

CARLOS CALABUIG NMLS#386784
BRANCH MANAGER
PARAMOUNT RESIDENTIAL MORTGAGE GROUP, INC.

21 Preguntas Que Usted Como Realtor Debe Preguntarle A Su Lender Potencial.

WWW.CARLOSCALABUIG.COM

1. ¿Cuáles son sus turnaround times?

Los turnaround times son los tiempos que el lender se toma para entregar pre-calificaciones, pre-aprobaciones y condiciones de underwriting.

2. ¿Cuáles son los métodos que utilizan para pre-calificar a mis clientes?

Usted necesita saber si su lender se adapta a las necesidades de su cliente a la hora de pre-calificar. Por ejemplo pre-calificaciones en persona, digitalmente, por teléfono.

3. ¿Quién paga por el reporte de crédito, ustedes o el cliente?

Ciertos lender prefieren tomar el costo de correr el reporte de crédito para acelerar el proceso de pre-aprobación, otros no. Sepa que si el cliente paga por el reporte de crédito demuestra cierta seriedad de querer continuar con el proceso.

4. ¿Ustedes cuentan con un departamento de análisis para casos especiales?

En la mayoría de los casos, usted va a trabajar con un oficial de préstamo quien sería la persona encargada de pre-aprobar a su cliente. Un departamento de

análisis para situaciones complejas involucra a ciertas personas con mayor experiencia en caso de ser necesario.

5. ¿Ustedes pueden hacer TBD approvals?

Este tipo de aprobaciones vienen directamente desde el departamento de underwriting sin tener contrato ni la tasación aún. Esto es muy beneficioso para casos extremadamente complejos que requieren una palabra final antes de salir a buscar una propiedad.

6. ¿Ustedes tienen underwriting in-house?

Tener underwriting in-house le permite al oficial de préstamo o sus superiores tener acceso directo con el underwriter en caso de ser necesario. Esto aceleraría el proceso de préstamo en caso de ser necesario.

7. ¿Ustedes son direct endorsement?

Un direct endorsement lender le vende directamente sus préstamos a Freddie Mac, Fannie Mae y a Ginnie Mae. El proceso de préstamo de aquellos bancos que no lo son suelen ser mas lentos y tal vez con "overlays" (capaz de requisitos por encima de los ya establecidos por las agencias del gobierno.

8. ¿Cuentan con un panel propio de appraisal capacitado?

Es muy importante que el lender cuente con un panel de appraisal experimentado y con la posibilidad de contacto en caso de haber alguna discrepancia con el resultado recibido.

9. ¿Ustedes tienen un departamento de aprobación de condominios?

En caso de que el condominio donde su cliente desea comprar no este aprobado para prestamos convencionales o FHA, el lender podría aprobarlo si el condominio cumple con ciertos requisitos.

10. ¿Cual es la política que utilizan para congelar un interés?

Esto es extremadamente importante para proteger a su cliente. Al congelar el interés, el banco garantiza que se le va a otorgar la tasa prometida. La duración de este congelamiento le da indicaciones de cuanto tiempo demoraría el lender en otorgarle el préstamo.

11. ¿Ustedes dan lender credit en caso de necesitarlo?

Un lender credit demuestra cierta flexibilidad por parte del banco y en muchos de los casos es suficiente para que su cliente pueda comprar o no.

12. ¿Tiene la posibilidad de cerrar digitalmente. eClosing?

Es importante que su banco en conjunto con la compañía de título pueda cerrar electrónicamente en caso de ser necesario. No todos los bancos lo hacen pero es bueno saberlo de antemano.

13. ¿Ustedes pueden enviar closing disclosures antes de que el préstamo esté Clear to Close?

Esto sería muy beneficioso para situaciones donde los tiempos están muy ajustados, ya que el banco puede enviar los closing disclosures mientras que el departamento de underwriting termina de analizar algunos detalles del préstamo.

14. ¿Tienen same-day closing package?

Si su cliente tiene un clear to close y hay una urgencia de cerrar, el same-day closing package le permitiría cerrar ese mismo día.

15. ¿Qué programas alternativos tienen?

Los programas alternativos brindan oportunidades a aquellos clientes que no califican para los programas tradicionales. Por lo general, estos programas requieren de otro tipo de documentación no tradicional para analizar la situación financiera de su cliente.

16. ¿Cuál es su nicho? ¿Cuál es el producto de preferencia con el cual trabajan?

Cada lender tiene uno o algunos programas en los que se especializan y que por consecuencia determinan el perfil de sus clientes. Es extremadamente importante que usted sepa si su lender tiene el producto adecuado a la necesidad de su cliente. Ej. Prestamos para extranjeros, programas para primeros compradores, etc.

17. ¿Utilizan un CRM? (Customer Relationship Management)

Un sistema CRM moderno le permite al banco u oficial de préstamo mantener un registro de todas las comunicaciones que tuvo con su cliente. Pregunte si el sistema tienen automatizaciones de seguimiento para agilizar el proceso de préstamo.

18. ¿Trabaja usted sólo o cuenta con un equipo de trabajo?

Es importante saber si el oficial de préstamo con el cual usted desea trabajar cuenta con asistentes. En el caso de trabajar sin un equipo, asegúrese de preguntarle cuales son sus horarios y disponibilidad.

19. ¿PreCalificación o PreAprobación?

Una pre-aprobación sería lo ideal para poder salir a buscar una propiedad de inmediato. Aunque en ciertos casos una pre-calificación sería una herramienta clave para motivar a sus clientes. Su lender debería adaptarse a sus necesidades como Realtor.

20. ¿Tienen un Follow Up department?

Es importante que su lender no pierda contacto con su cliente en caso de no poder pre-calificarse en el momento. Tal vez su crédito no era suficiente y es necesario contactarlo en un futuro. Un departamento de seguimiento se encarga de mantener activo a ese cliente que tanto le costó conseguir.

21. ¿Tienen un Portal para el cliente?

Es conveniente que su cliente pueda ver el estatus de su préstamo online.

CARLOS CALABUIG NMLS#386784
BRANCH MANAGER
PARAMOUNT RESIDENTIAL MORTGAGE GROUP, INC.

WWW.CARLOSCLABUIG.COM