

“BANK OWNED 101”

Obtenir les Banques à accepter votre offre peut être difficile. Les Banques peuvent être des négociateurs très difficiles . Il peut aussi être difficile d'obtenir le véritable décideur. Et, une fois que vous obtenez le décideur pour se mettre d'accord avec votre offre, cela ne signifie pas que le comité de la Banque sera d'accord ou pas de changer ou de ne pas changer les choses.

Juste parce que vous avez une entente accepté avec la Banque, cela ne signifie pas que les négociations contractuelles sont terminées. Parfois, ils ne font que commencer.

Les Banques ont des avocats très honoreux qui s'occupent des contrats encombrants qui peuvent être rapidement coûteux à négocier. Les Banques peuvent être très difficiles pour négocier et n'ont aucun problème d'ouvrir a nouveau les négociations au cours de la phase de contrat si c'est nécessaire pour eux.

Les Banques sont habitués à obtenir leur objectif. Ils sont moins souples qu'un vendeur individuel et n'auront aucun problème à repousser sur des items que vous croyiez déjà convenu.

Vous devez avoir un bon Realtor pour vous aider à naviguer à la phase de contrat et assurez-vous que vous êtes protégé. Ils attendent de vous un plus grand dépôt de 10%.

Lors d'un achat typique d'immeuble de placement l'acheteur peut verser un dépôt de bonne foi lors de la signature du contrat. Il s'agit généralement de 1-2% du prix d'achat.

Il est mis “in trust” et crédité à la vente lorsque vous faites le “closing”. Il est normalement remboursable au cours de la période d'inspection de diligence raisonnable. Les Banques exigent souvent que vous mettiez un pourcentage beaucoup plus élevé du prix d'achat pour le “initial deposit” C'est souvent plus de 10%.

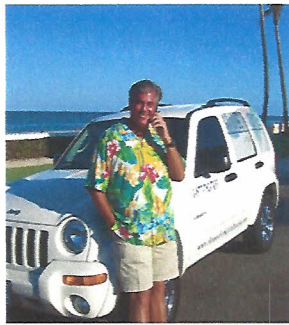
Ils peuvent également exiger le dépôt des que le contrat est signé.

Les Banques travaillent sur leurs propres horaires. Ils voudront faire le “closing” dans de plus courtes périodes après l'acceptation de l'offre. Il n'est pas rare pour les Banques vont prendre des semaines à négocier un contrat uniquement pour vous obliger à fermer en 30-45 jours.

Si vous achetez une propriété par le biais des Banques, vous aurez à vous préparer de tout faire à la hâte et attendre pour le "closing". Les Banques veulent que vous fassiez tout de votre côté très rapidement, mais ils prendront leur temps pour exécuter ce qu'ils ont à faire.

Vous êtes sur leurs horaires.

L'achat de biens d'investissement REO par les Banques peut être un excellent moyen de faire de l'argent dans l'immobilier. Vous pouvez trouver quelques bonnes affaires, mais vous devez être préparé. Si vous pouvez gérer les après négociations et les contrats coûteux, vous pouvez trouver de grandes opportunités. Vous devez être prêt à tout faire rapidement, déposer un plus volumineux "initial deposit" (10% de la vente) et avoir un Realtor d'expérience prêt à travailler et agir rapidement pour obtenir les meilleurs résultats.



Marcel R. Beaumont

Realtor® TRC & Notary Public

954-261-1376

HousesInParadise@aol.com

www.SunshineStateOfFlorida.com