



EL PROCESO DE SHORT SALE

DE SU REALTOR®:
Oscar Alfred Barker – CA DRE # 01133705
Cell: 626.290.6569
Email: oscarbarkerc21@yahoo.com
www.OscarBarker.com/BehindPayments.html
Century 21 Town & Country
5250 University Parkway, Suite A – San Bernardino, Ca 92407

Como si el vender una casa no fuera suficientemente difícil, muchos Dueños en California enfrentan mas desafíos al venderla en short sale. Ud., tiene que encontrar un comprador y convencer a su banco de aceptar menos dinero del que Ud., les debe. Un short sale puede volverse espinoso y complicado, pero entendiendo el proceso le ayudara a manejar sus expectativas y aumentar sus probabilidades de hacerlo exitosamente. Para comenzar, aquí le presento una breve reseña del proceso típico y tradicional de un short sale:

ETAPAS	DESCRIPCION
1.0 Contrate a un Realtor®:	La primera etapa en el proceso de short sale es contratar a un Realtor® para representarlo en vender su casa y negociar con su banco. Su Realtor® se puede reunir con Ud., para revisar su casa, discutir sus circunstancias especiales y ofrecer diferentes estrategias que a Ud., le convengan.
2.0 Contacte a su Banco:	Ud., puede autorizar a su agente para que contacte a su banco en su nombre y determinar los requerimientos de ellos. Muchos bancos requieren que Ud., entre en un contrato de venta (Listing) de su casa antes de someter su solicitud para un short sale, pero podría haber una nueva tendencia de los bancos a pre-aprobar un short-sale.
3.0 Ponga a Venta su Casa Enlistarla	Ud., puede maximizar sus esfuerzo de venderla al enlistar su casa con un Realtor®. Obtener un buen precio y un buen comprador para su propiedad ayuda a asegurar que su banco apruebe su solicitud de venta corta – short sale. Su Realtor® le puede ayudar, entre otras cosas, a poner su casa lista para mostrarla, mercadear y anunciar su casa, conducir Open Houses, e interrelacionarse con compradores potenciales v sus agentes.
4.0 Entre en un Contrato de Venta	Si un comprador esta interesado en comprar su casa, el comprador le escribirá una oferta de compra la cual Ud., la puede aceptar condicionada, entre otras cosas, que su solicitud de short sale sea aprobada por su banco.
5.0 Someta Formalmente la Solicitud al Banco	Ud., puede preparar un paquete de venta corta- short sale para su banco. Este paquete generalmente incluye información acerca de Ud., su situación financiera, su propiedad, y su transacción de venta. Su banco puede requerir a Ud., el someter una carta en donde Ud., explica sus razones – hardship – por los cuales no es posible o falta de deseo de repagar su préstamo. Ud., tendría que obtener una aprobación de todos los acreedores que tienen interés en la propiedad que esta vendiendo (tal como primer préstamo, segundo préstamo, juicios, o impuestos sobre la propiedad.)
6.0 Obtener una Aprobación de la Solicitud de short sale.	Después de que ha sometido su solicitud de short sale, la respuesta del banco toma muchas semanas a muchos meses. Si su banco aprueba su short sale, cuidadosamente revise los términos y condiciones de esa aprobación. La aprobación puede tener una fecha de expiración. También, algunos bancos pueden estar de acuerdo de liberar a la propiedad pero no liberar al vendedor del balance que no se pago.
7.0 El comprador y vendedor ejecutan sus promesas contractuales.	Dependiendo de su contrato (acuerdo) con el comprador, Ud., puede notificar a este de la aprobación del short sale por parte del banco antes de que el comprador comience a actuar sobre las condiciones del préstamo al depositar un deposito de buena fe en escrow, hacer inspecciones en la casa y enviando a un valorador, obtener el financiamiento y proceder a cerrar escrow.
8.0 Cierre del escrow	Hacia el final de su transacción, Ud., generalmente va a la oficina de escrow a trasferir titulo de la propiedad al comprador. Mientras tanto, el comprador va a escrow a entregar los fondos del entre y costos de cierre y firmar los documentos de su préstamo, si es que necesita uno. La venta esta terminada y el oficial de escrow desembolsa los fondos tantos como sean necesarios.

Copyright© 2010 California Association of Realtor® (CAR). La información aquí contenida se cree que es valida hasta el Mayo 24, 2010. Su intención es la de proveer respuestas generales y no tiene intención de substituir al consejo legal particular de cada caso. Consejo Legal en casos específicos puede variar en una gran cantidad de factores. Por lo tanto, el que lee este documento y tienen preguntas legales específicas debe de buscar consejería legal de parte de un Attorney (Abogado). Permiso es dado a los miembros de C.A.R. solo para reproducir este material para usos no-comerciales (uso personal y distribuirlo a clientes). Miembros del C.A.R. pueden reimprimir este material y agregar sus nombres e información de contacto donde esta especificado.

Agent: Oscar Barker	Cell: 626 290 6569	Fax: 888.477.7599
Broker: Century 21 Town & Country – 5250 University Parkway, Suite A, San Bernardino, Ca 92407		