

Hvordan forstå taksert verdi av et hjem i et konkurransepreget marked

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

Dagens marked er konkurransepreget, og kjøpere møter noen unike utfordringer når de skal kjøpe et hjem. Antall tilgjengelige boliger og boliglånsrenten er historisk lave, og boligprisene fortsetter å stige. Kjøpere befinner seg i budkrig og ender ofte opp med å legge inn bud over verdiantydning. I disse tilfellene møter mange kjøpere utfordringer ved en "short appraisal," der taksert verdi er lavere enn endelig salgspris for hjemmet.

For å hjelpe med å forstå noen av utfordringene i dagens marked, har SIRVA Mortgage gitt tilgang til vanlige spørsmål og svar som er relatert til når en taksert verdi er lavere enn salgsbeløpet for hjemmet:

Andre lignende boliger ligger ute til beløp høyere enn det kjøper må betale. Hvorfor brukes de ikke som sammenligningsgrunnlag?

I dagens marked kan budkrig føre til at listepreisene øker raskt. Takstmann bruker historisk informasjon i sine rapporter for å bestemme verdi, som inkluderer nylige kjøp for å sammenligne eiendommer som er i nærområdet. Takstmann bruker kun salg som er overført før inspeksjonsdato for å bestemme markedsverdien. Aktive oppføringer og ventende salg brukes ikke for verdibestemmelse. I dette aktuelle, hektiske og hurtig endrende markedet, kan kjøper tilby å betale mer for et hjem enn det de siste nylig overførte salgene kan rettfærdiggjøre.

Hvordan påvirker dette finansiering?

Et boliglån er basert på enten kjøpssummen eller taksert verdi. Dersom en taksert verdi kommer på omtrent det samme som kjøpsprisen, kan dette endre hele strukturen på et lån. En kjøper kan for eksempel bli påkrevd å øke sine nedbetalingsbeløp eller de kan finne seg i en situasjon der det kreves privat boliglånforsikring (PMI).



Dersom taksert verdi er lav, kan ikke bare utlåner bestille en ny taksering?

En utlåner har ikke lov til å bestille en ny taksering for å kunne få en mer attraktiv verdi. En utlåner kan imidlertid bestille en ny taksering om det er rimelig grunn til å tro at den første takseringen inneholdt feil eller er påvirket av takstmannens

verdimetode og slike grunner er tydelige og korrekt notert i boliglånets mappe. Det at verdien i seg selv er mindre enn kjøpsbeløpet, er ikke i seg selv en "feil" ved takstmannens evalueringssprosess.

Kan en utlåner bestride verdien gitt at takstmann?

Etter finanskrisen utviklet Fannie Mae, Freddie Mac, og det føderale boligfinansieringsbyrået (FHFA) takstmannens uavhengighetskrav (Appraiser Independence Requirements) som er laget for å sikre integriteten til takstmenn innen eiendom. Disse kravene begrenser den direkte kontakten som en utlåner kan ha med en takstmann for å forhindre alle typer maktbruk. En kjøper kan derimot bestride rapporten. Det finnes et standard skjema som kjøper kan fylle ut og legge til ytterligere sammenlignbare salg som de mener burde vært vurdert. Dette tvisteskjemaet kan deretter sendes inn av kjøper til takstmann for vurdering. Bestridelsen må komme fra kjøper, ikke utlåner.

Hvilke andre muligheter har en kjøper når taksert verdi er for lav?

Å reforhandle prisen med selger er normalt det første steget. I dagens marked, derimot, vil dette være en utfordring om selger har andre kjøpere som er villig til å betale prisantydningen. Kjøper kan ende opp med å trekke tilbudet sitt om de ikke er villig eller ikke kan betale mer enn taksert verdi for hjemmet. Dette kan derimot bli en utfordring om det ikke var noen eventuelle forbehold inkludert i kontrakten, og i dagens marked er det vanlig å sende inn et tilbud uten forbehold. Uten eventuelle forbehold kan kjøper tape sitt depositumsinnskudd.

De gode nyhetene er at SIRVA Mortgage har et erfarent team som vil rådgi dine flyttende ansatte om hvilke valg de har tilgjengelige og påvirkningen på finansieringen deres, skulle de befinne seg i en situasjon der taksert verdi er lavere enn kjøpsprisen.

Uansett hvilke finansieringsbehov dine ansatte har, er SIRVA Mortgage her for å hjelpe. Med omtrent 30 års fokus og ekspertise på relocation-boliglån, forstår vi den viktige rollen boligfinansiering spiller i flytteprosessen. Gå til vår [Mortgage-hjemmeside](#) for å lese mer, eller kontakt oss på MortgageClientServices@sirva.com.

Bi dragsytere:

Stephanie Captain, Senior Director, Corporate Marketing

For mer informasjon, se [Ansvarsfraskrivelse for SIRVAs blogg.](#)

SIRVA Mortgage driver med boliglån Vi er lisensiert eller autorisert til å opprette boliglån i alle 50 delstater i tillegg til District of Columbia. SIRVA Mortgage er ikke en depotinstitusjon og hverken opptrer eller representerer seg selv som en fullstendig tjenesteytende bank. Med referanse til betegnelsen "bankrådgiver", som er en normal, akseptert industribetegnelse som refererer til selskaper som kun lager boliglån. Forskjellige lover og regler i delstatene og våre lisenstype(r) i forskjellige delstater referer til oss som en boliglån-utlåner, boliglånsbank eller boliglånmegler. For våre retningslinjer for personvern og tilknyttede forretningsforhold, sjekk <https://mortgage.sirva.com/om/om-sirva-mortgage>. Se fullstendig påkrevde offentliggjorte lisenser under.

Ring +1-800-531-3837 for mer informasjon. SIRVA Mortgage, Inc. NMLS ID #2240, for lisensiert informasjon, gå til: www.nmlsconsumeraccess.org. Hovedkontor adresse er 6200 Oak Tree Blvd., Ste. 300, Independence, OH 44131, USA; Telefonnummer: 1-800-531-3837. For ytterligere offentliggjøring og lisensinformasjon, gå til: [Om SIRVA Mortgage](#)