

Información de Préstamo

<input type="checkbox"/> Notificación de Omisión	Prestamista	Cantidad Atrasada	Fecha
<input type="checkbox"/> Notificación de Venta Fiduciaria	Prestamista	Oferta Tendida	Fecha de la Subasta
Fecha de Compra	Costo Original \$	Valor Estimado \$	Prestamista
Casa <input type="checkbox"/> Condo <input type="checkbox"/>	No. de Unidades	No. de Cuartos	No. de Baños
			Pies Cuadrados
1er Préstamo	Préstamo	Cantidad de Préstamo \$	Termino # de Cuenta <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> Conv <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/> CalVet <input type="checkbox"/> EqLn
2do Préstamo	Préstamo	Cantidad de Préstamo \$	Termino # de Cuenta <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> Conv <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/> CalVet <input type="checkbox"/> EqLn
3ro Préstamo	Préstamo	Cantidad de Préstamo \$	Termino # de Cuenta <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> Conv <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/> CalVet <input type="checkbox"/> EqLn

1er Préstamo	Pago de Préstamo P & I \$	Interés %	Reajuste de % %	<input type="checkbox"/> Fix <input type="checkbox"/> ARM <input type="checkbox"/> HyBd <input type="checkbox"/> Pay Opt <input type="checkbox"/> IntOnl
2do Préstamo	Pago de Préstamo P & I \$	Interés %	Reajuste de % %	<input type="checkbox"/> Fix <input type="checkbox"/> ARM <input type="checkbox"/> HyBd <input type="checkbox"/> Pay Opt <input type="checkbox"/> IntOnl
3ro Préstamo	Pago de Préstamo P & I \$	Interés %	Reajuste de % %	<input type="checkbox"/> Fix <input type="checkbox"/> ARM <input type="checkbox"/> HyBd <input type="checkbox"/> Pay Opt <input type="checkbox"/> IntOnl

Situación de Préstamo Menos de 30 días 30 – 60 días 61 – 120 días 120 días + Desconocido

¿Ha hablado el Cliente con el Prestamista el los últimos 30 días? **Si** **No**

Razón de Falta de Pago: Reducción de Ingreso Asuntos Médicos Muerte en la Familia Aumento de Gastos
 Escaso habilidad de Presupuesto Fracaso de Empresa Pérdida de Ingreso
 Divorcio/Separación Aumento en pago de Préstamo Otro

Tipo de Conserjería Teléfono Cara a Cara Otro

- Yo entiendo que Los Ángeles Neighborhood Housing Services/Los Ángeles County NeighborWorks Center for Foreclosure Solution Partners provee conserjería sobre la Prevención del Juicio Hipotecario. Después de esta conserjería yo recibiré un plan de acción en escrito con recomendaciones sobre el manejo de mis finanzas y posiblemente una referencia a otras agencias, si es necesario.
- Yo también entiendo que probablemente ellos harán seguimiento en conexión con la evaluación del programa y yo tengo acceso a la Declaración del Acuerdo de Confidencialidad de la agencia y la Declaración de Intereses.
- Yo entiendo que (Los Ángeles Neighborhood Housing Services) recibe fondos del Congreso Nacional a través del programa National Foreclosure Mitigation Counseling (NFMC) y, por lo cual es requerido compartir parte de mi información personal con la administración del programa NFMC o sus agentes para la vigilancia, cumplimiento y evaluación del programa.
- Yo le doy permiso a los administradores del programa NFMC y/o sus agentes hacer seguimiento conmigo entre ahora y el 30 de Junio del 2010 con el propósito de evaluar el programa
- Los servicios de asesoramiento, productos de préstamos, viviendas asequibles y otras formas de asistencia que pueden ser ofrecidos por Los Ángeles Neighborhood Housing Services, sus afiliados, directores, funcionarios, empleados o agentes (servicios de afiliados) también puede ser ofrecido por otros proveedores y que está bajo ninguna obligación de aceptar servicios de afiliados.

Marque aquí para no aceptar el seguimiento de parte del programa del NFMC.

Firma

Firma

Plan de Acción de Propietario	
Meta	<hr/> <hr/>
Objetivo	<p>1. EVALUAR CAPACIDAD DE PAGO</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <p>2. EXPLORAR MANERAS DE AUMENTAR INGRESO</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <p>3. EXPLORAR FORMAS DE CÓMO REDUCIR GASTOS</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <p>4. EXPLORAR POSIBLES OPCIONES DE MODIFICACION DEL PRESTAMO O UN PLAN DE PAGP</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <p>5. DESAROLLAR UN PLAN PARA LA POSIBLE TRANSICION FUERA DE LA PROPIEDAD</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Próximos Pasos	<hr/> <hr/> <hr/>
Fecha final de plan de Acción	

Plan fue revisado con el cliente Si _____ No _____