

## **Cómo hacer una venta corta (short sale):**

### **¿Por qué acepta una institución financiera hacer una venta corta?**

Para los propietarios que no pueden mantener al día los pagos de hipoteca, existen alternativas a la quiebra o los procedimientos de ejecución hipotecaria. Una de estas opciones se llama una venta corta.

Cuando las instituciones financieras están de acuerdo en hacer una venta corta de bienes raíces, significa que el prestamista acepta recibir un monto menor a la cantidad total que se le adeuda. No todas las instituciones financieras aceptarán las ventas cortas o pagos de deuda descontados, especialmente si tiene más sentido financiero hacer una ejecución hipotecaria; además, no todos los vendedores ni todas las propiedades califican para la venta corta.

Si está pensando en hacer una venta corta, puede haber inconvenientes. Para su protección:

- Obtenga asesoría legal de un abogado de bienes raíces
- Consulte con un contador acerca de las implicaciones fiscales

Aunque todas las instituciones financieras tienen diferentes requisitos y pueden exigir que un deudor presente una amplia variedad de documentos, los siguientes pasos le darán una buena idea de qué esperar.

### ***Llame a la institución financiera***

Tal vez tenga que llamar varias veces antes de que pueda comunicarse con la persona encargada del manejo de ventas cortas. Averigüe el nombre del supervisor y de la persona que toma las decisiones.

### ***Envíe una carta de autorización***

Las instituciones financieras normalmente no desean divulgar su información personal sin una autorización escrita para hacerlo. Si está trabajando con un agente de bienes raíces, un agente a cargo del cierre o una compañía de títulos de propiedad, obtendrá una cooperación más eficaz si escribe una carta de autorización para el prestamista para aprobar que hable con las partes interesadas sobre su préstamo. La carta deberá incluir lo siguiente:

- La dirección del inmueble
- El número de referencia del préstamo
- Su nombre y apellido
- La fecha
- El nombre de su agente y la información de contacto

### ***Declaración estimada***

Este documento muestra el precio de venta que usted espera recibir y todos los costos de la venta, los saldos de los préstamos pendientes de pago, los pagos adeudados y las cuotas atrasadas, incluso las comisiones de bienes raíces, si hay alguna. Si usted no sabe cómo calcular cualquiera de estos gastos, su agente de bienes raíces o la

compañía de títulos podrá prepararle este documento. Si el resultado final muestra cifras en efectivo para el vendedor, probablemente no necesitará hacer una venta corta.

### ***Carta de dificultades financieras***

Esta declaración de los hechos describe sus dificultades financieras y hace una petición al prestamista para que acepte menos del pago total.

Algunos ejemplos de dificultades son: desempleo, divorcio, emergencia médica y enfermedad repentina, quiebra, muerte u otra circunstancia imprevista que causó las dificultades financieras.

### ***Prueba de ingresos y activos***

Las instituciones financieras desean saber si usted tiene cuentas de ahorros, cuentas de mercado de dinero, acciones o bonos, instrumentos negociables, efectivo, otros bienes inmuebles o cualquier otro bien tangible. Es mejor que sea sincero y honesto acerca de su situación financiera y declare sus activos. Los prestamistas necesitan garantía de que el deudor no puede pagar nada de la deuda perdonada.

### ***Copias de estados bancarios***

Si los estados bancarios reflejan depósitos no explicados, retiros grandes de dinero o un número inusual de cheques, es buena idea que exponga cada uno de ellos a la institución financiera. Además, el prestamista va a querer que usted explique cada uno de los depósitos para poder determinar si continuarán recibándose.

### ***Análisis comparativo de mercado***

Algunas veces hay bajas en el mercado y el valor de las propiedades declina. Si esta es una de las razones que le impide vender su casa por un monto suficiente para pagarle a la institución financiera, este hecho debe ser comprobado al prestamista a través de un análisis comparativo de mercado. Su agente de bienes raíces podrá prepararle este documento que muestre los precios de inmuebles similares al suyo de:

- Los listados de viviendas en venta
- Las ventas pendientes de viviendas
- Las ventas de viviendas de los últimos seis meses

### ***Contrato de compra y Convenio de venta***

Cuando usted llega a un acuerdo de venta con un posible comprador, el prestamista va a querer tener una copia de la oferta de compra, junto con una copia de su convenio de venta. Esté preparado en caso de que el prestamista quiera renegociar las comisiones y se rehúse a pagar ciertos gastos, tal como un plan de protección de la vivienda o una inspección de comején.

*Este panfleto llega a usted gracias al Departamento de Servicios a los Vecindarios de la municipalidad de Phoenix. Se intenta con el promover la comunicación entre los propietarios y los profesionales de bienes raíces. Este panfleto no debe ser tomado como consejo legal o un reemplazo a su responsabilidad de conocer las leyes.*