

# SHOULD I SHORT SALE MY HOME?

Homeowners Guide How To Survive  
The Worst Real Estate Market In History.

**Tim and Julie Harris,  
Founders, Harris Real Estate University**

**IN SPANISH**

## Sobre los autores:

Tim y Julie Harris han sido líderes desde el primer día de sus carreras. Después de vender más de 100 hogares en su primer año y cada año después. Obtuvieron gran éxito, cuando la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces o nombre de ellos agentes del Año en 1997. Estaban constantemente clasificado en las listas de Investigación Agrícola de los principales 500 agentes en los EE.UU.. También fueron los más jóvenes y más rápido para lograr la Re / Max premio Platinum. Ambos son Brinton Howard StarPower Estrellas, y desde hace mucho tiempo los entrenadores de la Organización Ferry Mike. Después de haber estado involucrado en miles de transacciones.

Sindey Avalos es un líder en el sector inmobiliario. Su negocio está clasificado como una Mujer de Negocios Propiedad de Minorías (matriz). Se pone en marcha políticas, normas, procedimientos y sistemas para la organización de licencia. Comentarios Sindey supervisa y administra documentos, transacciones, la presentación, los fondos fiduciarios, la publicidad, empleados y agentes autorizados. De Ventas y formación de agentes de cumplimiento para el desarrollo es importante para Sindey. Ella ha desarrollado cientos de agentes y sigue creciendo su fuerza de ventas. De Ventas y manuales de capacitación de reglamentación y otros procesos importantes documentados y flujos de trabajo son su especialidad. Sus empresas de servicio desafiado los propietarios de viviendas y se centran en la modificación del préstamo, la mitigación de pérdidas y servicios inmobiliarios. Estas empresas ofrecen servicios de mitigación de la pérdida a los centros de cumplimiento de la ley y los abogados. Contacto @ 714-619-2341



**DEBO SHORT SALE MI CASA?**  
**GUÍA DEL PROPIETARIO:**  
**¿CÓMO SOBREVIVIR A LA PEOR**  
**Mercado Inmobiliario EN LA HISTORIA**

**Por**

**Tim y Julie Harris**

**y**

**Sindey Avalos**

***\* Este libro y su contenido no está destinado a dar a los lectores asesoría legal o contable. De este libro se recomienda a pedir información adicional de su contable y/ o abogado. Los autores y co-autores no son contadores o abogados.***

## Indice

### **El capítulo uno.**

Una epidemia nacional se avecina. Are Your Ready?

### **Capítulo Dos.**

¿Es grave?

### **Capítulo Tres.**

Ok, lo entiendo. Una venta corta puede ser mi mejor opción. Tell Me More.

### **Capítulo Cuatro.**

¿Qué es una ejecución hipotecaria?

### **Capítulo Cinco.**

Usted ha sido advertido: Foreclosure Scams.

### **Capítulo Seis.**

¿Qué son las opciones de propiedad de viviendas en ejecución hipotecaria?

### **Capítulo Siete.**

Ahora desea venta corta su casa:

10 Preguntas Short Sale, respondió.

### **Capítulo Ocho.**

I Thought Precios caían no. ¿Eso ayuda?

## **Capítulo Nueve.**

La vida después de Short Sale .. Cuando usted quiere comprar una vez más principal ... FHA To The Rescue.

## **Capítulo Diez.**

Algo que debes saber: La muerte del préstamo con garantía hipotecaria - Millones de propietarios excluida.

## **Capítulo Uno**

### **Una epidemia nacional se avecina. Are You Ready?**

¿Estás estresado por los pagos de hipoteca? ¿Cree que su única opción es un juicio hipotecario? Es un derecho de venta corta para usted? Millones y millones de propietarios de viviendas se están preguntando las mismas preguntas. Se prevé que más de 20.000.000 de los propietarios de viviendas que tienen capital negativo en sus hogares en un futuro muy próximo. En otras palabras, se debe más a sus hogares de lo que valen. Más de 2,9 millones de hogares se han excluido en los últimos tres años y el número sólo se espera que crezca. Esperar que los efectos de la recesión de las propiedades de onda en los próximos años.

¿Qué puede hacer ahora?

No se espera que sea el tsunami masivo de los propietarios que son simplemente tomar la decisión de vender sus casas a través de una venta corta frente a permanecer en una casa, esperando que un día puede valer la pena lo que pagaron.

Nadie está a salvo. Últimas noticias de todo el país contar los cuentos de los famosos y los americanos medios que están considerando la venta de sus casas a través de una venta corta.

La venta de su casa a través de una venta corta no tiene por qué ser una vergüenza, la vida arruinar la experiencia. A veces la venta en corto de su hipoteca sólo tiene sentido económico inteligente, especialmente para los propietarios de viviendas que se encuentran "al revés" - es decir, se debe más en su hipoteca de su casa, vale la pena.

A finales del año pasado, CNBC financiera gurú Jim Cramer decía a los propietarios a "Just Walk Away". (Vea el vídeo en YouTube.com.)

Es evidente que estamos en aguas desconocidas. La crisis de la vivienda actual es diferente de todas las recesiones de la vivienda anterior. Es bien sabido que muchas instituciones financieras venden hipotecas de una manera engañosa - por ejemplo, mediante la aprobación de los préstamos en realidad no podían permitirse - entonces ¿por qué los propietarios se sienten obligados a respetar sus compromisos?

Desde la perspectiva del dueño de casa, ¿por qué se quedan en una casa que se está depreciando?

Muchas veces es posible alquilar la casa mismo estilo en la misma zona de la mitad (o menos) que su pago de la hipoteca actual. Suponiendo que tarda años en el mercado se recupere, el propietario que vende su casa a través de una venta corta será ahora muy por delante de la persona que "aguantó".

Aquí está un ejemplo:

A partir de mayo de 2008:

\* Propietarios pagado 500.000 dólares en la cima del mercado a finales de 2006. Dueño de casa dejó un 5% y no de una hipoteca de interés sólo 7 años. El pago mensual en particular el principio, interés, impuestos y seguro es de \$ 4200 por mes.

\* Suponiendo que la propiedad se ha depreciado un 30% y ahora vale sólo 350.000 dólares, el dueño tiene un valor patrimonial negativo o 'boca abajo' por 150.000 dólares.

\* El mercado continúa a depreciarse, y se prevé a estabilizarse a mediados o finales de 2009. En otras palabras, meses y meses de más pérdidas para el propietario.

Opción 1

Dueño de casa puede 'Stick It Out 'y mantener el hogar. Se seguirá haciendo su interés por el pago mensual de sólo / mantenimiento casa de \$ 4200 por mes. Que tendrán que pagar 50.400 dólares por año para mantener el hogar. Están profundamente 'boca abajo' en la casa con un valor patrimonial negativo masiva. Para finales de 2009, el valor de la vivienda ha dejado de depreciación. El mercado se mantiene plana durante al menos un año después. Los niveles de inventario tienen que vender. A finales de 2010 o principios de 2011, el mercado, entonces poco a poco comienza a apreciar de nuevo. Mejor de los casos el hogar

comienza a apreciar en el 5% por año. Basándose en este ejemplo en bruto que tomará al menos 7 años para que la casa que se vale lo que el propietario pagó en 2006. Durante ese tiempo el propietario tendrá que pagar 50.400 dólares por año. Haga sus cálculos. Eso es gastado 352.800 dólares para permanecer en el hogar y "Stick It Out '.

## Opción 2

Listas propietario de la casa con un agente entrenado en realizar ventas en corto. La casa se vende y el banco se compromete a aceptar la pérdida de la equidad como la venta corta. Banco pierde 150.000 dólares. Homeowner mueve a una casa de alquiler en el mismo barrio y paga la renta de \$ 2000 por mes. La mitad de su pago de la casa anterior. Dueño de casa le ahorra la diferencia entre lo que

había estado pagando por la casa de propiedad y su pago de alquiler nuevo. \$ 26.400 por año. Sí, el propietario tiene importantes ramificaciones de crédito negativo como resultado de su venta corta. Este crédito negativa les impida comprar una casa para los próximos 18-24 meses. Con esta opción puede sentarse a la recesión inmobiliaria y volver en el fondo cuando el mercado ha alcanzado. Si bien los tiempos se puede comprar en la parte inferior los mercados. Esta vez tendrá una mayor importancia el pago inicial y una hipoteca de mejor calidad.

**Vamos a ser muy claro sobre este punto siguiente ... Sí, hay un daño a su crédito.** De acuerdo a los expertos nacionales, después de una venta corta, el crédito de una persona pasará de 300 + o - puntos y luego les impiden comprar con un gobierno respaldado por hipotecas de hasta 24 meses. Con una *ejecución hipotecaria*, el crédito está dañado durante un máximo de 4 años evitar que alguien obtenga un gobierno respaldado por hipotecas.

Muchos dueños de casa que ahora se corta la venta de sus propiedades se van a querer comprar casas de nuevo algún día, y cuando lo hacen, los prestamistas van a querer hacer dinero prestándoles dinero para hacerlo.

## Capítulo dos

### ¿Es grave?

Una cosa es cierta: los remates están en aumento. Las ciudades en California, Ohio, Florida y Michigan, acaba de publicar las tasas más altas de ejecución hipotecaria en los EE.UU., según RealtyTrac, una empresa privada.

RealtyTrac es la fuente preferida para la mejor información de la ejecución hipotecaria. Esta información proviene de un informe reciente que lo liberaron. Si desea obtener actual, hasta la información al minuto sobre las ejecuciones hipotecarias en su área, visite su sitio web. [Www.realtytrac.com](http://www.realtytrac.com)

La exclusión de la actividad un aumento del 112 por ciento desde el Q1 2007

Ciudades de California y Florida Cuentas de 13 de las principales 20 áreas metropolitanas --

*"RealtyTrac, líder en el mercado en línea para las propiedades de ejecución hipotecaria, dio a conocer su Q1 2008 EE.UU. Foreclosure Market Report™,*

*que muestra presentaciones de ejecuciones - notas de incumplimiento, avisos de subasta y embargos bancarios - se informó sobre 649.917 propiedades durante el primer trimestre, un aumento del 23 por ciento respecto al trimestre anterior y un aumento del 112 por ciento desde el primer trimestre de 2007. El informe también muestra que una de cada 194 hogares de los EE.UU. recibió una presentación de ejecución hipotecaria en el primer trimestre. Actividad de ejecuciones en el primer trimestre aumentó en un año-sobre la base de años en 46 de los 50 estados y en 90 de la nación más grande de 100 áreas metropolitanas, lo que demuestra que la mayoría de las regiones del país están viendo más ejecuciones hipotecarias ".*

Nevada, California, Arizona, tienen las tasas más altas del estado de ejecución hipotecaria. Uno de cada 54 hogares de Nevada recibió una presentación de ejecución de una hipoteca durante el primer trimestre, la tasa más alta de exclusión entre los estados y 3,6 veces la media nacional. Solicitudes de exclusión se informó de 19.595 unidades de Nevada durante el trimestre, un 3 por ciento desde el trimestre anterior y hasta 137 por ciento desde el primer trimestre de 2007.

Presentaciones de ejecuciones se reportaron 169.831 propiedades en California durante el primer trimestre, la cifra más alta entre los estados y una tasa de uno de cada 78 hogares - en segundo lugar

de la nación más alta tasa de ejecución hipotecaria. La actividad de ejecuciones en California se incrementó 32 por ciento desde el trimestre anterior y casi el 213 por ciento desde el primer trimestre de 2007.

De Arizona documentado la tercera más alta del país la tasa de ejecución hipotecaria del Estado, con uno de cada 95 hogares que reciben una presentación de exclusión durante el trimestre. Presentaciones de ejecuciones se reportaron en 27.404 unidades de Arizona durante el trimestre, un 45 por ciento desde el trimestre anterior y casi el 245 por ciento desde el primer trimestre de 2007.

Presentaciones de ejecuciones se reportaron 87.893 propiedades en la Florida durante el primer trimestre, el segundo total más alto estado de la Florida y dar a la nación la cuarta mayor tasa de ejecuciones hipotecarias - una de cada 97 familias recibieron una presentación de exclusión durante el trimestre. La actividad de ejecuciones en el estado fue un 17 por ciento desde el trimestre anterior y hasta 178 por ciento desde el primer trimestre de 2007.

La actividad de ejecuciones de Colorado aumentaron 33 por ciento desde el trimestre anterior y 78 por ciento desde el primer trimestre de 2007, y la tasa de ejecuciones hipotecarias en el estado ocupó el primer puesto entre los 5 estados. Solicitudes de exclusión se informó de 18.996 propiedades de Colorado

durante el trimestre, un ritmo de uno en cada 110 hogares.

Otros estados con tasas de ejecuciones hipotecarias entre los 10 primeros fueron Georgia, Michigan, Ohio, Massachusetts y Connecticut.

El Q1 2008 EE.UU. cierre del mercado informe también sitúa a la nación 100 áreas metropolitanas más grandes por la tasa de ejecución hipotecaria. Áreas metropolitanas de California y Florida, representaron 13 de los 20 principales tipos de exclusión de metro, con las ciudades de California, Stockton y Riverside-San Bernardino de tomar los puntos 2 N ° 1 y N °.

Uno de cada 30 hogares Stockton recibieron una presentación de exclusión durante el trimestre - 6,6 veces el promedio nacional - y uno de cada 38 hogares de Riverside-San Bernardino recibió una presentación de exclusión durante el trimestre - más de cinco veces el promedio nacional. Otras áreas metropolitanas de California en los 20 primeros incluidos en el número 4 Bakersfield, Sacramento en el N ° 5, San Diego, en el número 9, Oakland en el número 10, en Fresno No. 12, Los Angeles en el número 17 y del Condado de Orange en el número 19.

Las Vegas documentado la tercera más alta tasa de exclusión de metro, con una de cada 44 hogares que reciben una presentación de exclusión durante el

trimestre. La actividad de ejecuciones del área metropolitana aumentó un 1 por ciento desde el trimestre anterior y 134 por ciento desde el primer trimestre de 2007.

La actividad de ejecuciones de Detroit en el primer trimestre un descenso del 22 por ciento desde el trimestre anterior y se redujo casi un 4 por ciento en el primer trimestre de 2007, pero la tasa de ejecución hipotecaria en el área metropolitana sigue siendo clasificada N ° 6, con uno de cada 68 hogares que reciben una presentación durante la ejecución de una hipoteca el trimestre. Phoenix actividad de ejecuciones aumentó en un 46 por ciento desde el trimestre anterior y 294 por ciento en el primer trimestre de 2007, y la tasa de ejecuciones hipotecarias del área metropolitana clasificada N ° 7, con una de cada 70 hogares que reciben una presentación de exclusión durante el trimestre.

El mejor clasificado área metropolitana de la Florida fue el Fort Lauderdale, que ocupó el primer puesto 8 con uno de cada 73 hogares que reciben una presentación de exclusión durante el trimestre. Otras áreas metropolitanas de la Florida en los 20 primeros incluidos en Orlando en el número 13, de Miami en el No. 14 y Sarasota-Bradenton-Venecia en el n ° 15. La tasa de ejecución hipotecaria en Tampa-San Petersburgo-Clearwater clasificada N ° 21.

Otras áreas metropolitanas con las tasas de exclusión entre los 20 mejores de Denver incluido en

el n ° 11, de Atlanta en el n ° 16, de Cleveland en el N ° 18 y Memphis, Tennessee, en el n ° 20.

## **Capítulo Tres**

### **Ok, ya lo tengo ... una venta corta puede ser mi mejor opción ... Tell Me More ...**

Una venta corta es cuando un prestamista acepta una oferta de una hipoteca para evitar una posible exclusión de la subasta o la quiebra. Por ejemplo: Un dueño de casa, que se enfrenta a una ejecución hipotecaria, tiene una primera hipoteca existente de 500.000 dólares. El valor de mercado de la vivienda es de \$ 350.000.

Larga historia corta, el prestamista acepta la oferta de \$ 350.000 y la casa se vende.

Esa es una venta corta.

¿Por qué están tan ansiosos de los prestamistas a dar ese gran descuento? Bancos no les gusta los malos préstamos. Si ven una oportunidad en donde

pueden vender la propiedad sin la enorme pérdida de una ejecución hipotecaria, lo harán. Algunos prestamistas que informe si la vivienda entra en ejecución de una hipoteca en el momento en el hogar, de hecho se cierra con el nuevo comprador, el prestamista tendrá suerte si neto de 50% del saldo del préstamo original.

En pocas palabras desde la perspectiva de los prestamistas? Están en el negocio de prestar dinero, no poseer viviendas. Si se puede aceptar una oferta de venta a corto y deshacerse de los préstamos incobrables y más neto, frente a la casa va a la ejecución hipotecaria, lo harán cada vez. Se trata simplemente de negocios inteligente.

El tiempo no está de su lado cuando usted está considerando una venta corta. Usted debe actuar con rapidez y trabajar sólo con un experto en bienes raíces que ha completado con éxito y se graduó de avanzados programas de educación de bienes raíces como Harris Real Estate University.

## **Capítulo Cuatro**

### **¿Qué es la ejecución hipotecaria?**

Ejecución de la hipoteca significa simplemente que el acto sólo puede ser limitado por una acción judicial. Ejecución de la hipoteca que normalmente se conoce como una ejecución hipotecaria judicial.

Una hipoteca es un documento de seguridad que permite al prestatario para mantener título de la propiedad, mientras que utilizando la propiedad como garantía o colateral para un préstamo. El prestamista pone un gravamen sobre la propiedad en caso de que el propietario no paga el pago acordado. Cuando el prestatario paga el préstamo, el prestamista le da una satisfacción que el prestatario de la hipoteca que elimina el embargo de la propiedad.

Aproximadamente la mitad de los estados en la ejecución hipotecaria a los EE.UU. como el uso de medios de satisfacer el saldo del préstamo.

Como con la mayoría de los juicios de ejecución hipotecaria a ello, comienza con una citación judicial y una queja se entrega a los prestatarios y otras partes con derechos inferiores en la propiedad.

Normalmente, el prestamista es el abogado de las cuestiones que el aviso. La denuncia suele ser presentada en la corte donde el juicio se celebrará. Esta es la parte interesante. Una vez que el prestatario ha sido notificado, que él o ella tiene 20 días para responder de nuevo a la corte cuestionarlas sobre la demanda de ejecución hipotecaria. Una vez que esto ocurre, el tribunal tiene ahora 40 días para responder de nuevo a los prestatarios. Tenga en cuenta que cada correspondencia debe ser legítimo y hacer frente a alguna parte específica de la denuncia. Este proceso puede ir y venir, siempre que el prestatario se encuentra algo erróneo en la denuncia. Esto retarda una ejecución hipotecaria en gran medida porque tienen que pasar por el sistema judicial. Se puede llegar hasta un año si es necesario, o incluso más. Así es como muchos propietarios de viviendas permanezcan en sus hogares durante meses, diez años después de que hayan dejado de hacer sus pagos de la casa.

## Capítulo Cinco

### **Usted ha sido advertido: Foreclosure Estafas en la subida!**

Fraudes de juicios hipotecarios están en aumento debido al número creciente de ejecuciones hipotecarias. Es muy importante que los propietarios de viviendas que saber sobre estas estafas ..

#### Común Foreclosure Scams

##### 1. EQUIDAD SKIMMING:

Se le acerca por el comprador un "" que ofrece a comprar su casa en pleno pidiendo precio. El comprador potencial afirma que va a resolver todos sus problemas financieros por "prometedoras" para pagar su hipoteca. Afirma que hacerse cargo de la hipoteca existente y le dan una suma de dinero después de que se venda la propiedad. Pero para ello, sugiere que se mueve fuera de inmediato y la escritura de propiedad sobre él. Así que usted se muda y asumir el "comprador" va a seguir para hacer los pagos de la hipoteca. Sin embargo, el "comprador" se alquila la vivienda por los próximos 6 - 8 meses y no hacer ningún pago de la hipoteca. El prestamista no tiene más remedio que cerrar y todo el tiempo que usted no tiene idea de lo que está pasando porque se ha mudado.

## 2. La carnada-Y-SWITCH:

Muy similar a hacerse cargo de "sujeto a", pero el comprador sólo es aclamado después de la equidad. El comprador le dice a los dueños de casa que traerá la hipoteca actual y les dice que pueden permanecer en el hogar. Pero para hacerlo, debe de haber unos cuantos documentos firmados que protegen sus intereses y le da la titularidad de la propiedad. Luego de unas semanas por el camino, el propietario recibe un aviso de desalojo.

## 3. EL RESCATE:

Una vez más muy similares a las dos anteriores, donde el signo de los propietarios de viviendas en los hechos con la hipótesis de que serán capaces de permanecer en la casa, como arrendatario, o volver a arrendarlo por parte del comprador y, eventualmente, comprar de vuelta en el tiempo. Los términos de este tipo de estafas son tan duras que hacen casi imposible de recompra, que fue el plan para empezar. El dueño de casa se queda con nada y el comprador se marcha con la mayoría o la totalidad del capital social.

## 4. ASISTENCIA PHANTOM:

Normalmente se trata de empresas en línea que afirman tener el toque mágico para detener la subasta pública. Saben todos los pormenores y qué decir al prestamista para detener la subasta.

Entonces, estas empresas cobran tarifas exorbitantes de simples llamadas telefónicas y los trámites que el propietario podría haber completado a sí mismos.

#### 5. Agencias de asesoría:

Algunos grupos, en línea la mayoría de ellos, que se autodenominan "las agencias de asesoría" pueden acercarse a usted o le pedirá que envíe su información para una consulta personal para revisar su situación. A continuación, procederá a ofrecer determinados servicios por una tarifa. La mayoría de las veces estos "servicios especiales" que está pagando son GRATUITAS, tales como la negociación de un nuevo plan de pago con el prestamista, la elaboración de una indulgencia de morosidad o de bajar la tasa de interés. Estas son todas las cosas a su prestamista le ayudará a sin costo alguno. Tenga cuidado con dar dinero en línea a nadie que las reclamaciones pueden ayudar a salir de la exclusión. Hay docenas de las buenas, las organizaciones sin fines de lucro y agencias de asesoramiento gratuito que están listos y dispuestos a ayudar.

6. Empresas venta corta. Esta es la más nueva generación de empresas a evitar. Aquí está la línea de fondo, hacen que todo su dinero de los honorarios que les pagan al inicio del proceso. En otras palabras, que tienen poco o ningún incentivo para obtener su venta a corto realmente aceptados y cerrado.

*NO ES UNA ESTAFA: Uno de los mayores programas de asistencia de ejecución hipotecaria ahora mismo es 888-995-HOPE. Este está disponible para cualquier dueño de casa en los Estados Unidos tiene problemas para pagar su hipoteca. Se suministra de forma gratuita por la Fundación de Preservación de Propiedad de Vivienda, una organización no lucrativa dedicada a preservar la propiedad de vivienda.*

Aquí hay algunas cosas que usted puede hacer para evitar las estafas de ejecución hipotecaria ...

- \* NO firme ningún documento que no entienden completamente, o puede hacer las cosas por sí malo.
- \* NO firme ningún documento que usted se sienta presionado a firmar. Tómese su tiempo.
- \* NO HACER pagos de la hipoteca a nadie más que a su prestamista.
- \* NO firma la escritura de cierre o sin algún acuerdo para su protección. Hable con su abogado o compañía de título si usted necesita ayuda.
- \* NO SIEMPRE pagar a nadie que afirme que parar la ejecución hipotecaria. Puede detener la subasta de ti mismo.

## Capítulo seis

### ¿Qué son las opciones para los propietarios que enfrentan ejecución hipotecaria?

1. Trate de "hacer bien" con su prestamista. Usted puede llamar a su prestamista y pedirles a reintegrar el préstamo. Se le puede permitir a restablecer o hacer que el préstamo actual por el pago de una suma a tanto alzado o hacer pagos regulares a su prestamista, durante un período de tiempo determinado. Sólo explicarles que tenía unos meses malos y las cosas están ahora mejor y la mayoría de los prestamistas tratan de trabajar algo con usted.
2. Si ha hecho, refinanciar. General, el prestamista podría refinanciar el préstamo existente e incluir como parte del nuevo préstamo cualquier retraso en los pagos y gastos que usted tendría que recuperar el control. Todo sería "envuelto" en una hipoteca.
3. Asumiendo que no tienen la equidad y tienen que vender, puede listar su casa con un agente inmobiliario que ha sido *entrenado* como hacer ventas en corto. Casi siempre su mejor opción.
4. Usted puede dar la propiedad a la entidad crediticia. Si no hay otros gravámenes sobre el título,

el prestamista puede tomar de acuerdo a la característica de nuevo. Este proceso de transferencia de la propiedad de usted para el prestamista, en estas circunstancias se llama un hecho en lugar de ejecución de hipoteca, y se refiere a veces como la ejecución hipotecaria "amistosa" porque en esencia, que lo que es. Usted acaba de pie. Usted debe discutir esto con su prestamista.

5. Usted puede presentar la *quiebra*. *En primer lugar, es necesario buscar el asesoramiento de un abogado. De ninguna manera estamos tratando de proporcionar asesoramiento jurídico. Sólo un abogado puede dar asesoría legal.* Los dos más comunes "capítulos" de la quiebra son el Capítulo 7 y Capítulo 13.

Las quiebras son "elaborar" los otros son "borrar". El Capítulo 7 es el "Wipe Out" y el capítulo 13 es el "trabajo fuera". La quiebra es una acción judicial federal diseñada para ayudar a las personas pagar sus deudas o eliminar sus deudas en función de sus circunstancias. Quiebras del Capítulo 13 están diseñados para reorganizar la deuda en un esfuerzo para pagar toda la deuda. Quiebras del Capítulo 7 se orientan más hacia la liquidación de los activos. Tanto el Capítulo 7 y Capítulo 13 detener inmediatamente el proceso de ejecución hipotecaria y los acreedores de tomar nuevas medidas en su contra.

## Bancarrotas del capítulo 7

Cuando alguien presenta una bancarrota del capítulo 7, están congelados todos los activos. El abogado crea lo que se llama una suspensión automática. Todo el sentido de "Estancias" de venta. Los propietarios no pueden comprar nada, que no pueden vender nada, y ni siquiera se puede regalar nada. Si tratan de vender su casa, no podían. Si tratan de dar dinero en ahorros, que no pueden. Cualquier deuda no asegurada como las tarjetas de crédito, préstamos sin garantía, etc se eliminan o eliminados. Que ya no existen. Entonces el administrador o el abogado que representa a la Corte y los acreedores se verá en todos los bienes (casa, automóvil, mobiliario, equipo) nada de valor y decidir lo que deben ser liquidados para pagar parte de la deuda que se había eliminado.

Si los dueños de casa están en el medio de una ejecución hipotecaria, bajo el Capítulo 7 se detendrá el proceso de ejecución hipotecaria. Normalmente los bancos le pedirá al administrador para liberar la propiedad de la suspensión automática para que puedan continuar con el proceso de ejecución hipotecaria. Una vez que la propiedad ha sido liberado de la quiebra, el proceso de ejecución se inicia justo donde lo dejó. Normalmente usted tiene en cualquier lugar de 3-5 semanas hasta que el proceso de ejecución hipotecaria comienza de nuevo.

## Chapter 13 Bankruptcy

Cuando alguien crea un Capítulo 13, no tienen todos los activos y los venden. En su lugar, tomar todos los pagos mensuales y el descuento que por centavos de dólar. Es como un plan de consolidación de deuda. Cualquier cantidad que se acuerde tiene que ser pagado a la quiebra cuentan cada mes durante los próximos 3-5 años. Así que los dueños de casa se quedan con su casa, sus coches, y todos sus activos. Ahora, mientras el dueño de casa se mantiene al día con los pagos de la hipoteca y paga el importe acordado, que estará bien. Sin embargo, si se pierden todos los pagos, el mandatario podrá despedir a la quiebra y el proceso de ejecución comenzará de nuevo.

6. Y, finalmente, puede dejar que se vaya a la ejecución hipotecaria. Básicamente no hace nada. Usted sale con nada en la mano y una ejecución de una hipoteca en su crédito

informe. Esta es sin duda la peor opción de todas.

***Otra solución disponible es la Ley de Alivio Soldado de 1940. Cuando una propiedad es propiedad de una persona en el ejército y los pagos de la hipoteca no se hacen, entonces ese acto de socorro puede dejar de exclusión sobre la base de ciertos criterios. La persona tiene que estar en servicio activo para poder calificar. El préstamo hipotecario tuvo que establecerse antes de que el soldado se llamó al servicio activo. Esto no sólo detener la ejecución hipotecaria, pero***

***dejará de incautación de todos los bienes personales, mientras que el soldado está sirviendo activamente y varios meses después.***

## **Capítulo Siete**

**Ahora quiere hacer una venta corta. Las 10 preguntas más deseado a corto, respondió.**

### **Número 10**

No puedo hacer los pagos de mi casa, pero tengo una capacidad para pagar toda o parte de los fondos propios negativos. Asimismo, quiero conservar mi puntuación de crédito ... es un derecho de venta corta para mí?

Probablemente no. En los casos en que el vendedor puede pagar toda o parte de los fondos propios negativos (por lo general a la 2<sup>a</sup> con derecho de retención) que tiene sentido para ellos para elaborar un *plan de pago*. El prestamista se dará a conocer el embargo y permitir que el hogar de cerca.

### **Número 9**

Si yo pago de seguro de hipoteca y por defecto en mi préstamo, no habría que cubrir el importe de la deficiencia?

El seguro hipotecario no está ahí para su protección, que protege al prestamista hipotecario.

### **Número 8**

¿Tengo que tener mi casa "Aprobado" por mi prestamista antes de ofrecerlo para la venta como una venta corta?

No. Técnicamente hablando, no hay tal cosa como "Short Sale Aprobado". La *aprobación* efectiva sólo se da con una oferta aceptada.

## **Número 7**

Acabo de perder un pago y sé que me hará falta más .... ¿Cuánto dura el proceso de ejecución hipotecaria tomar y hay tiempo para hacer una venta corta?

El proceso de ejecución tiene diferentes tiempos en función de su estado. En el Medio Oeste de ejecución hipotecaria A puede tomar más de un año. En California es tomar de 6 meses. En términos generales una venta corta a buen precio están siendo procesados por una *formación corta agente venta de revistas* se venden y se cierran en menos de 120 días.

## **Número 6**

¿Tendré que pagar impuestos a la propiedad si no hago una venta corta?

Impuestos a la propiedad siempre tendrá que ser pagado como parte de una venta corta aceptado. Ya sea usted o el prestamista depende de sus políticas y el acuerdo específico que llegue al negociar la venta corta.

## **Número 5**

Le debo más que mi casa vale la pena y no puedo hacer el pago, ¿tengo que de alguna manera, beneficiarse de una venta corta?

La respuesta simple es NO. Si alguien no puede realizar su pago y son de otra manera insolventes puedan acogerse a una venta corta. Nota: insolvente simplemente significa que su deuda total son grandes que sus activos.

## **Número 4**

¿Tengo que pagar impuestos sobre la renta? He oído decir que a veces aparece un 1099. ¿La pérdida del banco tiene ser tratada como una ganancia imponible para el vendedor me .. .. es cierto esto?!

Era cierto, ahora no lo es. Consulte a su abogado o el fiscal cualificado CPA. Muy recientemente la ley tributaria se ha modificado y ahora la mayoría de las personas que hacen una venta corta no tendrá impuestos adeudados.

## **Número 3**

¿Cómo, mi agente de listado se les paga? ¿Quién paga su comisión?

El banco pagará la comisión junto con todos los otros costos de cierre de costumbre.

## **Número 2**

No tengo que faltar a un pago para hacer una venta corta?

No. finales del año pasado la mayoría de los prestamistas principales comenzó a aceptar ofertas de venta al descubierto de los vendedores que no han perdido un pago.

## **Número 1**

Quiero hacer una venta corta y tiene una hipoteca de 2<sup>a</sup>, ¿esto me hace inelegible?

No. Ambos de sus prestamistas tendrán que ser satisfechos de alguna manera, para completar la venta corta. Si su prestamista primero será pagado por la venta, entonces usted acaba de negociar los términos con el prestamista segundo. La mayoría de las ventas en corto suponen 1<sup>a</sup> y 2<sup>a</sup> con derecho de retención.

## **Capítulo Ocho**

**Sin embargo, pensé que las tasas fueron sin caer. Voluntad que ayudarme?**

La Reserva Federal ha sido reducir las tasas para rescatar a la economía. ¿Significa esto que las tasas hipotecarias que caerá?

En algunos casos, sí en la mayoría de los casos no ... sigue leyendo.

Vamos a empezar con los 30 años de hipoteca de tasa fija. Los 30 años de hipoteca de tasa fija no está vinculada a los bonos del Tesoro a corto plazo. Las tasas hipotecarias fijas están vinculados a los rendimientos de los bonos a largo plazo que se mueven sobre la base de las perspectivas de la economía y la inflación. Es cierto, aun cuando las tasas de la Fed ha reducido, la fija a 30 años ha bajado, pero que debido a las perspectivas de crecimiento económico más lento en los próximos meses. Si bien la disminución de los rendimientos del Tesoro ha ayudado a impulsar las tasas hipotecarias más bajo, la disminución de la las tasas de largo plazo no ha estado en el mismo paso, gracias al hecho de que estas hipotecas son titulizados y vendidos en el mercado mundial. Los inversionistas exigen ahora una mayor prima de riesgo de estas hipotecas debido a la morosidad más alta y las ejecuciones hipotecarias.

Siguiente echemos un vistazo a las 7 y 5-1 hipotecas de tasa ajustable (ARM) Sí noticias, esto es bueno si el 5-años (o 7 años) ARM está vinculado a un índice de tesorería. Así que si estás frente a un reinicio de , por ejemplo, un préstamo de 200.000 dólares, que ahora está consiguiendo un aumento de pago de alrededor de \$ 150 por mes, en comparación con 370 dólares al mes, que habría tenido antes de que la Reserva Federal comenzó a recortar las tasas.

## **Hacer de la Fed Suelta Valorar Ayuda Sub-los titulares de hipotecas de alto riesgo?**

Nop. Desafortunadamente, si usted tiene un sub-prime ARM es más que probable vinculado a la tasa LIBOR, que se ha movido en la dirección opuesta. Debido a los problemas de liquidez en los mercados financieros mundiales, las tasas LIBOR han aumentado al mismo tiempo que el Tesoro y otros rendimientos de referencia han estado disminuyendo, por lo que la Fed bajar las tasas de hoy no ayudaría sub muchos titulares de hipotecas de alto riesgo.

Incluso con tasas más bajas, la casa todavía debe evaluar por el importe prestado más los otros 10 a 20%. En la mayoría de los lugares, la amortización sólo se ha eliminado la posibilidad de refinanciar y aprovechar los ajustes del tipo.

### **¿Cómo se Home Equity Lines of Credit afectada?**

¿Y mi Home Equity Line of Credit (HELOC): Sí, si usted tiene esa línea de crédito hipotecario que se utilizó para renovar su cuarto de baño-cocina recientemente, a continuación, cuando la Fed baja las tasas, la tasa se reduce también. Eso es porque HELOCs son predominantemente vinculado a la tasa preferencial, que se mueve al ritmo de la Reserva Federal.

## Capítulo Nueve

### **La vida después de Short Sale: Cuando usted quiere comprar un nuevo Home .. FHA To The Rescue!**

Recuerde que después de una venta corta, es posible obtener una nueva hipoteca en tan sólo 18 a 24 meses, asumiendo que todos los otros créditos se ha mantenido limpio.

Prepárate para préstamos de la FHA para convertirse en la mejor opción

Incluso en las zonas de alto precio como el de California!

Su ahora posible obtener una hipoteca de la FHA en ciertas partes del país por más de \$ 700.000!

Visita esta dirección web de actualización de los límites de la hipoteca de la FHA para su estado.

<http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/lender/sfhmolin.cfm>

Usted debe saber como préstamos de la FHA de trabajo:

Primero, es importante entender que la FHA no es sólo para los compradores de casa por primera vez,

cualquier persona puede inscribirse para un préstamo FHA, siempre y cuando no tenga más de un préstamo FHA a la vez.

Su trabajo consiste en establecer una relación con una entidad crediticia aprobada por la FHA. No todos los prestamistas tienen esta calificación.

Los pequeños secretos sabidos de los préstamos de la FHA:

\* FHA ayuda a los clientes con un historial crediticio alteradas. Los nuevos programas están saliendo que permitirá a los prestatarios con una puntuación de crédito en los años 500 de alto comprar una casa.

\* Bancarrota. Usted puede obtener un préstamo de la FHA de dos años desde la fecha de su aprobación de la gestión de quiebra, siempre que he mantenido un buen crédito ya fueron dados de alta de sus deudas.

\* Ejecución Hipotecaria. Si usted mantiene su crédito en forma excelente después de una ejecución hipotecaria, un préstamo de la FHA estarán disponibles para usted dos años a partir de la fecha final de su ejecución.

### **Ultra Precios competitivos y Condiciones**

\* Hay poco o ningún ajuste a la tasa de interés para un préstamo FHA, como las tasas varían dentro de .125 por ciento de un préstamo convencional.

\* El seguro hipotecario es un proyecto financiado en el préstamo, lo que significa un incremento del 1,5% se añade al saldo del préstamo en vez de ser pagado de su bolsillo. Además, una pequeña porción de la prima de seguro hipotecario se agrega al pago mensual, pero es mucho menos que las primas de seguro privado de hipoteca.

Los prestatarios pueden financiar calificado \* 97% del precio de compra y poner el 3 por ciento. En algunos casos, cuando se combina con otros tipos de préstamos, el pago inicial puede ser cero.

- Los ratios de deuda permitidos son superiores a los límites de relación de la deuda impuesta por los préstamos convencionales.
- Los prestatarios pueden obtener hasta 6% de reembolso del vendedor para ayudar con la totalidad de sus costos de cierre.

Olvídese de lo que creía que sabía acerca de la FHA

...

En un momento, las demandas de reparación de la FHA son tan excesivas que los vendedores de descuento del precio de lista a los compradores que estarían de acuerdo para obtener los préstamos convencionales sobre los préstamos de la FHA. Hoy en día los requisitos parecen más razonables.

\* Usted puede comprar una casa en necesidad de reparaciones y financiar los gastos de reparación con la hipoteca. De esta manera usted puede hacer las reparaciones necesarias de inmediato, sin tener que llegar con el dinero mismo.

\* Usted puede comprar casas prefabricadas y condominios con un préstamo de la FHA.

\* Usted puede financiar el costo de las reparaciones de la energía eficiente con la hipoteca.

\* Techos defectuosos que aún fugas deben ser sustituidos, sino un techo de más edad no requiere reemplazo si no se filtre. Una certificación de techos es aceptable en la mayoría de los casos.

Windows \* que se pegan a la apertura o se han agrietado paneles no requieren de reemplazo.

\* Evaluaciones de la FHA no toman el lugar de la inspección de la casa, y nunca tienen. Los compradores todavía debe obtener una inspección profesional.

Es tiempo de tomar ventaja de la devolución de los préstamos de la FHA! Está a punto de ser considerablemente mejor que antes, con límites más altos y un proceso más fácil la evaluación.

**Algo que debes saber: La muerte de la HELOC ....  
Millones de propietarios excluida.**

La mayoría de los principales prestamistas son retiradas de la congelación de Home Equity Lines of Credit (HELOCs) - y no quiero que usted sea sorprendido por esta evolución. Si se planea usar su HELOC para mejoras al hogar de primavera o de las posibilidades matrícula de la universidad son el dinero que se ha apagado.

Usted debe ser consciente de que el prestamista se reserva el derecho de suspender o reducir la línea de crédito estará disponible si el valor de la propiedad cae por debajo del valor de tasación utilizada para originar el préstamo. Los prestamistas están activamente evaluando (realizar Broker Price Opinions, o apreciaciones) propiedades y luego se suspende el acceso de los titulares de cuentas que han visto una diapositiva a la baja en su valor de origen. Muchos de nuestros estudiantes que hacen las BPO son la presentación de informes para nosotros un dramático aumento en las solicitudes de BPO de los prestamistas por esta razón.

Aviso reales por Countrywide .. enviado a los prestatarios:

*'Mensaje importante sobre su préstamo: En Countrywide Home Loans estamos comprometidos a ayudar a los clientes mantener la propiedad de vivienda. Como parte del compromiso, y de conformidad con su riesgo de sonido de gestión y las*

*prácticas de préstamos responsables, Countrywide Home Loan es revisar y analizar las líneas de crédito hipotecario en su cartera de servicios.*

*disminuido. Creemos que la disminución en el valor de su propiedad, de su valor de tasación inicial en el momento de su préstamo se hizo es significativo. De conformidad con los términos de su Home Equity Línea de Crédito Acuerdo y Declaración de Divulgación (Acuerdo), hemos optado por suspender basa más en contra de su cuenta a partir de la fecha efectiva de arriba ".*

El Los Angeles Times informó recientemente de que muchos propietarios de Countrywide notificado que han perdido su derecho a pedir prestado en contra de sus líneas de crédito:

*"Decenas de miles de propietarios de viviendas con las líneas de crédito hipotecario están consiguiendo una desagradable sorpresa: se les ha dicho por su prestamista que ya no pueden sacar dinero en sus líneas de crédito, ya precios de la vivienda se hunde han dejado con poco o ningún capital .*

*Entre los prestamistas de tomar tal acción es de Countrywide Financial Corp., que ha enviado 122.000 cartas a los clientes la semana pasada diciendo que ya no podían pedir préstamos contra sus líneas de crédito. En algunos casos, según la empresa, los prestatarios están "al revés" - la deuda total de la casa supera el valor de mercado de la propiedad.*

*Calabasas-que Countrywide, el prestamista hipotecario más grande de la nación, dice que utiliza modelos de computadora que los factores en los cambios en precios de la vivienda para determinar que los clientes tendrán su dinero grifo apagado.*

Si había alguna duda de que los consumidores están sintiendo el impacto antes de ... sólo esperar a que se les dice que sus casas valen menos de lo que deben. O en la palabra de Countrywide, "significativamente menor". ¿Cree usted que tendrá un efecto en la economía? Creo que esto hará que los consumidores se sienten más seguros de la vivienda?

## APÉNDICE A

¿Cuál es la diferencia entre vs Short Sale Pagos corto.

En el entorno actual de nuestros bienes raíces, es fundamental que para entender la diferencia entre una **"venta corta"** y un **"corto Pagos"**.

Una **venta corta** es cuando el prestamista o inversor se compromete a aceptar una cantidad inferior que debe pagar en la propiedad.

Los **criterios para una venta corta** es que el prestatario demuestra una verificables dificultades a largo plazo.

**Una** rentabilidad **a corto** es cuando el prestamista se compromete a liberar el derecho de retención (su interés) en la propiedad y permitir que la propiedad que se "transmiten" a un nuevo propietario. El prestamista se compromete a aceptar menos de la cantidad adeudada en la propiedad de liberar el embargo sin embargo, extender una cierta cantidad de "crédito" al prestatario en forma de una línea de crédito sin garantía o pagaré.

Los **criterios para recibir un beneficio a corto** - La hipoteca es actual, el prestatario tiene un gran crédito, el prestatario tenía y puede demostrar su capacidad para pagar la deuda.

**¿Cuándo se solicita un pago a corto?** - Usted pediría una rentabilidad a corto cuando la casa ha perdido valor dramáticamente y usted no tiene la capacidad de pagar la gran cantidad para obtener completamente fuera de la propiedad.

**Nota** - No todos los prestamistas permitirán una rentabilidad a corto, sin embargo nunca se sabrá si nunca se le pregunte.

**Ventajas de un pago a corto-Off:**

- Usted es capaz de salir de la propiedad y seguir adelante con su vida.
- Usted debe recibir ningún comentario negativo sobre su crédito.
- Usted puede obtener una menor tasa de interés del préstamo. A veces, un 1-2%.

Si por alguna extraña razón su capacidad de pagar los cambios y su cliente no son capaces de pagar sobre la nota, las ramificaciones de crédito son significativamente más pequeños.

**¿Cómo solicitar un pago a corto**

1. Si es posible llamar al prestamista y pregúnteles si aceptan una rentabilidad a corto. Recuerde que usted puede necesitar hablar con un supervisor o de mitigación de la pérdida directa.

2. Arme su paquete, esto es la misma información que el paquete de venta al descubierto, *sin embargo el objetivo es mostrar al prestamista el dominio de la remuneración no es la incapacidad para pagar.*

3. No acepte la primera no es la respuesta, y no pintar un prestamista o administrador con un pincel ancho. Recuerde que la mayoría de los prestamistas no funcionan con un solo inversor, los prestamistas venden sus préstamos a los inversores distintos de Countrywide por lo que si dice no a día de hoy eso no significa que no mañana.

### **El hombre en la Arena**

***"No es el crítico quien cuenta: no el hombre que señala cómo el hombre fuerte tropieza o dónde el hacedor de los hechos podría haber hecho mejor. El crédito pertenece al hombre que está realmente en la arena, cuyo rostro está desfigurado por el polvo y el sudor y la sangre, que se esfuerza con valentía, que se equivoca y se queda corta y otra vez, porque no hay esfuerzo sin error o defecto, pero quién sabe los grandes entusiasmos, las grandes devociones, que pasa a sí mismo por una causa digna, que, a lo mejor, sabe, al final, el triunfo de alto rendimiento, y que, en el peor, si fracasa, al menos mientras no atreverse mucho, por lo que su lugar nunca estará con aquellas almas frías y tímidas que sabía ni la victoria ni la derrota ". Theodore Roosevelt***

## **ANEXO C:**

### **El Estado completo por Estado**

#### **Guía sobre la mayoría de los**

#### **Procedimientos de ejecución hipotecaria común.**

Esta sección está escrita con el propósito de proporcionar información actual con respecto a los temas enunciados en el texto. No es la intención de cualquier autor o editor, en este documento, para proporcionar al lector con el impuesto jurídicas, financieras, específicas, contables o de asesoramiento profesional. Entender que cada transacción de negocios presenta un conjunto diferente o singular conjunto de circunstancias. Cada estado es diferente y las leyes, los reglamentos y la terminología para los temas relacionados pueden variar en las diferentes jurisdicciones. Considerables esfuerzos se hacen para proporcionar al lector una información oportuna y precisa, sin embargo no hay garantía de. Por lo tanto, si se requiere la asistencia de expertos y el asesoramiento, el lector siempre debe buscar los servicios de un profesional competente.

**California es un estado no-judicial.**

**Día 1 Día 90 Día 120 Día 141**

**Venta de Redención Periodo Publication  
Fideicomisario**

Dura 90 días a partir de la  
la inscripción de la Comunicación de la  
Predeterminado

Dura 30 días desde el final de la celebrada 21 días  
después de la primera

Publicación de la Redención

### **Periodo de la Redención**

Una vez que la notificación de incumplimiento de los  
plazos registros de exclusión comienza. Dentro de 10  
días hábiles

de una copia de la Notificación registrada por defecto  
es enviada por correo certificado y regular a los  
prestatarios en la

todas las direcciones previstas y las solicitudes  
registradas especial. Dentro de 30 días una copia de  
la Comunicación de

de incumplimiento es enviado por correo certificado y  
regular a los nuevos propietarios y los titulares del  
derecho de retención inferior a la de escritura de  
fideicomiso excluida. Un administrador de garantizar  
la venta de informes es pedir a la compañía de título  
proporcionar toda la información del título. La  
exclusión se mantiene inactivo durante los próximos  
60 días, a menos que el prestatario se pone en  
contacto a la curación.

## **Publication**

El período de publicación se inicia una vez que el período de rescate ha caducado. Un Aviso de Fideicomisario

La venta es preparado y publicado en un periódico de circulación general se pronunció en la ciudad en la que

La propiedad está situada. El anuncio de venta Fideicomisario se publica una vez por semana durante tres semanas. La venta efectiva se establece mediante la adición de al menos 20 días a la fecha en que el anuncio de venta Fideicomisario fue publicada en el periódico. El anuncio de venta administrador es colocado en la propiedad y en un lugar público. Por lo menos 14 días del período de venta hasta la fecha al anuncio de venta Fideicomisario debe ser registrado en el condado en el que se encuentra la propiedad.

## **Venta de Fideicomisario**

El día en que se estableció para la venta de la propiedad, y sólo después de todo período de publicación

se cumplen los requisitos, la propiedad se vende al mejor postor por dinero en efectivo por el monto total de la deuda más honorarios y gastos de ejecución hipotecaria. Si nadie las ofertas en la subasta del Fideicomisario, la propiedad automáticamente vuelve

a ser el beneficiario de la deuda. Un administrador de escritura por la venta

se registra en el condado en el que la propiedad se encuentra la transferencia de la titularidad del excluyendo

beneficiario que permitan la comercialización de la propiedad para recuperar su deuda.

Todas las ventas en virtud de un poder de venta en una escritura de fideicomiso se efectuará entre las horas de

9:00 am y 5:00 pm de cualquier día hábil, de lunes a viernes, en el tiempo especificado en el

anuncio de venta fiduciario. La venta debe hacerse una subasta pública al mejor postor. El fideicomisario tiene el derecho de exigir que todos los pujadores para mostrar evidencia de

la capacidad de pago de la oferta total en efectivo, cheque de caja o cheques de banco determinado. Cada oferta es por ley una oferta irrevocable de compra. Sin embargo, una oferta superior anula una anterior oferta. Es ilegal y un delito penal (una multa de 10.000 dólares o hasta un año de cárcel) a

consideración cualquier oferta no a la oferta, o para fijar o limitar el proceso de licitación de cualquier manera. Deudores podrá restablecer hasta cinco días antes de la no-venta de ejecución hipotecaria judicial.

titulares de derecho de retención Junior ya no puede canjear, por lo que pueden tratar de protegerse a sí mismos

(1) adelantar fondos para que los pagos del préstamo en curso superior, a continuación, excluyendo de las cantidades

avanzada, (2) ofertas en la venta judicial por lo que el precio será suficiente para el pago al alto nivel

y las hipotecas jóvenes, o (3) adquirir la propiedad por subasta en la ejecución hipotecaria. Si el deudor tiene un

derecho de redimir y lo hace, los jóvenes que han comprado la casa debe ser reembolsado. Junior

gravámenes no se vuelva a colocar la propiedad si un prestatario redime un gravamen superior, cuya ejecución hipotecaria

extinguido el junior. Esto ayuda a los prestatarios, fomentando la menor oferta a la propiedad

al valor justo de mercado en la venta de ejecución hipotecaria, o perder, lo que los prestatarios más cerca del valor razonable

a la venta. prestamistas no pueden solicitar un juicio de la deficiencia (1) si la exclusión es de carácter no judicial o si

(2) exclusión está en la obligación del precio de compra. Las mismas normas no se aplican a garantizar o

más tarde los titulares de derecho de retención. Los prestamistas pueden aprovechar las garantías alternativas. Si el prestamista cierra por la presentación de una

demanda, entonces el prestamista puede obtener tanto una orden de venta de ejecución hipotecaria y un juicio en contra de la

prestatario por un déficit después de la venta courtordered, pero sólo por la diferencia entre el

el juicio y el valor razonable de la garantía.

## **Los préstamos VA**

La evaluación debe ser ordenado a través de un tasador autorizado VA 60 días de la grabación de

de la notificación de incumplimiento. Un VA567 completado desde deberán enviarse a la oficina de VA local con una

copia de la Notificación de Venta administrador y administrador de garantizar la venta una vez que la publicación de la Comunicación

de Venta administrador ha comenzado. Una escritura de subvención Corporation debe estar preparado título de transporte de

el beneficiario excluyendo a la agencia de gobierno apropiada.

## **Préstamos de la FHA**

Un Aviso a los ocupantes de la espera de la adquisición deberá ser enviada al acreedor hipotecario con una copia de la

carta de presentación a la oficina local de la FHA. Una escritura de subvención Corporation debe estar preparado título de transporte

del beneficiario excluyendo a la agencia de gobierno apropiada. Si la propiedad está ocupada,

de un proceso de desalojo se comenzaron a transmitir el título a la FHA desocupadas. Una vez que el desalojo

archivo completo, Corporación de subvención Escritura y el paquete de título del número de la FHA para su aprobación Título

Record Corporation subvención Escritura y edición de la FHA 27011 Parte A.