

Information Sheet

Pre-foreclosure Sale Procedure

U. S. Department of Housing and
Urban Development
Office of Housing
Federal Housing Commissioner

OMB Approval No. 2502-0464
(exp. 06/30/2006)

Public reporting burden for this collection of information is estimated to average 3 minutes per response, including the time for reviewing instructions, searching existing data sources, gathering and maintaining the data needed, and completing and reviewing the collection of information. This information is required to obtain benefits. HUD may not collect this information, and you are not required to complete this form, unless it displays a currently valid OMB control number.

Section 1064 of the Stewart B. McKinney Homeless Assistance Amendments Act of 1988 authorizes the Secretary to pay an insurance claim that “bridges the gap” between the fair market value proceeds from the HUD-approved third party sale of a property. The respondents are lenders, counselors, and homeowners who are attempting to sell their properties prior to foreclosure. The Privacy Act of 1974 pledges assurances of confidentiality to respondents. HUD generally discloses this data only in response to a Freedom of Information request.

Homeowners who have “defaulted” on their mortgages often attempt to sell their properties in order to avoid foreclosure and to protect their credit standing. However, because of declining property values in certain areas, some homeowners cannot realize enough from the sale to pay off their mortgage balances.

Therefore, the Department of Housing and Urban Development (“HUD”) has implemented the Pre-foreclosure Sale (PFS) procedure. With some restrictions, homeowners who are permitted to engage in a PFS attempt to sell their homes for a fair market sale price, which can be less than the amount they owe to the lender. HUD then reimburses the lender for the difference between the sale proceeds and the outstanding mortgage indebtedness.

There are certain criteria which must be met before you can be permitted to pursue a Pre-foreclosure Sale: (1) you must be an owner-occupant; and (2) your mortgage must be in default as the result of a documentable involuntary loss of income or unavoidable increase in expenses.

Homeowners who sell their properties under this procedure will not only benefit by avoiding the effect of a foreclosure on their credit rating, but there are also provisions for cash consideration to those program participants who go to “closing” on the sale of their properties within a predetermined period of time.

You will be required to work with a real estate sales professional to improve your chances of accomplishing the sale. If, after a “good faith” effort, an acceptable purchase offer is not obtained within the allotted time, the lender will usually accept a deed-in-lieu of foreclosure. A deed-in-lieu is less desirable than a pre-foreclosure sale on a homeowner’s credit record, but is looked upon more favorably than a foreclosure.

By calling this number, _____, you will receive further details from your lender about the procedure and whether you can qualify.

Remember, you are under no obligation by making this call.

La **Obligación de Difusión Pública** para la recolección de información es estimada en un promedio de 3 minutos por respuesta, incluyendo el tiempo para revisar las instrucciones, la búsqueda de fuente de datos existentes, el recojer y mantener los datos necesarios y completar y revisar la información. Esta información es requerida para obtener beneficios. El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) no puede recolectar esta información y usted no tiene que llenar este formulario a menos que tenga un numero de control valido de la Oficina de Control y Presupuesto de los Estados Unidos (OMB).

La sección 1064 de la Enmienda del Acta Stewart B. McKinney de Asistencia para las Personas Sin Hogar de 1988 autoriza al Secretario a pagar reclamos de seguro que **“reduzcan las diferencias”** entre las utilidades de valor justo del mercado de las ventas aprobadas por el HUD sobre las propiedades a terceros. Los solicitantes son prestamistas, consejeros y dueños de hogares quienes están intentando vender sus propiedades antes de la ejecución de la hipoteca. El Acta de Confidencialidad de 1974 garantiza la privacidad a los solicitantes. HUD generalmente divulga estos datos solamente en respuesta a peticiones de la ley de **Libertad de Información**.

Dueños de casa que están delinquentes en el pago de su préstamo hipotecario frecuentemente tratan de vender la propiedad para evitar que ésta sea incautada ó reposeída y para proteger su crédito. Sin embargo, debido a la baja del valor de las propiedades en algunas áreas, algunos propietarios no pueden realizar ganancias al vender y así poder pagar el balance de la hipoteca.

Por esta razón el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) ha implementado el proceso conocido como “Pre-Foreclosure Sale” (Venta Pre-Incautación ó Reposeción). Con algunas restricciones, los dueños de casas que se les ha permitido participar en el PFS podrán vender la propiedad por el valor del mercado el cual puede ser menor que la cantidad del balance de la hipoteca. HUD entonces le reembolsará al prestamista la diferencia entre el valor de venta y el balance que queda en la hipoteca.

Existen ciertos requisitos que son necesarios para poder participar en el PFS: (1) el dueño tiene que ocupar la propiedad; (2) su hipoteca tiene que estar delincente debido a la pérdida involuntaria de ingresos o a un aumento inevitable de gastos.

Previos dueños-residentes que tienen una propiedad asegurada por la FHA y que está rentada pueden ser considerados para la venta de esa propiedad antes de que sea incautada o reposeída. Si hay gravámenes contra la propiedad, puede ser posible que todavía califique para el PFS.

Aquellos propietarios que participen en este programa no solamente se beneficiarán de que su crédito personal no sea afectado, sino que también existen ciertas provisiones que permiten que reciban dinero en efectivo si la transacción de venta se finaliza dentro del tiempo especificado.

Se le requerirá que trabaje con un corredor de bienes raíces profesional para aumentar sus oportunidades de vender. Si después de un verdadero esfuerzo para vender la propiedad no encuentra una oferta de compra aceptable dentro del tiempo previamente estipulado el prestamista le aceptará que traspase la propiedad en vez de incautarla. El traspaso de la propiedad es menos favorable que la venta antes de pasar a la incautación ya que se reflejará en su historial de crédito, pero es preferible a la incautación ó reposeción.

Llame a este teléfono _____ y recibirá información adicional de su prestamista acerca de este proceso y le dejarán saber si usted puede calificar. Recuerde, esta llamada no le crea ninguna obligacion.