

下降的估值上升:

您购买的物业被认为价格过高怎么办

古老的谚语说,一所房子仅值某人会付的钱,但是如果您的银行不同意该怎么办?购房者的举动因抵押贷款人的估值下降而受到阻碍,抵押贷款人认为他们购买的房产不符合他们同意支付的价格。

但是,出于削减印花税的考虑,急切的买家是否为房地产竞标,还是由于COVID-19,贷方及其测量师是否谨慎?哪一个?调查。买家被估值下跌所阻碍。在印花税假期结束之前,面对时间争夺战的买家正因估值下跌而停滞不前。在线抵押贷款比较和金融信息网站Bankrate UK的一项调查发现,自3月份以来,有46%的潜在买家已看到房屋被低估,大多数房屋的房屋被低估了5,000英镑至10,000英镑。

Bankrate表示,在威尔士(占房地产的63%)和伦敦(占房地产的59%)中,估值下降最为普遍。别墅的降价比例最高(66%),其次是半独立式住宅(48%)。什么是低估?估值下降是指抵押贷款人对您同意购买的房地产进行了估值调查,并得出结论认为这不值得您同意支付的价格。

例如,如果您已同意支付200,000英镑,而贷方的估值又回到了190,000英镑,则该物业的估值已降低10,000英镑。短缺意味着您将无法借入所需的金额,并且您将需要找到额外的现金来支付约定的价格或重新谈判。这也意味着您提供的报价超出了验船师认为该物业的价值,这可能使整个交易受



到质疑。

抵押估价如何工作?当您接受了某物业的要约后,您的贷方将进行自己的评估,以确保房屋为抵押提供足够的担保。抵押估价有时涉及出借人聘请测量师来访问财产并提供报告。如果抵押贷款被认为是高风险的(例如,如果您以较高的贷款对价值水平借款),或者该物业不合标准,则可能是这种情况。放款人可以代之以“过分估价”或在线估价,这些估价会根据房价和最近的销售数据来确定价值。在COVID-19锁定期间(不允许测量员访问物业),此类评估很常见。了解更多:抵押估价如何工作

为什么财产被低估?目前房地产市场动荡,削减印花税带来更大的需求和更高的价格,但人们对经济进入2021年的未来仍存担忧。

这就带来了一个问题,即买家是否提供了过多的报价,还是抵押贷款机构及其估值代理人格外谨慎。在线抵押贷款经纪人Habito的Rhind会告诉哪个?：“贷款人不会对独立测量师评估房地产的价值产生影响,因此,贷款人不会规避风险。

可能发生这种情况的原因是,针对特定房产的销售价格数据不足。验船师是根据已售出的价格而不是要出售的价格进行估算。

“当我们看到房屋价格短暂而急剧上涨时(正如我们受到印花税假期的影响那样),这意味着该地区没有合适的可比物业来证实卖家要求的更高价格,因此降低估值”。

如果您的估值降低了怎么办?哪一个?与克里斯(Chris)进行了交谈,克里斯是一位希望购买曼彻斯特附近房屋的首次购房者。克里斯(Chris)提出了一项成功的要约,但由于从贷方那里获得了大幅贬值,因此被迫退出。

他告诉我们:“然后我们找到了第二处房产并提出要约。一切进展顺利,直到抵押贷款估价比我们提供的要低10,000英镑。但是,这次有一个解决方案。克里斯设法与同意在中间商谈的卖方重新谈判价格。L&C Mortgages的David Hollingworth认为,重新谈判可能比试图呼吁降低估值更成功。

他告诉哪一个?降价可能使买家有机会回到卖家手中,并试图以较低的价格进行谈判。“通常很难对估值决定提出上诉-当然,要建立有力的案例,肯定需要进行大量的最新和可比交易。“有可能其他估值师会采取不同的看法,但不能保证。甚至不能保证另一个放贷人不会指示同一位验船师为他们行事。

买家是否提供过多的房产?由于在印花税假期期间最多可节省15,000英镑,房屋价格一直在上涨-导致人们担心某些买家可能会付出超出预期的价格。土地注册

处的最新数据显示,9月份房价同比增长4.7%,而8月份为3%。在某些领域,竞争一直很激烈,房地产销售迅速,买家竞争以确保交易。这导致更多的买家提供完整的要约。

房地产门户网站Rightmove发现,八月份有26%的物业以要价或高于要价的价格出售,三月份为22%。第一太平戴维斯房地产经纪告诉哪个?在第二次锁定期间,“市场动力仍在继续”。第一太平戴维斯的安德鲁·佩拉特(Andrew Perratt)说:“仍然有一些价格过高的物业进入市场,但我们的经验是,物业的销售价格仍在指导价的几个百分点之内。”了解更多信息:冠状病毒如何影响房价 如何在房屋上报价 如果您正在考虑购买房屋,请务必花一些时间正确地进行研究,而不要急于出价。虽然减免印花税可以为一些购房者节省大量资金,但从长远来看,多付可能产生后果,尤其是在房地产市场不景气的情况下。戴维·霍林沃思(David Hollingworth)表示:“现在有许多在线销售数据可免费获得,这将有助于借款人根据市场上的类似房产评估自己的估价”。Will Rhind也提供类似的建议。他说:“通过检查最近的销售价格来做作业,而不是要价或列出价格。查看物业在市场上已有多长时间,或者是否已经打过折一次。如果他们在那儿呆了一段时间,可能价格过高。”

有利可图的房屋翻转-正确的六个关键方面

房屋翻转涉及以折扣价购买房产,以某种方式对其进行改良,然后立即出售以获利。

受欢迎的有线电视节目使翻转看起来像是一种快速赚取数千美元的简便方法。当然,这些“真人秀”是娱乐性的。现实情况是,倒屋是一项商业活动,与赚钱相比,赚钱要容易得多。

如果您知道自己在做什么,翻转可以带来不错的发薪日。我每年要翻两到三处房产,而且我已经学到了很多关于成功经营业务的知识。

这是窥探可盈利的翻转属性的内幕。

1.寻找交易

一切都从这里开始。脚蹼需要以适当的价格获得适当的财产。要找到这些物业,需要多个来源,例如MLS,批发商,拍卖,止损,卖空谈判者和您的房地产网络。它涉及到对市场的深入了解,因此您可以快速区分交易与资金陷阱。

房地产是地方性的,由于您可能不了解在每个邻里都能找到好的交易,因此缩小搜索范围是有效达成合同交易的关键。

经验丰富的脚蹼会寻找满足70%规则的房产,这意味着以维修后价值(ARV)减去修复成本的70%的价格购买该房产。例如,房屋翻转板将为转售价值为200,000美元的房屋提供112,000美元,这将花费40,000美元的修复成本(200,000x 70%-\$40,000=\$112,000)。

70%的规则只是进行快速评估的经验法则,而不是利润的保证。在此示例中,脚蹼看起来赚取了48,000美元的利润,这听起来非常有利可图。但这没有考虑到房屋翻转过程中涉及的一些成本,例如税金,持有成本,融资费用和销售收入。

本。

寻找交易需要大量的时间,精力和毅力。当您坐在计算机的关键位置时,它们不会被提供给您。虽然房地产经纪人是您团队中的一项重要资产,但将经纪人提供给您分析交易放在银盘上并不是您经纪人的工作。

翻转需要查找和分析许多属性。我发现我的平均月份如下:我按25到30笔交易进行交易。

我拜访了其中的12到15。修改分析后,我提出三到四个要约以达成一笔交易。

值得花费时间和精力。多付的财产很难收回。您可能没有任何利润。

2.分析交易 如果您对数学不满意,那么您将在房屋翻转中面临巨大挑战。作为一个挡板,这不是一种对数。都是数字!您需要:

估计物业在当前条件下的价值,以知道要提供多少;

知道您将要支付的关闭费用,计算装修的材料和人工成本;

精确确定维修后的价值,以便您知道为购置,修复和所有权转让支付什么;

估计您的持有时间,并计算临时拥有该物业的成本,包括税金,水电费,许可证,水,下水道和HOA费用;和占销售成本。好的预算数字是8%,其中包括5%的代理佣金,1%的检查维修请求和2%的结账成本。在价值200,000美元的房屋上,当要出售该物业时,成本为16,000美元。

准确估算您的费用对于在翻转房屋中获利至关重要。将您的利润率计入分析费用中,以确保达到目标。

3.资金交易

物业是高价商品。在美国,平均房屋价值为20万美元。作为鳍状肢,您需要随时可用的资金来购买和修复房屋。

传统的银行和金融机构的业务是向房主提供抵押贷款,以备即将入住的房地产。虽然购买和持有租赁房地产的房地产投资者有资格获得常规抵押贷款,但鳍状肢需要短期资金来支付购买价格。这里有12个鳍状肢可以利用的资金来源。

在安排翻转资金时,拥有储备金很重要。预算就是估算-您未预算的事情就会出现。在计算中,我始终会至少留出\$ 10,000来进行未知维修,这使我付出了一些交易。但是,输掉一笔交易可能最终使我付出太多的钱来赚钱,根本就没有损失。

了解短期资金可以带来的利率也很重要。高息贷款可能不会给您太多时间来完成项目,然后才开始损害您的利润。

4.行动迅速

翻转房屋是一种快节奏的房地产投资策略。竞争激烈,因此您需要迅速采取行动,以取得合同项下的最佳交易。

关闭属性后,时钟开始计时。您拥有财产的每一天都要花钱。装修需要迅速进行,因此您可以在市场上买到该物业。一旦进入市场,该物业需要具有竞争力的价格,以便迅速出售。

你的代理,可以帮您运行谱曲,但市场是流动的,可以迅速改变。您估计的ARV可能会在几周内发生变化。价格过高的房地产在市场上徘徊,通常售价低于合理价格的房地产。

空置的属性也会导致无法发现的问题。在我的最后一个回合中,我的买方的融资批准存在延

迟。在延期期间,一场大风暴袭击了该地区,否则干燥的地下室漏水。那次延误扩大了我对财产的所有权,最终使我额外花费了6,400美元进行补救和防水。

成功的房屋翻转需要速度以降低风险并确保您的投资回报(ROI)。只有一个发薪日:关闭日。这就是冲刺的终点线。

5.管理风险

房屋翻转有很多风险。您可能遇到意想不到的施工问题,从而使您的利润变成损失。空置物业是屋居民的目标。在建物业是盗贼的目标。市场可能会不利于您。您放手的承包商可能会在社交媒体上诽谤您的好名声和声誉。

最大的错误之一也是最容易犯的:过度改进财产。您永远都不想成为街区上最好的家。社区中价格最高的房屋提高了其他房屋的市场价值,而其他房屋则降低了价格最高的房屋的市场价值。

您不明智地花费的每一美元,就是您出售房屋时看不到的一美元。我经常提醒自己这件事,因为它很想过分改善房地产。虽然我不购买最便宜的地板和打折设备,但我确实找到了最便宜的选择,可以提供在该地区出售的质量和外观。我查看售出的配件,以了解哪些装修将为我的康复费带来最高的回报。

您可以通过精心计划来减轻很多风险。无论如何,您的预计投资回报率都需要反映房屋倒置的财产和业务风险。这包括您的金钱风险。一个涉及35万美元的项目应该比15万美元的翻转产生更多的利润。

6.坚持您的策略

翻转涉及不同的策略。而要成功执行您的策略,则需要专注。我早期得到的最佳建议是选择一

种策略,成为该策略的专家,并坚持执行下去。

我关注的是单户住宅,这些住宅维护得相当好,但需要进行深度清洁和重大更新才能为首次购房者做好准备。

这种策略使我从购买房屋到出售房屋的转变过程成为现实。我知道我的市场和进行的装修非常适合那些购房者。我不会在每个翻转的房屋中都放置花岗岩台面,但我要确保固定装置和饰面能吸引我的目标人群。虽然对于豪华购房者而言,浴室中的那些微小的瓷砖和电影明星灯泡的照明设备需要更换,但对于首次购房者而言,这并不是一个大问题。

组建一支可靠且经验丰富的团队,以帮助您实现策略。这可能包括:

以投资者为中心的房地产经纪人;产权律师;总承包商;贷款伙伴;和获得许可的商人,例如管道工,电工,供暖和空气专家,油漆工,屋顶工和电器安装工。

时间表取决于其他人按时完成您需要他们做的事情。选择合适的人并建立良好的关系是关键。

知道你在做什么

HGTV激发了人们对翻转的兴趣,许多动手做的人开始购买和出售他们已经改善过的房屋。但是翻转房屋并不是被动投资。作为兼职活动来增加收入几乎是不可能的-这需要太多的时间和金钱。这是一项工作,涉及很多风险,您需要密切管理。

如果拥有正确的思维,技能和团队合作,便可以获利。永无聊,因为每一天和每一阶段都有独特的挑战。一次开始一笔交易,随手学习。

谁知道?您可能会爱上它,然后决定辞职。