

Comprendre les valeurs d'estimation des maisons sur le marché concurrentiel d'aujourd'hui

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

Sur le marché concurrentiel d'aujourd'hui, les acheteurs sont confrontés à des défis et des difficultés uniques lorsqu'ils achètent une maison. Les niveaux des biens disponibles (inventaire) et le taux d'intérêt hypothécaire sont à des niveaux record, et les prix des maisons continuent d'augmenter. Les acheteurs se retrouvent dans des guerres d'enchères et finissent souvent par soumettre une offre supérieure au prix de référencement des vendeurs. Dans ce scénario, de nombreux acheteurs sont confrontés aux défis d'une «évaluation furtive», qui présente une valeur estimative inférieure au prix de vente final de la maison.

Pour aider à comprendre quelques défis à relever pour naviguer sur le marché d'aujourd'hui, SIRVA Mortgage a rédigé une liste des questions et réponses courantes lorsque la valeur estimative est inférieure au prix de vente de la maison:

D'autres biens similaires sont proposés au-dessus du prix payé par l'acheteur. Pourquoi n'ont-ils pas été utilisés à titre comparatif?

Sur le marché d'aujourd'hui, les guerres de surenchères peuvent entraîner une augmentation rapide des prix de référencement. Les évaluateurs utilisent des données historiques dans leur rapport pour déterminer la valeur, ce qui inclut les ventes clôturées récemment de biens comparables dans un secteur proche. Les évaluateurs utilisent uniquement les ventes qui ont été clôturées avant la date de la visite de vérification pour déterminer la valeur du marché. Les listes actives et les ventes en cours ne sont pas utilisées pour déterminer la valeur. Dans ce marché actuel, en évolution rapide, l'acheteur peut proposer de payer plus pour une maison que ce que les ventes récemment clôturées peuvent cautionner.

En quoi cela affecte-t-il le financement?

Un prêt hypothécaire est basé sur le prix d'achat ou la valeur estimative, selon le plus bas des deux. Si la valeur estimative est inférieure au prix d'achat, cela peut modifier la structure du prêt. Par exemple, un acheteur peut être tenu d'augmenter son acompte, ou il peut se trouver dans une situation où une assurance hypothécaire privée (PMI) est requise.



Si la valeur estimative est faible, le prêteur ne peut-il pas ordonner simplement une autre évaluation?

Il est interdit à un prêteur d'ordonner une deuxième évaluation afin d'obtenir une valeur plus souhaitable. Un prêteur peut, cependant, ordonner une deuxième évaluation s'il existe une base raisonnable de

croire que l'évaluation initiale a été faussée ou altérée dans la méthodologie d'évaluation des évaluateurs et que cette base est clairement et correctement notée dans le dossier de prêt hypothécaire. La valeur inférieure au prix d'achat n'est pas en soi une « faille » dans le processus d'évaluation des évaluateurs.

Un prêteur peut-il contester la valeur auprès de l'évaluateur?

Après la crise financière, Fannie Mae, Freddie Mac et l'agence fédérale de financement du logement (FHFA) ont développé des exigences en matière d'indépendance des évaluateurs afin de garantir l'intégrité des évaluations immobilières. Ces exigences

limitent les contacts qu'un prêteur peut avoir directement avec un évaluateur afin d'éviter tout type de coercition. Un acheteur, cependant, peut contester le rapport d'activité. Il existe un formulaire standard que l'acheteur peut remplir et qui comprend des ventes comparables supplémentaires qui, selon lui, auraient dû être prises en compte. Ce formulaire de litige peut ensuite être soumis par l'acheteur à l'évaluateur pour examen. Le litige doit provenir de l'acheteur, pas du prêteur.

Quelles autres options un acheteur a-t-il lorsque la valeur estimative est faible?

La renégociation du prix avec le vendeur est généralement le premier plan d'action. Sur le marché d'aujourd'hui, cependant, cela peut être difficile si le vendeur a d'autres acheteurs qui sont prêts à payer le prix de vente demandé. L'acheteur peut devoir retirer son offre s'il n'est pas disposé ou incapable de payer plus que la valeur estimative de la maison. Cela peut toutefois poser un problème si aucune éventualité d'évaluation n'a été incluse dans le contrat, et sur le marché actuel, il est courant de soumettre une offre sans aucune éventualité. Sans une éventualité d'évaluation, l'acheteur peut perdre ses arrhes en indemnité d'immobilisation.

La bonne nouvelle est que SIRVA Mortgage dispose d'une équipe expérimentée qui conseillera vos employés concernés par une délocalisation sur les options disponibles et l'impact sur leur financement s'ils se trouvent dans une situation où la valeur estimative est inférieure au prix d'achat.

Quels que soient les besoins de financement de vos employés mutés, SIRVA Mortgage est là pour vous aider. Avec près de 30 ans d'expérience et d'expertise dans le domaine des prêts hypothécaires pour la délocalisation, nous comprenons le rôle important que joue le financement immobilier dans le processus de la délocalisation. Veuillez consulter notre [site de prêt hypothécaire](#) pour en savoir plus, ou nous contacter, à l'adresse suivante MortgageClientServices@sirva.com.

Contributeurs:

Stephanie Captain, Senior Director, Corporate Marketing

Pour plus d'informations, veuillez consulter [la clause de non-responsabilité du blog de SIRVA.](#)

L'entité SIRVA Mortgage intervient dans la création de prêts hypothécaires résidentiels. Nous sommes agréés ou autorisés à procéder à l'attribution de prêts hypothécaires dans les 50 États plus le District de Columbia. SIRVA Mortgage n'est pas une institution dépositaire et n'agit pas ou ne se représente pas en tant que banque offrant des services complets. La référence au terme «banquier hypothécaire» est un terme courant et accepté dans le secteur, qui désigne les sociétés dont l'activité consiste uniquement à accorder des prêts hypothécaires. Diverses lois et réglementations des États et le(s) type(s) de licence que nous détenons dans différents États nous désignent comme prêteur hypothécaire, banquier hypothécaire ou courtier en hypothèques. Pour notre politique de confidentialité et les divulgations relatives aux relations commerciales des sociétés affiliées, veuillez consulter <https://mortgage.sirva.com/about/about-sirva-mortgage>. Veuillez consulter la liste complète des licences requises ci-dessous. Appelez le 1-800-531-3837 pour plus d'informations. SIRVA Mortgage, Inc. NMLS ID #2240, pour les informations de licence, allez à: www.nmlsconsumeraccess.org. Siège social: 6200 Oak Tree Blvd., Ste. 300, Independence, OH 44131; Téléphone: 1-800-531-3837. Pour obtenir des renseignements complémentaires et des détails sur les licences, veuillez consulter: [À propos de SIRVA Mortgage](#)