

Guía de Decisiones sobre la Ejecución Hipotecaria en Colorado

Entienda el proceso, evalúe sus
opciones y tome acción estratégica

Una guía práctica para propietarios de
vivienda en Colorado que están atrasados
en sus pagos hipotecarios o enfrentan
una ejecución hipotecaria.

Preparado por Rogelio Rodríguez

Agente Inmobiliario licenciado en Colorado
Vida Properties | eXp Realty

720-724-8187 | VidaBroker.com

¡EMPIECE AQUÍ!

Esta guía le ayudará a responder cuatro preguntas:

1	2	3	4
¿En qué parte del proceso de ejecución hipotecaria estoy?	¿Puedo realmente mantener los pagos de la casa?	¿Qué opciones debería investigar ahora?	¿Cuál es mi plan principal, plan de respaldo y fecha límite?

Vaya directamente a:

- [Parte II](#) si necesita evaluar la asequibilidad.
- [Parte III](#) si tiene fondos para curar.
- [Parte IV](#) si quiere entender las opciones de retención revisadas por prestamistas.
- [Parte V](#) para usar el Asistente de Decisión.
- [La Parte VII](#) si mantener la casa, puede que ya no sea realista.
- [Parte IX](#) para recursos oficiales y pasos inmediatos.

No necesita leer cada página antes de actuar. Empiece con la sección que se ajuste a su situación, luego regrese a la guía según lo necesite.

Convierta su decisión en un plan de acción documentado. No espere a que se resuelva cada detalle antes de dar el siguiente paso adecuado.

PLAN DE ACCIÓN INMEDIATA

¿Se ha presentado una ejecución hipotecaria? Sí / No / No estoy seguro

Fecha de venta del Fideicomisario Público: _____

Administrador hipotecario: _____

Estrategia primaria: _____

Estrategia de respaldo: _____

Siguiente acción: _____

Fecha límite crítica: _____

Fecha para reevaluar: _____

Tome estos primeros pasos

- Confirme el estado de la ejecución hipotecaria y la fecha de venta (durante el proceso, puede cambiar)
- Revise el presupuesto básico.
- Contacte al administrador o al consejero de vivienda cuando sea apropiado.
- Identifique si hay fondos para la cura disponibles.
- Mantenga tiempo suficiente para tener una opción de respaldo.

Cada plan debe incluir una estrategia de respaldo y una fecha para cambiar de dirección si la opción principal no avanza.

AVISO IMPORTANTE, ALCANCE E INTRODUCCIÓN

Aviso Importante y Alcance

Esta guía proporciona información educativa general para propietarios de viviendas en Colorado que están atrasados en los pagos hipotecarios, esperan que la ejecución hipotecaria pueda comenzar pronto o que ya están involucrados en una ejecución hipotecaria de un Fideicomisario Público del condado.

Se enfoca en hipotecas residenciales y ejecuciones hipotecarias por escritura de fideicomiso. Otros procedimientos — como ejecuciones hipotecarias con gravamen de la HOA, ventas de impuestos o bancarrota — siguen reglas diferentes y se mencionan en la Parte I.

Esta guía no es asesoría legal, fiscal, bancarrota, crediticia, financiera ni de asesoría en vivienda. No garantiza la aprobación de ninguna opción de prestamista o administrador. Las fechas límite, fechas de venta, montos de curación y estado del caso deben confirmarse directamente con el administrador hipotecario, el Fideicomisario Público del condado y los profesionales correspondientes.

Disputas legales, problemas de título, preguntas sobre bancarrota, deudas disputadas o una fecha de venta próxima pueden requerir el asesoramiento de un abogado calificado en Colorado. También se recomienda a los propietarios que contacten a una agencia de asesoría habitacional sin fines de lucro aprobada por HUD.

Por qué creé esta guía

Con 25 años de experiencia en bienes raíces, incluyendo 8 años como consejero de vivienda aprobado por HUD, he visto a propietarios perder tiempo valioso buscando soluciones poco realistas mientras pasan por alto opciones que podrían haberles ayudado a conservar su casa, proteger su plusvalía o reducir daños financieros adicionales.

Esta guía está diseñada para ayudarle a entender el proceso de ejecución hipotecaria en Colorado, evaluar su situación, distinguir derechos legales de las opciones revisadas por prestamistas y tomar decisiones informadas antes de que el tiempo elimine opciones.

Conservar la casa debe considerarse primero cuando sea financieramente realista. Cuando no lo es, el objetivo es identificar la mejor alternativa restante—ya sea para remediar el incumplimiento, buscar una reestructuración del prestamista, buscar asistencia legal o sin fines de lucro, vender, completar una venta corta o planear una transición controlada.

El Asistente de Decisiones le ayudará a organizar los hechos, comparar posibles caminos y establecer un plan principal, plan de respaldo y plazos claros.

Actuar temprano puede ayudar a preservar opciones, proteger la plusvalía, reducir costos y evitar decisiones apresuradas.



Rogelio Rodríguez

ÍNDICE

PARTE I — ENTENDIENDO LA EJECUCIÓN HIPOTECARIA EN COLORADO

Aprenda cómo funciona el sistema de Fideicomisarios Públicos de Colorado, siga el cronograma general de ejecuciones hipotecarias y determine si esta guía aplica a su situación.

PARTE II — ENTENDER SU SITUACIÓN

Cree un resumen claro del estado de su ejecución hipotecaria, determine si su dificultad es temporal o a largo plazo, y use su presupuesto, tiempo disponible y plusvalía para evaluar si conservar la casa es realista.

PARTE III — DERECHOS Y PROCEDIMIENTOS PREVISTOS POR LA LEY

Entienda el derecho legal de Colorado a curar, el proceso judicial limitado bajo la Regla 120 y los procedimientos federales de notificación que pueden aplicarse durante una revisión de mitigación de pérdidas.

PARTE IV — OPCIONES DE RETENCIÓN DE VIVIENDA REVISADAS POR EL ADMINISTRADOR

Aprenda por qué importa el tipo de préstamo, qué evalúa el departamento de mitigación de pérdidas y cómo pueden funcionar los programas de pago, indulgencia, diferimiento, reclamos parciales, modificaciones y otros posibles programas.

PARTE V — EL ASISTENTE DE DECISIÓN

Utilice su estado de ejecución hipotecaria, fecha de venta, dificultades, ingresos, presupuesto, capacidad de recuperación, tipo de préstamo y plusvalía para identificar el camino más realista y establecer un plan de respaldo.

PARTE VI — COMPLETAR Y GESTIONAR LA MITIGACIÓN DE PÉRDIDAS

Aprenda cómo presentar un caso creíble para la retención de una vivienda, enviar una solicitud completa, documentar las comunicaciones, revisar la decisión del administrador y monitorear los plazos de ejecución hipotecaria.

PARTE VII — CUÁNDO MANTENER LA CASA YA NO ES REALISTA

Evalúe una venta tradicional, venta corta, escritura en lugar u otra transición cuando el pago no es sostenible, la retención no está disponible o la plusvalía y el tiempo están en riesgo.

PARTE VIII — PROTEJA SU PLUSVALÍA Y SU PATRIMONIO

Reconozca estafas de rescate en ejecuciones hipotecarias, esquemas de despojo de acciones, transferencias riesgosas de título, promesas de pago y toma de control y otros arreglos que puedan poner en riesgo su propiedad o la plusvalía.

PARTE IX — RECURSOS

Acceda a información actualizada de los Fideicomisarios Públicos de Colorado, asesoría en vivienda para organizaciones sin fines de lucro, asistencia legal y recursos de protección al consumidor.

Divulgaciones Profesionales y de Compensación

Revise los límites educativos de esta guía, los roles de los consejeros de organizaciones sin fines de lucro y otros profesionales, y las circunstancias bajo las cuales un profesional inmobiliario puede ser compensado.

PARTE I — ENTENDIENDO LA EJECUCIÓN HIPOTECARIA EN COLORADO

Cómo funciona el proceso de ejecución hipotecaria de los fideicomisarios públicos en Colorado

Colorado utiliza un **sistema de Fideicomisarios Públicos del condado** para la mayoría de las ejecuciones hipotecarias residenciales que involucran una escritura de fideicomiso. El proceso a menudo se describe como no judicial porque se administra principalmente a través del Fideicomisario Público, en lugar de una demanda de ejecución hipotecaria total.

Los principales participantes son:

- **Administrador hipotecario:** Cobra pagos, comunica sobre morosidad y revisa solicitudes de retención de vivienda o mitigación de pérdidas.
- **Propietario del préstamo, inversionista, asegurador o garante:** Establece muchas de las reglas que el administrador sigue al evaluar las opciones disponibles.
- **Abogado de ejecuciones hipotecarias:** Representa a la parte de la ejecución hipotecaria y presenta los documentos requeridos.
- **Fideicomisario Público del Condado:** Administra el caso de ejecución hipotecaria, avisos, solicitudes de cura, aplazamientos y venta pública.
- **Tribunal de distrito:** Tiene un papel limitado durante el proceso de la Regla 120.

Una ejecución hipotecaria formal de los Fideicomisarios Públicos comienza cuando el **Aviso de Elección y Demanda**, comúnmente llamado **NED**, queda registrado en los registros inmobiliarios del condado. ([Condado de Jefferson](#))

La revisión de mitigación de pérdidas del administrador y la ejecución hipotecaria del Fideicomisario Público pueden continuar al mismo tiempo. Contactar al administrador, enviar documentos, solicitar una modificación o listar la propiedad **no detiene automáticamente la venta**.

[Conozca más sobre la ejecución hipotecaria residencial en Colorado y la Regla 120](#)

Cronología de la ejecución hipotecaria en Colorado

1. Pagos atrasados

Omitir un pago requerido pone el préstamo en incumplimiento bajo el pagaré y escritura de fideicomiso. El administrador inicia notificaciones de morosidad y actividades de cobranza, pero generalmente no inicia la ejecución hipotecaria hasta que el préstamo esté atrasado por más de 120 días.

2. Ejecución hipotecaria presentada

El abogado de ejecuciones hipotecarias presenta los documentos requeridos y la NED queda registrada. El Fideicomisario Público del condado entonces abre el caso formal de ejecución hipotecaria y fija una fecha de venta. Los honorarios de abogados y otros costos permitidos de ejecución hipotecaria pueden añadirse al monto adeudado.

3. Regla 120 y Ventana de Cura

La parte que ejecuta la hipoteca generalmente busca una orden judicial limitada bajo la Regla 120 que autorice la venta a continuar. Un propietario que reciba los documentos de la Regla 120 puede responder y debe considerar asesoría legal al disputar el incumplimiento o el derecho a ejecutar la hipoteca. ([Rama Judicial de Colorado](#))

Un propietario que tenga fondos para poner el préstamo al día puede investigar el proceso legal de cura en Colorado. El Aviso de Intención de Cura generalmente debe presentarse ante el Fideicomisario Público al menos **15 días calendario antes de la venta** programada. Presentar el aviso por sí solo no detiene la ejecución hipotecaria; la cantidad oficial completa de la cura debe recibirse antes de la fecha límite requerida. ([Condado de Jefferson](#))

[Aprenda cómo presentar una respuesta a un aviso bajo la Regla 120](#)
[Conozca el proceso de cura en Colorado](#)

4. Venta por Fideicomisario Público

Si la ejecución hipotecaria no se cura, se retira, se pospone, se liquida, se detiene legalmente o se resuelve de otra manera, la propiedad puede ser vendida en subasta por el Fideicomisario Público. Una solicitud pendiente de mitigación de pérdidas, un listado de propiedad, una oferta al comprador o una garantía verbal no confirman por sí solos que la venta ha sido detenida.

Por qué importa el tiempo

Actuar antes puede darle más tiempo para:

- evaluar si la casa es asequible;
- completar una solicitud de mitigación de pérdidas;
- obtener cifras de cura;
- contactar a un consejero o abogado de vivienda sin fines de lucro;
- proteger la plusvalía disponible; o
- preparar un plan de respaldo realista.

A medida que se acerca la fecha de venta, los costos pueden aumentar y las opciones prácticas pueden reducirse.

Actuar temprano no garantiza que la casa pueda conservarse, pero puede preservar más opciones y un mayor control sobre el resultado.

Lo que esta guía no cubre

Esta guía se enfoca en hipotecas residenciales y ejecuciones hipotecarias de fideicomiso administradas a través del sistema de Fideicomisarios Públicos de Colorado. No proporciona una guía detallada para:

- Ejecuciones hipotecarias de HOA o asociaciones de condominios;
- ventas en impuestos prediales;
- gravámenes mecánicos;
- gravámenes judiciales;

- disputas de propiedad relacionadas con sucesiones o divorcios;
- incumplimientos específicos de hipotecas inversas;
- ejecuciones hipotecarias de propiedades comerciales o agrícolas;
- casos activos de bancarrota; o
- Demandas que involucran propiedad en disputa, título, fraude o errores de servicio.

Estos asuntos pueden seguir diferentes leyes y procedimientos. Por ejemplo, los asuntos de evaluación y gravamen de la HOA se abordan mediante requisitos y recursos separados de Colorado. ([División de Bienes Raíces](#))

[Centro de Información y Recursos de la HOA de Colorado](#)

PARTE II — ENTENDER SU SITUACIÓN

Antes de decidir [curar](#) el préstamo, buscar un arreglo con el administrador de hipoteca, o prepararse para vender, necesita tener una imagen clara de su situación actual. Esto aplica tanto si la ejecución hipotecaria ya se ha presentado como si apenas ha comenzado a atrasar los pagos.

Enfóquese en cuatro temas: **estado de ejecución hipotecaria o incumplimiento, tiempo, asequibilidad y plusvalía.**

Cree su resumen del proceso de su ejecución hipotecaria

Registre los hechos básicos:

- Administrador hipotecario
- Condado donde se encuentra la propiedad
- Tipo de préstamo, si se conoce
- Número de pagos atrasados
- Monto estimado vencido, incluyendo cargos por retraso
- Si se ha presentado una ejecución hipotecaria e información del abogado
- Número de caso del Fideicomisario Público
- Fecha programada de venta
- Saldo estimado de la hipoteca
- Otros gravámenes o deudas impagadas relacionadas con la propiedad
- Valor estimado de la propiedad — un informe de mercado libre está disponible [aquí](#) o contáctame para un Análisis Comparativo de Mercado personalizado.
- Resultado preferido

Si se ha presentado una ejecución hipotecaria, confirme el número de caso y la fecha programada de venta directamente con el Fideicomisario Público del condado. No confíe solo en estados de cuenta hipotecarios, cartas de cobranza o garantías verbales.

[Encuentre información del Fideicomisario Público del condado de Colorado](#)

Si aún no se ha presentado una ejecución hipotecaria, no espere una presentación formal antes de evaluar la situación. Los pagos atrasados pueden generar cargos por retraso, actividad de cobranza, reportes de crédito y una cantidad creciente requerida para poner el préstamo al día. Esta etapa

temprana puede proporcionar más tiempo para organizar las finanzas, contactar al administrador y establecer tanto una estrategia principal como un plan de respaldo.

¿La dificultad es temporal o a largo plazo?

Se espera que una **dificultad temporal** mejore en un periodo razonablemente predecible. Es poco probable que una **dificultad a largo plazo** mejore lo suficiente para sostener el pago actual de vivienda.

La pregunta central es:

¿Su ingreso se ha recuperado o hay una razón confiable para esperar que así sea?

Esta distinción es importante porque las dificultades temporales pueden apoyar soluciones a corto plazo, mientras que los cambios a largo plazo pueden requerir un ajuste permanente del préstamo o una estrategia diferente.

¿Puede realmente mantener el pago de la casa?

Complete la hoja de presupuesto usando ingresos mensuales confiables y los gastos necesarios del hogar.

Complete un presupuesto básico

Use la hoja de trabajo en la siguiente página para comparar un presupuesto realista con ingresos mensuales reales y existentes y confiables con gastos esenciales.

Cuando no haya ingresos suficientes para pagar cada factura, priorice los gastos que protejan:

- vivienda;
- servicios esenciales;
- comida;
- transporte relacionado con el empleo;
- seguro necesario;
- necesidades médicas; y
- Estabilidad básica del hogar

Separe estas obligaciones de los gastos y deudas no garantizadas que pueden reducirse, pausarse o renegociarse. No pagar otros pagos aún puede tener consecuencias graves, pero el presupuesto debe mostrar claramente lo que el hogar puede sostener de manera realista.

HOJA DE PRESUPUESTO DEL HOGAR

Nombre _____

Fecha _____

Correo electrónico _____

Teléfono _____

INGRESOS	NETO MENSUAL
Ingreso #1 _____	\$ _____
Ingreso #2 _____	\$ _____
Ingreso #3 _____	\$ _____
Ingreso #4 _____	\$ _____

BRUTO ANUAL	BRUTO MENSUAL
\$ _____	\$ _____
\$ _____	\$ _____
\$ _____	\$ _____
\$ _____	\$ _____
INGRESO TOTAL	\$ _____

GASTOS	MONTO MENSUAL
Pago de Vivienda (Hipoteca)	\$ _____
HOA (Asociación de Propietarios)	\$ _____
Seguro (Auto/Salud/Vida)	\$ _____
Transporte	\$ _____
Tarjetas de Crédito / Pago Mínimo	\$ _____
Teléfono, Internet, Cable	\$ _____
Celular	\$ _____
Electricidad / Gas	\$ _____
Agua / Basura	\$ _____
Pago de Auto	\$ _____
Pago de Auto #2	\$ _____
Cuentas Médicas / Medicamentos	\$ _____
Comida / Despensa	\$ _____
Préstamos Personales	\$ _____
Préstamos Estudiantiles	\$ _____
Pagos al IRS	\$ _____
Manutención de Menores	\$ _____
Escuela de los Hijos	\$ _____
Cuidado de Niños / Niñera	\$ _____
Cuidado Personal (Gimnasio, Salón, etc.)	\$ _____
Mascotas	\$ _____
Entretenimiento	\$ _____
Otro	\$ _____
Dinero de Gastos Personales	\$ _____
GASTOS TOTALES	\$ _____

GUÍAS DE GASTOS

____ DEL NETO (debe ser menor al 40%)	____ DEL BRUTO (debe ser menor al 31%)
--	---

____ DEL NETO

(debe ser menor al 60% del ingreso neto)

INGRESO NETO TOTAL	\$ _____
RESTE LOS GASTOS DEL INGRESO PARA OBTENER LA PÉRDIDA O EL EXCEDENTE NETO	\$ _____

Use esta hoja de trabajo para entender su flujo de efectivo y tomar decisiones informadas sobre su vivienda y futuro financiero.

La hoja de trabajo resulta en una de tres conclusiones:

1. El pago actual puede ser sostenible

Su ingreso parece suficiente, y el principal problema es resolver los pagos atrasados.

2. Un pago reducido puede ser sostenible

El pago actual es demasiado alto, pero un pago más bajo puede ser manejable si se aprueba una reestructuración elegible.

3. Mantener la propiedad puede no ser sostenible

Ni el pago actual ni un pago modificado realista parecen asequibles. Retrasar una decisión puede aumentar los costos y reducir la plusvalía disponible. Si vender puede ser la mejor opción, o no está seguro de qué camino se adapta a su situación, consulte la [Parte VII](#).

Un consejero de vivienda aprobado por HUD puede ayudarle a revisar su presupuesto y discutir posibles opciones sin costo adicional.

[Encuentre un consejero de vivienda aprobado por HUD](#)

[Recursos para la prevención de ejecuciones hipotecarias de la CHFA](#)

Considere el tiempo y la plusvalía

La asequibilidad por sí sola no determina el mejor camino. También considere:

- Tiempo restante antes de la venta por ejecución hipotecaria
- Si hay fondos disponibles para curar
- Si una solicitud de mitigación de pérdidas está pendiente
- Valor estimado de la propiedad
- Saldos totales de hipotecas y gravamen
- Si queda suficiente plusvalía para proteger
- Si hay tiempo suficiente para completar una venta

El objetivo no es simplemente retrasar la ejecución hipotecaria. El objetivo es identificar el camino más realista mientras aún hay tiempo para actuar.

Antes de pasar a la Parte III

Ahora debería saber:

- *si se ha presentado una ejecución hipotecaria*
- *La fecha programada de venta*
- *cuánto se debe*
- *ya sea que la dificultad sea temporal o a largo plazo*
- *si el pago actual es asequible*
- *si un pago más bajo puede ser asequible*
- *si la plusvalía puede estar disponible*

PARTE III — DERECHOS Y PROCEDIMIENTOS PREVISTOS POR LA LEY

Algunas protecciones provienen de la ley de Colorado o federal. Estos son diferentes de los planes de pago, la indulgencia (aplazamiento de pagos) y las modificaciones de préstamos, que requieren revisión y aprobación del administrador.

El Derecho a Curar de Colorado

Curar significa pagar la cantidad necesaria para poner el préstamo al día antes de la venta por ejecución hipotecaria.

El proceso generalmente implica:

- presentar un **Aviso de Intención de Cura** ante el Fideicomisario Público del condado;
- obtener la cantidad oficial de cura;
- pagar el monto total en la forma requerida; y
- cumplir con todos los plazos aplicables.

El monto de cura puede incluir pagos atrasados, cargos por retraso, honorarios de abogados, gastos del Fideicomisario Público y otros costos permitidos.

Presentar un Aviso de Intención de Curar no detiene por sí solo la venta. La cantidad completa de la cura debe recibirse antes de la fecha límite requerida.

Curar no es una opción de parte del prestamista. Esto restaura el préstamo existente a su estado actual, mientras que una modificación cambia uno o más términos del préstamo y requiere la aprobación del administrador.

[Aprenda más sobre cómo curar una ejecución hipotecaria en Colorado](#)

Regla 120

Antes de que una venta por Fideicomisario Público pueda proceder, la parte que ejecuta la hipoteca generalmente solicita una orden judicial bajo la Regla 120 de Procedimiento Civil de Colorado.

La revisión del tribunal se limita principalmente a si existe un incumplimiento y si la parte que ejecuta la hipoteca tiene derecho a proceder. No es un juicio completo de cada posible disputa de servicio, tema de título, defensa o reclamación legal. ([Rama Judicial de Colorado](#))

Un propietario que reciba los papeles de la Regla 120, dispute la ejecución hipotecaria o crea que los derechos legales se ven afectados debería considerar consultar a un abogado calificado en Colorado de inmediato.

[Información sobre ejecuciones hipotecarias de la Rama Judicial de Colorado](#)

[Instrucciones para responder a un aviso de la Regla 120](#)

Protecciones federales para la administración de hipotecas

Las reglas federales de administración de hipotecas pueden establecer ciertos procedimientos cuando un propietario presenta una solicitud de mitigación de pérdidas. Dependiendo del momento y las circunstancias, el administrador puede estar obligado a:

- identificar información faltante;
- evaluar una solicitud completa;
- proporcionar una decisión por escrito;
- explicar ciertas denegaciones; y
- permitir una apelación en casos que califican.

Estas protecciones son procedimentales. No garantizan la aprobación de una opción de retención ni eliminan la necesidad de monitorear la fecha de venta por parte del Fideicomisario Público.

[CFPB: Revisar los procedimientos federales de mitigación de pérdidas](#)

Continúe desarrollando un plan de respaldo mientras está pendiente la cura, revisión legal o mitigación de pérdidas.

PARTE IV — OPCIONES DE RETENCIÓN DE VIVIENDA REVISADAS POR EL ADMINISTRADOR

Las opciones de retención de vivienda son revisadas por el administrador hipotecario bajo las reglas del propietario del préstamo, inversionista, aseguradora o avalador. **No hay garantía de que el administrador ofrezca una opción específica, apruebe una solicitud o acepte resolver la morosidad.**

Por qué importa su tipo de préstamo

La empresa que cobra sus pagos puede no ser dueña de su préstamo. Las opciones disponibles pueden depender de si el préstamo es:

- Asegurado por FHA;
- Garantizado por VA;
- respaldado por el USDA;
- propiedad de Fannie Mae o Freddie Mac;
- convencional o de propiedad privada;
- poseído en la cartera de un prestamista;
- atendido o apoyado por CHFA; o
- vinculado a una segunda hipoteca o gravamen de asistencia.

El tipo de préstamo ayuda a determinar qué reglas y programas debe considerar el administrador.

Información oficial:

[Opciones de mitigación de pérdidas de la FHA](#)

[Ayuda del VA para evitar la ejecución hipotecaria](#)

[Asistencia Hipotecaria de Fannie Mae y Freddie Mac](#)

[Prevención de ejecuciones hipotecarias de la CHFA](#)

FHA, VA, Fannie Mae, Freddie Mac y otros programas mantienen sus propios requerimientos de servicio y opciones disponibles.

Podrían estar disponibles programas adicionales

Durante la crisis de ejecuciones hipotecarias de 2007–2011, los gobiernos federales, estatales y locales crearon programas de asistencia temporal más allá de las opciones tradicionales de los prestamistas. Las condiciones actuales son diferentes, pero aún pueden introducirse, cambiarse o limitarse con nuevos programas por financiamiento, tipo de préstamo, ubicación o elegibilidad del hogar.

Un consejero de vivienda sin fines de lucro aprobado por HUD puede tener el conocimiento más actualizado sobre recursos adicionales federales, estatales, locales, de prestamistas y comunitarios. CHFA conecta a propietarios de Colorado que enfrentan una ejecución hipotecaria con servicios aprobados de asesoría en vivienda.

- [Encuentre un consejero de vivienda aprobado por HUD](#)
- [Información sobre la Prevención de Ejecuciones Hipotecarias de HUD](#)

Qué evalúa la mitigación de pérdidas

El administrador generalmente evalúa si la morosidad puede resolverse y si el propietario puede mantener los pagos futuros.

La revisión puede considerar:

- ya sea que la dificultad sea temporal o a largo plazo;
- ingresos actuales y esperados;
- la asequibilidad del hogar;
- el monto vencido;
- requisitos de préstamos y programas;
- la completitud y el momento de la solicitud; y
- la capacidad de mantener el pago propuesto.

Un presupuesto sólido y un ingreso estable pueden respaldar la solicitud, pero no garantizan la aprobación.

Principales opciones de retención de vivienda

Opción	Propósito	Consideración principal
Plan de pago	Añade atrasos a pagos futuros	Los pagos temporales pueden ser significativamente más altos
Indulgencia	Reduce o pausa temporalmente los pagos	Por lo general, los montos se siguen debiendo
Diferimiento de pagos	Traslada los atrasos elegibles a una fecha posterior	La disponibilidad depende del préstamo
Reclamo parcial	Convierte los atrasos elegibles en deuda diferida	Puede crear un gravamen subordinado o saldo separado
Modificación de préstamos	Cambia uno o más términos de préstamo	El propietario debe mantener el nuevo pago
Combinación de arreglos	Utiliza más de una opción disponible	Los términos dependen de la elegibilidad del programa

La indulgencia generalmente está pensada para dificultades financieras a corto plazo. Se puede considerar una modificación cuando los términos de pago existentes ya no sean viables. ([FHFA.gov](https://www.fhfa.gov))

Una reestructuración puede resolver la morosidad sin reducir la deuda total. Revise todos los términos, incluyendo cuando saldos diferidos o reclamos parciales se vencen.

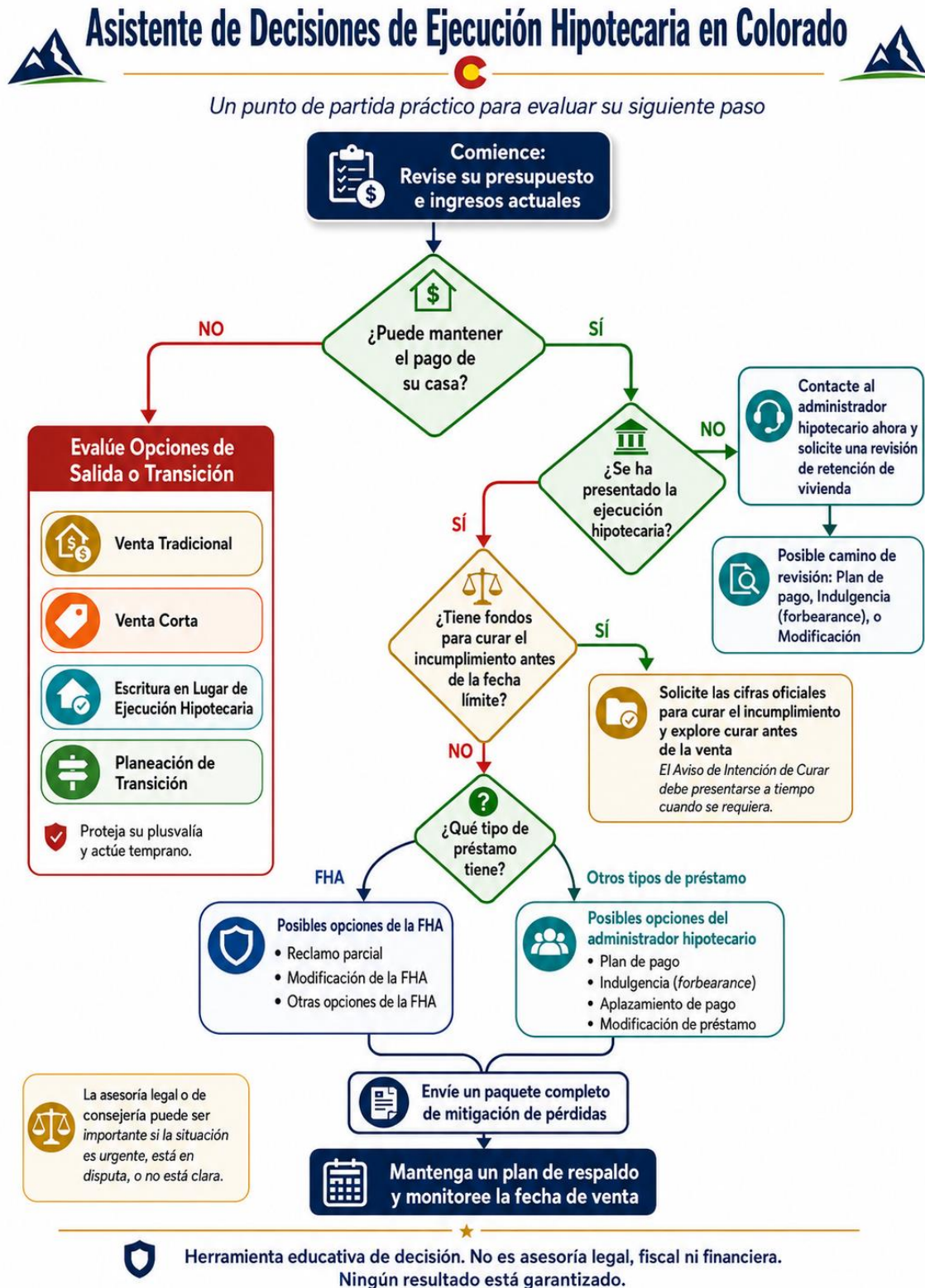
Antes de pasar al Asistente de Decisiones

Ahora debería saber:

- *quién administra su préstamo;*
- *qué tipo de préstamo podría tener;*
- *si se debe investigar asistencia adicional;*
- *qué opciones de retención pueden adaptarse a su situación;*
- *si podría mantener el pago requerido; y*
- *que no hay opción de prestamista o administrador garantizada.*

PARTE V — EL ASISTENTE DE DECISIÓN

El Asistente de Decisiones se basa en el trabajo realizado en la **Parte II — ENTENDER SU SITUACIÓN**. Antes de usar el diagrama de flujo, debería haber revisado su estado de ejecución hipotecaria, fecha de venta, dificultades, ingresos, costos de vivienda, plusvalía estimada y un presupuesto familiar realista.



Use el diagrama de flujo para elegir una dirección

La infografía debe guiar al propietario hacia uno de cuatro caminos generales:

Investigar la Cura

Es apropiado cuando haya fondos completos disponibles y los pagos futuros de la hipoteca parezcan sostenibles.

Busque una revisión de retención de vivienda

Apropiado cuando la dificultad se ha estabilizado y el presupuesto apoya el pago actual o un pago modificado realista.

Busque consejería o asistencia legal

Es apropiado cuando la asequibilidad no está clara, la fecha de venta está cerca, la ejecución hipotecaria está en disputa, se está considerando la bancarrota o las opciones de préstamo son inciertas.

Evalúe una venta o transición

Es apropiado cuando mantener los pagos de la propiedad no es sostenible, no aparece una opción viable de retención disponible, la plusvalía está en riesgo o el propietario decide irse.

El propósito del Asistente de Decisión no es producir la respuesta preferida. Se trata de identificar el camino más realista basado en las finanzas del propietario, el tiempo disponible, las reglas del préstamo y la documentación.

PARTE VI — COMPLETAR Y GESTIONAR LA MITIGACIÓN DE PÉRDIDAS

Esta sección es para propietarios cuyo Asistente de Decisiones indica que la retención de la vivienda puede ser realista. La solicitud debe mostrar no solo por qué el prestatario se quedó atrás, sino por qué la solución propuesta podría ahora tener éxito.

Presentar un caso claro a favor de la retención

El administrador generalmente necesita entender:

- qué causó la delincuencia;
- si la dificultad ha terminado o estabilizado;
- qué ingreso confiable está disponible ahora;
- si el presupuesto apoya el pago actual o propuesto; y
- si los pagos futuros pueden mantenerse.

Su explicación debe ser honesta, específica y consistente con los documentos presentados. Una solicitud fuerte no garantiza la aprobación. El administrador puede negar la solicitud si ninguna opción disponible se ajusta al préstamo, el momento, la documentación o las circunstancias financieras.

El objetivo es demostrar que se puede abordar el incumplimiento pasado y que el pago futuro es sostenible.

Envíe una solicitud completa

Solicite el paquete correcto de asistencia hipotecaria al departamento de mitigación de pérdidas del administrador. Los requisitos comunes pueden incluir:

- formularios de solicitud completados;
- explicación de dificultades;
- documentación de ingresos actuales;
- estados de cuenta bancarios;
- información fiscal o de trabajo independiente cuando sea necesario;
- presupuesto del hogar; y
- Información sobre ocupación o propiedad.

Los requisitos varían. Use el método de envío aprobado por el administrador y guarde copias de todo.

[CFPB: Revisar los procedimientos federales de mitigación de pérdidas](#)

Confirme que el archivo está completo

Enviar documentos no es lo mismo que tener una solicitud completa.

Después de la entrega:

- Confirme que el paquete fue recibido.
- Pregunte si falta algo.
- Anote el nombre y número de confirmación del representante.
- Responda rápidamente a solicitudes de documentos actualizados.
- Pida al administrador que confirme cuándo el expediente esté completo.

Según las reglas federales de administración de hipotecas, el momento de una solicitud completa puede afectar los procedimientos de revisión que aplican. El administrador aún puede negar la mitigación de pérdidas, y las protecciones disponibles dependen en parte de qué tan avanzada esté la ejecución hipotecaria.

[CFPB: ¿Qué sucede después de completar una solicitud?](#)

Gestione la revisión

Mantenga un registro escrito de:

- llamadas y representantes;
- documentos presentados;
- números de confirmación;
- solicitudes de documentos perdidos;
- fechas de respuesta prometidas;
- decisiones escritas; y

- la fecha actual de venta por parte del Fideicomisario Público.

Una solicitud pendiente no elimina la necesidad de monitorear la ejecución hipotecaria.

Revise cualquier oferta con cuidado

Antes de aceptar una oferta, determine:

- el pago requerido;
- cuándo comienzan los pagos;
- si aplica un periodo de prueba;
- cómo se tratan los pagos atrasados;
- si se crea un saldo diferido o un gravamen junior;
- cuándo los montos diferidos se vuelven a pagar; y
- ¿qué pasa si se atrasa un pago?

No asuma que un pago mensual más bajo significa que la deuda fue reducida.

Si la solicitud es rechazada

Pida la razón por escrito y pregunte si:

- hay una apelación disponible;
- se puede revisar otra opción;
- información adicional podría cambiar la decisión; o
- la fecha de venta seguirá siendo programada.

Un consejero de vivienda aprobado por HUD puede ayudar a interpretar la decisión e identificar opciones adicionales. HUD mantiene una búsqueda nacional de agencias de asesoría en vivienda participantes, y la CHFA dirige a los propietarios de Colorado que enfrentan ejecuciones hipotecarias hacia socios de asesoría aprobados y la Línea Directa de Ejecuciones Hipotecarias de Colorado. ([HUD](#))

[Encuentre un consejero de vivienda aprobado por HUD](#)

[Recursos para la prevención de ejecuciones hipotecarias de la CHFA](#)

Mantenga un plan de respaldo

No espere una negativa final antes de evaluar alternativas.

Registre:

Fecha esperada de decisión: _____

Fecha de venta por parte del Fideicomisario Público: _____

Estrategia de respaldo: _____

Fecha para cambiar de dirección si no hay avances: _____

Una revisión pendiente no es una estrategia completa. Siga monitoreando las fechas límite y proteja suficiente tiempo para buscar otra opción.

PARTE VII — CUÁNDO MANTENER LA CASA YA NO ES REALISTA

El Asistente de Decisión puede demostrar que ni el pago actual ni un pago modificado realista son sostenibles. En ese caso, el enfoque debería cambiar de retrasar la ejecución hipotecaria a proteger el mejor resultado restante.

Eso puede significar preservar la plusvalía, reducir costos adicionales, controlar el momento de la mudanza y evitar una transacción apresurada o insegura.

Cuándo considerar otro camino

Vender o hacer la transición puede requerir una consideración seria cuando:

- La dificultad es a largo plazo;
- el presupuesto no apoya el pago actual ni uno probablemente modificado;
- No hay opción viable de retención disponible;
- La plusvalía puede perderse por demora continua;
- Se acerca la venta de ejecución hipotecaria; o
- El propietario ya no quiere conservar la propiedad.

Cambiar de dirección no es rendirse. Puede ser la forma más responsable de proteger la plusvalía, el crédito, las finanzas y la estabilidad futura de la vivienda.

Venta tradicional

Una venta tradicional puede ser posible cuando los ingresos esperados son suficientes para pagar la hipoteca, otros gravámenes, gastos de venta y los costos de cierre requeridos.

El propietario y el agente de ventas deben determinar:

- el valor estimado de la propiedad;
- monto de pago de hipotecas y gravámenes;
- gastos de venta esperados;
- la fecha límite de venta por ejecución hipotecaria; y
- si queda tiempo suficiente para comercializar y cerrar la transacción.

Un listado de propiedad o una oferta aceptada no detiene automáticamente la ejecución hipotecaria. La fecha de venta del Fideicomisario Público debe continuar siendo monitoreada hasta que se pague el préstamo y se retire la ejecución hipotecaria.

Conozca [mi papel](#) como su agente para explorar la opción de una venta tradicional de su propiedad.

Venta Corta

Puede ser necesaria una venta corta cuando los ingresos esperados de la venta no cubren completamente la hipoteca y otras deudas garantizadas. El administrador y el propietario del préstamo generalmente deben aprobar la transacción. La aprobación puede requerir una solicitud completa de mitigación de pérdidas, documentación financiera, valoración de la propiedad, contrato de compra y revisión de otros gravámenes. El propietario debe entender si puede quedar algún saldo pendiente y

obtener orientación legal y fiscal cuando sea apropiado. ([Oficina de Protección Financiera del Consumidor](#))

[Oficina de Protección Financiera al Consumidor: Alternativas de venta corta y ejecución hipotecaria](#)

[Información sobre mitigación de pérdidas y venta previa a la ejecución hipotecaria de HUD FHA](#)

Una solicitud de venta corta no detiene automáticamente la ejecución hipotecaria. Aún se requiere aprobación, condiciones aceptables y tiempo suficiente para cerrar.

Conozca mi [papel](#) como su agente para explorar la opción de una venta corta de su propiedad.

Escritura en lugar de ejecución hipotecaria

Una escritura en lugar es un arreglo en el que el propietario transfiere voluntariamente la propiedad al prestamista para evitar completar el proceso de ejecución hipotecaria.

Requiere la aprobación del prestamista y puede no estar disponible cuando hay gravámenes menores, problemas de título u otras complicaciones. Antes de aceptar, el propietario debe entender:

- si la obligación hipotecaria restante será liberada;
- cómo se manejarán otros gravámenes;
- cuándo la posesión debe ser entregada;
- si hay asistencia para la reubicación disponible; y
- las posibles consecuencias crediticias, legales y fiscales.

La CFPB explica que una escritura en lugar es una transferencia voluntaria de propiedad al prestamista y debe evaluarse cuidadosamente antes de firmar los documentos.

[CFPB: ¿Qué es una escritura en lugar de ejecución hipotecaria?](#)

Elegir un agente inmobiliario con experiencia

Vender durante una ejecución hipotecaria no es una transacción rutinaria. Un agente debe entender:

- la línea de tiempo del Fideicomisario Público de Colorado;
- cómo verificar la fecha de venta;
- pagos de hipotecas y cifras de cura;
- título, gravámenes, impuestos y saldos de la HOA;
- requisitos tradicionales y de venta corta;
- comunicación con administradores y compañías de títulos;
- Contratos y divulgaciones aprobados por Colorado; y
- La necesidad de un plan de respaldo si la venta no puede cerrarse a tiempo.

Los corredores de Colorado deben usar contratos y formularios aprobados por la Comisión cuando sea apropiado. Las transacciones que involucran propiedades en ejecución hipotecaria también pueden requerir formularios especiales o el cumplimiento de la Ley de Protección contra Ejecuciones Hipotecarias de Colorado. ([División de Bienes Raíces](#))

Mi Papel como Su Agente de Ventas

Vender una casa durante la ejecución hipotecaria requiere más que ponerla en el mercado. Requiere un tiempo cuidadoso, coordinación, documentación precisa y una estrategia diseñada en función de las circunstancias específicas del propietario.

Si decide contratarme como su agente de ventas, mi enfoque es:

- coordinar con el administrador hipotecario, el abogado de ejecuciones hipotecarias, el fideicomisario público, la compañía de títulos y otras partes involucradas en la transacción;
- representar y defender sus intereses bajo los términos de nuestro contrato de cotización por escrito;
- utilizar los contratos, divulgaciones y formularios relacionados con ejecuciones hipotecarias apropiados de Colorado para su situación;
- revisar gravámenes, requisitos de pago, fechas límite, preocupaciones sobre el título y ingresos estimados;
- promocionar la propiedad ampliamente entre compradores calificados, incluyendo compradores propietarios-ocupantes e inversionistas capaces de cerrar rápidamente;
- trabajar directamente con compradores o su agente; y
- mantener una estrategia de respaldo si la venta no puede completarse antes de la fecha límite de ejecución hipotecaria.

El objetivo es exponer la propiedad al mercado, evaluar ofertas legítimas basadas en el precio, el momento, el financiamiento y la certeza del cierre, y ayudarlo a lograr el mejor resultado realista posible.

Esta es una decisión sensible y de alto estrés. No debería haber presión para listar antes de que se haya revisado su situación financiera, tiempo disponible, plusvalía y otras opciones.

[Agende una consulta sin presiones](#) antes de decidir si me contratará. Discutiremos su situación específica, el plazo de la ejecución hipotecaria, las posibles opciones de venta y qué sería necesario para avanzar.

Solo me compensan si tenemos un acuerdo de representación por escrito y la propiedad se vende con éxito.

Antes de pasar a la Parte VIII

Lo que debe saber ahora:

- *si mantener la casa parece financieramente realista;*
- *si una venta tradicional podría pagar las deudas y costos;*
- *si puede ser necesaria una venta corta;*
- *si una escritura en lugar merece revisión;*
- *cuánto tiempo queda antes de la venta; y*
- *qué ayuda profesional podría ser necesaria.*

PARTE VIII — PROTEJA SU PLUSVALÍA Y SU PATRIMONIO

Los propietarios en ejecución hipotecaria suelen recibir llamadas, cartas, mensajes de texto y visitas de inversionistas, agentes, consultores y empresas que ofrecen ayuda inmediata. Algunos pueden ofrecer servicios legítimos. Otros pueden obtener ganancias cobrando comisiones, tomando el título o capturando la plusvalía del propietario sin resolver el problema subyacente.

Señales de advertencia

Tenga precaución cuando alguien:

- Le garantiza que detendrá la ejecución hipotecaria;
- Le exige una tarifa elevada por adelantado;
- Afirma representar al gobierno o a su administrador hipotecario;
- Le indica que deje de comunicarse con el administrador de su préstamo;
- Le solicita que envíe los pagos de la hipoteca a un tercero;
- Le presiona para que firme de inmediato;
- Le pide que firme documentos en blanco o incompletos;
- Propone hacerse cargo de los pagos sin liquidar el préstamo existente;
- Le solicita que transfiera la escritura de la propiedad mientras la hipoteca permanezca a su nombre; o
- Le promete que puede arrendar la vivienda y comprarla nuevamente más adelante.

La Oficina de Protección Financiera del Consumidor advierte que las estafas de alivio hipotecario a menudo usan promesas falsas, nombres o logotipos similares a los del gobierno, comisiones anticipadas e instrucciones para evitar al administrador hipotecario. ([Oficina de Protección Financiera del Consumidor](#))

[Cómo detectar y evitar estafas de ayuda en ejecuciones hipotecarias](#)

Desmantelamiento de plusvalía y transferencias de títulos

El desmantelamiento de plusvalía ocurre cuando una transacción se estructura principalmente para capturar la plusvalía del propietario en lugar de proteger sus intereses.

Transferir el título no elimina automáticamente su responsabilidad por la hipoteca. Si el nuevo dueño no hace los pagos, el préstamo aún puede entrar en incumplimiento o la hipoteca puede ejecutarse.

Antes de transferir el título, entrar en un contrato de venta-arrendamiento o aceptar una propuesta de asunción de pagos, determine:

- quién será dueño de la propiedad;
- quién seguirá siendo responsable de la hipoteca;
- cuánto le pagarán por su plusvalía;
- si se pagarán todos los gravámenes;
- ¿qué pasa si el comprador deja de pagar? y
- si hay una compañía de títulos independiente y un abogado involucrados.

La Ley de Protección contra Ejecuciones Hipotecarias de Colorado regula ciertas transacciones que involucran consultores con fines de lucro e inversionistas y puede requerir contratos específicos, divulgaciones y derechos de cancelación. ([División de Bienes Raíces](#))

Entendiendo la Ley de Protección de Ejecuciones Hipotecarias de Colorado

No transfiera el título ni firme un contrato de arrendamiento o recompra sin entender las consecuencias legales y financieras. Puede ser esencial asesoría legal independiente.

Verifique antes de firmar

- Confirme licencias e información de la empresa.
- Obtenga todas las promesas por escrito.
- Revise los ingresos estimados y el tratamiento de todos los gravámenes.
- No confíe en garantías verbales de que la hipoteca será pagada.
- Nunca firme documentos que no entienda completamente.
- Guarde copias de todo.

La División de Bienes Raíces de Colorado también aconseja a los propietarios no apresurarse a transferir el título o firmar un acuerdo sin antes discutir las consecuencias legales con un abogado. ([División de Bienes Raíces](#))

División de Bienes Raíces de Colorado: Préstamos Depredadores y Ayuda con Ejecuciones Hipotecarias

Reporte de Fraude Sospechoso

Las estafas sospechosas o prácticas comerciales engañosas pueden ser reportadas a:

[Fiscal General de Colorado — Presente una queja](#)

[Oficina de Protección Financiera del Consumidor — Presenta una Queja](#)

[Comisión Federal de Comercio — Reportar fraude](#)

La urgencia no es razón para ceder el control. Baje la velocidad lo suficiente para verificar quién se beneficia, qué pasa con su plusvalía y si la transacción propuesta realmente resuelve la hipoteca.

PARTE IX — RECURSOS

Recursos sobre ejecuciones hipotecarias y asesoría en vivienda en Colorado

Línea Directa de Ejecuciones Hipotecarias de Colorado y CHFA

La CHFA dirige a los propietarios de Colorado en riesgo de ejecución hipotecaria a la Línea Directa de Ejecuciones Hipotecarias de Colorado y a sus socios aprobados en asesoría de vivienda. ([CHFA](#))

Línea directa de ejecuciones hipotecarias en Colorado: 1-877-601-HOPE (4673)

Prevención de ejecuciones hipotecarias de la CHFA

Colorado Housing Connects

Colorado Housing Connects ayuda a los propietarios que están atrasados o preocupados por quedarse atrás a conectarse con consejeros de vivienda aprobados por HUD. ([Colorado Housing Connects](#))

[Colorado Housing Connects — Asistencia para ejecuciones hipotecarias](#)

Consejería de Vivienda Aprobada por HUD

Los consejeros aprobados por HUD pueden ayudar a los propietarios a revisar su presupuesto, comunicarse con el administrador, entender las opciones disponibles y prepararse para los siguientes pasos. HUD ofrece una búsqueda oficial de consejeros nacionales. ([HUD](#))

[Encuentre un consejero de vivienda aprobado por HUD](#)

Fideicomisario Público del Condado

Utilice el sitio web oficial del Fideicomisario Público de su condado para verificar:

- si se ha presentado una ejecución hipotecaria;
- el número de caso;
- la fecha programada de venta;
- aplazamientos o retiro;
- procedimientos de curación; y
- Información de la subasta.
- Información del Fideicomisario Público de Colorado

Asistencia Legal

Puede ser necesario asesoramiento legal cuando se dispute la ejecución hipotecaria, se hayan recibido los papeles de la Regla 120, se esté considerando la bancarrota, el título o la propiedad no estén claros, o la fecha de venta esté cerca.

[Servicios Legales de Colorado](#)

[Rama Judicial de Colorado — Ejecuciones hipotecarias residenciales](#)

Fraude y quejas del consumidor

Los consumidores de Colorado pueden reportar sospechas de fraude o prácticas comerciales engañosas al Fiscal General de Colorado. ([Fiscal General de Colorado](#))

[Fiscal General de Colorado — Presenta una queja](#)

[Oficina de Protección Financiera del Consumidor — Presenta una Queja](#)

[FTC — Reportar fraude](#)

Una última palabra

Ya sea que haya empezado a incumplir pagos o a enfrentarse a una ejecución hipotecaria, puede sentirse abrumador. Sin embargo, aún tiene opciones reales y tiempo para usarlas bien. Revise su Plan de Acción Inmediata, mantenga actualizada su estrategia de respaldo y contacte a profesionales de confianza. Cualquiera que sea el camino que tome, espero que esta guía le haya ayudado a avanzar con claridad, confianza y un plan en el que pueda confiar.

Rogelio Rodríguez
Vida Properties eXp Realty
Licencia #100017388
720-724-8187 | rogelio@vidabroker.com
VidaBroker.com

DIVULGACIÓN FINAL PROFESIONAL Y DE COMPENSACIÓN

Esta guía está destinada a apoyar la toma de decisiones informadas y no reemplaza el asesoramiento individualizado de un abogado calificado, profesional fiscal, consejero de vivienda aprobado por HUD, prestamista u otro profesional apropiado.

No se garantiza ninguna opción de prevención de ejecución hipotecaria, retención, venta, venta corta o transición. Los propietarios deben seguir verificando las fechas límite, fechas de venta, montos de curación y el estado del caso directamente con el administrador hipotecario y el Fideicomisario Público del condado.

Divulgación de bienes raíces

Soy un profesional inmobiliario licenciado en Colorado afiliado a eXp Realty. Las referencias en esta guía a 'yo', 'mi' o a mi función como profesional inmobiliario aplican a Rogelio Rodríguez y, cuando corresponda, a eXp Realty.

Mi rol puede incluir ayudar a un propietario a evaluar si una venta tradicional o venta corta podría completarse antes de la ejecución hipotecaria, preservar la plusvalía disponible, resolver gravámenes, reducir daños financieros adicionales o proporcionar una transición más controlada.

Ni yo ni eXp Realty recibimos compensación solo porque reciba o use esta guía. La compensación solo puede ser obtenida si decide entrar en una relación de representación por escrito separada y la propiedad se vende exitosamente, sujeto al acuerdo de listado aplicable y a los documentos de la transacción.

Nada en esta guía crea un acuerdo de representación con Rogelio Rodríguez o eXp Realty. Los propietarios siguen siendo libres de elegir a cualquier consejero de vivienda, abogado, profesional fiscal, prestamista, corredor inmobiliario, compañía de títulos u otro proveedor de servicios.

Las referencias a HUD, CFPB, Rama Judicial de Colorado, la División de Bienes Raíces de Colorado, la CHFA o las oficinas del Fideicomisario Público del condado son solo para fines informativos y no implican endoso, patrocinio o afiliación.