



QU'EST-CE QU'UN « SHORT SALE » ?

Faisant suite à nos nouvelles conditions dans le marché de l'immobilier, nous faisons face à de nouveaux termes non-familier pour certains et ce, entre autre le terme « Short Sale ».

Le terme « Short Sale » est utilisé pour classifié une résidence à vendre dont sa valeur est inférieure à l'hypothèque ou autres liens financiers. A ce stage, le vendeur est toujours propriétaire de la résidence et tente de la vendre à un prix inférieur à son obligation financière. Alors, autre que le vendeur, le ou les prêteurs de cette résidence doivent obligatoirement approuver la transaction pour ainsi transférer le titre de propriété libre de toutes dettes au nouveau propriétaire. Ca semble simple mais c'est beaucoup plus complexe que ça en a l'air.

Les prêteurs ont un inventaire étonnant de reprise de finances connu sous le terme « Foreclosure ». Ces derniers ont investis considérablement de temps et d'argent pour en devenir légalement propriétaire et ainsi pouvoir transférer la propriété à un nouvel acheteur. Lors d'un « Short Sale », ils n'en sont que prêteurs et par le fait même, lors de l'autorisation de transaction, ils n'ont pas la même autorité. On peu également reconnaître le « Short Sale » comme étant l'étape avant un « Foreclosure ».

Dans la grosse majorité des cas, les prêteurs considèrent l'approbation d'un « Short Sale » uniquement lorsqu'un acheteur sérieux présente une offre qui semble pouvoir se concrétiser. Contrairement à un « Foreclosure » qui est relativement rapide à se concrétiser, on peu compter entre 2 à 3 mois pour obtenir l'approbation des prêteurs sur un « Short Sale » et de cette date, de 4 à 8 semaines pour accomplir la transaction.

Par conséquent, les « Short Sale » offerts dans le marché sont en quelque sorte présentés à des prix non-approuvés par les prêteurs, à moins d'avis contraire. Pour nous donner une bonne perspective de la situation, selon le MLS local, les propriétés résidentielles à vendre dans le county de Broward se chiffrent à plus de 34,000 domiciles incluant plus de 10,250 classifié « Short Sale » et 2,700 « Foreclosure ». Dans les derniers 90 jours, seulement 537 transactions « Short Sale » se sont réalisées, représentant un faible ratio de l'ordre de 1/2 de 1% de son inventaire, lorsque 1,029 « Foreclosure » se sont concrétisés, équivalent un ratio de 38% sur l'inventaire de ce jour (01/03/09). C'est donc dire que les « Short Sale » sont souvent offert à des prix non réalisable que les banques n'approuvent pas.

J'espère avoir élucidé certaines questions que vous aviez. Beaucoup d'autres points importants sont également à considérer lors d'un « Short Sale » ou d'une « Foreclosure ».

Comme toutes autres transactions immobilières, il est très important de faire affaires avec un professionnel dans la matière ayant la bonne expertise et une solide expérience du domaine. N'hésitez pas à me contacter au 954-261-1376

MARCEL R BEAUMONT
Realtor & Mortgage Broker
Notary Public
Marcel@ParadiseFL.com