

# The Short Sale Closing Process

## Key Process Components and Milestones

Short sales (or “pre-foreclosure” sales) represent a large portion of today’s market. Processing closing transactions for these properties can be a complex task. In fact, no two short sales are exactly alike. Familiarizing yourself with the short sale process—and its key components—is a smart way to strengthen your knowledge in this market niche.

### What is a Short Sale Closing?

A short sale closing accompanies a short sale—an event that occurs when the net proceeds from the sale of a home are not enough to cover the homeowner’s obligations and the lender approves the sale, thereby accepting a “short pay-off.”

### What are the Key Components of a Short Sale Closing?

- ▼ *Preliminary Report* – This is the primary tool used to learn what is recorded against a specific property. This report helps to:
  - ▶ Verify ownership
  - ▶ Confirm the correct legal and property address
  - ▶ Identify trust deeds, taxes, delinquencies, liens, and judgments against the property
- ▼ *Letter of Authorization* – Securing this from the seller allows the lender to speak with you, your escrow officer and assistants about the short sale negotiation.
- ▼ *Estimated Settlement Statement/HUD* – Prepared by a closing officer, this document shows the disposition of funds in the short sale closing. It is often revised several times during negotiations and accuracy is critical to avoid delays.
- ▼ *Approval Letters* – These documents spell out the conditions under which a lender will agree to the short sale. Many have very sensitive timelines and conditions that are critical to the closing process.
- ▼ *Expiration of Approval Letters and Other Escrow Timelines* – Generally, approval letters expire within 30-45 days. First American uses internal management guidelines and proprietary closing software to track specific short sale timelines and close the sale before the approval letters expire. Remember, short sale negotiations do not stop the foreclosure process.

### How can First American Help?

Proactive, two-way communication is essential to a successful short sale closing. So, we encourage you to let us know of any transaction changes as soon as possible. In turn, we will keep in touch throughout the process to help eliminate any unrealistic expectations, and make your short sale transaction a smooth one.



#### Vicki Reeves

Riverside Sales Manager  
vreeves@firstam.com  
Office 951-787-1700 CUSTOMER SERVICE 866-748-3924  
www.firstamriverside.com



**First American Title™**

800.854.3643 | [www.firstam.com](http://www.firstam.com)

# El proceso del cierre en una venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale)

## Componente claves y acontecimientos importantes del proceso

Las ventas por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale) o ventas antes del juicio hipotecario representan una gran parte del mercado de hoy. El proceso para estas transacciones puede ser un trabajo complejo. De hecho, no hay dos ventas por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale) exactamente iguales. Familiarizarse con el proceso de la venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale) y sus componentes claves es una excelente forma de fortalecer su conocimiento en este campo.

### ¿Qué es el cierre de una venta por menos de la deuda hipotecaria? (Short Sale)

Este tipo de cierre ocurre cuando el importe neto de la venta de una propiedad no es suficiente para cubrir las deudas del propietario; entonces la entidad financiera aprueba la venta, por consiguiente aceptando un saldo de redención "corto".

### ¿Cuáles son los componentes claves del cierre en una venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale)?

- ▼ *Informe Preliminar* – Esta es la herramienta primaria para averiguar qué está registrado en una propiedad específica. Este informe ayuda a:
  - ▶ Verificar quién es el propietario
  - ▶ Confirmar la localización legal correcta de la propiedad
  - ▶ Identificar las escrituras de fideicomiso, impuestos, retrasos, gravámenes y juicios contra la propiedad
- ▼ *Carta de Autorización* – Al obtener esta carta del vendedor, la entidad financiera podrá hablar con usted, su representante de plica y asistentes sobre la negociación de la venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale).
- ▼ *Cálculo del Informe del cierre/HUD* – Preparado por un representante de cierre, este documento muestra la división de los fondos al cierre de una venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale). Con frecuencia se revisa varias veces durante las negociaciones y su exactitud es crítica para evitar demoras.
- ▼ *Cartas de Aprobación* – Estos documentos especifican las condiciones bajo las que una entidad financiera aprobará la venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale). Muchos pueden tener fechas de vencimiento y condiciones críticas para el proceso del cierre.
- ▼ *Vencimiento de las Cartas de Aprobación y otras fechas de vencimiento de la plica/cierre* – Por lo general, las cartas de aprobación caducan dentro de un período de 30 a 45 días. First American hace uso de pautas internas y programas de software para no dejar pasar las fechas y cerrar la venta antes de que caduquen las cartas de aprobación. Recuerde, que las negociaciones de una venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale) no detienen el proceso del juicio hipotecario

### ¿Cómo puede ayudarle First American?

La comunicación proactiva es esencial para tener éxito en un cierre de una venta por menos de la deuda hipotecaria (Short Sale). Le animamos a que nos informe sobre cualquier cambio lo más pronto posible. De nuestra parte, nos mantendremos en contacto a través del proceso para ayudar a eliminar expectativas no realistas y hacer que su transacción se lleve a cabo sin dificultades.



**First American Title™**

800.854.3643 | [www.firstam.com](http://www.firstam.com)