

Hoja informativa

Procedimiento de venta previa
a la ejecución hipotecaria

Departamento de Vivienda y
Desarrollo Urbano de los EE. UU.

Oficina de Vivienda
Comisionado Federal de Vivienda

N.º de aprobación de la

OMB: 2502-0589

(Fecha de vencimiento:

31/07/2026)

Según lo informado por el público, el tiempo estimado de dedicación a esta recopilación es de 15 minutos por respuesta, lo que incluye el tiempo para revisar las instrucciones, investigar recursos existentes de datos, recopilar y mantener los datos necesarios, y completar y revisar la recopilación de la información. Esta información es necesaria para obtener beneficios. Es posible que el HUD no recopile esta información, y usted no tiene la obligación de completar este formulario, a menos que este tenga un número de control de la OMB válido.

El artículo 1064 de la Ley de modificaciones de asistencia a personas sin hogar (*Homeless Assistance Amendments Act*) de Stewart B. McKinney de 1988 autoriza al secretario a pagar por una reclamación de seguro que cierra la brecha entre las ganancias del valor del mercado justo y la venta de un inmueble de parte de un tercero aprobado por el HUD. Los demandados son prestamistas, asesores y propietarios que pretenden vender sus inmuebles antes de la ejecución hipotecaria. La Ley de privacidad (*Privacy Act*) de 1974 promete garantías de confidencialidad a los demandados. El HUD no divulgará esta información excepto cuando la ley lo permita o lo exija.

Los propietarios que no han cumplido con el pago de sus hipotecas a menudo intentan vender sus propiedades para evitar la ejecución hipotecaria y proteger su situación crediticia.

Sin embargo, debido a la caída del valor de las propiedades en ciertas áreas, algunos propietarios no pueden obtener de la venta lo suficiente para pagar los saldos de su hipoteca.

Por lo tanto, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) implementó el Programa de venta previa a la ejecución hipotecaria (*Pre-foreclosure Sale*, PFS). Este programa permite a los propietarios intentar vender sus propiedades a un precio de venta justo en el mercado, que puede ser inferior al monto adeudado al prestamista. Luego, el HUD reembolsa al prestamista la diferencia entre el producto de la venta y la deuda hipotecaria pendiente.

Los propietarios que venden sus propiedades bajo el Programa de PFS también pueden beneficiarse al evitar el efecto que tiene una ejecución hipotecaria en su calificación crediticia.

Luego de revisar la situación financiera del propietario, el prestamista determinará el tipo de proceso de PFS para el cual el propietario califica: (1) PFS estándar, (2) PFS simplificado o (3) PFS simplificado para miembros del servicio con Órdenes de cambio de estación permanente.

Una vez que se haya determinado el tipo de PFS, existen ciertos criterios que deben cumplirse antes de que se le permita al propietario solicitar el PFS.

Los propietarios deben contratar los servicios de un agente inmobiliario. El agente inmobiliario seleccionado no debe tener ningún conflicto de intereses con el propietario, prestamista, tasador o comprador asociado con la transacción del PFS.

La transacción debe realizarse entre dos partes no relacionadas y caracterizarse por un precio de venta y otras condiciones que prevalecerían en una transacción típica de venta del mercado inmobiliario. Si el propietario asegura un contrato de venta antes de recibir la Aprobación para participar, puede presentar el contrato al prestamista para que considere la aprobación del programa PFS.

Los propietarios de viviendas ocupadas por sus dueños que no están obligados a realizar contribuciones de reserva en efectivo mínimas y que vendan sus inmuebles mediante este programa quedarán exentos de la obligación de su hipoteca y puede que les corresponda recibir un incentivo en efectivo de hasta 3000 \$. El propietario puede aplicar una parte o la totalidad de los 3000 \$ para resolver un gravamen inferior y para compensar los costes de las transacciones de ventas no pagados por el HUD (lo que incluye una tarifa por un plan de garantía de vivienda, costes de reparaciones opcionales y gastos de concreción del comprador). Los propietarios elegibles tienen permitido, al momento de la concreción, recibir el monto restante de la contraprestación mencionada anteriormente de 3000 \$. Este monto restante solo se puede utilizar para asistencia de reubicación o transición.

Si, después de un esfuerzo de buena fe, no se obtiene una oferta de compra aceptable dentro del tiempo asignado, el prestamista puede aceptar una escritura en lugar de ejecución hipotecaria (*Deed-in-Lieu*, DIL) de parte del propietario. Si bien una DIL es menos conveniente que un PFS en el historial crediticio de un propietario, los acreedores todavía lo consideran más favorable que una ejecución hipotecaria.

Si llama a este número, _____, el propietario recibirá más detalles de su prestamista sobre el procedimiento y si puede calificar. **Tenga en cuenta que el propietario no tiene la obligación de realizar esta llamada.**