



## DEFINITION D'UN LISTING SHORT SALE

Le terme **SHORT SALE** est utilisé pour classifié une résidence à vendre dont la valeur est inférieure à l'hypothèque ou autres liens financiers. A ce stage, le vendeur est toujours le propriétaire legal de sa résidence et tente desesperement de vendre sa propriete au prix du marche actuel qui est plus souvent qu'autrement inférieure au montant total de l'hypothèque ou des hypothèques qu'il a sur sa propriete

Les proprietaires qui offrent leurs residences a vendre **SHORT SALE** sont en majorite dans une mauvaise posture financiere et tentent le tout pour le tout afin d'eviter un **FORECLOSURE** ou si vous preferez, une reprise bancaire pour le non-paiement de l'hypothèque ou des hypothèques sur la dite propriete.

Plusieurs proprietaires en "detresse" ont, pour la plupart du temps, acheter leurs proprietes durant la periode ou les proprietes se vendaient "**OVER PRICE**" ( 2005-2006-2007) ou ont contracter une deuxieme hypothèque durant cette meme periode ou les valeurs de leurs proprietes etaient devenues plus eleves par default.

Un **SHORT SALE** est donc LA seule solution possible pour eviter un **FORECLOSURE** et c'est une transaction qui s'effectuera avant qu'un **FORECLOSURE** soit execute.

Malheureusement, plusieurs Realtor accepteront de s'occuper d'un client en detresse qui veut eviter un **FORECLOSURE** sans pour autant connaissent parfaitement la procedure entiere d'un **SHORT SALE** et les etapes que leur client aura a rencontrer du debut et jusqu'a a la fin de la transaction lors des negociations pour rembourser le pret, comme par exemple le "promissory note " que le vendeur-proprietaire aura a rencontrer pour conclure la transaction a la toute fin.

Dans la grosse majorité des cas, les prêteurs ou Banques impliquees considereront l'approbation d'un **SHORT SALE** uniquement lorsqu'un acheteur sérieux presentera une offre qui comblera une grosse partie du montant de l'hypothèque en default.

L'approbation d'un **SHORT SALE** peut donc prendre entre 3 & 6 mois et c'est souvent la frustration d'attendre la reponse finale de la Banque qui motivera le proprietaire-vendeur comme l'acheteur d'abandonner la partie en cour de route. Souvent, c'est lors des dernieres negociations que le vendeur en detresse ou l'acheteur decideront d'abandonner la transaction lorsque le preteur ou la Banque impliquee dans la transaction presentera les montants a rencontrer ou "promissory note " pour combler la balance entre le montant de l'offre et le montant de l'hypothèque pour classifier le dossier et conclure ainsi une vente **SHORT SALE**.

Il ne faut pas oublier non plus que les montants offerts sur les listings des proprietes **SHORT**

**SALE** affichent plus souvent qu'autrement des prix en dessous du montant de l'hypothèque et que ces prix demandés ne sont pas encore approuvés par les prêteurs ou les Banques impliqués dans cette transaction.

Voici donc une expérience d'un **SHORT SALE** que j'ai vécu parmi tant d'autres qui vous donnera une bonne idée du déroulement de ce genre de transaction.

Propriété à vendre **SHORT SALE** pour \$199 K  
Année de construction : 2006  
Prix d'achat en 2006 : \$ 440 K ( over price )  
Hypothèque actuelle : \$ 300 K  
Valeur actuelle de la propriété : \$260 K  
Offre d'achat acceptée par le vendeur : \$180 K CASH ( sans condition )

La Banque a pris 3 mois pour répondre à l'acheteur et au vendeur qu'ils devaient compenser un total de \$75 K pour conclure la vente soit par un "**promissory note**" de la part du vendeur en détresse ou l'accord par l'acheteur de rencontrer ce montant au "closing".

Un "**promissory note**" est un engagement de la part du vendeur en détresse de payer un certain montant à la Banque par un prêt personnel qu'il aura à rencontrer.

Dans ce cas-ci, l'acheteur comme le vendeur ont décliné l'offre de la Banque pour conclure la vente de la propriété après 3 mois d'attente et de frustration.

C'est d'ailleurs pour cette raison que je charge un montant de \$500.00 à l'avance pour m'occuper d'un **SHORT SALE**. Ce montant sera déduit de ma commission si la transaction s'effectue mais ne sera pas remboursé advenant l'abandon de l'acheteur, du vendeur, de la Banque ou des 3 parties impliqués dans la transaction.

J'espère vous avoir éclairé sur les ventes **SHORT SALE** ?

**MARCEL R BEAUMONT**  
Transnational Referral Certified Realtor®  
Loan Originator & Notary Public  
West Palm Beach FL, 33405  
**954-261-1376**  
[Marcel@ParadiseFL.com](mailto:Marcel@ParadiseFL.com)  
[www.ParadisePropertiesOfFlorida.com](http://www.ParadisePropertiesOfFlorida.com)

1

Marcel Beaumont 2010-09-05 11:46