

Short Sale

Seller Advisory



ARIZONA
association of
REALTORS®

REAL SOLUTIONS. REALTOR® SUCCESS.



Los Consejos al vendedor en venta al descubierto son un recurso cortesía de Arizona Association of REALTORS®.

Una venta al descubierto es una transacción inmobiliaria en que el precio de venta es insuficiente para pagar los préstamos que pesan sobre la propiedad además de los costos de venta, y el vendedor es incapaz de pagar la diferencia. Una venta al descubierto involucra diversos asuntos, así como riesgos legales y financieros. Estos consejos se diseñaron para abordar algunos de estos asuntos y riesgos, pero el contenido no pretende ser integral.

ANTES DE EFECTUAR UNA VENTA AL DESCUBIERTO

1. COMPREnda LAS OPCIONES DEL PRESTAMISTA ANTE UN PRÉSTAMO EN MORA

Existen varios tipos de préstamos que se obtienen para propiedades de bienes raíces. Estos pueden ser préstamos para compra, préstamos refinanciados, créditos hipotecarios o alguno de los demás tipos de préstamos. El tipo de préstamo y el tipo de propiedad determinará los recursos con los que un prestamista puede contar si un propietario no cubre los pagos acordados. Algunos de los factores que el prestamista puede considerar al decidir cómo proceder cuando un préstamo entra en mora, incluyen los recursos disponibles, la capacidad general financiera actual o potencial del propietario, el costo para el prestamista de adquirir el préstamo y cualquier acuerdo de pérdida compartida o similares si el préstamo se adquirió mediante compra o fusión. Visite el siguiente sitio Web para consultar las generalidades de estos asuntos: <https://www.consumerfinance.gov/ask-cfpb/if-i-cant-pay-my-mortgage-loan-what-are-my-options-en-268/>

2. ESTÉ CONSCIENTE DE LOS ENGAÑOS OPORTUNISTAS DE "RESCATE" Y DEL FRAUDE EN VENTAS AL DESCUBIERTO

Los propietarios a quienes les preocupa una ejecución hipotecaria pueden ser susceptibles a engaños oportunistas de "rescate", que pueden costarle dinero sin resultados, lo que se traduce en la pérdida total de su hogar o en ser víctima de una estafa fraudulenta. Para más información, visite:

https://www.fincen.gov/system/files/shared/MLFLoanMODFor_eclosure.pdf , <https://www.consumerfinance.gov/ask-cfpb/what-are-mortgage-loan-modification-scams-en-272/> or <https://www.fhfa.gov/programs/fraud-prevention>

Las señales de alerta de las estafas fraudulentas incluyen:

- Garantías de detener la ejecución hipotecaria
- Cuotas considerables por adelantado
- Instrucciones de no comunicarse con el prestamista
- Transferencia del título o del contrato de arrendamiento de la propiedad
- El comprador propuesto es una sociedad de responsabilidad limitada
- Solicitud de que el propietario ceda la representación legal
- El comprador propuesto, a sus expensas, contrata a un tercero para que negocie la venta al descubierto a beneficio del vendedor.

3. REPORTE LAS SOSPECHAS DE ESTAFAS

- Grupo de trabajo contra fraudes financieros [Report Financial Fraud](#)
- HUD, junto con la Red de prevención contra la estafa de modificación de préstamos https://www.hud.gov/program_offices/housing/prevent_loan_scams
- El Departamento de Instituciones Financieras de Arizona en <https://difi.az.gov/complaint>
- Oficina del Fiscal General de Arizona <https://www.azag.gov/complaints/consumer>



4. COMUNÍQUESE CON UN ASESOR DE VIVIENDA APROBADO POR EL HUD O DIRECTAMENTE CON EL PRESTAMISTA

Comuníquese en línea con una agencia de asesoría en vivienda aprobada por el HUD o llame al (800) 569-4287 o TDD (800) 877-8339 para recibir asesoría en cuanto a sus opciones. Consulte recursos adicionales del HUD en:

<https://www.hud.gov/stat/sfh/housing-counseling>

- Comuníquese con la Corporación de Asistencia a Vecindarios de América en <https://www.naca.com/homesave-department/>
- Comuníquese con el prestamista directamente. Para localizar la información de contacto del prestamista, revise la factura del préstamo o la libreta de cupones. Solicite comunicarse con el departamento de retención de vivienda, el departamento de mitigación de pérdidas u otro departamento que gestione la negociación de préstamos en mora y explíquenle la situación para averiguar si el prestamista está dispuesto a discutir opciones.

5. UTILICE LOS SERVICIOS GRATUITOS DISPONIBLES PARA LOS RESIDENTES DE ARIZONA

- El Departamento de Instituciones Financieras de Arizona en <https://difi.az.gov/financial-services-mortgage>

6. OBTENGA ASESORÍA LEGAL

Un abogado le puede asesorar acerca de sus opciones y responsabilidad legal.

- Para averiguar si cumple los requisitos para recibir asistencia gratuita o a bajo precio, comuníquese con una organización de ayuda legal en su condado

<https://clsaz.org/>

- Comuníquese con el Servicio de referencia de abogados en su condado, donde un abogado le atenderá en una sesión de media hora por una pequeña cuota.

Condado de Maricopa:

<http://maricopalawyers.org/>

Condado de Pima:

<http://www.pimacountybar.org/>

- Es posible localizar a abogados especialistas en leyes inmobiliarias certificados por la Barra Estatal en <https://www.azbar.org/>

7. OBTENGA ASESORÍA FISCAL

- Autoayuda del IRS o comuníquese con la oficina local del IRS
<https://www.irs.gov/help/contact-your-local-irs-office>
- Es posible localizar a abogados especialistas en leyes fiscales certificados por la Barra Estatal en <https://www.azbar.org/>

8. CONOZCA LAS CONSECUENCIAS DE INCURRIR EN "DESPERDICIO"

Dañar la propiedad o retirar aditamentos tales como lavamanos, retretes, gabinetes, aire acondicionado y calentadores de agua puede resultar en responsabilidad del prestamista por "desperdicio". Dicho de otro modo, el prestamista podría demandarlo por daños si usted abusó de, dañó o destruyó cualquier parte de la propiedad.



OPCIONES ADEMÁS DE UNA VENTA AL DESCUBIERTO

CONSIDERE TODAS LAS OPCIONES

UNA VENTA AL DESCUBIERTO PUEDE NO SER LA MEJOR SOLUCIÓN.

CONSIDERE TODAS LAS OPCIONES ANTES DE TOMAR UNA DECISIÓN.

1. REESTRUCTURACIÓN DE PRÉSTAMO

- **Reinstauración:**

Pago del monto total adeudado antes de una fecha específica a cambio de que el prestamista acepte no ejecutar la hipoteca.

- **Indulgencia:**

Un acuerdo de reducir o suspender los pagos durante un período corto.

- **Plan de repago:**

Un acuerdo para reanudar los pagos mensuales con una parte de los pagos adeudados anteriores cada mes hasta estar al corriente.

- **Adelanto de reclamación o reclamación parcial:**

Si el préstamo está asegurado, un propietario puede calificar para recibir un préstamo sin intereses por parte del garante de la hipoteca para poner la cuenta al corriente.

2. MODIFICACIÓN DEL PRÉSTAMO

El prestamista puede aceptar cambiar los términos del préstamo original para que los pagos sean más asequibles. Por ejemplo, los pagos omisos pueden añadirse al saldo existente del préstamo, la tasa de interés puede modificarse o se puede prorrogar el término del préstamo. Los recursos de modificación de préstamos incluyen:

- **Conozca sus opciones:**

<https://www.hud.gov/helping-americans/fha-loss-mitigation>

- **Homeownership Preservation Foundation:**

www.995hope.org o llame al teléfono de asistencia 1-888-995-HOPE™

3. REFINANCIAMIENTO

Si el prestamista no acepta reestructurar o modificar un préstamo, el propietario podría refinanciar el préstamo con otro prestamista.

Averigüe más en

https://hud4.my.site.com/housingcounseling/s/?language=en_US

4. ESCRITURAS EN LUGAR DE EJECUCIÓN HIPOTECARIA

El prestamista puede permitir a un propietario "devolver" la propiedad. Es posible que esta opción no esté disponible si hay otros gravámenes registrados sobre la propiedad. Repase la sección de preguntas frecuentes al HUD respecto a escrituras en lugar de ejecución hipotecaria en

<https://www.consumerfinance.gov/ask-cfpb/what-is-a-deed-in-lieu-of-foreclosure-en-291/>

5. RESTRUCTURACIÓN DE VENTA

El prestamista puede permitir un término específico para que la vivienda se venda y el préstamo se pague. El prestamista también puede permitir a un comprador que asuma el préstamo para adquirir la propiedad, incluso si el préstamo es intransferible.

6. BANCARROTA

Si está considerando la bancarrota como una opción, consulte a un abogado especialista en casos de bancarrota:

<https://www.azbar.org/>

Consulte la sección de información de autoayuda del Tribunal de bancarrota de Arizona en

<http://www.azb.uscourts.gov/> o llame al **1-866-553-0893**

7. EJECUCIÓN HIPOTECARIA

Otra opción es permitir que el prestamista realice una ejecución hipotecaria. Asesores de vivienda aprobados por HUD o un abogado pueden explicarle el proceso de ejecución hipotecaria.

Al final, solo usted y su abogado pueden decidir si la ejecución hipotecaria es la mejor opción. Es posible localizar a abogados especialistas en leyes inmobiliarias certificados por la Barra Estatal en

<https://www.azbar.org/>

Pregunte a su abogado sobre la posibilidad de una demanda por deficiencia después de la ejecución hipotecaria.

Considerando que se cumplieron todos los requisitos estatutarios, los estatutos



contra la deficiencia en Arizona pueden limitar el recurso de ejecución hipotecaria del prestamista, incluso si el monto deudado excede el valor de la propiedad. Además, busque asesoría fiscal profesional acerca de las consecuencias de una ejecución hipotecaria y repase la información del IRS en

<https://www.irs.gov/newsroom/home-foreclosure-and-debt-cancellation>

CONSIDERACIONES DE UNA VENTA AL DESCUBIERTO

**SI OPTA POR UNA VENTA AL DESCUBIERTO,
CONSIDERE TOMAR LAS SIGUIENTES ACCIONES.**

1. COMUNÍQUESE CON UN PROFESIONAL CALIFICADO EN BIENES RAÍCES

Consulte a varios profesionales en bienes raíces y pregúntele acerca de su experiencia, el número de transacciones que han gestionado y su conocimiento y capacitación con respecto a ventas al descubierto.

- Consulte los antecedentes del profesional en bienes raíces y su educación continua en el sitio Web del ADRE en <https://services.azre.gov/PdbWeb/>
- Pregunte al profesional en bienes raíces si cuenta con una certificación de venta al descubierto, tal como la Certificación en recursos de venta al descubierto y ejecución hipotecaria (*Short Sale and Foreclosure Resource Certification, SFR*) <https://www.nar.realtor/education/designations-and-certifications/short-sales-and-foreclosure-resource-sfr>

2. INVESTIGUE LA DOCUMENTACIÓN Y ELEGIBILIDAD

Los criterios de documentación y elegibilidad para ventas al descubierto varían según las guías particulares de los prestamistas e inversionistas. Por lo general, usted debe comprobar que es financieramente incapaz de pagar el préstamo y el prestamista debe estar convencido de que lo mejor es acordar una venta por menos del monto pendiente de pago del préstamo que una ejecución hipotecaria.

3. DETERMINE EL MONTO ADEUDADO SOBRE LA PROPIEDAD

Se deben considerar todas las deudas y costos antes de determinar si una venta al descubierto es factible. Considere el préstamo atrasado, crédito hipotecario u otros préstamos registrados sobre la propiedad, cuotas vencidas de asociaciones de propietarios, impuestos sobre la propiedad sin pagar y los costos de una venta, tales como costo de cierre,

cuotas de cierre de garantía y comisiones de agencia. Si hay más de un préstamo sobre la propiedad, recuerde que una venta al descubierto por lo general requerirá la aprobación de todos los prestamistas.

4. CALCULE EL VALOR JUSTO DE MERCADO DE LA PROPIEDAD

Usted debe comprobar ante el prestamista que la vivienda vale menos que el saldo sin pagar del préstamo. Consulte a un profesional en bienes raíces o a un valuador para recibir asistencia y calcular el valor de la propiedad.

5. CONSULTE ASESORÍA LEGAL

No se puede sobrestimar la importancia de contar con asesoría legal competente que le ayude a determinar si una venta al descubierto es la mejor opción y le aconseje durante el proceso de venta al descubierto. Consulte los recursos legales que se enumeran en la página 2 o visite www.azbar.org

6. COMPRENDA QUE CABE LA POSIBILIDAD DE QUE UNA VENTA AL DESCUBIERTO NO LIQUIDE EL ADEUDO

Incluso si el prestamista acepta una venta al descubierto, la VA o FHA pueden no aceptar condonar la deuda completamente, y puede que requieran que usted pague la diferencia como obligación personal. La obligación personal pendiente puede resultar en una acción posterior de cobro. Por ejemplo, un prestamista puede aceptar el precio de compra de la venta al descubierto para "liberar la responsabilidad" sobre la propiedad, a diferencia de aceptar el precio de compra como "liquidación completa y final de la deuda" sobre la propiedad. Por lo tanto, asegúrese de



conocer los términos de cualquier venta al descubierto antes de tomar una decisión, consulte a un abogado sobre si el prestamista tiene derecho a entablar un juicio por deficiencia y obtener algún acuerdo de condonación de la deuda por escrito por parte del prestamista.

7. OBTENGA ASESORÍA FISCAL

Una venta al descubierto en donde se condona la deuda se considera como una reparación de deuda y puede tratarse como ingreso para fines de impuestos. La **Ley de Reparación de Impuestos para Condonación de Hipoteca de 2015** creó una exención limitada para permitir que los propietarios de vivienda no paguen impuestos sobre deudas condonadas. Sin embargo, solo califican para esta exención de impuestos una deuda cancelada que se usa para adquirir, construir o mejorar una residencia principal o una deuda refinanciada incurrida para dichos fines. Para obtener más información acerca de las consecuencias fiscales de la reparación de deudas, busque asesoría fiscal profesional y visite <http://bit.ly/2MrFhGB>

8. CONSIDERE EL IMPACTO SOBRE SU CALIFICACIÓN CREDITICIA

El impacto de una venta al descubierto sobre su calificación crediticia depende de varios factores, incluyendo pagos atrasados u omitidos. Una venta al descubierto puede aparecer en su reporte de crédito como una "redención previa a la ejecución hipotecaria", "liquidadada por menos del saldo total" u otros términos similares.

9. COMPRENDA QUE PUEDE HABER UN PERÍODO DE ESPERA ANTES DE QUE PUEDA COMPRAR OTRA VIVIENDA

Su capacidad de calificar para un préstamo para adquirir otra vivienda después de una venta al descubierto probablemente se verá afectada por dicha venta, y puede haber un período de espera antes de que pueda adquirir otra vivienda.

10. REPASE LOS FORMULARIOS DE VENTA AL DESCUBIERTO DE LA ARIZONA ASSOCIATION OF REALTORS® (AAR)

La AAR desarrolló los siguientes formularios de contrato para asistirle en una transacción de venta al descubierto. Repase estos formularios de contrato y cualquier otro formulario que se le pida firmar, de manera que comprenda a fondo sus derechos y obligaciones.

- Apéndice de venta al descubierto al Contrato de enlistado
[Short Sale Addendum to the Listing Contract](#)
- Apéndice de venta al descubierto al contrato de compra para reventa residencial de Arizona REALTORS®
[Short Sale Addendum to the Residential Resale Sale Purchase Contract](#)

Para más información, visite

[Housing Counseling | HUD.gov / U.S. Department of Housing and Urban Development \(HUD\)](#)



ACUSE DEL VENDEDOR:

El vendedor acusa de recibir las seis páginas de estos consejos y además reconoce que puede haber otros asuntos de interés que no se enumeran en el presente documento. La información en este documento precautorio se brinda bajo la presunción de que no debe considerarse como asesoría o servicios legales o profesionales. Este material se elaboró con el único fin de ofrecer información general. Es posible que la información y enlaces incluidos en el presente no estén actualizados o no sean 100% precisos. Si tiene más dudas o desea asesoría, consulte a su abogado.

Consejos al vendedor en venta al descubierto

Un recurso para consumidores de bienes raíces
Cortesía de



ARIZONA
association of
REALTORS®

^ FIRMA DEL TITULAR DE ARRENDAMIENTO **FECHA**

^ FIRMA DEL TITULAR DE ARRENDAMIENTO **FECHA**