



LAS VENTAS CORTAS Preguntas Comunes

El propósito de esta hoja es solamente para informarle. No sustituye los consejos de profesionales legales, de contabilidad, viviendas, o bienes raíces. Por favor, busque consejos profesionales para la información específica a su situación.** (Nota: el término “prestamista” ha sido utilizado en esta hoja informativa. Puede significar que usted va a trabajar con un banco, un prestamista o un servicio de préstamos.)

PUNTOS BÁSICOS DE UNA VENTA CORTA

¿Qué es una venta corta?

Una venta corta es una transacción en la cual usted vende su casa y su prestamista hipotecaria está de acuerdo en aceptar un precio de venta menor a lo que usted debe en su hipoteca. En otras palabras, no se puede vender la casa por el precio que usted debe en la hipoteca.

¿Cuáles son los beneficios de una venta corta?

Usted tiene más control sobre su salida de la casa, y el prestamista normalmente recibe más dinero por una venta corta que por una ejecución hipotecaria o una venta “REO” (una venta después de la ejecución hipotecaria). La diferencia entre lo que usted debe y la cantidad de dinero que el prestamista recibe de la venta puede ser, pero no es automáticamente perdonada.

¿Cuáles son los riesgos potenciales de una venta corta?

Después de una venta corta, es posible que usted todavía le deba al prestamista la diferencia entre el balance de su préstamo y lo recaudado de la venta. Si han acordado que el prestamista declarara el balance como valor pasado a pérdidas, usted debe exigir este compromiso por escrito. Además, aunque usted esté evitando una ejecución hipotecaria, una venta corta tendrá la misma consecuencia para su capacidad crediticia que una ejecución hipotecaria porque en los dos casos, solo parte de la deuda fue pagada.¹ Un prestamista hipotecario en el futuro, sin embargo, podría considerar una venta corta más favorable que una ejecución hipotecaria cuando esté evaluando la posibilidad de un nuevo préstamo hipotecario en el futuro.²

¿Cómo funciona una venta corta?

Funciona como otras ventas de casa, pero como el prestamista tiene que aprobar el precio de venta, el proceso puede demorarse más que una venta normal. Generalmente, un prestamista no considerará una venta corta hasta que usted haya encontrado un comprador y hayan firmado un contrato de venta. Usted también tiene que demostrar que ha sufrido un apuro económico o financiero que le hace imposible poder pagar su hipoteca o pagar la diferencia entre el valor de la casa y la cantidad que usted debe. Usted debe trabajar con un agente local de bienes raíces que tenga experiencia con las ventas cortas el cual valorará, listará, y comercializará su casa. Usted

¹ Visite la página web <http://www.myfico.com/crediteducation/questions/Foreclosure-Credit-Score.aspx> para más información.

² Visite la página web <http://www.efanniema.com/sf/guides/ssg/annltrs/pdf/2010/se11005.pdf> para más información.

también debe contratar un abogado local que tenga experiencia con trámites de bienes raíces y las ventas cortas. El agente y el abogado pueden negociar con el prestamista y ayudarle a usted con el papeleo requerido.

**The Connecticut Fair Housing Center (el centro de viviendas justas) no provee asistencia para las ventas cortas, pero intenta animar los propietarios de viviendas a trabajar con agentes locales de bienes raíces con experiencia, abogados y consejeros de viviendas.

¿Cuánto tiempo dura el proceso de una venta corta?

El proceso normalmente dura más meses que una venta normal de bienes raíces porque su prestamista tiene que revisar su papeleo financiero y aprobar el precio de la venta. Sin embargo, si usted trabaja con un agente de bienes raíces, puede durar un mínimo de tres meses. Como cada prestamista tiene procedimientos distintos, un buen agente de bienes raíces confirmará el proceso de su prestamista, incluyendo el papeleo necesario. Él o ella debe conocer su vecindario y cómo valorar su casa.

¿Qué es una ejecución hipotecaria por venta al mercado? ¿Tengo que participar en esto?

Una ejecución hipotecaria por venta al mercado es igual a una venta corta, excepto que también incluye un acuerdo entre usted y el prestamista para obtener aprobación de la corte de la venta. No importa que notificación reciba, no tiene obligación de negociar una ejecución hipotecaria por venta al mercado, o venta corta, con su prestamista. Su agente de bienes raíces y su prestamista tendrán más información sobre este proceso.

HONORARIOS, DEFICIENCIAS, E IMPUESTOS

¿Cuánto costará vender mi casa en una venta corta?

Es posible que usted no pagará honorarios de su propio bolsillo en una venta corta, y todos los honorarios pueden ser pagados por lo recaudado de la venta. Para que esto pueda pasar, todos los honorarios, incluyendo los gastos del cierre, honorarios legales y comisiones del agente de bienes raíces, tienen que ser aprobados por el prestamista. Su agente o abogado puede presentar una declaración para una resolución preliminar HUD-1 (Preliminary HUD-1 Settlement Statement) al prestamista para que el prestamista puede revisar y aprobar o ajustar los honorarios. Su agente de bienes raíces debe asegurarse que todos los agentes participantes en la venta estén de acuerdo en aceptar la comisión aprobada por el prestamista y que entiendan que usted no recompensará la diferencia si el prestamista no quiere pagar los honorarios propuestos.

¿Deberé dinero al banco después de completar una venta corta de mi casa?

Depende. La cantidad que usted debe (también conocida como “la deficiencia”) es la diferencia entre el balance que usted debe al prestamista y la cantidad que el prestamista recibe de la venta corta, siempre y cuando la cantidad recibida sea menos que la cantidad que usted debe. En muchos casos, el prestamista perdonará la deficiencia a causa de su dificultad financiera y la dificultad que tendría en recuperarla. Es necesario, sin embargo, que usted obtenga la aprobación escrita del prestamista para perdonar la deficiencia.

¿Pedirá el prestamista una sentencia de deficiencia?

Legalmente, el prestamista puede tener derecho a “una sentencia de deficiencia,” que es una reclamación legal hecha por el prestamista por la cantidad que sobra después de la venta. Usted debe trabajar con su abogado para determinar si el prestamista pedirá una sentencia de deficiencia.

¿Si mi prestamista perdona una porción de mi balance hipotecaria, tendré que pagar impuestos?

Es posible que usted tendrá que pagar impuestos por deudas perdonadas como si la cantidad perdonada fuera un tipo de ingreso. Usted debe trabajar con un abogado o contador de impuestos para determinar si usted califica para una excepción de impuestos bajo la legislación de perdón hipotecaria y alivio de deuda del año 2007 (the Mortgage Forgiveness Debt Relief Act of 2007), la cual expiro el 31 de diciembre 2014, pero puede ser extendida retroactivamente en el futuro. El contador también puede determinar si usted es “insolvente” y entonces sin obligación a pagar los impuestos para la cantidad perdonada. Además, si usted está en el proceso de la ejecución hipotecaria y específicamente si usted tiene defensas legales en el proceso, su abogado puede negociar con el prestamista para tratar el perdón como un asunto que no requiere obligación de impuestos.

FACILITAR UNA VENTA CORTA

¿Cuándo es el mejor tiempo para empezar el proceso de la venta corta?

En el momento en que se dé cuenta que no puede hacer sus pagos hipotecarios, debe considerar todas sus opciones, como la modificación del préstamo. Refiérase a la sección llamada “recursos para los propietarios de viviendas al riesgo de la ejecución hipotecaria” al fin de esta hoja para saber más sobre sus opciones. Si después de revisar cuidadosamente su situación fiscal, usted decide que necesitaría vender su casa para evitar la ejecución hipotecaria, usted debe empezar el proceso inmediatamente. Entre más dure el proceso de la ejecución hipotecaria, más gastos tendrá su prestamista, y menos dispuesto estará de considerar una venta corta.

¿Cuáles documentos son necesarios para seguir con una venta corta?

Los documentos específicos necesarios para aprobar una venta corta dependen en el prestamista. Sin embargo, el prestamista típicamente requiere:

- Una autorización de usted diciendo que el prestamista puede hablar de la venta corta directamente con su agente de bienes raíces y con su abogado.
- Una carta que describe su dificultad financiera, y las circunstancias que resultaron en sus problemas hipotecarios.
- Un acuerdo del listado entre usted y su agente de bienes raíces.
- Un contrato, válido y firmado, entre usted y el comprador, para la adquisición de su propiedad.
- Una resolución preliminar HUD-1 para la venta corta que indique el precio de la venta bajo contrato, con todos los gastos asociados con la venta (incluyendo la posibilidad de las comisiones de bienes raíces), balances de préstamos todavía no pagados, y honorarios todavía no pagados. El resultado final proveerá un estimado preliminar de lo recaudado al prestamista.
- Una tasación independiente de la casa.

- Un estimado de arreglos para la casa, si necesita reparos, con fotos de las áreas que necesitan los arreglos.
- Una copia del informe de sus impuestos sobre la propiedad, un informe de cualquier sentencia o embargo preventivo sobre la propiedad, la escritura de la casa, los decretos del divorcio, peticiones de bancarrota, al igual que cualquier descargo o desestimación de bancarrota.
- Información detallada sobre su condición económica, incluyendo los informes de impuestos, talones de cheques, informes del banco y una hoja de presupuestos mensuales (ubicada con los formularios del prestamista).

¿Se detendrán los procedimientos de la ejecución hipotecaria mientras que yo intento organizar una venta corta?

No necesariamente. Generalmente, los procedimientos de la ejecución hipotecaria no se detienen hasta que, al mínimo, haya sometido una solicitud para aprobación de venta corta a su prestamista. Sin embargo, usted puede usar el programa de la mediación para la ejecución hipotecaria de Connecticut para adquirir más tiempo para completar la venta corta-cientos de propietarios de viviendas en Connecticut ya lo han hecho. Durante la mediación y en el tribunal, usted debe estar listo para demostrar que está trabajando para completar la venta corta lo más pronto posible. Si está aplicando para una venta corta mientras que esté bajo la amenaza de la ejecución hipotecaria, usted debe empezar el proceso lo más pronto posible y contratar un agente de bienes raíces que tenga la experiencia y el conocimiento para completar el trámite con éxito. Usted debe informar a su agente y su abogado de cualquier nuevo papel legal que reciba o cualquier información que reciba de su prestamista o por la mediación que puede afectar su propiedad.

¿Qué pasa si hay más de una hipoteca sobre mi casa?

Las ventas cortas son trámites difíciles y es aún más difícil obtenerlos cuando un propietario tiene dos préstamos - particularmente si son préstamos entre dos compañías distintas. Sin embargo, su agente de bienes raíces o su abogado puede intentar convencer a los dos prestamistas a llegar a un acuerdo sobre una solución que tiene que ver con una venta corta. Su agente de bienes raíces y su abogado tienen una responsabilidad de trabajar cuidadosamente con los dos partidos para negociar una solución.

EL PROGRAMA “HAFa” (HOME AFFORDABLE FORECLOSURE ALTERNATIVES) INCENTIVO PARA LAS VENTAS CORTAS

¿Qué es HAFa?

HAFa es parte de un programa federal de modificaciones económicas para las casas (El programa “HAMP”- Home Affordable Modification Program). HAFa provee incentivos a los prestamistas y los prestatarios que usan una venta corta para evitar la ejecución hipotecaria en un préstamo elegible para el programa HAMP. HAFa puede estar disponible a usted si su servicio de préstamos participa en HAMP

(http://www.makinghomeaffordable.gov/contact_servicer.html). Si su préstamo es elegible para HAMP, pero usted no califica para una modificación de préstamo tipo HAMP (por ejemplo, por su situación económica o si usted pierde pagos de prueba), usted puede participar en HAFa. Es posible también que usted pueda ser elegible participar en HAFa si pide participar.

¿Cómo puedo ser elegible para HAFA?

Los servicios de préstamos que participan en HAFA tienen que evaluarlo para una modificación HAMP antes de considerarle para HAFA. También, es necesario que usted sea considerado para el programa HAFA antes de que su préstamo esté remitido a la ejecución hipotecaria, o si su préstamo ya ha sido remitido a la ejecución hipotecaria, antes de que el prestamista permita una venta de ejecución hipotecaria. Su préstamo es elegible para ser considerado bajo HAMP, y entonces es elegible para HAFA, si todo lo siguiente es cierto:

- La propiedad bajo la ejecución hipotecaria es su residencia principal;
- Su préstamo hipotecario es un primer embargo preventivo originado del 1 de enero de 2009;
- Su hipoteca es delinciente o faltara en pagos en el futuro previsible;
- El balance principal de la hipoteca todavía no pagada es igual a o menos de \$729,750; y
- Su total pago mensual hipotecario (incluyendo los impuestos, el seguro de riesgo y honorarios de condominio) excede el 31 por ciento de su ingreso bruto (antes de los impuestos).

¿Cómo funciona el proceso de una venta corta tipo HAFA?

El proceso de una venta corta HAFA funciona similarmente a una venta corta normal, con la excepción de que el gobierno federal ha creado reglas específicas las cuales su prestamista, agente, y abogado tienen que seguir. Usted tiene que aceptar la oferta de su prestamista a participar en HAFA para ser elegible para HAFA.

¿Cuáles son los beneficios de participar en HAFA?

Si su casa se vende por una venta corta HAFA, puede que sea elegible para un pago que pueda ayudarle con los gastos de mudanza. Es posible que su prestamista no busque una sentencia de deficiencia en su contra, y entonces usted tendrá que renunciar a cualquier deficiencia después de la venta.

¿Cuáles son mis responsabilidades en una venta corta tipo HAFA?

Una vez que usted obtenga un acuerdo para completar una venta corta HAFA, tendrá 120 días para vender su casa. Cualquier venta de ejecución hipotecaria durante será pospuesta durante ese periodo siempre y cuando usted:

- Provea toda la información y firme todos los documentos requeridos;
- Coopere con su agente para comercializar activamente la propiedad y responder a las consultas de su prestamista;
- Mantenga el interior y el exterior de la propiedad;
- Trabaje con su abogado para aclarar cualquier embargo preventivo o cualquier otros problemas del título que prevenía la transferencia de la propiedad; y
- Haga cualquier pago mensual contenido en el acuerdo si es aplicable.

¿Cuáles son las restricciones con las ventas cortas tipo HAFA?

No puede usar como agente, ni le puede vender su casa, a un pariente o a cualquier otra persona que la que tenga una relacion cercana personal o empresarial. Si usted tiene una licencia de bienes raíces, no puede ganar comisión con la comercialización de su propiedad. El comprador de su propiedad tiene que comprometerse a no vender la casa hasta después de 90 días de la fecha de la venta. Usted no debe tener la expectativa de comprar o rentar su casa después del

cierre. También, las mismas dificultades mencionadas anteriormente en cuanto las hipotecas secundarias también aplica a HAFA.

¿Existen programas de venta corta además de HAFA?

Si, HAFA es solo un tipo de programa de venta corta. Si su préstamo es Fannie Mae, Freddie Mac, o FHA, o si su prestamista ha acordado cierto tipo de liquidación con el gobierno federal, usted puede calificar para ciertos programas de venta corta. Su prestamista también puede tener un programa de venta corta interno. Su prestamista tendrá más información sobre lo que puede estar disponible para usted.

ENTRAR AL MERCADO DE ALQUILER DESPÚES DE UNA EJECUCIÓN HIPOTECARIA

Si usted está buscando vivienda porque está considerando vender su casa por medio de una venta corta, usted debe saber cuáles son sus derechos bajo las leyes de vivienda justa. Tales leyes prohíben el discriminar a personas a base de: **el color de su piel, raza, etnicidad, género, religión, estatus familiar, estatus de incapacidad, estatus de matrimonio, orientación sexual, edad, fuente legal de ingresos, identidad sexual, o expresión sexual.**

Si usted sospecha que alguna de estas características ha sido un factor en la manera que usted ha sido tratado en el mercado de vivienda, llame al *Centro de Vivienda Justa de Connecticut* al (860) 247-4400.

¿Puede un dueño negarse a alquilarme una vivienda porque perdí mi casa en una ejecución hipotecaria?

Si, un dueño puede negarse a alquilarles a personas que tienen el crédito malo. Una ejecución hipotecaria daña el crédito independientemente de la razón por qué usted se atrasó y perdió su casa. No obstante, un dueño puede violar la ley si se niega a alquilarles a personas que se encuentran en las clases protegidas por la ley. Por ejemplo, es ilegal que un dueño se niegue a alquilarle a afro-americano o a personas latinas que tienen el crédito malo mientras que si acepta a inquilinos de raza blanca que estén en las mismas condiciones.

¿Puede un dueño cobrarme un depósito más alto porque perdí mi casa en una ejecución hipotecaria?

No, la ley dice que un dueño puede cobrar una cantidad equivalente a 2 meses de renta más el primer mes de renta de depósito. Si el inquilino tiene 62 años o más, el dueño solamente puede cobrar 1 mes de renta más el primer mes de renta de depósito. Para más información, valla al sitio: <http://ctlawhelp.org/tenants-rights-security-deposits>.

¿Y qué pasa si yo o alguien que vive conmigo tiene incapacidad física o mental?

Un dueño no puede negarse a alquilar una vivienda porque usted o alguien que vive con usted tiene incapacidades físicas o mentales. Es más, un dueño tiene que hacer “acomodaciones razonables” para personas con incapacidades para proveerles el mismo acceso que se le permite a las demás personas. Si un profesional de medicina recomienda algo que el dueño dice que es

“contra las reglas” del contrato, usted puede pedir un cambio o una excepción a esa regla, esto se llama “acomodación razonable.” Vea aquí algunos ejemplos:

- Ceder a la póliza de “no mascotas” porque usted necesita un animal de compañía o de servicio;
- Ofrecerle un apartamento en el primer piso o un espacio de estacionamiento más cerca de su puerta porque sus incapacidades le dificulta caminar o subir y bajar escaleras; o
- Permitirle que tenga una persona que viva con usted para que le ayude con los quehaceres domésticos.

Los dueños también tienen que permitir que las personas con incapacidades hagan cambios en sus casas, esto se llama “modificaciones razonables.” Por ejemplo, un dueño tiene que permitir que un inquilino que usa silla de ruedas instale una rampa para entrar y salir de su casa. Aunque, a no ser que el dueño reciba fondos del gobierno, (como en vivienda pública), el inquilino es generalmente responsable por el costo del cambio o modificación, y la modificación tiene que ser construida de acuerdo con el código de construcción.

Estos ejemplos son algunas clases de acomodaciones y modificaciones razonables que pueden ser solicitadas. Para más información, llame al *Centro de Vivienda Justa de Connecticut* al (860) 247-4400.

¿Cómo puede detectar la discriminación ilegal?

Se ve en comentarios como:

- “No se aceptan niños”
- “Usted tiene que tener trabajo para vivir aquí”
- “No se aceptan niños menores de 6 años porque hay pintura de plomo en la vivienda”
- “No le alquilo a personas que tienen incapacidades”
- “Niños y niñas de cualquier edad no pueden compartir un mismo cuarto”
- “Familias con niños no pueden vivir en este edificio”
- Y a veces en anuncios que dicen: “Perfecto para adultos que trabajan”

Si un dueño le dice o intenta hacer cualquiera de estas cosas, llame al *Centro de Vivienda Justa de Connecticut* al (860) 247-4400.

¿Qué es considerado ilegal bajo la ley de vivienda justa?

El comportamiento ilegal incluye:

- Negarse a alquilar una vivienda a base de raza, etnia, o cualquier otra característica explicada anteriormente en negrita;
- Tener reglas que solo son aplicadas a personas en las clases protegidas por la ley y a nadie más;
- Dirigir, a otros lugares, a personas que se encuentran en cualquiera de las clases protegidas por la ley; y

- Poner anuncios de tal manera que excluyen a personas en las clases protegidas por la ley.

¿Qué tengo que tener en mente cuando ando buscando vivienda?

He aquí 5 cosas que usted puede hacer:

- **Mantenga un diario detallando a quien usted llamó por teléfono o visitó.** Escriba el número que contactó, el nombre de la persona con que usted habló, la fecha cuando habló, la dirección del apartamento, que información le dieron y que más discutió.
- **Pida una aplicación.** Siempre pida una aplicación, pregúntele al dueño si tiene algo por escrito que indique quien califica para el apartamento. Si el dueño le dice que no tiene aplicaciones, pregunte cual es el siguiente paso para ser inquilino del apartamento.
- **Nunca mienta.** Si el dueño le pregunta cómo está su crédito, no mienta. No mienta cuando complete la aplicación, no importa si es algo pequeño o grande.
- **Complete la aplicación totalmente.** Si tiene alguna pregunta que usted no sabe cómo responder, pídale más tiempo al dueño para completar la aplicación. No deje la respuesta en blanco.
- **De le seguimiento.** Una vez haya completado la aplicación, llame por teléfono al dueño el siguiente día y haga un seguimiento. Si le niegan el apartamento pregunte cual fue la razón.

¿Qué puedo hacer si sospecho discriminación?

Llame inmediatamente al *Centro de Vivienda Justa de Connecticut* al (860) 247-4400.

OTRAS ALTERNATIVAS

¿Qué pasa con las compañías que ofrecen a comprar mi casa para vendérmela después por un precio más bajo? ¿Qué pasa con las compañías que ofrecen a comprar mi casa para rentármela para que yo pueda comprarla de nuevo en el futuro?

Desafortunadamente, la mayoría de estas ofertas son trampas diseñadas para que la compañía obtenga su casa por un precio bajo mientras defraude a su prestamista. Las leyes bancarias estatales hacen que la mayoría de estas trampas son ilegales y provee penales civiles a los que violan la ley. En julio de 2009 la oficina del EEUU fiscal y la oficina federal de la investigación anunciaron la formación de una fuerza especial para el fraude hipotecario en Connecticut para investigar y procesar los casos de fraude hipotecario y otros relacionados crímenes financieros. La fuerza especial le anima a que reporte cualquier actividad sospechosa que pueda ser el fraude hipotecario llamar a 203-333-3512, o pedir un correo electrónico a la dirección siguiente: ctmortgagefraud@ic.fbi.gov.

Alguien me ha ofrecido comprar la casa en efectivo por un significativo precio bajo. También han ofrecido negociar con mi prestamista por gratis. ¿Es una buena oferta?

No. La mayoría de estas compañías están intentando engañar a su prestamista en pensar que la propiedad vale mucho menos que su precio actual o están esperando que su prestamista aceptará una oferta muy baja. Típicamente, a su prestamista no le importa si el trámite sea en efectivo o no.

RECURSOS PARA LOS PROPIETARIOS DE VIVIENDAS BAJO EL RIESGO DE LA EJECUCIÓN HIPOTECARIA

- El departamento bancario del estado de Connecticut tiene un número telefónico gratuito para la asistencia en asuntos que tienen que ver con la ejecución hipotecaria: (877)-472-8313.
- El manual del centro de viviendas justas de Connecticut titulado “Cómo representarse a si mismo en una situación de la ejecución hipotecaria” por el sitio de internet www.ctfairhousing.org.
- Por páginas 35-36 del manual, consejeros aprobados por HUD y CHFA
- El consultorio gratuito para la prevención de la ejecución hipotecaria ofrecido por el centro de viviendas justas de Connecticut. Hay más información disponible en el sitio www.ctfairhousing.org
- Abogados locales con experiencia en el campo del consumidor y la bancarrota: disponibles por www.naca.net (la asociación nacional de los defensores del consumidor- National Association of Consumer Advocates), www.nacba.org (la asociación nacional de abogados para la bancarrota- National Association of Consumer Bankruptcy Attorneys), www.ctbar.org (la asociación de la abogacía de Connecticut- Connecticut Bar Association), o la asociación de la abogacía de su condado.

La tabla siguiente es para los propietarios de viviendas que han decidido explorar la venta de su casa. Es una lista de algunas diferencias entre vender su casa y pasar por el proceso de la ejecución hipotecaria.

Usted puede tener opciones que le permitan mantener su casa, como una modificación de préstamo, u otras opciones como un acto en cambio de la ejecución hipotecaria o la bancarrota, que puede ser apropiado a su situación. Usted debe consultar a un consejero de viviendas o un abogado.

	Venta convencional	Venta corta	Ejecución hipotecaria
Descripción	Su casa vale <u>más</u> de lo que usted debe en la hipoteca. En otras palabras, usted tiene capital en su casa. Usted y el comprador están de acuerdo con los términos de la venta	Su casa vale <u>menos</u> de lo que usted debe en la hipoteca. El prestamista tiene que estar de acuerdo con la venta de la casa y aprobar todos los términos del trato entre usted y el comprador.	El proceso legal que ocurre cuando usted no hace los pagos de su préstamo. La propiedad de la hipoteca se vende para recobrar la cantidad que usted debe en el préstamo. Usted tiene que irse de la propiedad.

<p>Posición de dinero en efectivo</p>	<p>Usted recibe el neto de lo recaudado, si hay algo, <u>después</u> de los gastos y honorarios necesarios para vender la casa. Cualquier balance del préstamo o honorario que queda sin pagar será pagado.</p>	<p>Dependiendo del prestamista, y dependiendo en si usted vende su casa por el programa HAFA, puede recibir dinero para ayudar con los gastos de mudarse.</p> <p>Usted debe obtener consejo sobre la posibilidad de las sentencias de deficiencia o las consecuencias de impuestos en una venta corta.</p>	<p>Su prestamista puede ofrecerle un pago en efectivo con tal de que usted se vaya de la propiedad, dejándola en buena condición.</p> <p>El propietario debe obtener consejería sobre la posibilidad de las sentencias de deficiencia.</p> <p>Es posible que usted tendrá que ir a la corte para reclamar lo recaudado de una venta.</p>
<p>Comisión de bienes raíces</p>	<p>Usted y el comprador negocian quién paga y cuánto pagarán a los agentes de bienes raíces (típicamente un porcentaje del precio de la venta).</p>	<p>Después de la aprobación del prestamista, la comisión se paga con lo recaudado de la venta.</p>	<p>No aplica.</p>
<p>Impacto a su crédito</p>	<p>La venta no afecta su crédito.</p>	<p>Por la manera en que los prestamistas reportan las ventas cortas a las agencias de reportes de crédito, una venta corta tiene el mismo efecto negativo en su crédito como una ejecución hipotecaria (aunque un prestamista hipotecario en el futuro quizás estaría más dispuesto a prestarle dinero). Durante los próximos años, será más difícil obtener otro préstamo, y una venta corta puede complicar su solicitud y para algunos trabajos o para obtener seguro de auto.</p>	<p>Igual que una venta corta (refiérase a la información a la izquierda).</p>
<p>Comentarios</p>	<p>El éxito depende parcialmente en la fuerza del mercado de bienes raíces en su área.</p> <p>Si está disponible, es la mejor opción.</p>	<p>El proceso es complicado y puede durar más de 3 meses.</p> <p>Puede ser una opción apropiada para evitar la ejecución hipotecaria, para manejar el proceso de mudarse, y para obtener ayuda con los gastos de mudarse.</p>	<p>Típicamente, una ejecución hipotecaria incontestada se completa en 3-4 meses. Sin embargo, todo depende en el tribunal, su participación, el prestamista, y el abogado de su prestamista.</p> <p>Esta opción típicamente es un último recurso.</p>