

# LA VENTA AL DESCUBIERTO

## QUÉ ES Y POR QUÉ PUEDE SER UNA BUENA SOLUCIÓN PARA USTED

Una “venta al descubierto” de bienes raíces puede ser una técnica muy poderosa y muy útil para convertir transacciones sin capital propio en ganancias considerables. En una venta al descubierto, usted negocia con el banco que tiene la hipoteca y consigue que acepte un monto inferior al que debe el vendedor.

### ¿Por qué aceptan los bancos una venta al descubierto?

Los bancos aceptarán una venta al descubierto por muchas razones, pero las más comunes son:

- La hipoteca está en mora o tiene una ejecución hipotecaria pendiente.
- La propiedad está en malas condiciones.
- El propietario ha pasado por un mal momento y ya no se puede permitir los pagos de la hipoteca.
- Se ha depreciado el valor de la zona o el vecindario.
- La propiedad está en una zona donde se prefieren las viviendas de nueva construcción a las preexistentes.
- Los accionistas del banco están preocupados porque hay demasiados préstamos impagos en los libros.
- Algunos bancos están obligados a demostrar una pérdida todos los meses.
- Algunos bancos están obligados a tener disponible un monto igual a o hasta seis veces el precio al por menor de cada bien raíz debido (REO, por sus siglas en inglés).
- Un bien raíz debido se considera un pasivo, no un activo. Demasiados pasivos harán que cualquier negocio fracase si no se tratan correcta y rápidamente.

### ¿Puedo hacer una venta al descubierto de una buena propiedad?

¡Por supuesto! Como se explicó anteriormente, los bancos hacen ventas al descubierto por muchas razones distintas a las malas condiciones de una propiedad.

### ¿Qué pasos hay que dar para cerrar con éxito una venta al descubierto?

1. Busque a un propietario con problemas económicos.
2. Llegue a un acuerdo con el propietario.
3. Haga que el propietario firme un “formulario de autorización para la cesión”.
4. Llene un contrato de venta por el monto que desee ofrecer al banco y haga que lo firme el propietario.
5. Llame al departamento de Control de pérdidas del banco.



6. Envíe por fax su oferta junto con los siguientes documentos:
  - A. Una carta de presentación que explique por qué no puede ofrecer el precio estándar.
  - B. El contrato de venta firmado por el propietario.
  - C. Justificante de ventas comparables de la zona.
  - D. Fotografías del estado de la propiedad.
  - E. Una estimación de ganancias o estado final (un extracto que muestre al banco exactamente cuánto habrán ganado después de que se hayan pagado los costos de cierre, los impuestos, etc.).
  - F. Una carta donde el propietario exponga sus dificultades económicas y que mencione una palabra muy temida: bancarrota.
  - G. Una lista detallada de los costos aproximados de las reparaciones necesarias, utilizando los precios al por menor que un propietario normal pagaría por estos artículos.

### ¿Qué le ocurre al crédito del propietario de la vivienda?

Cuando se negocia con éxito una venta al descubierto, recuerde que el precio acordado se debe pagar en su totalidad. Sin embargo, es posible que los propietarios de la vivienda todavía deban la diferencia entre el saldo de la hipoteca y el monto descontado si el banco la reclama mediante un “fallo de deficiencia”.

Si este fallo se otorga, afectará a los propietarios de la vivienda y su informe de crédito del mismo modo que los afectaría cualquier otro fallo. Debe conseguir que el banco acepte un “pago en su totalidad completo sin reclamar un fallo de deficiencia”.

Además, necesita explicar a los propietarios de la vivienda que el descuento (la diferencia entre el saldo de la hipoteca y la venta al descubierto) puede ser declarado como ingresos en su devolución de impuestos mediante un formulario “1099”.

Los propietarios de la vivienda deben consultar a su contador o a un asesor legal.

**Chicago Title** puede ayudarle a prosperar y a crecer al mismo tiempo que mantiene aseguradas sus inversiones en bienes raíces. Para mostrarle cómo, llámeme hoy mismo o visítenos en Internet en [www.ChicagoTitle.com](http://www.ChicagoTitle.com).



# Chicago Title

¡Es su elección!