

## La Compra de una Casa Mediante la Venta al Descubierta

Si usted está pensando en comprar una casa, es probable que haya oído hablar de la venta al descubierta (*short sale*, en inglés). El proceso que implica una transacción mediante venta al descubierta es diferente de las compras tradicionales. La compra por medio de venta al descubierta tiene ventajas y desventajas. Antes de emprender una transacción de este tipo, tenga en cuenta lo siguiente:

**¿Qué es una venta al descubierta?** Una venta al descubierta se produce cuando se vende una casa por un valor menor del monto adeudado del préstamo. Se trata de una opción para los propietarios de vivienda que se están esforzando por pagar la hipoteca y desean evitar el embargo o la bancarrota. Como la casa se vende a un valor menor que el saldo adeudado del préstamo, cualquier oferta aceptada por el vendedor, también debe ser aprobada por su entidad crediticia (o sus entidades crediticias).

**No hay dos ventas al descubierta iguales.** Como las ofertas deben ser aceptadas por el vendedor y la entidad crediticia, el tiempo de respuesta a una oferta puede variar en gran medida: desde un par de días hasta varios meses. No hay garantía de que la oferta sea aceptada por la entidad crediticia. Además, si el vendedor tiene más de una hipoteca, puede llevar más tiempo porque todas las entidades crediticias involucradas tienen que aceptar la oferta.

**¿Tiene el agente experiencia en ventas al descubierta?** Es importante que tanto el agente del vendedor como el de usted tengan experiencia con ventas al descubierta, pero es especialmente importante que la tenga el del vendedor. El agente del vendedor (o de listado) envía la oferta a la entidad crediticia (o entidades crediticias) y maneja las negociaciones. Un agente de listado con experiencia en ventas al descubierta tendrá más probabilidades de llevar adelante un proceso más fluido.

**Siga de cerca al vendedor.** Averigüe si el agente de listado ha recibido el paquete completo de venta al descubierta por parte del vendedor, incluida una carta notarial que permita a los compradores potenciales revisar la información del préstamo y la propiedad. Una venta al descubierta se pospondrá si los documentos requeridos no están listos en el momento en que usted haga una oferta. Algunos vendedores pueden ser lentos al proporcionar estos documentos o quizá ignoren que se necesitan, pero las entidades crediticias no analizarán una oferta si no los tienen.

**Investigue la propiedad.** Conozca cuánto se debe a la entidad crediticia (o entidades crediticias), el tipo de préstamo y si existen gravámenes. Esto lo ayudará a anticipar el plazo y las posibilidades de que su oferta sea aceptada. El agente de listado debe informar al agente de usted sobre la cantidad de ofertas que se han recibido. Si ya se aceptó una oferta y fue enviada a la entidad crediticia (o entidades crediticias) del vendedor, quizá usted quiera reconsiderar hacer una oferta.

## La Compra de una Casa Mediante la Venta al Descubierta

**Hacer una oferta.** Tenga en cuenta que, en el caso de que el vendedor acepte su oferta, la entidad crediticia (o entidades crediticias) también debe aprobarla. Algunas entidades crediticias pueden reducir el precio, pero las ofertas deben ser razonables y cercanas al valor de mercado. Esas entidades esperarán que usted tenga la aprobación previa y haga el depósito de buena fe. En lo posible, efectúe el depósito después de que la entidad crediticia apruebe su oferta. Por otra parte, las ventas al descubierto se realizan, por lo general, "en el estado en que se encuentra". Esto significa que la entidad crediticia no hará reparaciones en la casa. También es importante que se haga una inspección de la propiedad; por ello, procure que su oferta quede supeditada a una inspección de la vivienda luego de que se acepte la oferta. Recuerde que pueden pasar varias semanas o meses para obtener una respuesta. El agente de listado debe proporcionarle a usted, en forma regular, actualizaciones sobre la situación de su oferta.

**Prepárese para el cierre.** Si se acepta su oferta, la entidad crediticia proporcionará una carta en la que se indique el precio de compra y cualquier gravamen pendiente. Por lo general, a los compradores se les da 30 días para el cierre. Algunas entidades crediticias se reservan el derecho de renegociar las condiciones de la venta al descubierto a último momento. Si se producen cambios en el mercado, hay una nueva ley o se presenta nueva información en el escritorio de la entidad crediticia, esta puede intentar cambiar las condiciones del contrato. Además, el vendedor tiene aún el derecho de rechazar la oferta (cambiar de opinión) después de que la entidad crediticia la acepte.

**Tenga en cuenta la comisión del agente.** En una transacción mediante venta al descubierto, la entidad crediticia paga una comisión al agente de listado. Como la entidad crediticia está perdiendo dinero, ella puede negociar la comisión directamente con el agente de listado, quien entonces comparte la comisión con el agente de usted. Si usted aceptó pagar a su agente un cierto porcentaje, podría tener que hacerse cargo de la diferencia entre lo que pagará la entidad crediticia y lo que figura en su contrato. Hable con su agente sobre la posible eximición de una diferencia de honorarios, considerando que la venta al descubierto suele requerir más trabajo que una compra tradicional.

*Esta hoja informativa brinda una introducción general.  
Las ventas al descubierto varían según las circunstancias propias de cada venta.*

Para obtener información adicional, hable con un Asesor de Vivienda local llamando al Minnesota Homeownership Center: 651-659-9336 ó 866-462-6466 o <http://www.hocmn.org/es/index.cfm>