

16 de julio de 2008

Contacto:
Lucienne Gigante
vp, relaciones públicas
787.474.6298

Doral Ayuda a 4,000 Familias Mantener Sus Casas

Programa de Reestructuración de Préstamos asiste familias en camino a la ejecución

Como parte de la promesa de Doral de poner a la comunidad en el centro, los programas de Reestructuración de Préstamos de Doral ya han ayudado a 4,000 familias, quienes han tenido dificultad en hacer los pagos de su hipoteca, a mantener su hogar.

“Este programa es otro más en el cual Doral pone a sus clientes y comunidades en el centro, dándole la mano a nuestros clientes en los momentos realmente difíciles, cuando las cosas se ponen apretadas, y realmente necesitan ayuda, orientación y sobre todo, una solución”, dijo Denise Segarra, Vicepresidente Senior y Gerente General de Doral Mortgage,

El programa coloca los pagos que no se han realizado al final de la vida del préstamo y lo reclasifica como un préstamo al día, ayudando también al cliente en su informe de crédito. Para cualificar, el cliente tiene que realizar tres pagos consecutivos a tiempo o si hace un solo pago que equivale los tres pagos que se deben para demostrar su compromiso a pagar al día.

“La mayoría de los clientes que hemos ayudado tienen entre 60 a 120 días de delincuencia, pero hemos tenido clientes, que en medio de un proceso de ejecución, han logrado mantener sus préstamos corrientes a través de nuestro programa”, explicó Oneida Pérez-Acosta, Gerente de Cobros Hipotecarios, añadiendo que al día de hoy, 90 por ciento de los préstamos reestructurados están corrientes. Pérez dijo que el programa aplica solamente a préstamos que son parte del portafolio de Doral, pero que existen alternativas para clientes con préstamos vendidos a través del mercado hipotecario secundario.

La ejecutiva añadió que el programa adhiere a todas las regulaciones federales y locales aplicables, y atiende a clientes que tienen hipotecas con por lo menos 60 días de atraso.

“Analizamos cada caso individualmente para así proveer las mejores soluciones posibles para cada cliente, pero es importante que en el momento que las familias entiendan que tendrán dificultades al pagar, nos llamen para ayudarlos,” culminó Segarra.

###