

## 5 huyền thoại bán ngắn

Một số người sẽ nói với bạn rằng các nhà đàm phán ngân hàng bán khống rất đáng sợ và điều đó không đúng. Bán hàng ngắn nhận được một bản rap tồi từ các đại lý và, tương tự, người bán và người mua, do rất nhiều huyền thoại và quan niệm sai lầm. Đối với mỗi câu chuyện kinh dị chi tiết về một cuộc bán ngắn ác mộng, bạn cũng sẽ tìm thấy những câu chuyện thành công.

### Chuyện hoang đường #1

Bán hàng ngắn mất 12 đến 18 tháng để đóng: Việc bán khống nhanh nhất đã bị đóng cửa là 62 ngày. Đại lý cũng đã có thể đại diện cho người mua có thể bước vào vị trí của người mua khác, sau khi người mua đó bỏ đi trước khi phê duyệt bán ngắn và đóng cửa trong vòng 28 ngày. Dưới đây là khung thời gian cho một giao dịch bán khống trung bình khi khoản vay được ngân hàng hợp tác nắm giữ (và không phải là khoản vay trước đây của Toàn quốc): Bảy đến 10 ngày để người cho vay xác nhận đã nhận được gói bán khống hoàn chỉnh, bao gồm cá nhân tài liệu người bán và các mặt hàng bất động sản liên quan, bao gồm ưu đãi bán ngắn của người mua. Một nhà đàm phán được phân công. Thêm 30 đến 45 ngày cho một BPO hoặc thẩm định. 2 đến 3 tuần nữa để xem xét quản lý / nhà đầu tư và phê duyệt bán ngắn.

### Chuyện hoang đường #2

Người mua bán khống phải trả quá nhiều: Ở một số khu vực, các đại lý niêm yết có thể cố tình định giá bán khống dưới giá trị thị trường. Đó là một đại lý bán ngắn chiến thuật sử dụng để thu hút nhiều ưu đãi. Rốt cuộc, một mức giá niêm yết trên một đợt bán ngắn là bịa đặt, bởi vì bạn sẽ không biết ngân hàng sẽ chấp nhận bao nhiêu cho đến khi đề nghị được gửi. Nhiều ngân hàng sẽ xem xét một mức giá tối thiểu 90% giá trị thị trường. Một số ngân hàng từ chối bán hàng ngắn vì những lời đề nghị không hợp lý.

### Chuyện hoang đường #3

Các ngân hàng bán khống không chấp nhận khoản chiết khấu giảm giá nghiêm trọng: Người bán thường ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng tại các thị trường có giá giảm trong thời gian 5 năm, một ngôi nhà có thể có giá trị bằng 50% hoặc ít hơn giá trị ban đầu khi người bán mua. Các ngân hàng hiểu thị trường giảm. Hơn nữa, các ngân hàng sẽ tiến hành nghiên cứu riêng về giá trị và đi đến kết luận tương tự. Giá trị của ngôi nhà không dựa trên số tiền thế chấp; nó dựa trên doanh số tương đương gần đây.

### Chuyện hoang đường #4

Người bán ngắn phải mặc định trước khi Ngân hàng chấp thuận bán khống: Các ngân hàng chấp thuận bán khống dựa trên khó khăn của người bán và giá trị của căn nhà. Một số người bán có thể đấu tranh để thực hiện thanh toán thế chấp hàng tháng, nhưng vẫn không bị tụt lại phía sau trong thanh toán của họ. Mặc dù đúng là người bán mặc định nhận được sự chú ý ngay lập tức, người bán cũng có thể trả một khoản thanh toán thế chấp đúng hạn mỗi tháng và vẫn đủ điều kiện để bán khống. Một lợi ích bổ sung cho hiện tại về thế chấp là một người bán có thể đủ điều kiện theo hướng dẫn của Fannie Mae để mua ngay một căn nhà khác.

### Chuyện hoang đường #5

Bán ngắn đồng nghĩa với tiền tịch thu. Với các tiêu chuẩn khác nhau được thực hiện bởi các ngân hàng, đặc biệt là với một số giới hạn thời gian thực thi đối với việc bán khống trước khi bắt đầu tịch thu toàn bộ, nhiều chủ nhà tin rằng một sáng kiến bán khống tương tự như tiến hành thủ tục trước khi bị tịch thu.

Về cơ bản, trong một đợt bán ngắn, các ngôi nhà đang được bán với giá thấp hơn để giải quyết các nghĩa vụ còn tồn đọng cho người cho vay.

*Đây là một trong năm huyền thoại bán ngắn cần được làm rõ thêm. Một khác, trước khi bị tịch thu nhà liên quan đến những ngôi nhà đang chuẩn bị bị tịch thu do sự chậm trễ thanh toán thế chấp. Thực tế là một số sáng kiến bán khống là tiền bị tịch thu đơn giản vì chủ nhà quyết định ngừng thanh toán thế chấp một khi tài sản được đưa ra thị trường. Điều này thường xảy ra do chủ nhà không còn đủ khả năng thanh toán, không thấy tầm quan trọng của việc tiếp tục thanh toán hoặc vì họ có quan niệm sai lầm rằng ngân hàng sẽ chấp thuận bán khống nhanh hơn khi khoản vay bị vỡ nợ.*

