5つの短い神話

一部の人々は、空売り銀行の交渉担当者は恐ろしいと言うでしょう、そしてそれは単に真実ではありません。多くの神話と誤解のために、空売りはエージェント、そして同様に売り手と買い手から悪いラップを受けます。悪夢のような空売りを詳述するすべてのホラーストーリーには、サクセスストーリーもあります。

神話 #1

ショートセールの終了には12～18か月かかります。クローズされた最速のショートセールは62日です。 エージェントは、バイヤーが短期販売承認の前に立ち去り、28日以内に終了した後、別のバイヤーのポジションに足を踏み入れることができたバイヤーを代表することもできました。 ローンが協同組合銀行によって保持されている場合（かつてのカントリーワイドローンではない場合）の平均空売りの時間枠は次のとおりです。販売者のドキュメントおよび関連する不動産アイテム（購入者の空売りオファーを含む）。交渉人が割り当てられます。BPOまたは評価のための追加の30～45日。管理/投資家のレビューと空売りの承認のために、さらに2～3週間。

神話 #2

空売りの買い手が多すぎる：一部の地域では、上場エージェントが意図的に空売りを市場価格より低く設定する場合があります。これは、複数のオファーを引き付けるためにエージェントが使用する戦術的な空売りです。結局のところ、オファーが提出されるまで銀行がどれだけ受け入れるかわからないため、空売りのリスト価格が作成されます。　多くの銀行は、価格を市場価値の最低90%と見なします。一部の銀行は、オファーが不合理であるため空売りを拒否しています。

神話 #3

ショートセールバンクは大幅な割引ペイオフを受け入れません：売り手は、価格が5年以上下落した市場では、売り手が購入したときに元の価値の50%以下の価値があるかもしれないことを発見することにしばしば驚きます。銀行は市場の衰退を理解しています。さらに、銀行は価値について独自の調査を行い、同じ結論に達します。住宅の価値は住宅ローンの金額に基づいていません。最近の比較可能な売上に基づいています。

神話 #4

銀行が空売りを承認する前に空売りの売り手はデフォルトでなければなりません：銀行は売り手の苦労と家の価値に基づいて空売りを承認します。一部の売り手は、毎月の住宅ローンの支払いに苦労するかもしれませんが、支払いに遅れはありません。 デフォルトの売り手がすぐに注意を引くことは事実ですが、売り手は毎月定刻に住宅ローンの支払いをすることもでき、それでも空売りの資格があります。　住宅ローンの現在の利点は、売り手がファニーメイのガイドラインに基づいてすぐに別の家を購入する資格があることです。

神話 #5

空売りは、差し押さえ前と同義です。銀行が実施するさまざまな基準、特に完全な差し押さえを開始する前の空売りにいくつかの制限時間を設けているため、多くの住宅所有者は空売りイニシアチブは差し押さえ前の手続きを行うことに似ていると考えています。

基本的に、空売りでは、貸し手への未払いの債務を解決するために、住宅はより低い価値で販売されています。

これは、さらなる説明が必要な5つの空売り神話の1つです。 一方、事前差し押さえには、住宅ローンの支払い遅延による差し押さえの準備がされている家屋が含まれます。　実際には、一部の空売りイニシアチブは、不動産が市場に投入されたときに住宅所有者が住宅ローンの支払いを停止することを決定するという理由だけで、差し押さえ前であるということです。これは通常、住宅所有者が支払いを行う余裕がなくなったため、支払いを継続することの重要性を認識しなかったため、またはローンがデフォルトになったときに銀行が空売りをより早く承認するという誤った考えを持っているために発生します。

PROVIDENT TITLE COMPANY