meses. El departamento HAND de NACA brinda al propietario asistencia y coordinación continua durante toda su renovación o construcción nueva. Esto incluye inspecciones de la propiedad, estimaciones de costos de reparación, creación de un presupuesto para el proyecto, identificación de contratistas, revisión de contratistas, desembolsos a los contratistas y más. Esto permite a los compradores de vivienda competir con compradores en efectivo e inversionistas que revenderían la propiedad a un precio de mucho más alto o la convertirían en una propiedad de alquiler.

HOT-PHA (Vale de la Sección 8/Housing Choice Voucher)

El programa de Propiedad de Vivienda a Través de Asistencia Pública (“HOT-PHA”) es una oportunidad transformadora para los beneficiarios de la Sección 8 o el Voucher de Elección de Vivienda (“HCV”) que aspiran a convertirse en propietarios de vivienda por primera vez. A través de esta iniciativa innovadora, los participantes pueden combinar su HCV con todos los beneficios de la Mejor Hipoteca en América de NACA, incluida una hipoteca a plazo de 30 o 20 años con interés por debajo del mercado para comprar una vivienda. Este es un programa ideal para que las familias hagan la transición de la asistencia pública a largo plazo a la propiedad de vivienda asequible y acumulen una riqueza generacional significativa.

El Pago Estándar aprobado por la PHA (Autoridad de Vivienda Pública), que actualmente se paga al arrendador, va al prestamista para pagar el pago hipotecario mensual del participante. Esto permite a los participantes ser propietarios de su vivienda sin deudas hipotecarias en 20 años o menos, garantizando la independencia financiera a largo plazo. Es un programa innovador que no crea ningún costo adicional para la autoridad de vivienda o el gobierno y permite a las familias hacer la transición de la asistencia para vivienda a la propiedad de vivienda. Para obtener más información, visite: <https://www.naca.com/the-naca-hot-pha-program/>

Programa de Compra Un Dólar (One-Dollar)

NACA se asocia con ciudades y pueblos de todo el país para ofrecer a sus residentes la oportunidad de comprar una casa o lote vacante por solo un dólar, y recibir de NACA financiamiento para la renovación o construcción nueva a través de su Mejor Hipoteca en América. El Programa de Propiedad de Vivienda de Un Dólar tiene como objetivo transferir propiedades en posesión de entidades gubernamentales, incluidas entidades cuasi gubernamentales, tomadas por la delincuencia de pagos de impuestos, violaciones de códigos u otras circunstancias a los residentes de la comunidad que desean revitalizar los vecindarios a través de la propiedad de viviendas asequibles ocupadas por sus propietarios. Este programa elimina los gastos generales y márgenes asociados con los desarrolladores, ya que las propiedades se transfieren directamente al comprador de la vivienda.

Todas las propiedades son asequibles para compradores de vivienda de ingresos bajos a moderados. Una restricción en las escrituras por diez años evita que la propiedad sea revendida, o se establece un fideicomiso de tierras para preservar la asequibilidad y proporcionar fondos para el mantenimiento de la comunidad. Ambos permitirían a los propietarios generar un capital razonable con el tiempo. El aumento del número de propietarios eleva la base de impuestos recaudados por la ciudad lo que permite proporcionar servicios adicionales a estas comunidades y vecindarios, reducir la delincuencia, garantizar propiedades bien mantenidas, fomentar la participación activa en la comunidad y el sistema escolar, y proporcionar estabilidad en los vecindarios a través de la propiedad de vivienda a largo plazo. Para obtener más información sobre este programa, comuníquese con su oficina local de NACA y aboguen por él en su comunidad.

Viviendas NACA

NACA está desarrollando viviendas nuevas asequibles, meticulosamente diseñadas y de alta calidad, y construidas en una fábrica. Las viviendas NACA serán las de menor costo y más alta calidad en el país. Serán viviendas modulares construidas en fábricas a gran escala, con los más altos estándares muy por encima del código de construcción de HUD. El precio de compra estará en el rango de \$110,000 a \$150,000, con un pago de hipoteca entre \$750 a \$1,100, dependiente de la estructura y la localización.

Los diferentes diseños de las Viviendas NACA tendrán elementos similares a las comunidades existentes incluyendo porches, pisos múltiples, garajes, etc. Estas viviendas asequibles se construyen con materiales y técnicas de construcción innovadoras, como el uso de paneles, módulos y otros tipos de edificación que son resistentes a tornados y huracanes, siempre excediendo los códigos estatales y los de HUD. Las Viviendas NACA pueden construirse en un lote adquirido a través del programa Un Dólar o un lote ya de propiedad o comprado por el Miembro.

Ejemplos de Como Es Esto Posible:

Precio de Compra: \$130,000 para una vivienda de tres habitaciones y dos baños, 1,200 pies cuadrados e incluyendo el costo de la preparación del sitio, la fundación y la construcción.

- Estructura Modular de Bajo Costo y Alta Calidad:
1,200 x \$85/ft² = \$102,000
Ahorros: 10% - 20% del costo de construcción
- Transporte:
\$4,000
- Preparación del Terreno, Fundación y Conexión de Servicios Públicos:
\$20,000
- Instalación:
\$4,000
- Lote sin Costo:
La ciudad vende el lote vacante al comprador de Vivienda por \$1
Ahorros: \$5,000 a \$50,000+
- Sin gastos de desarrollador:
Ahorros: 25% - 50%+ del costo de la propiedad
- Sin ganancias:
Ahorros: 100% - 200%+ del costo de la propiedad
- Reducción del consumo y costo de energía al construir con paneles estructurales aislantes.
Ahorros: 75% del costo normal de la energía.

El pago de la hipoteca será posiblemente más bajo que el pago de renta y aun más asequible con asistencia gubernamental.

Dueños de Vivienda – Refinanciación & Renovaciones

Los propietarios actuales de ingresos bajos a moderados pueden acceder a La Mejor Hipoteca en América de NACA para refinanciar su propiedad, con o sin una hipoteca existente, para acceder a fondos para reparaciones importantes y renovaciones necesarias. Las reparaciones deben solucionar problemas importantes, como de códigos, seguridad, salud y daos estructurales. Envíe un correo electrónico a HAND@naca.com para solicitar más información sobre el producto de Refinanciamiento de Renovación de NACA.

El departamento HAND de NACA ofrece a los Miembros asistencia y coordinación continua durante todo el proceso de hipoteca y renovación, que incluye:

- Revisión de la inspección de la propiedad,
- Estimados de costos de reparación,
- Creación de presupuesto para el proyecto,
- Incorporación y educación de nuevos contratistas,
- Aprobación de ofertas,
- Coordinación de desembolsos del proyecto a medida que se completa el trabajo.

Los criterios de elegibilidad del programa NACA son los mismos para el Programa Refinanciación para Rehabilitación con las siguientes mejoras:

- Préstamo versus valor - Basado en el avalúo de la propiedad en cuestión
- El monto final del préstamo no puede exceder el 110% del valor del avalúo o;
- Puede incrementarse hasta el 125% si el nuevo pago de la hipoteca es menor que el pago actual
- Titularidad – Debe ser el propietario, haber ocupado la propiedad durante al menos los últimos cinco años y actualmente no ser dueño de otra propiedad (es decir, no es para inversionistas).
- Elegibilidad - Miembros Prioritarios donde el ingreso bruto combinado de todos los aplicantes en la solicitud de préstamo sea igual o inferior al ingreso medio del “MSA” donde se encuentra la propiedad. Encuentre esta información yendo a Geomap.ffiec.gov, seleccione el año en curso, ingrese la dirección de su propiedad y seleccione “Datos demográficos del censo” (Census Demographic Data) para su propiedad. El ingreso bruto anual combinado de un Miembro no puede exceder la Mediana de Ingreso Familiar Estimada del FFIEC MSA para donde se encuentra su hogar.
- Documente el balance de la hipoteca actual y el costo estimado de todas las reparaciones anticipadas para respaldar el monto del préstamo solicitado.
- Evaluación crediticia: debe respaldar un manejo de presupuesto efectivo por parte del Miembro y un historial de pagos a tiempo, lo que incluye:
 - Explicaciones de refinanciamientos o Líneas de Crédito sobre el Valor Neto de la Vivienda (HELOC) obtenidas en los últimos cinco años para determinar si el Miembro está financiando un estilo de vida no asequible.
 - Pagos hipotecarios a tiempo en los últimos 24 meses, o si está en mora debido a un pago de hipoteca inasequible, el nuevo pago de la hipoteca debe ser menor que el actual, y el Miembro debe documentar a dónde fue la parte asequible de su pago.
 - Debe estar al día con los impuestos a la propiedad y el seguro de propietario de vivienda.
 - La relación deuda-ingreso puede ir hasta el 50%, si 1) los pagos hipotecarios de los últimos 24 meses se hicieron a tiempo y 2) el pago de la hipoteca se mantiene igual o menor; de lo contrario, el DTI no puede exceder el 43%.

FHA & Otras Opciones de Hipoteca

Como uno de los intermediarios de consejería más grandes aprobados por HUD, NACA trabaja estrechamente con HUD a través de su subsidiaria Neighborhood Stabilization Corporation, en programas que incluyen educación sobre la compra de vivienda y los programas para compradores de vivienda. NACA le recomienda encarecidamente investigar varios programas y productos hipotecarios para identificar el que mejor satisfaga sus necesidades. Además de la Hipoteca de NACA y los programas de HUD, hay hipotecas proporcionadas a través de agencias estatales de financiamiento de vivienda y otros prestamistas. Su Consejero de NACA puede proporcionar información sobre estos programas. Es fundamental tener en cuenta que los programas de HUD cambian con el tiempo, por lo que es mejor consultar las guías y materiales de HUD para obtener detalles.

La Administración Federal de Vivienda (FHA) del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de E.U. (HUD) es un programa de seguro hipotecario que ayuda a personas y familias de ingresos bajos y moderados a obtener financiamiento para comprar una vivienda o refinanciar una hipoteca existente. El seguro hipotecario de la FHA permite a los compradores de vivienda hacer un pago de cuota inicial bajo y obtener una hipoteca por el saldo del precio de compra. Una hipoteca asegurada por la FHA es proporcionada por un prestamista aprobado por HUD, como un banco, una compañía hipotecaria o una cooperativa de crédito. Se requiere que el prestatario pague los costos de cierre, puntos de descuento, primas de seguro y otros cargos. La tasa de interés, los costos y la elegibilidad varían según el prestamista. En los sitios web www.hud.gov o www.espanol.hud.gov se puede encontrar información completa sobre los programas de HUD, incluidos los prestamistas aprobados. Estos sitios web proporcionan información integral sobre la compra de vivienda, la propiedad de vivienda, la venta de una vivienda, la realización de mejoras en el hogar y otros temas relacionados con la vivienda tanto en inglés como en español.

Comparación de las Hipotecas de NACA

La Hipoteca de 30 Años de NACA Comparada con la Hipoteca Pague Rápido a 20 Años y la Hipoteca Constructora de Riqueza a 15 Años

El cuadro comparativo de abajo usa 5.00% para el término a 30 años, 4.50% para 20 años y 4.75% para 15 años con un préstamo hipotecario de \$200,000 al final del año 15.

<u>Hipoteca NACA</u> <u>30 Años</u>	<u>NACA Pague Rápido</u> <u>20 años</u>	<u>NACA Constructor de</u> <u>Patrimonio 15 Años</u>
Tasa Fija: 5.00% Préstamo: \$200,000 Pago P+I: \$1,074	Tasa Fija: 4.50% Préstamo: \$200,000 Pago P+I: \$1,265	Tasa Fija: 4.75% Préstamo: \$200,000 Pago P+I: \$1,556
<u>En 15 años:</u> Interés Pagado = \$129,024 Principal Pagado = \$64,232 Porcentaje de Capital: 32%	<u>En 15 años:</u> Interés Pagado = \$95,623 Principal Pagado = \$132,130 Porcentaje de Capital: 66%	<u>En 15 años:</u> Interés Pagado = \$80,019 Principal Pagado = \$200,000 Porcentaje de Capital: 100%
<u>Años Restantes: 15</u> Balance pendiente = \$135,768 Principal & interés = \$193,256	<u>Años Restantes: 5</u> Balance pendiente = \$67,870 Principal & interés = \$75,918	<u>Años Restantes: 0</u> Balance pendiente = \$0 Principal & interés = \$0

Diez Pasos para Ser Dueño de Vivienda

1. Seminario de Compradores de Viviendas

Aprenda en este seminario gratis sobre el programa NACA, el acceso a consejería integral de NACA, y como lograr su Calificación para la Hipoteca de NACA y posiblemente para otros programas hipotecarios.

2. Portal del Miembro

El Portal del Miembro es el sitio para ir a través de su proceso de compra de vivienda. Ingrese su información y suba sus documentos antes de su sesión inicial de consejería. Hay nueve secciones que se necesitan completar antes de programar su primera cita (Intake). Utilice el Portal para revisar y completar Ítems de Acción y tome el siguiente paso hacia ser propietario de su vivienda.

3. Calificación de NACA

La Calificación de NACA es un requisito para acceder la Hipoteca de NACA. Para calificar, su Consejero de NACA revisa su historia de pagos y estabilidad de ingresos para determinar si está listo para convertirse en dueño de una vivienda y el pago máximo de hipoteca.

4. Seminario de Compradores & Búsqueda de Propiedad

Asista a un Seminario de Compra o Refinanciación los Jueves de 6:00 pm a 7:30 pm. Para obtener su Forma de Asequibilidad, Carta de Calificación y aprender sobre el siguiente paso. Usted puede usar cualquier agente, NACA tiene agentes internos (IHAs) quienes entienden el programa NACA y representaran sus intereses.

5. Contrato de Compraventa

Reciba asesoramiento antes de negociar un contrato de compraventa para adquirir una propiedad. Revise con su Consejero de NACA u otro personal antes de firmar. El contrato de compra y venta debe ser contingente a una inspección de la propiedad satisfactoria y otras condiciones.

6. Condición de la Propiedad

Contrate a un inspector de viviendas preaprobado por NACA para evaluar la propiedad que desea comprar y atender posibles reparaciones. El costo de estas reparaciones se puede incluir en la hipoteca de NACA, a menos que sean completadas por el vendedor. NACA provee asistencia y administración.

7. Acceso al Crédito de NACA & Aplicación Bancaria

Tendrá que proveer documentos actualizados para demostrar que sus finanzas se han mantenido bajo control desde su Calificación de NACA y aun cumple con todos los requisitos. Una vez el Acceso al Crédito de NACA es aprobado, su Consejero envía su aplicación para el préstamo de NACA al banco participante.

8. Procesamiento de la Hipoteca

El proceso de NACA esta diseñado para cerrar los préstamos en 28 días desde que se recibe el contrato, excluyendo cuando hay un proyecto grande de rehabilitación. Un Especialista Hipotecario atenderá cualquier condición del prestamista, mientras su Consejero se mantiene como el punto de contacto principal. Virtualmente todos los préstamos de NACA son aprobados.

9. Cierre de la Hipoteca

Necesitará obtener un seguro de propietario de vivienda. Examine los documentos de la propiedad para asegurarse que todos los acuerdos que envuelvan reparaciones, arrendatarios, limpieza, etc. se han cumplido. ¡Entonces podrá cerrar la transacción en la oficina de NACA y recibir sus llaves!

10. Programa de Post Compra

NACA ofrece consejería después de la compra y asistencia financiera por todo el tiempo que tenga la Hipoteca de NACA. A través del departamento de Salve su Casa, recibirá consejería presupuestal, modificaciones, planes para prevenir juicios hipotecarios y otros tipos de asistencia.

**¡CON NACA SU SUEÑO DE
CONVERTIRSE EN DUEÑO DE
VIVIENDA SE HACE REALIDAD!**

PAGO DE LA HIPOTECA

Para determinar un pago de hipoteca mensual asequible, los Miembros trabajan con su Consejero de NACA. Este proceso requiere obtener y revisar información sobre todos los miembros del hogar y dependientes que vivirán en la vivienda que se va a comprar, independientemente de si están en la hipoteca o no. Esto es esencial porque todos los miembros del hogar afectan la situación financiera general del hogar y la capacidad para realizar los pagos de la hipoteca a tiempo.

El pago de la hipoteca mensual determinará el monto total de la hipoteca que un Miembro puede pagar, lo que incluye el precio de compra más cualquier presupuesto para rehabilitación. Es imperativo que los Miembros hagan una compra con la que estarán felices en los próximos años, al mismo tiempo que se aseguran de que el pago de la hipoteca mensual siga siendo cómodo con respecto a su estilo de vida. Incluso la casa más hermosa podría convertirse en una pesadilla si no se puede permitir el pago de la hipoteca mensual. Ser propietario de una vivienda no debe ser una carga que requiera un nivel de vida inferior u otros sacrificios. Los Miembros tampoco deben sentirse presionados a comprar una casa con la que no estarán felices solo porque es todo lo que actualmente pueden pagar. NACA trabajará con los Miembros y sus familias el tiempo que sea necesario para encontrar la casa adecuada con un pago de hipoteca mensual que sea realmente asequible a largo plazo.

Es fundamental calcular un pago de hipoteca asequible que deje suficiente dinero para otros gastos mensuales, facturas y algunos ahorros para el mantenimiento de la vivienda y otras necesidades y deseos. Este pago se conoce comúnmente en la industria hipotecaria como P.I.T.I. - Principal, Interés, Impuestos y Seguro.

P.I.T.I. se deriva de cuatro componentes: el saldo principal de la hipoteca (es decir, la cantidad que pide prestada) y el interés cobrado por el préstamo (es decir, la cantidad que paga por pedir prestado), así como los pagos mensuales de depósito en garantía para impuestos sobre la propiedad y primas de seguro. Si bien las primas de seguro hipotecario son habituales en la industria, no son necesarias para las hipotecas de NACA.

Adicionalmente, es importante considerar otros gastos que conlleva ser propietario de una vivienda, como las cuotas de la asociación de propietarios y la cobertura del seguro contra inundaciones. Al tener en cuenta todos estos costos, tendrá un presupuesto mensual más preciso y una mejor idea de su capacidad de pago al buscar y comprar una propiedad.

El proceso para determinar un pago de hipoteca mensual asequible comienza con el pago de la renta actual de un Miembro, o sin base si no pagan renta. Su Consejero de NACA revisará y evaluará sus ingresos, ahorros y presupuesto para determinar si tiene un patrón de ahorro documentado por sus estados de cuenta bancarios o datos de transacciones bancarias que respalden un pago de hipoteca mayor que su renta actual. Su Consejero de NACA también evaluará si necesita aumentar sus ingresos de forma permanente y/o reducir sus deudas u otros gastos no esenciales. Calcular el pago de hipoteca mensual asequible es responsabilidad del Consejero de NACA. Este pago es su renta asequible y patrón de ahorro regular (conocido como Impacto de pago) sin exceder el máximo de la relación Costo de Vivienda – Ingreso o la relación de Deuda-Ingresos como se describe a continuación

Presupuesto Mensual del Hogar

El presupuesto mensual del hogar es un factor crítico para determinar su pago de hipoteca mensual asequible. Hemos incluido un ejemplo del formulario de presupuesto para un mes, que tiene dos columnas: Frecuencia, que en los periodos que realiza el gasto o pago y el Monto Mensual, que es la cantidad que paga. Este presupuesto actual muestra sus ingresos y gastos actuales, y el Presupuesto Meta que muestra sus ingresos y gastos esperados en su futuro hogar lo completara con su Consejero de Vivienda. Este formulario puede ayudarle a completar el Presupuesto Actual en el Portal del Miembro, que es obligatorio para poder programar una su primera cita de consejería. Le pueden ser útiles copias adicionales del Formulario de Presupuesto que se completarán para meses adicionales.

El Presupuesto actual debe incluir los ingresos y gastos de todos los Miembros. Este Presupuesto Actual captura el patrón completo de ingresos confiables, deudas y gastos ordinarios del hogar para un mes. Proporciona una evaluación realista de si el hogar puede ahorrar de manera regular, ya que todos afectan las finanzas del hogar. Tenga en cuenta que los Miembros que no están en la hipoteca también pueden afectar su capacidad de pagar una casa en función de sus deudas e ingresos. Quiere evitar sorpresas desagradables en el momento de hacer el pago mensual de su hipoteca, así que sea

conservador con sus estimaciones. El uso de los montos reales obtenidos de los bancos (datos bancarios) o que se muestran en sus estados de cuenta bancarios, de tarjetas de crédito y otros, dará como resultado la representación más precisa de su situación financiera actual. Todas las fuentes confiables de ingresos y gastos consistentes del hogar deben incluirse para determinar el flujo de efectivo real.

Durante las sesiones de consejería con su Consejero de NACA, trabajarán juntos para completar un Presupuesto Meta. Este presupuesto consistirá en estimaciones de cuando viva en su futuro hogar, teniendo en cuenta los ingresos y gastos actuales de cada Miembro del hogar, así como la variación anticipada en sus ingresos y gastos adicionales.

Forma de Presupuesto Mensual del Hogar

Mes Completado: _____ **Año:** _____

Número total de personas que vivirán en su futura vivienda: _____

Los Miembros son identificados por su número en este presupuesto:

M1: _____ M2: _____
M3: _____ M4: _____

Dependientes:

1. _____ 2. _____
3. _____ 4. _____

PRESUPUESTO DEL HOGAR		
TIPO DE INGRESOS Y GASTOS	Frecuencia (Mensual u otro)	Monto Mensual
INGRESO BRUTO		
M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: _____		
INGRESO NETO (Ingreso que trae a la casa)		
Trabajo Uno: Ingreso W2 M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Trabajo Dos: Ingreso W2 M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Ingreso como trabajador independiente M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Otro Ingreso, tipo: M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
INGRESO NETO TOTAL DEL HOGAR:		
PAGO DE DEUDAS		
Prestamo de Vehículo M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Tarjetas de Crédito M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Prestamos Estudiantiles M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Préstamos Personales M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		

PRESUPUESTO DEL HOGAR

TIPO DE INGRESOS Y GASTOS	Frecuencia (Mensual u otro)	Monto Mensual
Pagos de Impuestos Federales / Estatales M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Manutención Infantil / Pensión Alimenticia M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Prestamos de Dia de Pago – “Pay Day Loans” M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
“Time Shares” & Otras Propiedades M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
Otras Deudas del Hogar (ejem.: electrodomésticos, etc.) M1: \$ _____ M2: \$ _____ M3: \$ _____ M4: \$ _____		
TOTAL DE PAGOS MENSUALES DE DEUDAS:		
<u>GASTOS DEL HOGAR</u>		
<u>Gastos de Vivienda</u>		
Renta		
Pago de Hipoteca (incluidos impuestos, seguro y PMI)		
Cuota de Asociación de Propietarios		
Reparaciones/Mejoras		
Compre ya & Pague Luego – “Lay Away”		
Limpieza del Hogar		
Productos para el mantenimiento del hogar		
Seguro de Renta o Propietario		
Mantenimiento del jardín		
Sistema de Seguridad		
Garantía de Electrodomésticos		
Almacenamiento		
Other Gastos Relacionados con la Vivienda		
Gastos Totales de Vivenda:		
<u>Gastos de Servicios Públicos</u>		
Electricidad		
Calefacción & Gas		
Disposición de Basuras		
Energía Solar		
Otros Servicios Públicos		
Total de Gastos por Servicios Públicos:		

PRESUPUESTO DEL HOGAR

TIPO DE INGRESOS Y GASTOS	Frecuencia (Mensual u otro)	Monto Mensual
<u>Gastos de Comunicaciones</u>		
Internet / Teléfono		
Móvil / Línea Fija		
TV / Servicio de Cable		
Otros Gastos de Comunicaciones		
Total de Gastos por Comunicaciones:		
<u>Gastos de Comida & Bebida</u>		
Comestibles		
Para Llevar / Entrega a Domicilio		
Comidas Afuera de la Casa (Restaurante/Café/Bar)		
Café / Refrigerio		
Alcohol		
Tabaco / e-cigarrillos / Substancias Recreacionales		
Otros Gastos de Comida & Bebida		
Total de Gastos por Comida & Bebida:		
<u>Gastos de Transporte</u>		
Mantenimiento del carro / Reparaciones		
Combustible		
Peajes / Estacionamiento		
Transporte Publico		
Taxi / Viaje Compartido		
Seguro del Vehículo		
Impuesto anual		
Registro del Vehículo		
Garantía		
Otros Gastos de Transportación		
Total de Gastos de Transportación:		
<u>Gastos de Cuidado de la Salud</u>		
Prescripciones / Recetas		
Doctor / Factura de Hospital		
Copagos & Deducibles		
Membresía de Gimnasio & Otros Programas de Ejercicio		
Suplementos / Vitaminas		
Óptica / Anteojos / Contactos		
Dental / Frenillo		
Servicios de Terapia		

PRESUPUESTO DEL HOGAR

TIPO DE INGRESOS Y GASTOS	Frecuencia (Mensual u otro)	Monto Mensual
Seguro – Médico / Dental / Visión		
Seguro – Vida / Incapacidad		
Otros Gastos del Cuidado de la Salud		
Total de Gastos por Cuidado de la Salud:		
<u>Gastos de los Hijos</u>		
Matricula		
Guardería / Niñera		
Ropa		
Almuerzos		
Útiles Escolares / Libros		
Después de la Escuela/ Actividades Extracurriculares		
Clases / Tutorías		
Asignación / Juguetes		
Habitación / Dormitorio Universitario & Alimentos		
Campo de Verano		
Otros Gastos de los Hijos		
Total de Gastos de los Hijos:		
<u>Gastos de Educación (Adultos)</u>		
Matricula		
Útiles Escolares / Libros		
Other Gastos de Educación		
Total de Gastos por Educación (Adultos):		
<u>Gastos de Cuidado de Mascotas</u>		
Comida de animal & Suministros		
Veterinario		
Cuidado de Dia		
Pelo y Baño		
Seguro de Mascota		
Otros Gastos de Mascotas		
Total de Gastos por Cuidado de Mascotas:		
<u>Gastos de Entretenimiento</u>		
Películas / Conciertos / Espectáculos		
Eventos Deportivos		
Aficiones / Pasatiempos		
Apuestas / Tiquetes de Lotería		
Gastos Deportivos		

PRESUPUESTO DEL HOGAR

TIPO DE INGRESOS Y GASTOS	Frecuencia (Mensual u otro)	Monto Mensual
Caza / Pesca / Camping		
Revistas / Libros / Periódicos		
Otros Gastos de Entrenamiento		
Total de Gastos de Entretenimiento:		
<u>Gastos de Apariencia / Ropa</u>		
Gastos / Zapatos		
Accesorios		
Cuidado del Cabello		
Manicure / Pedicure / Uñas / Pestañas		
Productos de Cuidado Personal		
Lavado en Seco / Lavandería		
Otros Gastos de Apariencia y Ropa		
Total de Gastos de Apariencia / Ropa:		
<u>Gastos de Viaje</u>		
Aerolínea / Tiquetes de Tren		
Vacaciones		
Otros Gastos de Viaje		
Total de Gastos de Viaje:		
<u>Gastos por Suscripciones / Membresías</u>		
Suscripciones a Canales (ej. Netflix, Hulu, HBO, etc.)		
Tiendas / Compras		
Cuotas de Membresía & Organizaciones		
Juegos / Revistas / Libros / Periódicos		
Monitoreo de Crédito		
Servicios de Entrega		
Almacenamiento en la Nube		
Aplicaciones		
Otras Suscripciones / Membresías		
Total Gastos por Suscripciones / Membresías:		

PRESUPUESTO DEL HOGAR		
TIPO DE INGRESOS Y GASTOS	Frecuencia (Mensual u otro)	Monto Mensual
<u>Gastos por Regalos / Caridad</u>		
Regalos a la Familia / Amigos (ej. Cumpleaños, Fiestas)		
Donaciones Caritativas		
Diezmos		
Other Gastos por		
Total Gastos por Regalos / Caridad:		
<u>Gastos Financieros</u>		
Cargos por Cuenta Bancaria		
Multas por Sobregiro		
Cargos por Transferencias Internacionales		
Cargo por Cambio de Cheques		
Cargos de Conveniencia		
Other Gastos Financieros		
Total Gastos Financieros:		
<u>Gastos Misceláneos (No Listados Anteriormente)</u>		
1.		
2.		
3.		
Total Gastos Misceláneos:		
GASTOS TOTALES DEL HOGAR:		
<u>CALCULOS DEL PRESUPUESTO MENSUAL</u>		
Ingreso Neto Total del Hogar:		
Menos:		
Total de Pagos Mensuales de Deudas:		
Total de Gastos de Vivienda:		
Total de Gastos del Hogar:		
<u>AHORROS MENSUALES DISPONIBLES:</u>		
<u>COMPROMISO DE AHORROS MENSUALES:</u>		

Ahorro Mensual Disponible

El Ahorro Mensual Disponible es el monto que queda después de deducir el total de las deudas, renta y gastos del hogar del ingreso neto total. Su(s) cuenta(s) bancaria(s) debería(n) reflejar un aumento mensual si sus Ahorros Mensuales Disponibles son positivos. Esto también indica que debería tener fondos adicionales para contribuir a alcanzar la meta de Impacto de Pago para un pago de hipoteca mensual que sea mayor que su renta actual. Sin embargo, es importante tener en cuenta que su pago de hipoteca mensual no puede exceder el 33% del ingreso mensual bruto de todos los Miembros en el préstamo. Si sus ahorros mensuales disponibles son negativos, significa que su(s) cuenta(s) bancaria(s) reflejará(n) un déficit y/o que su(s) tarjeta(s) de crédito mostrará(n) un aumento general en el saldo. Esto indica que el hogar puede estar viviendo por encima de sus posibilidades al depender del crédito o los ahorros. En este caso, es probable que el pago de hipoteca mensual asequible sea un monto menor que su renta actual.

Compromiso de Ahorro Mensual

El Presupuesto meta se utiliza para determinar el Compromiso de ahorro mensual. Debe agregar al menos doscientos dólares a los gastos totales para contabilizar gastos inesperados o únicos. Su Compromiso de ahorro mensual, que se puede usar para sus Fondos Mínimos Requeridos e Impacto de Pago, debe depositarse en una Cuenta de Ahorros del Hogar sin ninguna reducción en el saldo de sus otras cuentas (es decir, se trata de aumentar el ahorro, no de mover dinero entre cuentas). No debe retirar ningún fondo de su Cuenta de Ahorros del Hogar durante el proceso de compra de la vivienda, excepto para los costos de compra de la vivienda (ej. depósito en garantía, inspecciones, etc.).

Análisis del Presupuesto Mensual

Los expertos dicen que la mayoría de las personas no saben en qué se gasta el 20% de sus ingresos. Un Presupuesto Mensual del Hogar es crucial para una mejor gestión del dinero, ya que puede ayudar a revelar el verdadero alcance de sus gastos. Tanto usted como su Consejero de NACA deben obtener una comprensión profunda de su flujo de efectivo, que incluye ingresos y costos confiables y consistentes. Los costos fijos incluyen gastos como renta, servicios públicos, alimentos, pagos de deudas, costos de transporte, cuidado de niños, educación, etc. Si bien el objetivo puede ser cambiar algunos de estos costos, muchos están bajo contrato y tienen pagos mínimos que no cambiarán en el corto plazo. Los gastos electivos incluyen dinero para ropa más allá de las necesidades básicas, comer afuera, pelo y uñas, televisión por cable, costos de entretenimiento, etc. Estos son los gastos que debe considerar reducir si está dispuesto y puede hacerlo. Cuando cambie su presupuesto, debe reflejarse en sus estados de cuenta bancarios y saldos de tarjetas de crédito, así como dar lugar a un mayor ahorro o una reducción acelerada de la deuda.

Su Presupuesto Mensual evalúa si está viviendo por encima de sus posibilidades. Por ejemplo, mantener un alto saldo en la tarjeta de crédito y hacer solo el pago mínimo mensual es extremadamente costoso, lo que refleja una mala administración financiera y la probabilidad de que usted u otros Miembros estén viviendo por encima de sus posibilidades. El pago mínimo, probablemente con una tasa de interés muy alta, típicamente sólo representa entre el dos y el cuatro por ciento del saldo pendiente y tomaría más de veinticinco años pagar el saldo pendiente completo. Su Consejero de NACA trabajará con usted para identificar cualquier patrón de este tipo y asesorarlo en consecuencia. Seguir este consejo es crucial para que mejore sus finanzas y se prepare para una propiedad de vivienda asequible.

El Presupuesto Mensual también indica dónde es posible hacer cambios. Puede determinar cómo los cambios en los gastos del hogar y el gasto casual afectan sus finanzas utilizando el conocimiento adquirido con este ejercicio. Usted y los demás Miembros podrán separar las necesidades de los deseos y tomar decisiones sobre cuáles gastos no son necesidades y se pueden eliminar para poder pagar una vivienda. Es probable que necesite varios meses para determinar si es realista cambiar los hábitos de gasto para cumplir con su Compromiso de Ahorro Mensual deseado. Use este tiempo para determinar si usted y los demás Miembros se sienten cómodos con una reducción permanente en el gasto necesario para pagar un pago de hipoteca mensual mayor que la renta actual, o si la renta es incluso asequible con su gasto actual. Los números reales en el presupuesto pueden sorprenderlo, y mostrar su percepción versus la realidad, lo cual puede ser un sobresalto. Definitivamente ayudará con lo siguiente: 1. Mejor gestión de sus gastos; 2. Aumentar el potencial de ahorro; y 3. Comprobación de la realidad: lo que cree que son sus gastos en comparación con sus gastos reales reflejados en sus cuentas bancarias, estados de cuenta de tarjetas de crédito y otros tipos de pagos.

Después de completar su presupuesto, usted y los demás Miembros deben hacerse estas preguntas:

- ¿Puedo/podemos ser administradores prudentes de nuestros ingresos y deudas para cumplir con los requisitos de ser propietarios de vivienda?
- ¿Tengo/tenemos ingresos y empleo estable?

- ¿Soy/somos capaces de ahorrar dinero?
- ¿Puedo/podemos hacer los cambios necesarios para cumplir con el pago de hipoteca mensual deseado?

No se sienta presionado. Comprar una vivienda puede ser una gran inversión, pero las situaciones personales u otros factores, como si usted y los demás Miembros anticipan permanecer en el área durante varios años, pueden desaconsejarlo. NACA es una organización a nivel nacional y lo ayudará dondequiera y cuando esté listo para ser propietario. No dude en discutir estos temas con su Consejero de NACA.

Impacto de Pago

Esta sección demuestra cómo calificar para un pago de hipoteca mensual que exceda su renta asequible actual y le permita comprar una vivienda con precio más alto. NACA basa el cálculo de su pago de hipoteca mensual asequible en su renta asequible. Esto representa su capacidad probada para realizar su pago de vivienda y refleja el equilibrio que ya ha alcanzado entre la vivienda y otras necesidades. Sin embargo, si su renta actual no es asequible o le crea tensión financiera, NACA usará un monto reducido que pueda pagar a largo plazo como línea de base.

Debe demostrar su capacidad para ahorrar el monto igual a la diferencia entre su renta asequible actual y su pago de hipoteca mensual asequible, si necesita un pago de hipoteca mensual mayor que su renta asequible. Esto se llama Impacto de Pago. La documentación de su capacidad para ahorrar el Impacto de Pago es crucial, ya que representa el monto adicional que tendría que pagar al prestamista además de su renta actual como parte de su pago de hipoteca mensual. El Impacto de Pago reduce los fondos disponibles para otros gastos, y la falta de preparación para un pago de vivienda más alto es la causa principal de dificultades financieras y ejecución hipotecaria. Recuerde: no debe confiar en aumentos futuros de sueldo o mayores ingresos para pagar un pago de hipoteca más alto.

Su Cálculo de Impacto de Pago:

Pago de Hipoteca Deseado (no puede exceder 33% de la proporción de vivienda)	\$ _____
Menos: Renta actual	\$ (_____)
Igual a: Ahorros Mensuales Requeridos:	\$ _____

El ahorro mensual calculado arriba debe apartarse cada mes hasta que cierre para demostrar que puede pagar de manera confiable su pago de hipoteca mensual durante el plazo de la hipoteca (es decir, los próximos 15, 20 o 30 años). Al ahorrar la cantidad que se destinará a su pago de vivienda futuro durante tres a seis meses, puede tener una buena idea de cómo es la vida sin el uso de estos fondos. Es imperativo que determine si se siente cómodo asignando esta cantidad a su pago de hipoteca indefinidamente, sin afectar negativamente el estilo de vida que desea. También es importante que su patrón de ahorro se traduzca en un aumento del balance total de sus cuentas bancarias y otros fondos, y no en el traslado de fondos de una cuenta a otra. Su saldo total de ahorros debe aumentar cada mes al menos en la cantidad de ahorros de su Impacto de Pago. También se puede reflejar en sus activos, incluidas acciones y otros fondos. También verificaremos que el saldo de sus tarjetas de crédito no haya aumentado y que no haya sacado ningún otro préstamo. Los aumentos en su(s) cuenta(s) con un aumento correspondiente en los saldos de las tarjetas de crédito indican que sus ahorros fueron prestados.

Por ejemplo, si su renta mensual actual es de \$700 y desea un pago de hipoteca mensual de \$1,200 mientras aún se adhiere a las proporciones máximas de Vivienda y Deuda, necesitaría ahorrar \$500 adicionales cada mes para demostrar su capacidad de pagar el pago más alto. Ahorrar esta cantidad todos los meses es necesario durante un mínimo de tres meses antes de estar Calificado por NACA, y debe mantener estos ahorros mensuales de Impacto de Pago hasta el cierre. Esto es similar a que su arrendador aumente repentinamente su alquiler en \$500 mensuales, junto con imponerle la responsabilidad de todas las reparaciones y el mantenimiento de la propiedad. Si no tiene un historial reciente de pago de alquiler, debe aumentar sus fondos totales en el pago de hipoteca mensual deseado total (es decir, Impacto de pago del 100%) durante un período de seis meses antes de la Calificación de NACA y hasta el cierre del préstamo.

También debe hacer ajustes por depósitos y gastos únicos. Dado que **los ahorros del Impacto de pago deben reflejar un patrón regular de ahorros** que documenten su capacidad para pagar un pago de hipoteca mensual más alto, debe ajustarse por cualquier actividad irregular en sus cuentas bancarias como se describe a continuación. Estos son retiros y depósitos no regulares que se muestran en los estados de cuenta bancarios y que son actividades únicas y no reflejan su patrón regular de ahorro. Debe proporcionar una explicación para cada depósito único y gasto único, además documentos de respaldo

en la sección Patrón de Ahorro (Savings Pattern) del Portal del Miembro.

1. **Retiros Únicos:** estos retiros se producen debido a circunstancias únicas (ej. pago de deudas). La eliminación de estos retiros únicos de su cálculo aumenta su Impacto de pago, lo que refleja mejor su patrón general de ahorro. Se requerirá documentación para verificar el retiro si el estado de cuenta bancario no documenta a quién se realizó el pago.
2. **Depósitos Únicos:** estos depósitos son ocurrencias únicas que no puede anticipar que ocurran de manera regular (ej. reembolso de impuestos, regalos, etc.). La eliminación de estos depósitos únicos de su cálculo reduce su Impacto de pago, lo que refleja mejor su patrón de ahorro regular. Estos depósitos únicos se pueden utilizar para los Fondos Mínimos Requeridos (MRF) y/o fondos para reducir la tasa de interés, si no son prestados. Puede encontrar que asumir un pago de hipoteca mensual más alto no vale la pena el sacrificio. Su pago de hipoteca mensual se basará en su renta asequible actual si no puede ahorrar su Impacto de Pago, o si no paga renta, la cantidad que ahorra cada mes. Sin embargo, puede utilizar la opción de Reducción de NACA, como se explicó anteriormente, y/o subsidios, para aumentar su monto de hipoteca sin aumentar su pago de hipoteca mensual asequible si su renta actual le impide comprar viviendas asequibles en su área. No ahorrar la cantidad de ahorros acordados de Impacto de Pago cada mes puede retrasar significativamente su Calificación de NACA o evitar que compre la propiedad que desea.

Datos de Transacciones Bancarias

Debe tener una o más cuentas bancarias y proporcionar acceso a sus datos de transacciones bancarias a través del Portal del Miembro sin costo para usted, o proporcionar a su Consejero de NACA al menos sus últimos tres meses de estados de cuenta bancarios de todas las cuentas abiertas. Se deben incluir todas las páginas, incluso las que están en blanco. Recomendamos enfáticamente que autorice a NACA a acceder electrónicamente a sus datos de transacciones bancarias a través de MasterCard. Esto es seguro y más preciso, ya que incluye todas sus transacciones.

Esto es crucial para identificar con precisión y proporcionar una imagen precisa de sus finanzas personales y para proporcionar la verificación de los elementos de su presupuesto. También establecerá si está manteniendo un estilo de vida no asequible basado en pagos únicos, como ganancias de la venta de una casa anterior, un préstamo, un pago de seguro recibido o un pago global de jubilación, que no estarían disponibles solo con sus ingresos regulares. La revisión también podría verificar cosas más específicas, como los pagos de deudas y servicios públicos del hogar. Para facilitar la revisión, debe identificar los depósitos de nómina, los pagos de renta y otros pagos no identificados en su reporte de crédito. Es posible que se requieran estados de cuenta bancarios adicionales para obtener una mejor comprensión de cualquiera de los elementos ya discutidos, así como de otros problemas potenciales. Finalmente, los estados de cuenta bancarios deben ser legibles, así que no oscurezca ninguna sección y evite escribir sobre la información impresa o usar resaltadores.

Factores Limitantes

NACA y la industria hipotecaria utilizan dos parámetros para limitar los pagos hipotecarios mensuales en relación con sus finanzas personales: la Relación de Vivienda y la Relación de Deuda. Estas garantizan que su pago de hipoteca mensual no consuma un porcentaje excesivamente alto de sus ingresos, reduciendo su nivel de vida y dejando un ahorro insuficiente para enfrentar emergencias.

Proporción de Vivienda (Housing Ratio)

Su Proporción Vivienda-Ingreso (“Proporción de Vivienda”) se determina dividiendo su pago de hipoteca mensual por sus ingresos mensuales brutos. Años de investigación y experiencia han demostrado que su pago de hipoteca mensual asequible, que consiste en el principal, intereses, impuestos, seguro y cuotas de la asociación de propietarios, no debe ser superior al 33% de sus ingresos brutos, idealmente menos. En otras palabras, un pago de vivienda asequible debe ser inferior a un tercio de sus ingresos totales, dejando los dos tercios restantes para sus otros gastos. Un pago de hipoteca mensual alto, indicado por una Proporción de Vivienda alta, no dejaría suficiente espacio para las otras necesidades, un estilo de vida cómodo, la oportunidad de ayudar a miembros de la familia o la capacidad de manejar dificultades financieras.

Recuerde que el cálculo de la Proporción de Vivienda utiliza su “Ingreso bruto”, que es el ingreso antes de impuestos y otras deducciones. Una Proporción de Vivienda del 33% generalmente se traduce en más del 45% de su dinero destinado a su pago de hipoteca mensual cuando se usa su “Ingreso neto”, que son los

dólares reales que se lleva a casa. Esto dejaría menos del 55% de sus ingresos restantes para cubrir sus otros gastos mensuales, que pueden incluir pagos de deuda por un automóvil, pagos de tarjetas de crédito y préstamos estudiantiles, así como gastos de subsistencia como alimentos, ropa, transporte, atención médica, pagos misceláneos y pagos de emergencia, por no mencionar el ahorro para la jubilación e inversiones. Para reducir su Proporción de Vivienda, tendría que aumentar sus ingresos brutos y/o reducir el pago de la hipoteca.

Excepciones: Su Proporción de Vivienda máxima puede aumentarse hasta 35% de sus ingresos brutos si tiene un historial de pago de alquiler a tiempo, el monto del alquiler ya excede el 35% de sus ingresos brutos y no ha aumentado sus pasivos ni agotado sus ahorros. Por otro lado, su Proporción de Vivienda máxima puede ser inferior al 33% de sus ingresos brutos si sus otras deudas (es decir, préstamos para automóviles, deuda estudiantil, tarjeta de crédito, etc.) son tan altas que estas deudas combinadas con su pago de hipoteca mensual exceden el 40% de sus ingresos brutos, como se explica con más detalle a continuación. La hipoteca Creadora de Riqueza de 15 años también permite una Proporción de Vivienda de hasta el 35%.

Proporción de Deuda (DTI)

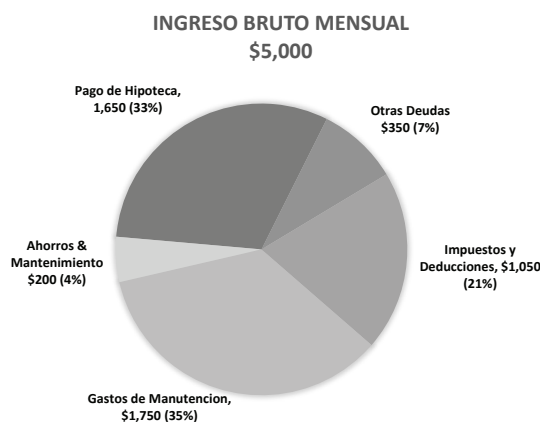
Su Proporción total de Deuda-Ingreso (“Proporción de Deuda”) se calcula combinando su pago de hipoteca mensual más otros pagos de deuda mensuales requeridos divididos por sus ingresos brutos. Los pagos de deuda requeridos utilizados para esta relación incluyen préstamos para automóviles, tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, manutención infantil y pago de deudas, pero excluyen gastos de subsistencia mensuales como alimentos, ropa, entretenimiento, gasolina, servicios públicos y otros gastos. Esta cantidad no puede exceder el 40% de sus ingresos brutos. En circunstancias excepcionales, se puede considerar una proporción de hasta el 43% con sólidos factores compensatorios. El máximo de 40% de su salario bruto equivale a aproximadamente el 60% de su salario neto que se destina a su pago de hipoteca mensual y otras deudas. Eso le dejaría con el 40% de sus ingresos para cubrir los gastos de subsistencia mensuales. Para reducir su Relación de Deuda, tendría que aumentar sus ingresos brutos y/o reducir sus deudas.

Ejemplo de uso de proporciones como factores limitantes:

Este ejemplo utiliza un ingreso bruto de \$5,000 por mes y los factores limitantes máximos. Se utilizan las siguientes asignaciones de gastos:

1. Pago de hipoteca mensual: 33% del ingreso bruto (\$1,650)
2. Otras deudas: 7% del ingreso bruto (\$350)
3. Impuestos y deducciones (salud, beneficios, etc.): 21% del ingreso bruto (\$1,050)
4. Ahorros, reparaciones y mantenimiento: \$200 para cubrir emergencias, reparaciones y mantenimiento del hogar.
5. Gastos de subsistencia (alimentos, ropa, servicios públicos, atención médica, transporte, etc.): 35% del ingreso bruto para gastos de subsistencia (\$1,750).

Esto demuestra cómo usar un tercio de sus ingresos brutos para un pago de hipoteca mensual deja una cantidad limitada de dinero para sus otras deudas y gastos de subsistencia. Resalta que usar la cantidad máxima para su pago de hipoteca mensual deja menos para gastos de subsistencia, como pagos de automóviles, tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, alimentos, ropa y otros gastos. Por el contrario, muestra que las deudas no hipotecarias altas reducen la cantidad disponible para sus pagos de hipoteca mensuales. HUD recomienda un pago de hipoteca mensual de no más del 28% de sus ingresos brutos y obligaciones de deuda totales de menos del 40% de sus ingresos brutos. Por lo tanto, debe hacer todo lo posible para adherirse a estas pautas.



CRITERIO DE CALIFICACIÓN DE NACA

Los siguientes criterios de Calificación de NACA proporcionan una idea general de los criterios que nuestros Consejeros de NACA y Especialistas Hipotecarios utilizan para determinar su elegibilidad para el extraordinario producto hipotecario de NACA. NACA se reserva el derecho de requerir documentación o información adicional, o eximir algunos requisitos a discreción de NACA.

El objetivo de la consejería integral de NACA es ayudarlo a alcanzar la Calificación de NACA y mejorar su gestión financiera. La Calificación de NACA es un proceso requerido que esencialmente lo pre aprueba para la Hipoteca NACA y probablemente otros productos hipotecarios.

NACA emplea un enfoque de sentido común para los préstamos. Si usted fuera a prestarle a alguien \$200,000, querría conocer su historial de pagos y su capacidad para pagar el préstamo. Esto es precisamente lo que su Consejero de NACA determinará realizando un extenso análisis de su situación financiera. Este proceso requiere una documentación completa de sus finanzas. Puede estar Calificado por NACA después de solo una sesión de consejería, o su Consejero de NACA trabajará con usted durante el tiempo que sea necesario para llegar allí. Los requisitos para el programa NACA se aplican a cada Miembro, incluidos aquellos Miembros que vivirían en la vivienda, pero no estarían en la hipoteca.

El proceso de Calificación de NACA requiere una revisión exhaustiva de sus finanzas por parte de su Consejero de NACA y un compromiso significativo de su parte para cumplir con las políticas y procedimientos de NACA. Debe revelar todo sobre su situación financiera, incluidas todas sus obligaciones financieras, a su Consejero de NACA. La resolución temprana de cualquier problema puede evitar retrasos o una posible descalificación del programa NACA. Los problemas que se abordan al inicio del proceso se pueden resolver sin demorar ni impedir su Calificación de NACA o cierre. Engañar al personal de NACA o cometer acciones fraudulentas será identificado bien por NACA o por el prestamista durante el proceso hipotecario, y probablemente darán como resultado la terminación de su participación en el programa NACA. Los cargos y gastos pagados de su bolsillo no son reembolsables. No se comprometa a comprar una casa hasta después de estar Calificado por NACA, ya que la vivienda debe estar dentro de su Monto de Calificación Máxima de NACA y satisfacer sus necesidades y deseos.

Los criterios de calificación de NACA están diseñados para considerar sus circunstancias individuales para determinar si está listo para ser propietario de una vivienda con un pago de hipoteca mensual que pueda pagar cómodamente durante muchos años. Estos criterios proporcionan propiedad de vivienda asequible a largo plazo con la flexibilidad financiera suficiente para satisfacer sus gastos de subsistencia y atender dificultades imprevistas. Puede calificar para NACA en tres meses siguiendo las políticas y procedimientos de NACA y adhiriéndose a las pautas de evaluación crediticia. Sin embargo, si ha experimentado problemas financieros significativos, como una ejecución hipotecaria o bancarota, el proceso puede llevar más tiempo.

Debe trabajar con su Consejero de NACA para cumplir con los criterios de Calificación de NACA. Su Consejero de NACA lo ayudará a obtener los documentos y la información necesarios y a superar cualquier obstáculo para comprar una vivienda. Antes de asistir a las sesiones de consejería, es esencial prepararse lo más posible para avanzar rápidamente en el proceso de Calificación de NACA. Una vez Calificado por NACA, estará listo para comenzar su búsqueda de vivienda. Cuando encuentre una propiedad, puede solicitar su préstamo a través de un prestamista que ofrezca la Hipoteca NACA ("Prestamista Participante"). Su Calificación de NACA es válida por **seis meses**. Debe comunicarse con su Consejero de NACA para actualizar su información y documentos y volver a certificar su Calificación de NACA si sus circunstancias financieras cambian, o transcurren seis meses antes de encontrar una propiedad elegible para comprar.

Los Prestamistas Participantes se han sentido atraídos por el programa NACA debido a su proceso integral e innovador para calificar a los Miembros que han sido excluidos del crédito tradicional y asequible. En el Portal de Miembros puede acceder a su Plan de Acción con los Elementos de Acción para resolver la información y los documentos pendientes que debe completar o mantener actualizados para Calificar para NACA después de cada sesión de consejería. Es crucial que tome la iniciativa y complete estos elementos de manera precisa y lo más rápido posible.

Calificación - Elegibilidad

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

1. Ningún miembro del hogar puede ser propietario de ninguna otra propiedad:

La Hipoteca NACA no está limitada a compradores de vivienda por primera vez. Si actualmente es dueño de una vivienda, debe tener un contrato de compraventa ejecutado antes de presentar una solicitud de hipoteca a través de NACA y completar la venta de su vivienda existente antes del cierre de la hipoteca de NACA. Esta limitación no incluye lo siguiente: terreno, tiempo compartido, propiedad heredada sin hipoteca, una casa móvil que tiene título de vehículo y no como bienes raíces, o propiedades en otro país sin hipoteca.

2. Los Miembros deben ocupar la vivienda mientras tengan la Hipoteca NACA:

NACA cree que los ocupantes propietarios estabilizan los vecindarios. Por lo tanto, NACA requiere que viva en su hogar mientras tenga su Hipoteca NACA. Ser propietario ocupante lo involucra en todos los aspectos de la comunidad porque es dueño de una parte de la comunidad, no solo de bienes raíces. NACA se toma muy en serio que los Miembros se adhieran al requisito de ocupación. Por lo tanto, además de otros mecanismos de cumplimiento, NACA pone un gravamen sobre la propiedad para garantizar que usted viva en el hogar.

El gravamen permite a NACA hacer cumplir su requisito de ocupación por parte del propietario. Si viola este requisito al no vivir en la casa y aún tiene una Hipoteca NACA, NACA se reserva el derecho de exigir un pago de \$25,000 y ejecutar la hipoteca sobre su propiedad. Si decide vender o refinanciar la casa, deberá comunicarse con NACA (map@naca.com) para obtener una liberación del gravamen, que NACA proporcionará sin cargo si ha cumplido con todos los requisitos de NACA. Su capacidad para obtener una segunda hipoteca puede ser limitada, ya que esto requiere que NACA subordine su gravamen a la segunda hipoteca, lo cual NACA, a su exclusivo criterio, puede o no aceptar hacer, dependiendo de su motivo y el impacto que el nuevo pago del préstamo tendrá en sus finanzas.

Estas acciones y medidas severas están vigentes para evitar el uso inadecuado de la Hipoteca de NACA. Los prestamistas que ofrecen la Hipoteca NACA también requieren la ocupación del propietario y pueden tener sus propios mecanismos de aplicación. Sin embargo, estos requisitos no le impedirán vender su casa en cualquier momento, obtener una ganancia en la venta, refinanciar su casa o comprar otras propiedades, mientras siga viviendo en la casa comprada con una Hipoteca NACA.

3. Participación de los Miembros:

NACA se estableció para poner hipotecas asequibles a disposición de los Miembros de ingresos bajos a moderados, para transformar la industria hipotecaria y abordar los problemas económicos que afectan a las personas trabajadoras en todo el país.

Muchas personas dicen que el programa NACA suena demasiado bueno para ser verdad, pero es una realidad a través de la participación activa de la gran cantidad de Miembros de NACA. Debe estar de acuerdo con la Promesa de Participación cuando se una a NACA, lo que requiere que participe en al menos cinco actividades en apoyo de la misión de NACA de la manera que se sienta más cómodo cada año. Esto se aplica de inmediato y continúa mientras tenga una hipoteca a través de NACA. Debe participar en al menos una de estas actividades antes de la Calificación de NACA.

4. Registro de Votante:

NACA requiere que usted y todos los demás Miembros estén registrados para votar, si le es legalmente permitido. Es mucho más probable que se atiendan sus preocupaciones y problemas, incluidas las leyes que afectan nuestras vidas, si está registrado para votar y participa en el proceso electoral. Vaya al Portal del Miembro para determinar si está en los registros nacionales de votantes actualizados. Debe registrarse por su cuenta o a través del Portal del Miembro, lo que se puede hacer en línea en 38 estados o por correo en los otros 12 estados, si aún no está en los registros de votación. Debe verificar su registro de votante activo en el Portal de Miembros.

5. Otros Requisitos de Elegibilidad:

Volverse elegible para el programa de NACA requiere su compromiso de cumplir con los términos de membresía, participación y elegibilidad de NACA. Este requisito no es gravoso y es necesario para

garantizar el éxito de la misión de NACA y su experiencia de compra de vivienda.

Este compromiso es continuo, y su elegibilidad será evaluada durante todo el proceso de compra de vivienda. Los requisitos principales adicionales de Calificación de NACA se enumeran a continuación, y se aplican a todos los que estarán en su hipoteca. NACA puede revisar estos criterios y los documentos requeridos a su exclusivo criterio.

- Usted es un Miembro de NACA vigente
- Cumple con las políticas y procedimientos de NACA
- Proporciona a NACA información completa y veraz
- Proporciona todos los documentos y la información que NACA requiere
- Lee, entiende, firma y se adhiere al Acuerdo de NACA que incluye la participación en apoyo de la misión de NACA, autorizaciones, divulgaciones, liberaciones y declaraciones de privacidad.
- Paga sus Cuotas de Membresía
- Reconoce que la compra de una casa es un proceso complejo, que NACA no garantiza ningún resultado, y que NACA no lo indemnizará contra ninguna pérdida en la que pueda incurrir como resultado de la compra, financiación o renovación de su hogar.
- Ninguna persona del hogar ha comprado una casa a través de NACA en los últimos cinco años.
- Se ha comprometido a vivir en la propiedad comprada a través de NACA mientras tenga la Hipoteca NACA.
- Es posible que no tenga suficiente tiempo para recibir consejería y preparación a través de NACA con una hipoteca que pueda pagar, si se ha comprometido con una propiedad firmando un contrato antes de estar Calificado por NACA. Es posible que deba retrasar el cierre para completar los requisitos de calificación de NACA o rescindir el contrato de compra.
- No ha pagado ninguna tarifa por los servicios de NACA. Los servicios de NACA son GRATUITOS. Si ha pagado un cargo para ser referido o participar en el programa de NACA, debe notificar de inmediato a la gerencia de NACA.
- Un empleado de NACA no lo ha referido a un agente de bienes raíces. NACA tiene agentes internos y agentes de bienes raíces de referencia que son expertos en el área, en el programa y el proceso de NACA. Pregunte a un miembro del personal de NACA en la oficina local por un Agente interno de NACA o comuníquese con el Departamento de Bienes Raíces de NACA para ser referido a un IHA.
- No ha trabajado ni trabajará con un agente de bienes raíces/corredor o comprará una propiedad de un vendedor o desarrollador que NACA haya determinado, a su exclusivo criterio, que no representa a la comunidad de manera justa o no trabaja de manera efectiva con NACA.
- Si cierra con un Proyecto de Rehabilitación, ha completado y aceptado el alcance del trabajo según los términos de la hipoteca y los acuerdos de rehabilitación.

Calificación – Historia de Pagos

Resumen

1. No se considera su puntaje de crédito.
2. Se requiere un historial razonable de pagos a tiempo durante los últimos 24 meses, con enfoque en los últimos 12 meses.
3. Los pagos atrasados que están fuera de su control o aquellos que son depredadores no se consideran.
4. Los pagos de alquiler a tiempo son el indicador más significativo de su capacidad para realizar pagos hipotecarios oportunos.

NACA determina si está listo para ser propietario de vivienda a través de un análisis detallado de su historial de pagos y la consideración de las explicaciones de cualquier pago atrasado. NACA no considera que la falta de historial de pago sea un problema.

Sin Consideración del Puntaje de Crédito

NACA no considera su puntaje de crédito para determinar su preparación financiera para ser propietario de vivienda. El análisis utilizado por NACA difiere en gran medida de otros prestamistas que se centran en su puntaje de crédito para determinar si califica para una hipoteca, y bajo qué términos. NACA cree que los puntajes de crédito no reflejan su disposición y compromiso con la propiedad de vivienda. Los puntajes de crédito no consideran sus circunstancias particulares por cualquier pago atrasado, como factores razonablemente fuera de su control.

Revisión del Reporte de Crédito

NACA consultara un reporte de crédito para todos los Miembros mayores de 21 años que vivirán en el hogar que compre a través de NACA, para revisar el historial de pago de las deudas que afectan la preparación para ser propietario de vivienda. Todos los Miembros deben proporcionar una identificación con foto y una forma de autorización firmada antes de que se les consulte el reporte de crédito. Su Consejero de NACA revisará de cerca los historiales de pago de todas las personas que pretenden estar en la hipoteca. Esta revisión incluirá tanto las deudas que actualmente deben como su historial de pagos durante los últimos 12 meses. Esto incluye servicios públicos y otras cuentas que no aparecen en su informe de crédito, deudas de las que pueden no ser conscientes, como facturas médicas que pensaron que estaban cubiertas por el seguro, o pagos de tarjeta de crédito adeudados por un cónyuge, un dependiente o alguien por quien fueron codeudores, así como las cuentas compartidas, que se consideran como suyas. Su historial de pagos puede verse afectado por la persona o personas a las que les sirvió de codeudor, si no están haciendo los pagos a tiempo. Aún será su responsabilidad resolver esto.

Pagos a Tiempo

El principio básico de NACA para la Calificación de NACA es que ha demostrado **un mínimo de 12 meses de pagos a tiempo** para todas las obligaciones que requieren pagos y que están razonablemente dentro de su control. La definición de “pago a tiempo” es un pago que no incurre en cargo por mora o repercusión negativa por no haberse pagado según lo acordado. Esto no debería ser difícil ya que debe estar preparándose para ser propietario de vivienda manteniendo sus pagos al día antes de acudir a NACA. Además, debe mantener los pagos al día en todas sus cuentas durante el período de consejería y hasta el cierre de la hipoteca. Si tiene pagos recientes atrasados, puede proporcionar factores compensatorios explicando qué sucedió, cómo se resolvió y por qué es poco probable que vuelvan a ocurrir pagos atrasados en el futuro. Se considerarán los factores compensatorios que mitiguen estos pagos atrasados. Puede usar formas alternativas de crédito para demostrar que paga sus obligaciones a tiempo, como servicios públicos, teléfono, cable, Internet y seguro de auto. Por lo general, necesitamos hasta tres historiales de pago para determinar su preparación para ser propietario de vivienda, por lo que pagar estas facturas a tiempo durante al menos los últimos 12 meses puede servir como evidencia.

Las siguientes dificultades financieras graves requieren evidencia adicional de pagos a tiempo:

1) Pérdida de la hipoteca debido a ejecución hipotecaria, “short sale” o escritura en lugar de ejecución hipotecaria; o 2) Bancarrota - Capítulo 7 (Capítulo 13 descargado no requiere un período de espera adicional). Si ocurrió cualquiera de los anteriores, debe demostrar que está listo para la propiedad de vivienda mostrando pagos razonables a tiempo en todas las cuentas abiertas durante al menos los últimos 24 meses o potencialmente menos con factores compensatorios. Puede demostrar dichos pagos a tiempo solicitando una carta de crédito, un registro de pago del acreedor o proporcionando la primera página de la factura más reciente que enumera el resumen de pago que demuestra que ha pagado según lo acordado.

Pagos de Renta

Los pagos de renta son el indicador más importante de su capacidad para realizar pagos a tiempo y la probabilidad de realizar su futuro pago de hipoteca mensual. Uno de los principios fundamentales del programa NACA es que puede pagar la misma cantidad por una hipoteca si puede pagar su renta y realizar los pagos a tiempo.

Debe proporcionar documentación de pagos de renta a tiempo durante los últimos 12 meses. Su Consejero de NACA requerirá una verificación de su historial de pagos de renta a tiempo, por lo que es mejor que pague su renta con cheque o transferencia bancaria electrónica. Esto asegura que los retiros por renta se puedan identificar con precisión en sus estados de cuenta bancarios. Para verificar los pagos, su arrendador actual puede completar un Formulario de Verificación de Renta de NACA (disponible a través de NACA). Alternativamente, puede proporcionar a NACA una copia del contrato de arrendamiento y 12 meses de cheques cancelados, u otra documentación que muestre verificación de pago, como copias de los giros postales con un retiro de estado de cuenta bancario coincidente. Tenga en cuenta que si está relacionado con su arrendador o planea comprar la casa en la que actualmente vive, debe proporcionar 12 meses de cheques cancelados. En caso de cualquier diferencia entre su historial residencial y lo

que aparece en su reporte de crédito o información del arrendador, prepárese para proporcionar una explicación por escrito.

NACA reconoce que hay circunstancias en las que es posible que no esté obligado a pagar la renta debido a una disputa legítima con el arrendador. En tal caso, debe explicar cómo se utilizaron los pagos de renta y proporcionar documentación de la disputa y los pasos que ha tomado para resolverla. Si bien puede haber situaciones que conduzcan a la cancelación anticipada del arrendamiento, NACA no ofrecerá asesoramiento legal para resolver ninguna disputa de arrendamiento, y usted no debe solicitar ni aceptar ningún asesoramiento de este tipo. Es recomendable buscar orientación y apoyo de las agencias locales de Asistencia Legal, abogados u otros para obtener asesoramiento y asistencia.

Explicaciones de Pagos Atrasados

Su Consejero de NACA requiere una explicación por escrito de cualquier pago atrasado en los últimos 24 meses, independientemente de si la cuenta tiene un saldo actual o se ha pagado. La explicación por escrito debe indicar el motivo del pago atrasado, cómo se solucionó y por qué es poco probable que vuelva a suceder. Ya sea que haya o no habido una buena razón para no realizar el pago, debe proporcionar una explicación precisa. Por ejemplo, indicar únicamente que “corregirá un problema de pago” o “pagará una factura” no es aceptable. Su Consejero de NACA evaluará si la explicación de por qué no se pagó una factura a tiempo es porque estaba razonablemente fuera de su control. Algunos ejemplos son:

1. Facturas médicas inasequibles: las facturas médicas atrasadas son más un reflejo de nuestro disfuncional sistema médico que de su preparación para la propiedad de vivienda, ya que su capacidad de pago no es ni debe ser una consideración para obtener la atención médica necesaria.
2. Divorcio: esta es una situación muy difícil en la que es posible que tenga que confiar en la cooperación de alguien que no está dispuesto a trabajar con usted.
3. Extemporaneidad: realizó el pago a tiempo, pero no se recibió debido a problemas de entrega o administrativos.
4. Cuenta problemática o depredadora: los términos fueron problemáticos; el producto era defectuoso o los servicios no se proporcionaron según lo acordado.
5. Identidad equivocada: la obligación de pago y los pagos atrasados se conectaron erróneamente a usted.

No debería ser penalizado si hay información de pago incorrecta en su reporte de crédito. Los estudios han demostrado que hasta el 40% o más de la información que figura en un reporte de crédito puede ser inexacta. Es imperativo que identifique cualquier error o información incompleta y tome medidas para enviar una carta de disputa a la agencia de reportes de crédito con documentación de respaldo. También debe explicar la situación a su Consejero de NACA y, una vez que se complete la investigación, proporcione la resolución a menos que la información actualizada ya se refleje en su reporte de crédito. Las agencias de reportes de crédito están obligadas a corregir los errores, pero generalmente lleva tiempo. Necesitará una prueba de que se resolvió el problema, ya sea a través de un reporte de crédito actualizado, recibo, cheques cancelados, carta directamente del acreedor u otra documentación.

Calificación - Ingresos

Resumen

1. Se requieren ingresos estables durante los últimos 24 meses.
2. Se acepta una variedad de fuentes de ingresos: salarios, ingresos por trabajo independiente, pensión alimenticia, Seguro Social, pensión, manutención infantil y otros ingresos documentados.
3. Los ingresos por trabajo independiente se calculan utilizando las declaraciones de impuestos de los últimos dos años o solo la declaración de impuestos del último año, así como el flujo de efectivo de los últimos 12 meses documentado en los estados de cuenta bancarios que cubren este período.

La evaluación de ingresos se basa en ingresos documentados estables que probablemente continuarán. Esto puede incluir ingresos por empleo, ingresos por trabajo independiente, ingresos fijos y otros ingresos documentados. Si bien su renta actual y el ahorro del Impacto de Pago determinan en gran medida cuánto puede gastar en una hipoteca, es esencial contar con una o más fuentes de ingresos confiables y estables antes de comprometerse con los pagos mensuales de la hipoteca a largo plazo.

Ingreso Salarial

Debe documentar sus ingresos por salarios y demostrar que continuarán en el futuro. Las fuentes de ingresos salariales incluyen salario, salario por hora, horas extras, bonos y comisiones. Debe tener ingresos consistentes durante al menos los dos últimos años. Sin embargo, su Consejero de NACA puede considerar una excepción a este requisito a su discreción con al menos un año estable de ingresos, si puede demostrar que ha pasado el año anterior avanzando en su carrera o mejorando sus habilidades de otras maneras. No es necesario haber trabajado en el mismo trabajo, porque muchos trabajadores de ingresos bajos a moderados cambian de empleo con frecuencia debido a la naturaleza de su trabajo o los intentos de mejorar su situación. Se evaluará cualquier brecha reciente en los ingresos de 30 días o más para determinar si afecta la estabilidad de los ingresos. La sección de empleo del reporte de crédito debe coincidir con la información y documentación de empleo que proporcione, y cualquier discrepancia debe explicarse por escrito.

Ingresos de Trabajadores Independientes

El cálculo de ingresos para la Calificación de NACA utiliza el promedio de sus declaraciones de impuestos de los últimos dos años, o la declaración de impuestos del año pasado y el flujo de efectivo documentado de los 12 meses más recientes. Para estar Calificado por NACA, debe tener dos años de ingresos consistentes por trabajo como independiente y proporcionar las declaraciones de impuestos de los últimos dos años. Para determinar su flujo de efectivo, debe proporcionar los últimos 12 meses de estados de cuenta bancarios con depósitos del negocio gastos del negocio identificados, así como su declaración de impuestos más reciente.

Otro Tipo de Ingresos

También puede incluir otros ingresos y beneficios como manutención infantil, pensión alimenticia, Seguro Social, pensión, anualidades, jubilación, subsidio de vivienda, vale de la Sección 8 (también conocido como Housing Choice Voucher), etc. Es fundamental documentar estas fuentes de ingresos proporcionando recibos de pago y prueba de continuidad para los próximos años. También debe proporcionar la documentación relevante, como cartas de beneficios, órdenes judiciales y formularios de verificación de ingresos para respaldar su reclamo.

Calificación - Deudas

Resumen

1. Las cuentas descargadas no tienen que ser pagadas. Esta regla no se aplica a la deuda federal (es decir, préstamos estudiantiles e impuestos) y manutención infantil.
2. Las colecciones que ocurrieron en los últimos 24 meses deben pagarse o deben estar en un plan de pago aprobado con al menos tres pagos realizados. Sin embargo, las colecciones médicas están exentas, independientemente de la antigüedad de la deuda.
3. Los gravámenes y sentencias judiciales deben resolverse y documentarse como liberados por la corte o deben estar en un plan de pago aprobado si su estado lo permite.
4. Todas las deudas actuales se incluyen en el análisis de asequibilidad y los cálculos de la proporción de deuda. Esto incluye un pago estimado para préstamos estudiantiles en aplazamiento o suspenso.

Las deudas se definen como sus obligaciones actuales, así como cualquier obligación futura que se requiera un pago en el futuro, como los préstamos estudiantiles en aplazamiento. **Debe revelar todas las deudas**, incluso aquellas que no aparecen en su reporte de crédito, como préstamos nuevos de vehículos, préstamos estudiantiles, deudas fiscales, manutención infantil o deudas a nombre de otra persona, para que NACA pueda proporcionar consejería financiera efectiva. Además, si se ha obtenido una nueva línea de crédito y no aparece en su informe de crédito, se debe proporcionar el estado de cuenta mensual más reciente. Así mismo, todas las consultas de reporte de crédito en los últimos 90 días deben explicarse por escrito, especificando el motivo de la consulta y si se obtuvo un nuevo crédito o para verificar que no se contrajo una deuda adicional.

NACA necesita determinar sus obligaciones totales mensuales de pago de deudas abiertas para evaluar su carga de deudas. La puntualidad del pago no se considera en esta evaluación y se aborda en Historia de Pagos. Evaluamos sus deudas actuales, cuentas descargadas y colecciones, luego determinamos su deuda total y pagos mensuales. Los pagos de deuda altos pueden limitar su capacidad para pagar una

hipoteca mensual, lo que puede limitar la cantidad que puede pedir prestada para una hipoteca y el rango de precios de la casa que puede comprar. Algunos ejemplos de deudas que consideramos incluyen pagos de automóviles, tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, préstamos personales y manutención infantil. Si cree que una deuda que figura en su reporte de crédito no le pertenece o se indica incorrectamente como no pagada, o el saldo o pago es incorrecto, deberá proporcionar documentación de respaldo.

Hay cuatro tipos de deudas que deben considerar: 1) Deuda a plazos: deuda con pagos mensuales fijos y una fecha de finalización, como préstamos para autos, préstamos estudiantiles, manutención infantil y otros préstamos; 2) Deuda rotativa: deuda con saldos variables, y por lo tanto pagos mensuales variables, como tarjetas de crédito; 3) Colecciones: deudas que un acreedor a categorizado como impagada (generalmente después de tres a seis meses de morosidad); y 4) Gravámenes y sentencias judiciales: deudas que un acreedor ha registrado en los tribunales.

Colecciones

En general, cualquier colección que haya ocurrido en los últimos 24 meses debe resolverse de cualquiera de las siguientes maneras: 1) pagada en su totalidad antes de la Calificación de NACA, 2) saldada por menos del saldo, debe estar documentado 3) incorporada en un plan aprobado de pagos y con pagos documentados por al menos tres meses.

Cualquier colección que haya ocurrido con más de 24 meses de anterioridad, rara vez necesita pagarse, a menos que se trate de una cuenta federal o manutención infantil. Por lo general, estas colecciones solo requieren una carta de explicación para explicar cualquier saldo actual. Es común que las agencias de cobranza compren deudas anteriores y usen tácticas de cobranza muy agresivas. Compran deudas antiguas por mucho menos que el saldo pendiente, pero a menudo pueden renovar el saldo original adeudado, agregar cargos adicionales y poner un gravamen judicial sobre su nueva casa, a menudo por un monto mayor que el saldo original. Usted y su Consejero de NACA deben determinar si es probable que se restablezcan estas deudas y si debe pagarlas o entrar en un acuerdo de pago por una factura o colección no pagada. Es posible que pueda negociar saldar la cuenta por un pago menor, ya que los acreedores a menudo aceptarán el 40% o menos del monto total adeudado.

La deuda de manutención infantil en estado moroso debe ponerse al día o documentarse como pagada en su totalidad. No desea que las deudas antiguas resurjan y creen una carga adicional o afecten su situación financiera como propietario. La deuda podría llevar a embargos de salario, lo que reduciría sus ingresos netos y dificultaría su capacidad de pagar la hipoteca, lo cual es una preocupación importante. Es necesario resolver las colecciones antes de comprar una vivienda, independientemente de la antigüedad de la deuda, especialmente si ha habido comunicación que indique que es probable que lleven a un embargo de ingresos.

Gravámenes & Sentencias Judiciales

Los gravámenes y sentencias judiciales deben pagarse en su totalidad y documentarse como satisfechos y liberados. Esto requiere proporcionar prueba de liberación por parte de la corte o documentación de un plan de pago aprobado y establecido. Algunos ejemplos de gravámenes y sentencias pueden incluir manutención infantil en incumplimiento, impuestos atrasados y préstamos estudiantiles. Incluso si tiene quejas legítimas, es posible que deba hacer arreglos de pago para evitar acciones futuras por parte del acreedor o los tribunales. Algunos estados no permitirán que se cierre un préstamo hipotecario cuando los gravámenes o sentencias judiciales no se han pagado en su totalidad.

Prestamos Estudiantiles

Su Consejero de NACA trabajará con usted para determinar su pago mensual de préstamos estudiantiles. Puede usar el pago del préstamo estudiantil en su reporte de crédito, si se muestra y es preciso, o debe proporcionar una prueba del pago mensual real si no está de acuerdo con el pago en el reporte. Una vez que su(s) préstamo(s) estudiantil(es) estén fuera de la suspensión o aplazamiento, el administrador del préstamo debe proporcionar un estado de cuenta que liste los números de cuenta del préstamo y el monto de pago fijo elegible. Tenga en cuenta que el pago incluido en los cálculos de capacidad de pago y proporción descritos en este documento no puede ser un pago de suspensión o un pago inicial en un plan de pago gradual. Los pagos aceptados son: Plan de Pago Aprobado Basado en Ingresos, pagos estándar, pagos fijos extendidos y el mayor monto de pago para planes de pago graduales. Los Planes de Pago Basados en Ingresos suelen estar entre las opciones de pago más bajas y generalmente calculan

el pago usando el 10-15% de los ingresos discrecionales de uno. Para información adicional visite: <https://studentaid.ed.gov/sa/repay-loans/understand/plans/income-driven>.

No se desanime si actualmente está en mora en sus préstamos estudiantiles federales. Tiene múltiples opciones disponibles que pueden permitirle salir con éxito de la mora de sus préstamos. El primer paso es determinar quién posee o administra su préstamo yendo a www.studentaid.ed.gov. Es importante tener en cuenta que esta herramienta no cubre ningún préstamo estudiantil privado. Los préstamos estudiantiles privados se clasifican como deuda a plazos y no están sujetos a garantía federal, limitaciones o beneficios. En segundo lugar, puede considerar las siguientes opciones de pago disponibles: (1) pago total; (2) liquidación de la deuda por un monto negociado más bajo, que generalmente requiere un pago global; (3) rehabilitación del préstamo; o (4) consolidación de préstamos. Deberá comunicarse con el Departamento de Educación o la agencia de cobranza que administra su préstamo si decide que la rehabilitación de su préstamo es la mejor opción. El siguiente sitio web proporciona información sobre la rehabilitación de préstamos Direct Loan o FEEL para estudiantes: <https://studentaid.gov/loan-simulator/>.

Una vez que se rehabilita su préstamo, se eliminará el estado de mora y recuperará la elegibilidad para los beneficios que estaban disponibles anteriormente en el préstamo antes de la mora, como aplazamiento, suspensión, una opción de planes de pago y condonación de préstamos. También será elegible para recibir ayuda federal adicional para estudiantes. Además, se indicará a las agencias nacionales de información crediticia (oficinas de crédito) que eliminen el registro de la mora de su historial de crédito para el préstamo rehabilitado. Sin embargo, es importante tener en cuenta que los pagos atrasados registrados antes de la mora del préstamo no necesariamente se eliminarán de su historial de crédito.

Otra opción para sacar su préstamo de la mora es un préstamo de consolidación directo. Para consolidar un préstamo federal estudiantil en mora en un nuevo préstamo de consolidación directo, debe seleccionar una de las siguientes opciones: (1) aceptar pagar el préstamo bajo un Plan de Pago Basado en Ingresos, o (2) realizar tres pagos consecutivos y voluntarios a tiempo y por el monto total adeudado en el préstamo en mora antes de consolidarlo. Una vez consolidado su préstamo en este programa, usted será elegible para beneficios como aplazamiento, suspensión y condonación de la deuda. Sin embargo, es importante anotar que no remueve la información negativa de su reporte de crédito, y usted perderá los beneficios de los préstamos estudiantiles federales si consolida con un prestamista privado incluyendo el Plan de Pago Basado en sus Ingresos. Para obtener más información o preguntar acerca de la mejor opción para usted, por favor contacte El Centro de Información de Consolidación al 1-800-557-7392 o vaya en línea a www.studentloans.gov.

Fondos Mínimos Requeridos para Calificación

Resumen

- 1.No hay Cuota Inicial, Costos de Cierre u otros cargos
- 2.Los Fondos requeridos para lo siguiente varían de acuerdo con el área y el tipo de propiedad que está adquiriendo:
 - a. Dinero de buena fé para un depósito en una propiedad, que se acredita en el cierre
 - b. Honorarios de inspección: para identificar cualquier problema de la propiedad y los costos
 - c. Impuestos prepagados: pagos de impuestos sobre la propiedad en el futuro
 - d. Seguro prepagado: pagos de seguro sobre la propiedad en el futuro
 - e. Reservas: fondos disponibles una vez que cierre la propiedad

Aunque la Hipoteca NACA no requiere un pago inicial y el prestamista paga miles de dólares en costos de cierre y no hay seguro hipotecario, aún hay ciertos costos de su bolsillo en los que incurrirá cuando compre una propiedad. Los Fondos Mínimos Requeridos ("MRF") son fondos que debe tener disponibles para pagar estos costos, gastos prepagados en el cierre y una reserva de uno a seis meses de pagos hipotecarios según el tipo de propiedad que compre. Los MRF para la Hipoteca NACA son mucho más bajo que cualquier otra hipoteca, lo que significa que el requisito de ahorrar estos fondos probablemente no le impedirá ser propietario de vivienda.

Los costos de adquisición de la propiedad consisten en depósito de buena fé/debida diligencia, inspección y honorarios de evaluación. A menudo, el vendedor requiere dinero de buena fé como depósito para retener la propiedad hasta que se puedan completar las inspecciones y se apruebe la aplicación bancaria. El dinero de buena fé se aplica a los gastos prepagados requeridos, cualquier Reducción de NACA ("Buy-

down”) aplicable, o se le devuelve al cierre. Los honorarios de inspección y evaluación de propiedades aplicables, como otras inspecciones de propiedad y termitas, o evaluaciones eléctricas, de plomería, de sistemas o estructurales cuando sea necesario, se pagan por adelantado, para que se pueda determinar y evaluar la condición general de la propiedad. Estos gastos no son reembolsables si elige no comprar la propiedad, o no puede cerrar la propiedad.

Los gastos prepagados son un pago único por costos futuros. Estos costos incluyen la prima del seguro para propietarios del primer año, el interés de la hipoteca desde el día que cierra hasta fin de mes, impuestos a la propiedad y depósitos en garantía del seguro para propietarios. Necesita tener estos fondos para completar su cierre, porque el prestamista requiere que se paguen por adelantado. Sus futuros pagos hipotecarios mensuales incluirán los costos mensuales de los impuestos a la propiedad y el seguro para propietarios. El prestamista mantiene estos fondos en una cuenta de depósito en garantía y las paga por usted. Recibe un crédito si el prestamista cobra demasiado, o es posible que se le cobre más si no hay fondos suficientes, dado que estas tarifas cambian con el tiempo. Los costos de cierre también pueden incluir tarifas de iniciación de la Asociación de Propietarios, seguro contra inundaciones u otros costos específicos de la propiedad. Debe asegurarse de revisar minuciosamente su contrato de compraventa para entender todo lo que se comprometió a pagar.

Reservas Requeridas por NACA

NACA requiere reservas basadas en lo siguiente:

1) Impacto de Pago:

- a. Un mes de pago de hipoteca si el Impacto de Pago es inferior a \$300
- b. Dos meses de pagos hipotecarios si el Impacto de Pago es superior a \$300

2) Trabajadores Independientes: tres meses de pago de hipoteca

3) Propiedades Multifamiliares:

- a. Cuatro meses de pago de hipoteca para un dúplex
- b. Cinco meses de pago de hipoteca para propiedades de tres unidades
- c. Seis meses de pago de hipoteca para propiedades de cuatro unidades

Las reservas hipotecarias deben documentarse en su(s) cuenta(s) bancaria(s) antes del cierre. Estos fondos no pueden usarse para una rebaja de la tasa de interés o para renunciar a reparaciones requeridas. Los fondos que ahorró como parte de sus ahorros por Impacto de Pago también se pueden usar para sus reservas. El propósito de estas reservas es garantizar que tenga algunos fondos en el banco después de cerrar. Si bien las reservas se pueden usar para cualquier propósito, es importante que tenga fondos para mudarse a su futura casa y comprar artículos domésticos necesarios, como muebles, electrodomésticos y accesorios, así como fondos para depósitos para iniciar los servicios públicos y otros artículos.

Las reservas también pueden ayudarlo con sus pagos hipotecarios mensuales y permitirle conservar su hogar si sufre un revés, pérdida de ingresos o tiene algún gasto inesperado. La mayoría de los expertos coinciden en que debe tener una cuenta de reserva de ahorros dedicada con al menos tres meses, pero preferiblemente seis meses, de pagos hipotecarios mensuales. Si está comprando una casa multifamiliar, se recomienda que tenga reservas adicionales para cubrir los costos en caso de una vacante o si un inquilino no paga la renta. Ahorrar dinero requiere un plan financiero que contenga metas específicas, medibles y alcanzables. El trabajo que realice en el Presupuesto será de utilidad para alcanzar su meta de ahorro. Sus ahorros lo ayudarán con algunas de las siguientes situaciones que puede encontrar:

- Reparaciones importantes en el hogar
- Pérdida de inquilino(s)/alquiler
- Crisis familiar
- Impuestos federales o estatales (que no se dedujeron de su cheque de pago)
- Gastos médicos importantes
- Pérdida de empleo
- Separación o divorcio
- Discapacidad
- Aumento de impuestos a la propiedad o costos de seguro

Debe tener evidencia documentada de los FMR disponibles en su(s) estado(s) de cuenta bancario(s) actual(es). Los fondos para los FMR deben estar en cualquiera de los siguientes tipos de cuentas: cuenta corriente, de ahorros, CD o cuentas del mercado monetario. Debe explicar el origen de los fondos que no

son nómina o depósitos irregulares. Los FMR pueden incluir regalos o depósitos únicos, pero no pueden provenir de un préstamo, ni proporcionarse como parte de la transacción de compra. Es posible que deba proporcionar documentación que verifique que los fondos no fueron pedidos prestados. Debe documentar el monto de los fondos y su capacidad para acceder a ellos para otros tipos de cuentas, como clubes de ahorro. Si mantiene una gran suma de dinero en efectivo, se recomienda encarecidamente que ponga el efectivo en sus cuentas bancarias al comienzo del proceso, para que se pueda usar más adelante. Su Consejero de NACA le informará sobre los fondos mínimos documentados requeridos como parte de su análisis de capacidad de pago. De esta suma, \$2,500 deben estar líquidos y fácilmente disponibles en su(s) cuenta(s) bancaria(s) en el momento de la Calificación de NACA. La cantidad de FMR se calcula en función del tipo de propiedad y el pago de hipoteca deseado.

La documentación de otros activos es importante si se utilizan para los FMR, las reservas y/o la Reducción de NACA. Estos fondos deben depositarse en su cuenta bancaria antes de la revisión de Acceso al Crédito de NACA y permanecer allí durante toda la aplicación bancaria y el cierre:

- Activos 401K (u otros activos): una copia del retiro del 401K, o los términos de reembolso si corresponde, y el estado de cuenta 401K más reciente.
- Fondos de regalo: se requiere una carta de regalo y documentación adicional del donante si se utiliza para el depósito de dinero de buena fe o se proporciona tarde en el proceso. Se deberá explicar por escrito el origen de los fondos obsequiados de un no pariente.

¿Cuánto Dinero Va a Necesitar para Comprar una Vivienda?

Hipoteca Tradicional Hipoteca de NACA
(Se Asume 5% inicial) (No cuota inicial)

I. Antes de la Aplicación		
Oferta (depósito de garantía) ¹	\$2,000	\$2,000
Inspección de la vivienda	\$600	\$600
Su abogado	\$0	\$0
Reporte de Crédito ²	\$45	\$0
II. Aplicación Crediticia		
Cargo por Aplicación	\$250	\$0
Avalúo	\$450	\$0
III. Costos al Cierre		
Cuota Inicia (precio \$200,000)	\$10,000	\$0
Cargo por Originación	\$2,000	\$0
Cargo por Preparación de Documentos	\$200	\$0
Seguro de Título para el Prestamista	\$225	\$0
Seguro de Hipoteca para el primer año	\$1,520	\$0
Abogado del Prestamista	\$600	\$0
Seguro de Propietario de Vivienda, primer año	\$1,200	\$1,200
Otros Cargos del Prestamista	\$350	\$0
IV. Prepagados (Cuenta de Garantía)		
Seguro de Hipoteca (dos meses)	\$300	\$0
Seguro de Propietario (dos meses)	\$200	\$200
Impuestos sobre Bienes Raíces (dos a doce meses)	\$500	\$500
Intereses Prepagados (cierre el 15 del mes)	\$329	\$329
Un Mes de PITI en Reserva (PSS menos de \$300) ³	\$0.00	\$1,305
Compra de Puntos de Reducción de Interés (opcional)		
COSTOS TOTALES (Fondos Mínimos Requeridos)⁴	\$18,769	\$4,134

El análisis presentado arriba está basado en un precio de compra de \$200,000 para una vivienda unifamiliar, un mes de reservas basado en P&I a 4.0% mas \$350 para impuestos y seguro. Los costos estimados pueden variar significativamente en diferentes mercados, y los costos usualmente se incrementan proporcionalmente al incremento del precio de compra y la tasa de interés. Los fondos totales variaran dependiendo de si compra una propiedad unifamiliar o multifamiliar, los impuestos prevalecientes en el área, el costo del seguro de propietario, y el día del mes en que se cierra el préstamo. Si usted usa la Reducción de NACA para bajar el interés y calificar para su pago deseado, los fondos para la compra de puntos deben ser incluidos como parte de los Fondos Mínimos Requeridos.

1 El depósito de garantía y depósito de compra se aplican a los gastos prepagados. El monto aumenta significativamente para multifamiliares.

2 Sus pagos para reportes de crédito, que paga a precio reducido, se le reembolsan por el prestamista en el cierre.

3 Las reservas se quedan en la cuenta del Miembro. NACA verifica que se ahorraron para asegurarse que están disponibles después del cierre.

4 Los Costos Totales excluyen la Oferta (depósito de garantía).

PRIMERA CITA DE CONSEJERÍA

Deber tener lo siguiente para iniciar su proceso de Calificación de NACA:

1. Al menos una cuenta bancaria activa
2. Acceso a la internet para usar el Portal del Miembro en www.naca.com
3. Una dirección de correo electrónico que use regularmente
4. Empleo estable y/o otra fuente fiable de ingresos estables
5. Estar comprometido y constante en entender y manejar sus finanzas adecuadamente para convertirse en dueño de vivienda
6. Apoyar y participar en la misión general de NACA de lograr justicia económica.

Antes de su primera cita de consejería, usted debe completar la información en su Portal del Miembro, el cual requiere información de todos los miembros de su hogar como también verificación de sus ingresos y fondos. Su Consejero de NACA revisará la información y documentos que proveyó y se enfocará en darle consejería para que se convierta en Calificado por NACA. Su preparación cuidadosa refleja su dedicación para convertirse en dueño de vivienda y acelerará su proceso significativamente. Atender la primera cita de consejería es un paso mandatorio para iniciar su proceso. Puede estar seguro de que su Consejero de NACA es un profesional experimentado que le puede ayudar a mover rápidamente su proceso y remover cualquier ansiedad que pueda surgir - pero solamente si usted sigue sus direcciones. ¡El resultado va a ser nada menos que sensacional!

Llegue a tiempo a su sesión en persona o esté disponible para la videoconferencia 15 minutos antes de su cita. Aunque es muy importante que todos los Miembros estén presentes, no es requerido. La primera cita puede tomar hasta dos horas o más; y aunque los niños son bienvenidos, se pueden aburrir rápidamente. Por favor llame o envíele un correo electrónico a su Consejero o Servicios al Miembro si va a llegar tarde. Si necesita reprogramar su cita, necesitamos notificación al menos con 24 horas de anticipación para acomodar otro Miembro en la lista de espera. Puede ser excluido del programa si no se presenta y no se comunica con su Consejero, Servicios al Miembro a Services@naca.com o llamando con anticipación al 425-602-6222.

Su Consejero de NACA revisará con usted los nueve pasos de requerimientos para la Calificación de NACA, incluyendo ingresos, deudas, fondos, historia de renta, historia de pagos y más. Su Consejero también revisará sus finanzas actuales y trabajará con usted para mejorar el manejo de las mismas, El énfasis del Consejero de NACA será el desarrollar su Presupuesto Meta usando su Presupuesto Actual, el cual es crucial para determinar su pago mensual de hipoteca asequible. Su primera sesión de consejería no se considera completa hasta que usted y su Consejero no han cubierto los nueve pasos y un Plan de Acción ha sido revisado conjuntamente. Su Plan de Acción consiste en Elementos de Acción que requieren documentos o información adicional, y los siguientes pasos a seguir para lograr su Calificación de NACA.

Los Elementos de Acción se muestran en el Portal del Miembro para que usted los resuelva rápidamente. Una vez los haya completado, programe una cita de seguimiento en el Portal del Miembro o contacte a su Consejero de NACA directamente. Usted debería empezar a ahorrar su Impacto de Pago y Fondos Mínimos Requeridos, si no lo está haciendo ya. Contacte Servicios al Miembro por correo electrónico a Services@naca.com o llame al 425-602-6222 si su Consejero de NACA no está respondiendo, o tiene algún problema o preocupación.

Preparación para la Primera Cita de Consejería

Su primer paso luego de asistir a un Seminario de Compradores de Vivienda es el completar la información requerida en el Portal del Miembro. Los requerimientos se personalizan para adaptarse a sus circunstancias individuales. El prepararse para sus Primera Cita de Consejería requiere bastante trabajo, pero el completarlo demuestra que usted es serio acerca de la compra de su vivienda y lo prepara para ser Calificado por NACA de manera oportuna. Por favor revise las secciones más arriba por el título "Como Obtener Ayuda con el Portal de Miembro" para encontrar la descripción de servicios disponibles. Si necesita asistencia o no puede completar los requerimientos en el Portal del Miembro, use este Cuaderno de Calificación como su recurso y guía para lograr su calificación para una hipoteca de NACA.

Documentos Financieros

A continuación, se listan algunos de los documentos financieros que necesitara subir al Portal del Miembro dependiendo de su circunstancia particulares.

- **Ingresos de Empleado**: talones de nómina de los últimos 30 días mostrando los ingresos acumulados en lo corrido del año.
- **Ingresos Trabajadores Independientes**:
 - Los últimos 12 meses de estados de cuenta bancarios con los depósitos del negocio (“BD”) y los gastos del negocio (“BE”) identificados para depósitos o gastos del negocio (al lado de cada gasto del negocio escriba “BE”, y al frente de cada deposito del negocio escriba “BE”).
 - Formas 1099 de los dos últimos años (si aplican).
- **Pensión Alimenticia o Manutención Infantil**: La documentación incluye verificación de los pagos de los últimos 12 meses y la orden de la corte (se necesita solo si usted elige usar este ingreso en su aplicación para la hipoteca).
- **Otros Ingresos**: (ej. Seguro social, discapacidad, etc.) carta de verificación de beneficios u otros documentos pertinentes.
- **Formas W-2**: de todos los empleos en los dos últimos años.
- **Cuentas Bancarias**: Enlace sus cuentas en el Portal del Miembro o provea los últimos 90 días de estados de cuenta con todas las páginas para todas sus cuentas abiertas.
- **Planillas de Impuestos**: Las planillas de retornos de impuestos de los dos últimos años con todos los formularios y las transcripciones del IRS (tax return transcripts). Llame al 800-829-1040 o visite www.irs.gov para ordenarlos, no tienen costo.
- **Extractos de las Tarjetas de Crédito**: El estado de cuenta más reciente de todas las tarjetas de crédito, todas las páginas.

Otros Documentos

- **Documentos de Bancarrota** – si aplican.
- **Documentos de Divorcio** – si aplican.
- Por favor tenga disponible cualquier otro documento que usted considera que puedan necesitarse para su Calificación de NACA (ej. Cartas de explicación, de pagos tarde, sentencia de divorcio, prueba de pago de sentencias judiciales, etc.).

Pago

- Información de cuenta bancaria (número de ruta y de cuenta) o tarjeta debito para:
 - a. Cuota de Membresía anual por familia
 - b. Costo del reporte de crédito individual o para un reporte combinado para usted y cada uno de los otros Miembros.

Programe su Primera Cita de Consejería

Usted debe programar su primera cita de consejería (Intake) en su Portal del Miembro tan pronto como tenga la información y documentación requeridas. El presentador del seminario provee el ID del seminario e instrucciones para generar su NACA ID al final de la presentación.

Una vez complete todas las secciones (Pre-Intake) en el Portal del Miembro, podrá programar una cita presencial en una oficina local de NACA, o completar la sesión de consejería a través de una videoconferencia. Puede agregar su nombre a la lista de espera si desea una cita en una fecha más cercana de la disponible en el calendario. Si no le es posible completar todas las secciones requeridas en el Portal del Miembro debido a que documentos específicos o información no están disponibles, puede solicitar una excepción en la sección de citas (Appointment Section).

Confirmación de La Primera Cita de Consejería:

Usted debe responder el correo electrónico confirmando su cita de consejería aproximadamente diez días antes de la sesión, o confirmar su cita en su Portal del Miembro. Su cita será posiblemente cancelada y asignada a un Miembro en la Lista de Espera, si no confirma con al menos tres días de anterioridad. Si necesita asistencia adicional con su cita de consejería, comuníquese con Servicios al Miembro al 425-602-6222 o envíe un correo electrónico a: services@naca.com.

Notas

Notas

Notas

Note: The materials contained in this workbook are designed for guidance only. They are not designed to be, and should not be used as, a substitute for professional services. NACA makes no warranties or representations of any kind that the materials contained in this book will necessarily apply to, or be effective in, any particular situation. NACA reserves the right to change any requirements or policies at any time and to make exceptions in NACA’s sole discretion.

HISTORIA DE NACA RESEÑADA EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

NACA es el líder nacional en la lucha en favor de la justicia económica y en contra de las prácticas discriminatorias y depredadoras en la industria de préstamos. Como resultado de muchos años de lucha, NACA ha desarrollado el mejor programa de propiedad de vivienda para personas de ingresos bajos-moderados y personas de color, con la Mejor Hipoteca en América. El éxito y la abogacía de NACA han sido documentados con una cobertura extensa en los medios de comunicación durante los últimos treinta años. Abajo pueden ver algunos de los titulares.

Por favor visite nuestra página web en www.naca.com para ver muchas otras reseñas, videos, y comunicados de prensa durante los últimos 30 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 Driscoll president of the Massachusetts Bankers Association. “I think Bruce sees victims whenever 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 Collins, left, of the Consumer Financial Protection Bureau, to help homeowners. Credit: Drew Angerer for The New York Times

THE WALL STREET JOURNAL
February 28, 1993

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 altruism.

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 “Loan shark.” He had come to Washington with some 400 members of the Hotel Workers' Union to crash a Senate Banking Committee hearing, filling the hearing room and singing gospel songs before the meeting began.

Surprise Visit

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

“I threw him out of my office,” Mr. Bozzuto says. “He was a yuppie in a suit. He looked like the young M.B.A.s who sit 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. Bozzuto to stress housing in contract negotiations. In 1986, 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

The Atlanta Journal
SUNDAY OCTOBER 20, 1996

Terms of New NACA Loan Program Unbelievably Good



JOHN ADAMS

Let's try to design the perfect home purchase.

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

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' 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



Research D. Lewis (left), Bank of America CEO, discusses the announcement regarding Neighborhood Assistance Corp. of America with Bruce Marks, CEO of the National Council of Urban League Bankers.

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 Roush