5 mitos de venta corta

Algunas personas le dirán que los negociadores de bancos de venta corta son terroríficos, y eso simplemente no es cierto. Las ventas cortas reciben una mala reputación de los agentes y, del mismo modo, de los vendedores y compradores, debido a una gran cantidad de mitos y conceptos erróneos. Por cada historia de terror que detalla una venta corta de pesadilla, también encontrará historias de éxito.

Mito #1

Las ventas en corto tardan entre 12 y 18 meses en cerrarse: la venta en corto más rápida que se ha cerrado ha sido de 62 días. Los agentes también han podido representar al comprador que pudo entrar en la posición de otro comprador, después de que el comprador se retiró antes de la aprobación de la venta corta y cerró dentro de los 28 días. A continuación se muestra un marco de tiempo para una venta corta promedio cuando el préstamo es retenido por un banco cooperativo (y no es un préstamo nacional anterior): de siete a 10 días para que el prestamista acuse recibo del paquete completo de venta corta, que consiste en personal documentos del vendedor y artículos inmobiliarios relacionados, incluida la oferta de venta corta del comprador. Se asigna un negociador. 30 a 45 días adicionales para una BPO o tasación. Otras 2 a 3 semanas para revisión de la gerencia / inversionista y aprobación de venta corta.

Mito #2

Los compradores de ventas cortas pagan demasiado: en algunas áreas, los agentes que cotizan en bolsa pueden valorar deliberadamente una venta corta por debajo del valor de mercado. Es una táctica que los agentes de venta corta usan para atraer múltiples ofertas. Después de todo, se fabrica un precio listado en una venta corta, porque no sabrá cuánto aceptará un banco hasta que se presente la oferta. Muchos bancos considerarán un precio como mínimo del 90% del valor de mercado. Algunos bancos rechazan las ventas en corto porque las ofertas no son razonables.

Mito #3

Los bancos de venta corta no aceptarán una recompensa con grandes descuentos: los vendedores a menudo se sorprenden al descubrir que en los mercados donde los precios han caído durante un período de 5 años, una casa podría valer el 50% o menos de su valor original cuando el vendedor la compró. Los bancos entienden los mercados en declive. Además, los bancos realizarán su propia investigación sobre el valor y llegarán a la misma conclusión. El valor de la vivienda no se basa en el monto de la hipoteca; se basa en ventas comparables recientes.

Mito #4

Los vendedores de venta corta deben estar en incumplimiento antes de que el banco apruebe una venta corta: los bancos aprueban una venta corta basada en las dificultades del vendedor y el valor de la vivienda. Algunos vendedores pueden tener dificultades para hacer el pago mensual de la hipoteca, pero no se han atrasado en sus pagos. Si bien es cierto que los vendedores en incumplimiento reciben atención inmediata, un vendedor también puede pagar el pago de la hipoteca a tiempo todos los meses y aún así calificar para una venta corta. Un beneficio adicional por estar al día con la hipoteca es que un vendedor puede calificar bajo las pautas de Fannie Mae para comprar inmediatamente otra casa.

Mito #5

La venta corta es sinónimo de pre-ejecución hipotecaria. Con los diversos estándares implementados por los bancos, especialmente con algunos límites de tiempo obligatorios para la venta corta antes de iniciar una ejecución hipotecaria completa, muchos propietarios creen que una iniciativa de venta corta es similar a pasar por un procedimiento previo a la ejecución hipotecaria.

Básicamente, en una venta corta, las viviendas se venden por un valor menor para liquidar las obligaciones pendientes con el prestamista.

Este es uno de los cinco mitos de venta corta que necesitan más aclaraciones. La pre-ejecución hipotecaria, por otro lado, involucra casas que se están preparando para la ejecución hipotecaria debido a demoras en el pago de la hipoteca. El hecho es que algunas iniciativas de venta corta son pre-ejecuciones hipotecarias simplemente porque los propietarios deciden suspender los pagos de la hipoteca una vez que la propiedad se coloca en el mercado. Esto normalmente ocurre porque el propietario ya no puede permitirse hacer pagos, no ve la importancia de continuar con los pagos o porque tienen la noción errónea de que el banco aprobará la venta corta más rápido una vez que el préstamo entre en mora.

PROVIDENT TITLE COMPANY