

APÉNDICE DE VENTA AL DESCUBIERTO AL CONVENIO DE VENTA

Documento actualizado:
Agosto 2010



La parte impresa de este formulario fue redactada por la organización Arizona Association of REALTORS®. Los cambios al texto impreso de este formulario deben hacerse de manera clara y evidente. No nos hacemos responsables de la validez jurídica, idoneidad ni de los efectos de ninguna de las disposiciones, incluyendo las consecuencias fiscales derivadas. Si desea asesoría jurídica, fiscal o profesional, consulte a su abogado o a su asesor fiscal o profesional.



1. Vendedor: _____
2. Agente: _____
3. Dirección de las instalaciones: _____
4. Fecha: _____

NOT TO BE USED AS A TRANSACTION DOCUMENT

5. El Vendedor acepta que el Agente no está calificado para ofrecer asesoría financiera, legal o fiscal respecto a una venta al descubierto. Por lo tanto,
6. se recomienda al Vendedor buscar consejo impositivo profesional y consultar a un asesor legal independiente de inmediato respecto a las implica-
7. ciones fiscales y conveniencia de celebrar un acuerdo de venta al descubierto. Se recomienda al Vendedor buscar asesoría con el Consultor para
8. ventas al descubierto del Departamento de Bienes Raíces de Arizona que ofrece la AAR en www.aaronline.com a fin de conseguir apoyo para
9. analizar las opciones disponibles además de la venta al descubierto y determinar la conveniencia de celebrar un acuerdo de venta al descubierto.
10. (SE REQUIEREN LAS INICIALES DEL VENDEDOR) ~~VENDEDOR~~ ~~VENDEDOR~~

11. **DEFINICIÓN DE VENTA AL DESCUBIERTO:** El término "venta al descubierto" describe una venta donde la deuda por una propiedad es mayor que
12. el valor de la propiedad como tal. En caso de incumplimiento del préstamo (pre-ejecución hipotecaria), es posible que los acreedores permitan que la
13. propiedad se ponga en venta por un monto menor al préstamo o que acepten menos que el monto adeudado (a descuento) como pago total.
14. *El vendedor acepta que existen desventajas al hacer una venta al descubierto.*

15. **CONSIDERACIONES PARA EL CRÉDITO Y EL ACREEDOR:** Una venta al descubierto puede afectar el historial crediticio del Vendedor. Además,
16. incluso si el acreedor acepta realizar una venta al descubierto, es posible que no elimine la deuda por completo y que requiera que el Vendedor
17. pague la diferencia como obligación personal. Si el préstamo lo garantiza la FHA o VA, puede ser que dichas entidades requieran un pago diferencial.
18. *Se recomienda al Vendedor verificar los términos de cualquier venta al descubierto antes de tomar una decisión, así como obtener un*
19. *acuerdo de eliminación de deuda por escrito.*

20. **CONSIDERACIONES FISCALES:** Una venta al descubierto en la que una parte de la deuda se elimina se considera una condonación de la deuda
21. y puede tomarse como un ingreso para fines fiscales. Un acreedor que condona una deuda puede enviar una forma 1099 a la Oficina de la Renta de
22. los EE.UU. (Internal Revenue Service, IRS) donde indique el monto de la deuda que se liberó.

23. **DETERMINACIÓN DEL MONTO ADEUDADO:** El vendedor acepta dar a conocer los gravámenes relacionados con las instalaciones y cooperar con
24. los Agentes, compañía de depósitos en garantía y acreedores para determinar el monto de la deuda sobre la propiedad, incluyendo, entre otros, prés-
25. tamo para adquisición de consumo, créditos hipotecarios, cuotas de la asociación de propietarios, impuestos a la propiedad y otros gravámenes.

26. **OBTENCIÓN DE LA APROBACIÓN DEL ACREEDOR:** La obtención de aprobación de una venta al descubierto por parte de los acreedores requiere
27. documentación semejante a la aplicable en la solicitud de préstamo original. Por lo general, el Vendedor debe declararse como financieramente inca-
28. paz de pagar los préstamos. El Vendedor acepta enviar a los acreedores la documentación necesaria a la brevedad, incluyendo las formas W-2 de
29. los empleadores, estados de cuenta bancarios, declaraciones de impuestos, "carta de adversidad" (donde se indique el motivo por el que el acreedor
30. debe considerar otorgar una venta al descubierto) y demás documentos financieros que detallen ingresos y deudas. El Vendedor acepta que puede
31. tomar semanas o meses para obtener la aprobación de una venta al descubierto de parte de los acreedores. Los Vendedores aceptan conceder a los
32. acreedores autorización para comunicarse directamente con los Agentes.

33. **ALTERNATIVAS:** Se recomienda al Vendedor analizar las opciones disponibles con los acreedores además de la venta al descubierto, como modi-
34. ficaciones de los préstamos, planes de pago, refinanciamiento o un programa de mitigación de deudas con prestamista, de ser posible. El Vendedor
35. acepta avisar al Agente si decide emprender otras opciones.

NOT TO BE USED AS A TRANSACTION DOCUMENT

36. ^ FIRMA DEL VENDEDOR _____ DD/MM/AA

37. ^ NOMBRE DE LA AGENCIA (AGENTE) _____ DD/MM/AA



<Iniciales

Iniciales>

