Ark Mortgage

מארטגעדזש ווערטערבוך

*The Easier,
Faster, Better
Way Home*

די מארטגעדזש-וועלט (ווי אזויפיל אנדערע אינדוסטריעס) פארמאגט זיך איר אייגענע שפראך און וואקאבולאר, וואס קלינגען פרעמדער פאר עמיצן וואס דרייט זיך נישט אין יענע מקומות – בעצם, רוב פון אונז. ווען עמיצער זוכט צו באקומען א מארטגעדזש, טרעפט ער זיך אלס תוצאה אין א נעפל. דער בראוקער איז מסביב במה הדברים אמורים, אבער איך טרעף זיך ביים דור הפלגה און פארשטיי נישט אז דער רעדט פון א האאמע, נישט פון א ציגל אין קאפ. דער מארטגעדזש בראוקער בעצם טוט וואס ער דארף טאן: רעדן וועגן מארטגעדזשעס. וואס איז ער שולדיג אז דער בעל 'צאינה וראינה' האט זיך דערוויילן נישט געגומען די מי צו פארטייטשן די ווערטער אויף לשון אשכנז המדוברת בינינו?

האב איך זיך מתבונן געווען און אריינגעטראכט און חוקר געווען און געפרעגט מיין הארץ, ביז מיינע נירן האבן מיר

ארייגעשעפשעט אין אויער אן עצה, אז כ'זאל זיך אנגארטלען די לענדן און אריינקריכן אינעם סוף פסוק פונעם "במקום שאין איש". (הגם ס'איז נישט אמת. מיר האבן דא פיינע אידן, ווי 'מונאוויטש' זאל זיין געזונט און אנדערע, וואס זענען היפשע אישים אין דעם מקום, אבער – ווייסט דאך: כ'פיל זיך בעסער זיך אהערצושטעלן ווי איך בין דער ערשטער און איינציגער וואס נעמט זיך עס אונטער. וואס גייט דיר אן?) ובכן, אשתדל להיות איש, לברר הדברים כשמלה און דערציילן אויף עברי טייטש די פירוש המילות פון עטליכע גאנגבארע ווערטער, ראשי תיבות, טערמינען און זאצן וואס וואוינען אינעם מארטגעדזש, זענען תושבים און שכנים פונעם מארטגעדזש, אבער הערן זיך פרעמד פאר די וואס זיצן אינדרויסן .

א ווארט-צוויי במקום אריינפיר

> ובכן, אשתדל להיות איש לברר הדברים כשמלה און דערציילן אויף עברי טייטש די פירוש המילות

LTV

> די באנק וויל נישט בארגן
> דעם גאנצן סכום וואס דאס
> הויז קאסט, ווייל זי וויל אז
> איך, דער לווה וואס קויפט די
> דירה, זאל אויך אינוועסטירן
> עפעס געלט

LTV איז די ראשי תיבות פון Loan to Value.

אויף אידיש: וויפיל פונעם שוויות פונעם הויז די באנק איז גרייט צו געבן א הלוואה.

דאס הויז קאסט, לאמיר זאגן, 500-טויזנט דאלאר. וועט די באנק מסכים זיין צו בארגן 450-טויזנט דערפון, און דער לוקח-לווה וועט דארפן איפקומען מיט דעם דער פראצענט וויפיל פון דער LTV, פארבליבענעם סכום פון פופציג-טויזנט דאלאר. די ווערט די באנק איז מסכים צו אויסצובארגן, איז אין דעם פאל 90. (90 פראצענט פון 500-טויזנט איז 450-טויזנט.)

אגב, אויב דאס הויז קאסט למעשה ווייניגער ווי דאס אמת'ע ווערט (לאמיר זאגן, אז דאס שוויות איז 500-טויזנט דאלאר, אבער דער סכום המקח איז, וואס די סיבה זאל נאר נישט זיין, 450-טויזנט דאלאר), וועט די באנק בארגן בלויז 90 פראצענט פונעם מקח – דהיינו, 450-טויזנט דאלאר. כללו של דבר: די באנק וועט אייביג גיין לחומרא, און דער 90-פראצענט מארטגעדזש וועט גיין לפי וועלכן פון די צוויי, ווערט און פרייז, איז נידעריגער.

די באנק וויל נישט בארגן דעם גאנצן סכום וואס דאס הויז קאסט, ווייל זי וויל אז איך, דער לווה וואס קויפט די דירה, זאל אויך אינוועסטירן עפעס געלט. די באנק נעמט דאס הויז אויף וועלכן זי גיט א מארטגעדזש אלס א משכון. אין פאל דער חוב ווערט נישט באצאלט, נעמט זי אוועק דאס הויז (צי דירה), פארקויפט עס, און מאכט אזוי ארום צוריק דאס געלט וואס זי האט געבארגט. למעשה איז די באנק נישט אין דער ביזנעס פון ריעל עסטעיט און זוכט נישט צו דארפן אנקומען צו אזא מצב. אויב איך, דער בארגער, לייגט אבער דא אריין אביסל אייגן געלט, וואס וועט גיין לטמיון אויב די באנק וועט פון מיר צונעמען די דירה, האב איך שוין א שטארקן שטופ צו באצאלן, און אפילו אויב כ'וועל זיך אמאל באגעגענען מיט א שווערן דורכגאנג און ס'וועט מיר שווער אנקומען, וועל איך זיך איבערשטרענגען צו באצאלן די מארטגעדזש פעימענטס כדי מיין געלט זאל נישט פארפאלן גיין.

Loan to Value:
וויפיל פראצענט פונעם סך הכל שוויות פון דער דירה די הלוואה באטרעפט.

פירוש רש"י אויף אן 'אפרעיזאל' איז: שאצונג. אין דעם מארטגעדזש-קאנטעקסט, איז Appraisal די אפשאצונג וויפיל א שטיק קרקע מיט'ן הויז וואס איז דערויף אויפגעבויט געווארן זענען ווערט .

ווען א באנק גיט א מארטגעדזש, וויל זי באקומען א משכון אלס גאראנטי אז דער לוה וועט באצאלן דעם חוב. דער משכון איז דאס הויז, אויף וועלכן דער מארטגעדזש ווערט ארויסגענומען. אויב וועט דער לוה אויפהערן באצאלן, וועט די באנק פון אים אוועקנעמען דאס הויז און פארקויפן, און דאס געלט וועט געווידמעט ווערן צו באצאלן דעם מארטגעדזש-חוב. כדי צו פילן רואיג מיט דעם משכון, וויל די באנק זיכער מאכן אז דאס הויז איז ווערט באטש אזויפיל ווי דער קונה, דער וואס נעמט דעם מארטגעדזש, באצאלט דערפאר. פאר דעם צוועק נעמט מען אן Appraiser, וועמענס עקספערטיז איז געניי דאס: אפשאצן די ריכטיגע ווערט פונעם הויז .

דאס אפרעיזאל-עסק איז א מקצוע פאר זיך און איז נישט טייל פון דער באנק. א קרקע-שאצער ארבעט נישט פאר דער באנק, נאר איז א זעלבסשטענדיגער מענטש, וועמענס אויפגאבע איז צו אנאליזירן דעם מצב פונעם מארקעט און אנקומען צו א מסקנא איבער'ן שוויות פונעם הויז.

די באנק רעכנט זיך זייער שטארק מיט דער מסקנא פונעם Appraisal און וועט נישט באשטעטיגן דעם מארטגעדזש איידער דער אפרעיזאר גיט ארויס זיין פסק איבער'ן שוויות. אויב דער אפרעיזאר קומט צו דער החלטה אז דאס הויז איז ווערט ווייניגער ווי דעם סכום וואס דער לוה צאלט דערפאר, וועט די באנק איגנארירן דעם אמת'ן פרייז און געבן א מארטגעדזש אויפ'ן סמך פונעם אפרעיזאר'ס מיינונג .

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

FIXED-RATE / ADJUSTABLE-RATE

אן ARM איז א מין מארטגעדזש וועמענס פעימענטס שפרינגען ארויף און אראפ, געוואנדן אין דער גיסטע פונעם מארקעט. א פיקסט רעיט איז א פארגליווערטער מארגעדזש, וועמענס פעימענטס בלייבן די זעלבע לאורך ימים ושנים טובים.

א מארטגעדזש, ווי מיר ווייסן, איז א הלוואה מיט ריבית. דאס מיינט, אז דער לווה באצאלט דעם חוב, דעם קרן, מיט פראצענט. וויפיל פראצענט? דא קומען אריין די צוויי אידן הנזכרים לעיל, 'פיקסד רעיט' און 'עדזשאָסטעיבל רעיט': ביי איינעם פון זיי ('פיקסד רעיט') בלייבט דער ריבית-ציפער אומבארירט, און ביים צווייטן ('עדזשאָסטעיבל רעיט') וועט ער זיך מזמן לזמן טוישן.

די ריבית-ראטעס, 'אינטערעסט רעיטס' בלע"ז, טוישן זיך כסדר. א 'פיקסד רעיט' מארטגעדזש איז עפעס וועמענס ריבית-ציפער – וויפיל פראצענט ער וועט דארפן באצאלן אויפ'ן קרן – ווערט באשטימט ביים אנהייב ווען מ'נעמט דעם מארטגעדזש און דער ציפער בלייבט אזוי אומבארירט לאורך ימים ושנים. אן 'עדזשאָסטעבל רעיט' פארט מיט מיט'ן מארקעט און קנייטשט און בייגט זיך און הייבט זיך און נידערט זיך אינאיינעם מיט אים.

אין איין ווארט: דער חילוק למעשה צווישן די צווייערליי מארטגעדזשעס שטעקט אין דעם, צי אייערע מארטגעדזש פעימענטס זאלן בלייבן די זעלבע חודש איין, חודש אויס, פון אנהייב ביז אויס; אדער צי דער סכום פון די פעימענטס זאל נאך דער ערשטער תקופה פון זיצן אויף איין פלאץ זיך אנהייבן בייגן און קנייטשן און שפרינגען ארויף און אראפ.

נאך א ווארט וועגן די צווייערליי מארטגעדזשעס

די מעלה פון א פארגליווערטן (Fixed-rate) מארטגעדזש איז פשוט: דו ווייסט גענוי וויפיל דער חודש'ליכער ביל וועט באטרעפן און קענסט אזוי ארום גרינג מאכן דעם חשבון צי דו קענסט זיך דערלויבן דעם מארטגעדזש, צי ס'איז אפשר כדאי צוצואווארטן אביסל. א בייגעוודיגער (Adjustable-rate) מארטגעדזש וועט בדרך כלל זיך אנהייבן מיט נידעריגערע פעימענטס ווי א פיקסד רעיט; אויב זאלן די ראטעס אראפגיין נידעריגער, וועלן דיינע מארטגעדזש-פעימענטס מיטגיין. אזא מארטגעדזש קומט אבער מיט א סכנה פון ארויפשפרינגען אינעם המשך צו גאר הויכע ציפערן, און אויב די אינטערעסט-רעיטס פאלן אריין אין א מצב פון גדלות המוחין און הייבן אן ארויפקלעטערן, קענסטו זיך גרינג טרעפן מיט גאוותו-עד-שחקים מארטגעגזש-פעימענטס.

ובכן השאלה נשאלת, פארוואס זאל א מענטש וועלן אפילו נעמען אזא סארט אומבאלאנצירטן, אומסטאבילן מארטגעדזש?

דער אמת איז, אז אן ARM איז זייער קאמפליצירט און שווער געהעריג צו פארשטיין. א שיינע צאל מענטשן וואס האבן אינעם עבר גענומען אזא שפרינגער-מארטגעדזש, זענען פשוט נישט געווען געהעריג אינפארמירט און זענען, ווי מ'זאגט, אריינגעפאלן. דער מארטגעדזש-מאן האט זיי נישט געהעריג מסביר געווען וואס דאס מיינט פאר אים, אדער האט דער מארטגעדזש-נעמער נישט געהעריג געמאכט דעם חשבון.

עס זענען אבער פאראן אזעלכע וואס פארשטייען יא במה הדברים אמורים און באשליסן צו נעמען בכוונה ובידיעה אן עדזשאסטעבל, טאקע און בעיקר צוליב די נידעריגערע פעימענטס ביים אנהייב פונעם מארטגעדזש. א פיקסד רעיט מארטגעדזש קומט מיט העכערע מארטגעדזש פעימענטס, און אויב די באנק פילט אז אזא סכום יעדן חודש איז העכער מיין פינאנציעלן יכולת, וועט זי מיך אפזאגן און מיר נישט געבן דעם מארטגעדזש. איך וויל (צי מוז) אבער יעצט קויפן א הויז, אדער ס'גייט מיר לעבן צו האבן פונקט דעם הויז; האב איך די ברירה צו נעמען אין באטראכט אן עדזשאָסטעבל מארטגעדזש, וועמענס לעת-עתה'דיגע פעימענטס זענען גענוג נידעריג אריינצופאסן אין מיין יעצטיגן בודזשעט, אז די באנק זאל זיין רואיג און צופרידן און מיר בארגן ס'געלט.

אויב זענען די רעיטס דעמאלט נידעריג און דער כללית'דיגער קו בשעת מעשה איז אז זיי פארן אויף אראפ, קען עס אין אזא פאל זיין א געוואונטשענער מהלך. אויב מארטגעדזש ראטעס הייבן נאך עטליכע יאר אן ארויפגיין, האב איך די ברירה צו ריפייגענסן דעם מארטגעדזש – ארויסנעמען א פרישן מארטגעדזש, דאסמאל א פיקסד רעיט, וואס זאל גיין צו באצאלן דעם יעצטיגן און וועמענס פעימענטס וועלן יעצט איינגעפרוירן ווערן לויט די דעמאלטיגע מארקעט-אומשטענדן.

נאך א פאל ווען מ'קען נעמען אן עולה-יורד מארטגעדזש אין באטראכט, איז אויב דו פלאנסט סייווי צו פארקויפן דאס הויז נאך א שטיק צייט – דאס הייסט, נאך איידער דער ARM גייט אריין אין דער תקופה פון אנהייבן שפרינגען. כיוצא בו, אויב דו פלאנסט נישט צו בלייבן מיט'ן מארטגעדזש אויף צו לאנג, נאר האסט בדעה צו מאכן א ריפייגענס נאך איידער דער ARM הייבט אן מאכן איבונגען.

הלכה למעשה, זענען רוב רובם מארטגעדזשעס וואס מענטשן נעמען יא ממין הפיקסד רעיט, טאקע ווייל באופן כללי איז עס פראקטישער און זיכערער. ס'איז אבער כדאי צו וויסן אז ס'איז פאראן די אנדערע ברירה, און אויב דער חשבון שטימט איז אפשר יא א מהלך עס לכל הפחות צו נעמען אין באטראכט.

א 'ריפייננס' מיינט, א מארטגעדזש וואס ווערט ארויסגענומען אויף א הויז וואס באלאנגט שוין צו דיר. א מענטש קען נעמען א מארטגעדזש פאר'ן צוועק פון קויפן א הויז (ויקרא שמו בלשון ארמי 'מארטגעדזש סתמא'), אדער קען ער גיין צו דער באנק און בעטן א מארטגעדזש אויף א הויז וואס ער האט שוין פריער אפגעקויפט – ער גייט ריפייננסן, דהיינו ווידער-פינאנצירן, א פראפערטי וואס געפינט זיך שוין אין זיין רשות.

ביידע פון די צוויי אידן, 'ריפייננס' און 'קעש-אַוט ריפייננס', רעדן פון א מארטגעדזש וואס ווערט ארויסגענומען אויף א פראפערטי וואס דו האסט שוין פריער געקויפט און געפינט זיך שוין אינגאנצן אין דיין רשות. דער חילוק פון זיי איז, אז אין דער צייט וואס א פשוט'ער 'ריפייננס' גייט אויסשליסליך צו באצאלן א פריערדיגן מארטגעדזש אויפ'ן זעלבן הויז, בלייבסטו מיט א און 'קעש-אַוט ריפייננס' נאכ'ן אפצאלן דעם מארטגעדזש נאך איבער מיט געלט אין טאש.

די סיבה פאר א ריפייננס איז נישט דער זעלבער ווי יענעם באלעבאטישן איד וואס 'דרייט מיט געלט' – צאלט איין אויסגעמעלקטן קרעדיט קארטל מיט'ן נעקסטן, וחוזר חלילה. אזא ריפייננס איז מער אזא "מצא אחרת נאה הימנה מניח את השניה ואוכל את הראשונה" בחינה. ער קען יעצט פשוט באקומען א מארטגעדזש מיט בעסערע תנאים ווי דעם פריערדיגן; נעמט ער ארויס א פרישן מארטגעדזש, וואס קומט מיט, לאמיר זאגן, א קלענערן אינטערעסט רעיט (דהיינו, ביליגערע מארטגעדזש פעימענטס), צאלט אפ דעם אלטן, און טרעפט זיך מיט א מער גינסטיגערע הלוואה.

א 'קעש-אַוט ריפייננס' טוט די זעלבע פעולה, באצאלט דעם פריערדיגן מארטגעדזש מיט א נייעם, אבער דער בעל הבית בלייבט נאכ'ן אפצאלן נאך איבער מיט מזומן. ער בלייבט מיט קעש, אבער זיין 'טוירם', דער לעבנסשפאן פון דער הלוואה, וועט געוועגליך זיין לענגער ווי פריער.

REFINANCE/ CASH-OUT REFI

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

LOAN AMOUNT/ INTEREST RATE/ PRINCIPAL

'אינטערעסט רעיט' פארטייטשט זיך אויף היימיש לשון זייער גרינג. ס'איז דער ציפער הריבית וואס דער מלווה, די באנק, פארלאנגט אלס באלוין פאר'ן מארטגעדזש.

לאמיר אריינפירן די מארטגעדזש-הלוואה אין א צוגענגליכן, טאג-טעגליכן משל. איך נויטיג זיך אין טויזנט דאלאר און כ'פארמאג נישט דעם סכום צו דער האנט. ווענד איך זיך צו דיר מיט א בקשה פאר א הלוואה אויף די טויזנט דאלאר. דו ביזט מסכים מיר צו בארגן דאס געלט, אבער ווילסט עפעס שכר נאך אויף דער וועלט און פארלאנגסט כ'זאל דיר באצאלן פאר'ן מיר געבן די הלוואה. דאס הייסט, אין צוגאב צו די טויזנט דאלאר, זאל איך צולייגן נאך פופציג דאלאר – אינאיינעם, $1,050.

הכלל, דו בארגסט מיר טויזנט דאלאר אויף פינף פראצענט ריבית. טויזנט דאלאר איז דער סכום הלוואה (Loan Amount), פופציג דאלאר איז דער ריבית (Interest).

וואס איז אבער דער דין, ווען כ'באצאל נישט דעם גאנצן חוב אויפאמאל, נאר אין קלענערע פעימענטס, אויסגעשפרייט אויף דער לענג און ברייט פון, לאמיר זאגן צוועלף חדשים? אין אזא פאל – וואס איז דער אופן וויאזוי א מארטגעדזש-הלוואה איז אויסגעשטעלט – באצאל איך יעדן חודש א באשטימטן סכום, א פעימענט פער חודש במשך די פאלגנדע צוועלף חדשים. אי זעץ זיך אוועק מיט'ן מלווה, וועלכער מאכט מיט מיר דעם חשבון וויפיל כ'וועל צאלן פער חודש, און ער ווייזט מיר אויף וויפיל פונעם פעימענט וועט גיין צום קרן און וויפיל פאר'ן ריבית.

(נארמאלערווייז איז עס הלכה למעשה מיר נישט נוגע וויאזוי ער איז מסדר דאס געלט; ער האט אבער ליב אז כ'זאל יא פארשטיין דעם סדר און אופן פון באצאלן דעם גאנצן חוב – קרן און חומש. וואס קען מען טאן: אזא מענטש איז ער.)

לאמיר יעצט אראפנעמען די וואכנדיגע בגדים פון אונזער משל-הלוואה און איר מיט גרויס דרך ארץ אפפירן צו די קארידארן פון דער מארטגעדזש-וועלט. דארטן באגעגענען מיר זיך גראד מיט אונזערע אלטע באקאנטע פון פריער – וועלכע האבן זיך אינדערצווישן אויסגעלערנט אידיש, <u>וכן המה אומרים:</u>

LOAN AMOUNT
דער סכום ההלוואה

INTEREST RATE
וויפיל פראצענט דער מלווה
וויל באקומען אלס ריבית

PRINCIPAL
דער חלק פעימענט אויפ'ן
חוב וואס גייט פאר'ן קרן

INTEREST
דער חלק פעימענט אויפ'ן
חוב וואס גייט פאר'ן ריבית

TERM

טוירם' מיינט, דער לעבנסשפאן פון דער הלוואה – אנגעהויבן פון ווען איך באקום דעם מארטגעדזש, ביז זיין לעצטן טאג עלי אדמות, ווען איך מאך דעם לעצטן פעימענט און ענדיג דערמיט באצאלן דעם חוב. ובלישנא גירסא דינקותא: דאָס לֶעבן און שאַפן פונֶעם מָארטגֶעדזש (באארבעט לויט מקורות דורך מנחם מנדל).

דער מארטגעדזש הייבט אן זיין לעבן ביים 'קלאוזינג', ווען די באנק פירט אריבער דאס געלט צום לווה (אדער מוכר), אויב האנדלט זיך עס פון קויפן א הויז). דער מארטגעדזש לעבט און לאכט זיך אזוי אויף דער וועלט פאר די נעקסטע דרייסיג (צי צען, פופצן, צוואנציג) יאר, ביז ס'קומט צום לעצטן סטעיטמענט. דעמאלט, ווען די באנק באקומט דעם לעצטן פעימענט און דער לווה פארענדיגט דערמיט אפצאלן דעם חוב, לייגט דער מארטגעדזש זיך אריין אין בעט, זאגט וידוי (אן ערליכער מארטגעדזש איז זיך נוהג צו לאזן אן עקסטערן טרערן ביים "עַל חֵטְא שֶׁחָטָאנוּ לְפָנֶיךָ בְּכַפַּת שֹׁחַד"), און הויכט אויס די פינאנציעלע נשמה זיינע .

הגם א מארטגעדזש קען לויפן אויף צען יאר, פופצן יאר, אא"וו, וועלן רוב מענטשן נעמען א זקן-מופלג מארטגעדזש פון דרייסיג יאר – א 30 Year Term .

נישט אלע מארטגעדזשעס דערלעבן א זקנה ושיבה טובה און זייער אפט ווערט דעם מארטגעדזש'ס לעבן נעבעך איבערגעריסן פאר דער צייט. דאס געשעט ווען דער מענטש באשליסט אינמיטן צו 'ריפיינענסן' – ארויסנעמען א נייעם מארטגעדזש און דערמיט אפצאלן דעם אלטן. דער ערשטער מארטגעדזש ווערט אין אזא פאל נעבעך נדחה פאר'ן צווייטן און פליט ארויס פונעם מציאות שלא בעונתו .

BUYDOWN

פירוש פערספעקטיוו (על-פי המפורשים): איינצאלן געלט פון פאראויס, כדי צו באקומען א קלענערע מארטגעדזש-ראטע. אין אנדערע ווערטער, קלענערע חודש'ליכע מארטגעדזש פעימענטס .

די חודש'ליכע מארטגעדזש-צאלונגען ווערן דורך דער באנק איינגעטיילט צווישן דעם קרן און דעם ריבית. היות א חלק פונעם פעימענט גייט פאר'ן ריבית, איז פשט אז דער ציפער הפעימענט ווענדט זיך היפש אין דער פראצענט-ראטע. רעדוצירן דעם אינטערעסט-רעיט מיינט דאס זעלבע ווי זיך מסדר זיין א נידעריגערן מארטגעדזש-ביל .

דער לווה וועט פאר'ן קלאוזען און באקומען דעם מארטגעדזש איינצאלן פאר דער באנק א געוויסן סכום געלט, וואס וועט גיין אפצוצאלן פון פאראויס א געוויסן חלק פון דעם ריבית .

איינע פון די סיבות פאר א Buydown איז ווען עמיצנ'ס הוצאות-הכנסות חשבון שטימט נישט צו באשטעטיגט ווערן פאר א מארטגעדזש. די באנק וויל דאך זיכער מאכן אז דער לווה האט דאס יכולת צו באצאלן די חודש'ליכע פעימענטס, און אויב דעם מענטש'ס פינאנציעלער פלוס פּאַסט נישט אריין אין דער באנק'ס חשבונות, וועט זי יענעם אפזאגן דעם מארטגעדזש. א buydown איז איין אופן וויאזוי זיך אן עצה צו געבן: כ'צאל אריין קעגן די חודש'ליכע פעימענטס, וואס ווערן יעצט נידעריגער, און שטימען אלס תוצאה יא מיט מיינע פינאנצן .

CLOSING

'קלאוזינג' איז די צייט ווען די באנק פירט אריבער דאס געלט צום לווה.

דאס איז אבער נישט די איינציגע זאך וואס שפילט זיך אפ דורכאויס א קלאוזינג – וואס איז א נאענטער קרוב מיט יענעם חמרא שבתוך הווענדט זיך וואו דער חמרא שטייט איין. ווען מען רעדט פון א 'סעיל', ווען דו שטייסט בשטומ"צ ביים פארענדיגן דעם מקח אויף א דירה אדער הויז, מיינט דער פסוק מיט קלאוזינג יענע זיצונג, ביי וועלכער דאס בעלות פונעם הויז גייט אריבער פון מוכר צו לוקח. דער לוקח (און באנק וואס גיט דעם מארטגעדזש) גיט דערביי איבער דאס געלט פאר'ן מוכר, און דאס הויז ציט זיך אריבער אין דיין רשות. באקומסט דעם שליסל (אדער נומער צום שבת-שלאס, אויב רעדט מען פון עמיצן משלנו) און קענסט זיך אויסציען אויף דער סאפע ביי דיר אין שטוב.

א קלאוזינג ביי א 'ריפיינענס' מיינט דאס אפצאלן און מסיים זיין די חשבונות מיט'ן פריערדיגן מארטגעדזש, וואס ווערט יעצט באצאלט דורכ'ן נייעם.

רוב צייט פון א קלאוזינג, אפגעזען וואו ער שטייט איין, ווערט געווידמעט אויף חתמ'ען אלערליי דאקומענטן בשייכות מיט דער מכירה און/אדער מארטגעדזש.

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

DOWN-PAYMENT

ווי פארשטענדליך, ווי העכער דער דאון-פעימענט – וואס מער געלט דו צאלסט פון טאש, אלץ קלענער איז דער סכום הלוואה

'דאַון-פעימענט' איז דאס געלט וואס דער קונה פון א הויז לייגט אראפ פאר'ן מקח פון זיין אייגענעם טאש.

א הויז קאסט א מטבע, און ווייניג מענטשן פארמאגן דאס גאנצע געלט צו דער האנט. דערפאר נעמט מען דאך א מארטגעדזש – א הלוואה פון דער באנק, צו קענען באצאלן פאר'ן הויז. די באנק צוליב אירע חשבונות וויל אבער נישט געבן די גאנצע סומע און פארלאנגט פונעם לוקח אראפצולייגן א חלק פונעם געלט, און דאן וועט זי, די באנק, צושטעלן דעם רעשט בתורת הלוואה.

דער סכום פונעם דאון-פעימענט ווערט געווענליך גערעכנט אין פראצענט – א פראצענט פון דעם סך הכל פרייז. דהיינו, אויב די דירה קאסט 500 -טויזנט דאלאר, וועט די באנק וועלן אז דו זאלסט אראפלייגן, לאמיר זאגן, צוואנציג פראצענט, וואס באטרעפט הונדערט-טויזנט דאלאר.

געניי וויפיל דער מענטש דארף אליין אראפלייגן וועט זיך ווענדן אין פארשידענע זאכן, און הגם עס אמאל זיין אזוי נידעריג ווי דריי פראצענט, איז עס אין דורכשניט ארום צוואנציג פראצענט.

ווי פארשטענדליך, ווי העכער דער דאון-פעימענט – וואס מער געלט דו צאלסט פון טאש, אלץ קלענער איז דער סכום הלוואה, און אלץ נידעריגער וועלן זיין די חודש'ליכע מארטגעדזש-פעימענטס.

TITLE/
TITLE INSURANCE

'טייטל' איז א דאקומענט וואס זאגט עדות אז דאס הויז באלאנגט אינגאנצן צום באלעבוס, און אז קיינער האט נישט דערויף קיין טענות ותביעות, ווי אויך אז דאס הויז איז נישט פאר'משכונ'ט ערגעץ-וואו. 'טייטל אינשורענס' גאראנטירט ממש דאס, אז די אייגנטימערשאפט איז נישט געבינדן און אונטערגעווארפן אנדערע מענטשן אדער קערפערשאפטן.

דאס איז זייער א וויכטיגער פרט אינעם מקח-וממכר פון ריעל עסטעיט, און א באנק, וואס וויל זיך פארזיכערן מיט'ן הויז אלס משכון, וויל נישט געבן קיין מארטגעדזש איידער'ן קלאר מאכן אז קיינער אנדערש האט נישט קיין לעגאלע תביעות אויף דעם הויז.

און אפילו פאר זיך, דעם לוקח פונעם הויז, אליין לוינט נישט אריינצוקריכן אין א שטוב צו וועלכן א צווייטער האט א תביעה צום שליסל. שטעל זיך פאָר, דו קויפסט א הויז און מיט עטליכע טעג נאכ'ן זיך אריינציען קלאפט עמיצער אריין אין דער טיר?"

"שלום עליכם," שטעקט יענער אויס א לײדיגע האנט און פירצוף מלא זויערקייט. "וויאזוי פילט זיך עס אזוי ביי מיר אין שטוב.

"דהיינו?"

דהיינו," קומט א קרום-ברים, נאכגעפאלגט מיט א" דאקומענט. "נאדיר. לייען, וועט דיר ליכטיג ווערן פאר די אויגן [און פינסטער אין הארץ.]"

שטעלט זיך ארויס, אז דער גאסט האט געמאכט דעם 'אינסולעישאן' פאר דעם הויז ביים געבויט ווערן, אבער איז קיינמאל נישט באצאלט געווארן. איז יענער געגאנגען [האפנטליך על פי הלכה] און ארויפגעשטעלט א **lien**, וואס איז משעבד דעם הויז צום בעל הטענה ביז דער חשבון ווערט אויסגעקלארט.

אין אנדערע ווערטער, דו, גראדער, ארנטליכער יונגערמאן, האסט געקויפט דאס הויז מיט אפגעשפארט געלט, און דא, צווישן אויספאקן און חנוכת הבית, בשעה שיום ולילה משמשים בערבוביה, ווערסטו אויפאמאל געוואויר אז דיין אייגנטימערשאפט אויפ'ן שטיקל קרקע ליגט מיט איין פוס אין בלאטע און דער צווייטער פוס שאקלט זיך מגדל-הפורח-באויר'דיג צווישן הימל און ערד.

נישט קיין מהלך, אמת? [אמת.] און די באנק, אגב, מאכט דעם זעלבן חשבון: איך בארג געלט קעגן דעם הויז, מיט'ן חשבון אז אויב דער לווה באצאלט נישט דעם מארטגעדזש, וועל איך תובע זיין דעם חוב פונעם הויז – עס פארקויפן און נעמען דאס געלט פאר דער הלוואה. דארף איך דאך – מאכט זי, די באנק, זיך דעם חשבון – זיין זיכער אז כ'וועל טאקע קענען פארקויפן דאס הויז און נישט אז א דריטער זאל אונטערקומען מיט שלום-עלימכ'ס, זויערע גרימאסן, און צעטלען און דאקומענטן, און א 'דהיינו' פאר קינוח סעודה .

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

"וויפיל גיי איך למעשה צאלן יעדן חודש?" דאס איז איין זאך וואס יעדער וויל וויסן בנוגע זיין מארטגעדזש: וויפיל וועט באטרעפן זיין חודש'ליכער מארטגעדזש-ביל. דער 'רעיט לאַק' – דאס 'איינשפּאַרן' די ראטע – ענטפערט אויף דער פראגע: וויפיל גייט מיין חודש'ליכער מארטגעדזש פעימענט באטרעפן.

דער אקט פון איינפרירן דעם רעיט איז אזא סארט גאראנטי אויף'ן סכום וויפיל דיינע חודש'ליכע פעימענטס וועלן זיין. דער Mortgage Advisor טוט עס דורך א rate lock – פארשליסן די ריבית-ראטע.

עס זענען פאראן מערערע פאקטארן וואס שפילן א ראלע אין דעם פרט פון אויסרעכענען וויפיל דו גייסט צאלן יעדן חודש. די דריי וויכטיגסטע זענען לכאורה: דער סכום ההלוואה (loan amount), די תקופה פון דער הלוואה (term) און די ריבית-ראטע (rate).

די ערשטע צוויי זענען גרינג צו באשטימען און ביידע זענען תלוי אין מענטשליכע רצונות. וויפיל געלט דו ווילסט און קענסט בארגן ווערט באשלאסן צווישן דיר און דער באנק/מארטגעדזש-אדווייזאר. צי ס'זאל זיין א מארטגעדזש אויף פופצן צי דרייסיג (אדער א דריטע ברירה), ווערסטו באשליסן אינאיינעם מיט'ן מארטגעדזש אדווייזאר.

ווען עס קומט אבער צו דער רעיט, וואס טאנצט און שפרינגט ווי א נ-נח אויף'ן דאך פון אן אנגעפירקלטן ווען, איז די מעשה אנדערש. רעיטס האלטן איין זיך אין איין טוישן און דער איינציגער אופן וויאזוי דיר צו געבן א קלארן חשבון פון דיינע פעימענטס פון אנהייב ביז דער מארטגעדזש גרייט זיך צו פארלאזן די וועלט איז, דורכ'ן איינשפּאַרן דעם רעיט ווי ער שטייט יעצט, ווען דו באשליסט מיט'ן מארטגעדזש אדווייזאר אז דאס איז עס. מ'גיימער פארגליווערן דעם יעצטיגן רעיט באשר הוא שם.

דיין רעיט בלייבט אזוי פארשלאסן אויף א באשטימטער צייט – פופצן טעג, דרייסיג טעג, אא"וו. דער מארטגעדזש מבין וועט מיט דיר אויס'חשבונ'ען אויף ווי לאנג ס'איז דיר כדאי אינעם יעצטיגן מצב צו לאַקן דעם רעיט; דאס הייסט, ווען איר ביידע האלט אז דו וועסט לכאורה קענען קלאָוזען. אויב ווייסטו אז דו וועסט מאיזה סיבה נישט קלאוזען ביז דרייסיג טעג, איז כדאי צו לאַקן דעם רעיט אויף א לענגערער תקופה. א לאַק אויף לענגער קאסט טאקע מער, אבער לוינט נאך אלץ ווי לאַקן אויף ווייניגער צייט און שפעטער אים אויסציען – וואס קאסט נאך מער.

PRE-APPROVAL

פירוש רש"י: אן איבערוויז אז כ'האב דאס
יכולת צו קויפן און באצאלן פאר א הויז.

פירוש המלבי"ם: איך האב געמאכט דעם
באשלוס אז ס'איז צייט זיך איינצוהאנדלען אן
אייגענע נחלה. באוואפנט מיט מיין געשמאק
און בעפערציגן, לאז איך זיך ארויס אומקוקן
אויפ'ן מארקעט פון הייזער וואס שטייען צום
פארקויפן. די מעשה איז אבער, אז איך הייב
נישט אן צו וויסן וואספארא הויז איך קען זיך
דערלויבן. איך וועל דאך דארפן א מארטגעדזש;
ווייס איך אבער נישט וויפיל די באנק וועט מיר
זיין גרייט צו געבן.

קומט א 'פרי עפרואוועל' (וואס דער
מארטגעדזש אדווייזאר שטעלט צו) און גיט
ארויס א געשריבענעם פסק וואס זאגט, אז הרב
פלוני למשפחת אלמוני המוכ"ז וועט קענען
באקומען א מארטגעדזש אויף כך וכך זקוקין
כסף צרוף. יעצט ווייס איך שוין קודם אז כ'וועל
קענען קויפן א הויז בכלל, און אויך אין וועלכן
סוג פרייז הייזער כ'זאל זיך אומקוקן – צו וויפיל
וויפיל שוה-כסף הויז כ'האב צוטריט.

א Pre-Approval איז נישט נאר א טובה פאר'ן
לוקח, נאר אויך פאר'ן מוכר און אפילו דעם
ריעל עסטעיט מעקלער. דער וואס פארקויפט
דאס הויז זוכט דאך נישט סתם צו בטל'ן צייט,
און איידער ער זעצט זיך אוועק רעדן מיט א
פאטענציעלן קונה, וויל

ער וויסן אז יענער איז א בר הכי און וועט טאקע
קענען שליסן דעם מקח. דאס זעלבע מיט'ן
ריעל עסטעיט אגענט, וואס זוכט אויך נישט זיך
ארומצושפילן מיט לכאורה'דיגע היכי-תמצא
קויף-קאנדידאטן. א סך, אויב נישט רוב,
ריעל-עסטעיט אגענטן וועלן נישט אנהייבן
ווייזן הייזער פאר מענטשן, איידער יענע
באקומען אזא Pre-Approval.

אין דער אונטערשטער שורה, איז א 'פרי
עפרואוועל' עפעס וואס פארגרינגערט דאס
לעבן פאר אלע צדדים אין א ריעל-עסטעיט
מקח. דו, קויפער, ווייסט וואו דו שטייסט אויף
דער וועלט, וואס דו קענסט קויפן און צי די
באנק וועט דיר, ווען די צייט וועט אנקומען,
באשטעטיגן דעם מארטגעדזש און אויף
וואספארא סכום. דער פארקויפער (און
פארמיטלער) ווייסן אויך, אז זיי האנדלען מיט
א קוואליפיצירטן קאנדידאט, וואס קען שליסן
דעם מקח און קויפן.

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

נאָך א וואָרט וועגן פּרי עפּרואָוועלס

באקומען א 'פּרי עפּרואָוועל' איז פּשוט. דער מארטגעדזש בראָוקער וועט א בליק געבן אויף דיין קרעדיט, דיר אפשר כללית'דיג און אויבנאויפיג אויספרעגן איבער דיינע פינאנצן, און אויף דעם סמך וועט ער מאכן א חשבון צי דו קענסט באקומען א מארטגעדזש און אויב יא, אויף וויפיל געלט. דאס איז געווענליך דער אופן וויאזוי א פּרי עפּרואָוועל.

דער פּרי עפּרואָוועל, וואס קומט על דעת אזא זייער-אויבערפלעכליכן בליק אויף דיין פינאנציעלן מצב, איז גענוג גוט צופרידנצושטעלן דעם מוכר און מעקלער, אבער תכלית און אויפריכטיג גערעדט, איז עס נישט קיין סך ווערט פאר דיר אליין. ווייל אויסער'ן זיכער מאכן אז מ'זעצט זיך אוועק פאראהאנדלען מיט דיר איבער א מקח, ווילסטו דאך באמת וויסן צי דו וועסט קענען שליסן דעם מקח און קויפן דאס הויז – אין אנדערע ווערטער, צי דו וועסט באמת באשטעטיגט ווערן פאר'ן מארטגעדזש; וויפיל געלט די באנק וועט דיר באמת בארגן; וויפיל דיינע פעימענטס וועלן למעשה טאקע באטרעפן.

כדי א מארטגעדזש אדווייזאר (אדער אפילו מארטגעדזש בראָוקער) זאל קענען געבן א קאנקרעטן ענטפער אויף די שאלות, דארף ער גוט דורכקוקן די דאקומענטן און פרטים הנוגעים למעשה. ער דארף דאס דורכטאן מיט אן עקספערט אין דער באנק און מאכן דעם חשבון ווי גלייך ער דארף טאקע, הלכה למעשה, באקומען פאר יענעם א מארטגעדזש. הערשט דעמאלט קען א בראָוקער צושטעלן אן אמת'ן תכלית'דיגן 'עפּרואָוועל', אויף וועמענס סמך דו זאלסט קענען מאכן אמת'ע, זאכליכע חשבונות.

א Certified Pre-Approval איז אן Ark -המצאה וואס קומט אויספילן דעם דאזיגן בלויז. אזא פּרי עפּרואָוועל איז נישט סתם צו צעמישן דעם שטן, נאר איז אן אמת'ע גאראנטי אז דו וועסט באקומען דעם מארטגעדזש און אויף וויפיל – געגוי ווי וועןן דו גייסט אפליקירן פאר'ן מארטגעדזש הלכה למעשה. א 'סערטיפייד פּרי עפּרואָוועל' איז א דאקומענט וואס איז דורכגעקוקט און באשטעטיגט געווארן דורך די באנק-פוסקים אין Ark – די underwriters, וועלכע זענען די זעלבע וועלכע באשטעטיגן (אדער, אויך קיינעם מאנ"ש געדאכט, ווארפן אפּ) יעדן מארטגעדזש.

נישט נאר ווייסטו מיט סערטיפייד פּרי עפּרואָוועל באמת וואו דו שטייסט, נאר דער מוכר האט דא א סיבה דיר צו געבן מער חשיבות ביים באשליסן צווישן די קויף-קאנדידאטן וואס ווייזן ארויס אינטערעס אין זיין הויז. פונקט ווי א היים-אייגנטימער פילט זיך זיכערער מיט עמיצן וואס קומט קויפן מיט מזומן, וויבאלד דאס שניידט אוועק די צייט און ספיקות וואס קומען מיט א מארטגעדזש, וועט ער פילן רואיגער מיט עמיצן וואס האלט שוין נאכ'ן באמת באשטעטיגט ווערן פאר'ן מארטגעדזש.

CONDOMINIUM

א שטיקל קרוב מיט הלכות שבת, איז א 'קאַנדאָמיניום' א שטיקל צוזאמשטעל פון רשות היחיד, כרמלית, און חצר .

א 'קאַנדאָ' (ווי דאס געשעפט ווערט געווענליך פאר'קיצור'ט) איז חלק פריוואט הויז, חלק שותפות. געווענליך גייט עס אז אז דער אייגנטימער פון א קאנדא איז באלעבוס אויף דעם תוך, דער אינעווייניגסטן חלק פון דער דירה, און די דרויסנדע טיילן פונעם בנין באלאנגט צו אלע קאנדא-אייגנטימער בשותפות. דאס איז אנדערש ווי א הויז, ביי וועלכן דער אייגנטימער איז דער באלעבוס אויף אלעם וואס קומט מיט'ן שטיק קרקע – הויז און דעם שטח זעלבסט .

אין אנדערע ווערטער, ווען עמיצער קויפט א קאנדא, האנדלט ער זיך אין דעם חלק הפנימי פון א דירה, אריינגערעכנט די אינעווייניגסטע ווענט, אלס זיין פריוואטע אייגנטום, און ווערט דערביי א שותף אין אלע אנדערע חלקים פון דעם קאנדאמיניום-פראדזשעקט – בנין, דרויסנדע ווענט, דאך, שטח, טרעפ, האלוועיס או"וו. דער קידרא-דבי-שותפי חלק פונעם קאנדא ווערט געווענליך פאר'כלל'ט אלס Common areas.

אין שטאט, ווי בארא פארק און ווילאמסבורג, וואו קאנדא-פראדזשעקס באשטייען געווענליך פון איין בנין, באשטייען די Common areas געווענליך פון האלוועיס, טרעפ, דאך, עלעוועיטאר, או"וו. אין אפסטעיט, ווי מאנסי און קרית יואל, וואו קאנדאס זענען אפטמאל גרעסערע דעוועלאופמענטס וואס באשטייען פון שורות דריי-שטאקיגע בנינים, קומען צו די אפענע שטחים, וואס באלאנגען צום קאנדא-קאמפלעקס – דהיינו, בשותפות אלע קאנדא-אייגנטימער.

א קאנדא-קאמפלעקס קומט צומאל מיט נאך בשותפות'דיגע צוגעהערן, ווי א פארק, שפיל-פלאץ, קאמיוניטי שטיבל (וואס ווערט אין קרית יואל, דאכט זיך, אפטמאל פארוואנדלט אינעם געגנט-ביהמ"ד), פארקינג לאָט, און נאך .

די שותפות'דיגע טייל פון א קאמפלעקס באלאנגען צו יעדן, וואס מיינט אז דאס אחריות פון זיך אפגעבן דערמיט ליגט אויך אויף אלע אייגנטימער אינאיינעם. דער מנהג הקאנדאמיניומס איז, איפצונעמען א מענעדזשמענט קאמפאני וואס באפאסט זיך מיט די 'קאַמאָן עריעס' לויט'ן אויסשטעל און ספעציפישע געברויכן פונעם דעוועלאופמענט – רייניגן די האלוועיס, פיצן דעם שניי, פאררעכטן א הינקענדיגן עלעוועיטאר או"וו. דער 'מענעדזשמענט' ווערט באצאלט דורך א חודש'ליכן אפצאל פון יעדן דירה-אייגנטימער ובלע"ז Maintenance Fee.

די 'מעיטענענס פי' דעקט נאך קאסטן וואס קומען מיט א קאנדא-פראדזשעקט, ווי למשל אינשורענס אויף די שותפות'דיגע חלקים, וואס ווערן נישט געדעקט דורך די יחיד'ישע היים-אינשורענס פאליסיס וואס מענטשן מאכן אויף די דירות .

נאך א ווארט וועגן קאנדאס

היוצא לנו מזה, אז קאנדא-אייגנטימערשאפט מיינט פארמאגן וויניגער 'הויז' ווי א הויז. פארוואזשע, אויב אזוי, זאל עמיצער ענדערש קויפן א קאנדא ווי א פריוואטע הויז, ביי וועלכן עס קומט מיט דאס גאנצע געשעפט, אריינגערעכנט א שטיק קרקע? די קשיא הייבט זיך נישט אן ביים קויפן, נאר נאך פריער, ביים בויען. רוב האוזינג פראיעקטן וואס ווערן געבויט זענען קאנדאמיניום-פראדזשעקטס, מיט ווייניג מולטי-פאמיליע און נאך וויניגער איין-פאמיליע הייזער

זענען פאראן עטליכע סיבות. קודם כל, לוינט זיך פאר די דעוועלאופערס ענדערש צו בויען קאנדאס, וויבאלד די זאונינג-געזעצן לאזן אריינשטופן מער קאנדא-דירות אויף'ן זעלבן שטח ווי הייזער. אין קרית יואל און אפילו מאנסי, באשטייען רוב נייע דירות פון קאנדאס. די פאראפערטי שטייערן זענען געווענליך אויך ביליגער ביי א קאנדא ווי א הויז. (דאס איז באזונדערס אמת אין אפסטעיט, אבער דערווייל אויך אין ברוקלין.) דערצו איז א קאנדא, מיט א גרויסן חלק פונעם דרויסן און ארום א שותפות מיט אנדערע, אויך וויניגער קאפ-ווייטאג פאר'ן אייגנטימער, וועלכער דארף זיך נישט אפגעבן מיט'ן רייניגן, שניי-פיצן, פאררעכטן או"וו. אנדערש ווי א הויז, ביי וועלכן דער דאך און שטח ארום, איז די דאגה פונעם אייגנטימער, וועט ביי א קאנדא זיך מיט די זאכן אפגעבן א מענעדזשמענט קאמפאני .

PRIVATE MORTGAGE INSURANCE

מארטגעדזש אינשורענס (PMI), ווי דאס משמעות פונעם ווארט דערציילט שוין, איז א פארזיכערונג פאר דער באנק צו באקומען איר געלט פון דער הלוואה אין פאל דער לווה באצאלט נישט דעם חוב. ס'איז א סכום געלט, וואס קומט צו צום חודש'ליכן מארטגעדזש-פעימענט, און באטרעפט רוב מאל ערגעץ אין דער געגנט פון 0.5 ביז 1 פראצענט פונעם סך הכל מארטגעדזש.

פארוואס, ווערט דאך שרעקליך שווער, זאל די באנק זיך נויטיגן אין אינשורענס: אַ-מער, ווי דערמאנט פריער האלט דאך די באנק דאס הויז אלס משכון, אין פאל ס'כאפט מיך, דעם לווה, אן א חשק נישט צו באצאלן, וועט זי, די באנק-מלווה, מיט גרויס פאראד מיך ארויסבאגלייטן פון הויז – וועלכן זי וועט דאן פארקויפן און זיך באצאלן ס'געלט וואס כ'בין זי שולדיג. קומט דאך לפי זה אויס (לאמיר זען צי דו קענסט כסף-נבחר'דיג דרייען מיט'ן אגודל) אז די באנק איז יא פארזיכערט מיט'ן קרן; אויב זי איז פארזיכערט מיט'ן קרן, דארף זי דאך נישט פארזיכערט ווערן דורך אינשורענט – וויבאלד זי איז דאך שוין אפגעזיכערט געווארן דורכ'ן הויז). האבן מיר דאך א דאך-אויפברעכנדער קשיא: צוויי פארזיכערונגען למה לה?

אין איין ווארט אויפ'ן אונגארישן דרך הלימוד: פארוואס דארף די באנק PMI, אויב זי האט שוין דאס הויז אלץ גאראנטי?

דער תירוץ איז, אז מ'רעדט פון גאאאאאר א ספעציפישן פאל, והוא, אויב דער דאון פעימענט איז ווייניגער ווי צוואנציג פראצענט פונעם פרייז וואס דאס הויז קאסט. דער פרייז פונעם הויז איז, לאמיר זאגן, 500-טויזנט דאלאר, אבער איך האב נישט אראפצולייגן קיין צוואנציג פראצענט (100-טויזנט דאלאר). זאגט מיר די באנק, כ'בין מסכים זאלסט געבן א קלענערן דאון-פעימענט (און כ'בין אויך מסכים מיטצושפילן פאר דער גאס אז דו האסט בעצם יא דאס געלט), אבער אזויפיל פארלאנג

איך יא, אז דו זאלסט ארויסנעמען 'פרייוועט מארטגעדזש אינשורענס', אז אינעם ספק-ספיקא'דיגן פאל אז איך וועל נישט באצאלן דעם מארטגעדזש, און דאס פארקויפן דאס פארכאפט הויז דיינס וועט נישט דעקן דעם גאנצן חוב, זאל קומען דער PMI און באצאלן די דיפערענץ.

בעצם נעמט די באנק טאקע א מומחה אפצושאצן די ווערט פונעם הויז און זיכער מאכן אז ס'איז ווערט דעם מארטגעדזש-סכום. פארט, איז דאס מציאות אז ווען א באנק פארקויפט א פארכאפט הויז, גייט עס פאר ווייניגער ווי דעם עכטן מארקעט-שויות. (די סיבות זענען ווייניגער וויכטיג – אזוי איז דאס מציאות.) נאך א נקודה, ווי פריערדערמאנט וויל די באנק אז דער לווה זאל אינוועסטירן אינעם הויז-מקח א לייטישן סכום אייגן געלט, כדי יענער זאל אויך האבן גענוג צו פארלירן און במילא זיכער זיין צו באצאלן דעם מארטגעדזש. מיט צוואנציג פראצענט דאון פעימענט, פילט די באנק אז יענער האט דא ארייגעלייגט גענוג געלט; מיט ווייניגער ווי צוואנציג פראצענט הייבט די באנק מורא האבן, אז איך בין נישט גענוג 'אינוועסטירט' אינעם הויז און וועל גרינגער משלים זיין מיט'ן עס פארלירן.

פי-עם-איי בלייבט נישט צוגעטשעפעט צום מארטגעדזש לעולם ועד און מ'קען דערפון מיט דער צייט פטור ווערן. געווענליך קען מען אויפהערן צאלן פי-עם-איי איינמאל דער מארטגעדזש באטרעפט ווייניגער ווי אכציג פראצענט פונעם הויז'ס ווערט. דאס הויז, ווי פריערדערמאנט, איז ווערט טויזנט דאלאר; דער מארטגעדזש, לאמיר זאגן, באטרעפט 450-טויזנט דאלאר – וואס איז ניינציג פראצענט פון דער שויות. איינמאל דער מארטגעדזש-סכום קומט אן צו אכציג פראצענט דערפון, קען איך אנרופן די באנק און בעטן איר אראפצונעמען דעם פי-עם-איי.

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

א ווארט לגבי זיך פטר'ן פון PMI

ווי געזאגט, קומט Private Mortgage Insurance אריין אין בילד אויב דער מארטגעדזש סכום באטרעפט מער ווי אכציג פראצענט פונעם הויז'ס ווערט – וואס מיינט, אז איינמאל דער מארטגעדזש-סכום גייט אראפ און באטרעפט שוין יא פון אכציג פראצענט שוויות און אראפ, דארף די באנק באזייטיגן דעם PMI.

זענען פאראן צוויי אופנים וויאזוי דאס קען געשען. דער ערשטער און פשוט'ער איז, אויב איך, בעל המארטגעדזש, האט שוין גענוג אריינגעצאלט אז דער חוב האט געשרינקען ביז'ן באטרעפן ווייניגער ווי אכציג פראצענט. נאך אן אופן איז, אויב די ווערט פונעם הויז איז געשטיגן. דער מארטגעדזש, וואס איז אין אונזער משל 450-טויזנט דאלאר, באטרעפט ניינציג פראצענט פון 500-טויזנט דאלאר. וואס איז אבער דער דין אויב די ווערט פונעם הויז איז געוואקסן און שטייט יעצט, מיט א שטיק צייט שפעטער, ביי 575-טויזנט דאלאר? יעצט איז דער מארטגעדזש, פון 450-טויזנט דאלאר, ווייניגער ווי אכציג פראצענט און דער PMI קען, אלס רעזולטאט, מוחל זיין און זיך זוכן א צווייטע אכסניא ('סטו געזען אזוינס!).

אין ניו יארק סטעיט איז פאראן א קולא, אז ווען מען קוקט אויף דעם 80-20 פראצענט ציפער, רעכנט מען דאס שוויות פונעם הויז, נישט דעם מקח-פרייז. דער אויפטו דערפון איז, אז אויב דאס הויז איז יעצט, בשעת'ן מקח, ווערט מער ווי דעם פרייז וואס דער לוקח צאלט אפילו PMI דערפאר, וועט דער בעל המארטגעדזש נישט דארפן צאלן קיין אויב דער מארטגעדזש איז העכער ווי 80 פראצענט פונעם פרייז וואס ער צאלט.

א סך בענק (אויב נישט אלע) וועלן אבער נישט אויטאמאטיש אראפנעמען דעם PMI. דו, בעל הבירה, דארפסט אריינרופן דאס פארלאנגען. די הלכה בדיניהם איז, אז ווען א מענטש רופט אריין (און דער חשבון שטימט טאקע), איז די באנק מחוייב מסלק צו זיין דעם אינשורענס.

אויב צאלסטו PMI אויף דיין מארטגעדזש און וואלסט געוואלט פטור ווערן דערפון (א שאד דאס געלט) און ווילסט וויסן וואס דער נעקסטער שריט זאל זיין און וויאזוי צוצוגיין דערצו, טו וואס מיין חתימה איז מעיד כמאה עדים און רוף די Ask Ark חברה אויף 888-275-8516, אדער שיק אן אימייל צו ask@arkmortgage.com. (דארפסט נישט האבן גענומען דעם מארטגעדזש ביי Ark, זאגן זיי. איי, וואס וועלן זיי האבן פון געבן עצות אויף זאכן וואס וועט זיי גארנישט ברענגען? ניש' מיין דאגה. זאלן זיי ברעכן קאפ ...)

FAIR MARKET VALUE

ווער און וויאזוי באשטימט די אמת'ע שוויות פון א הויז? דא קומט אריין דער Appraiser

לאמיר אנהייבן ביים סוף, מיט'ן לעצטן ווארט, 'וועליו', וואס איז טייטש: ווערט, שוויות. די ערשטע צוויי, 'פעיר מארקעט', קומען מפרש זיין פון וואספארא סארט שוויות מ'רעדט – והוא, די כללית'דיגע, אמת'דיגע, רעאליסטישע ווערט.

דהיינו, ווען עמיצער וויל פארקויפן א הויז, האט ער די ברירה אפצומאכן וויפיל געלט ער וויל דערפאר, אפילו ס'איז צען מאל מער ווי דאס הויז איז באמת ווערט. עס קען יענעם אפילו געלונגען צו טרעפן א קונה, וואס איז מסכים צו באצאלן דעם געפעפערטן פרייז פאר'ן הויז – מחמת חסרון ידיעה, צי ווייל ער וויל דווקא טא דאס הויז, דווקא אויף דער גאס, דווקא אין דער געגנט, דווקא אין שכינות פון א ברודער, אא"וו. די סיבה איז נישט וויכטיג; די נקודה איז נאר דאס, אז דער קונה האט געקויפט דאס הויז פאר א פרייז וויפיל ס'איז אים ווערט, נישט פאר'ן אמת'ן שוויות.

כיוצא בו, ווען עמיצער טרעפט זיך אין א פינאנציעלן פלאנטער און נויטיגט זיך דרינגענד אין א גרעסערן סכום געלט. אדער, ער האט אויפאמאל פארלוירן זיין הכנסה און קען זיך נישט דערלויבן מער צו באצאלן די קאסטן אויפצוהאלטן זיין הויז. אזא איינעם ברענט די צייט און ער וועט אפטמאל איינגיין צו פארקויפן דאס הויז פאר ביליג, פאר וויניגער ווי די אמת'ע ווערט – וויפיל ער וואלט געקענט דערפאר באקומען. אים איז וויכטיגער צו באקומען געלט, אדער זיך ארויסצוזען פון די הוצאות וואס דאס הויז ברענגט אים וואס פריער.

דאס זעלבע, ווען א באנק פארכאפט א הויז וועמענס מארטגעדזש דער אייגנטימער באצאלט נישט. די באנק איז נישט אין דער ריעל-עסטעיט ביזנעס און זוכט זיך נישט אפצוגעבן מיט'ן פראצעדור פון ארויסשטעלן אויפ'ן מארקעט, אדווערטייזן, האנדלען מיט מערערע יחידים, אא"וו. זי וויל זיך זען מיט'ן געלט וואס פריער, און וועט ענדערש אויסמעלקן פונעם הויז א קלענערן סכום אבער שנעל, ווי איידער דעם מאקסימום וואס זי קען דערפאר באקומען דורך'ן אביסל צוואוארטן.

אין די ביישפילן איז דאס הויז פארקויפט געווארן פאר א געוויסן, ספעציפישן שוויות, און נישט פאר'ן 'פעיר מארקעט וועליו' – וואס איז דער פרייז וואס א מענטש נישט אונטער לחץ און יא אונטער געהעריגע אומשטענדן וואלט געצאלט פאר אן אייגנטימער נישט אונטער לחץ און יא אונטער געהעריגע אומשטענדן.

ווער און וויאזוי באשטימט די אמת'ע שוויות פון א הויז? דא קומט אריין דער Appraiser, וועמענס אויפגאבע איז ממש דאס: זיך אומקוקן אויפ'ן ארום און דערגיין וויפיל מענטשן צאלן יעצט פאר אזעלכע הייזער אין דער געגנט.

EQUITY

כ'האב פרובירט אויסלייגן דאס ווארט equity אויף אידיש, אבער ס'איז ארויסגעקומען א מאדנער, נישט-אפעטיטליכער יצור. בצר לי האב איך זיך געווענדן צום גוגל דאלמעטשער און אים געבעטן איבערצוזעצן דאס ווארט אין העברעאיש, אבער כ'בין נישט קיין סך קלוגער געווארן, ווייל "הון עצמי" קלינגט נישט קיין סך היימליכער. בין איך געבליבן מיט דער איינציגער ברירה פון מסביר'ן דאס עסק אויף היימיש מאמע לשון .

דעם טייטש פון 'שוויות' קענען מיר דאך: ווערט. און אין אונזער קאנטעקסט: די ווערט פונעם הויז. דאס שווה-כסף שוויות באלאנגט אבער נישט אינגאנצן צו מיר. קלארער געזאגט: דאס געלט פונעם הויז'ס ווערט איז נישט דווקא פריי און גרייט ארויסצונעמען און געניצט צו ווערן. וכל כך למה? ווייל כ'האב דאך א מארטגעדזש און דער חלק ווערט פונעם הויז פונעם מארטגעדזש-סכום איז משועבד צו דער באנק. שטימט ?

'עקוואטי' איז דער חלק אין דער ווערט פונעם הויז וואס איז יא מיינס, וואס איך קען ניצן, דורכ'ן ארויסנעמען א הלוואה דערויף אד"ג. לאמיר זאגן ס'הויז איז ווערט 500 -טויזנט דאלאר און כ'האב א מארטגעדזש אויף 400-טויזנט דאלאר, האב איך א וועליו פון 500-טויזנט דאלאר און equity פון 100-טויזנט דאלאר

ווי פארשטענדליך, וואס מער איך צאל דעם מארטגעדזש, אלץ קלענער ווערט דער חוב און אלץ מער פון דער value ריקט זיך אריבער צום תחום ה-equity.

באצאלן דעם מארטגעדזש איז אבער נישט דער איינציגער אופן פון פארגרעסערן די equity. ווען די ווערט פונעם הויז וואקסט (וואס געשעט אין אמעריקע אין אלגעמיין, שוין אפגערעדט פון די היימישע געגנטן), גייט דער וואוקס אינעם equity. דאס זעלבע אויב דו פארבעסערסט אדער פארשענערסט דאס הויז (ווער רעדט שוין פון ערנסטע רענאוואציעס, ווי אן עקסטענשאן), שטייגט דאס שוויות פונעם הויז. אויב די ניי-צוגעקומענע ווערט איז צו קיינעם נישט משעובד, איז דער equity אינעם הויז געשטיגן .

עקוואטי איז גוט סתם אזוי און ס'איז באזונדערס גוט פאר אזעלכע זאכן ווי א קעש-אוט/ריפייננענס -- וואס איז אבער נישט שטענדיג א גוטער מהלך, און ס'איז זיכער אז זאלסט זיך דורכרעדן מיט די חברה איידער'ן נעמען סיי וואספארא שריט .

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

DEBT TO INCOME RATIO

'דעט טו אינקאָם רעשיאָו' רעדט פונעם חשבון הוצאות קעגן הכנסות – וויפיל געלט דו פארדינסט א חודש, קעגן וויפיל דער חודש קאסט דיר. נעם דיינע חודש'ליכע אויסגאבן; דאן מאך א חשבון וויפיל געלט דו פארדינסט אין א חודש (מ'רעדט פון gross, פאר'ן אראפרעכענען די שטייערן). יעצט נעם די צוויי ציפערן און שטעל זיי אוועק איינער קעגן דעם צווייטן. די תוצאה רופט זיך DTI – וואס איז א ווילדער קיצור פון Debt To Income Ratio.

לאמיר עס צעביישפילן. דו פארדינסט א חודש א סך הכל פון צען-טויזנט דאלאר, (כ'ווייס, כ'ווייס – ס'איז נאר א משל.) און האסט הוצאות פון, לאמיר זאגן, 7,500 דאלאר (כנ"ל). קומט לפי זה אויס אז דער חודש קאסט דיר אפ 75 פראצענט פון דיין הכנסה. (7,500 איז 75 פראצענט פון 10,000.) דיין די-טי-איי – דער פראצענט פון דיין געלט וואס גייט פאר די חודש'ליכע אויסגאבן – איז ובכן 75 .

דער DTI איז א כללו-של-דבר'דיגער ציפער וואס בענק ניצן אלס טייל פון די חשבונות וואס זיי מאכן ביים דורכקוקן אן אפליקעישאן און באשליסן איבער יא אדער נישט באשטעטיגן דעם מארטגעדזש. די לאגיק אונטער דעם איז פשוט: זי וויל וויסן צי איך קען באצאלן .

ס'איז כדאי צו וויסן, אז דער אופן וויאזוי א באנק רעכנט צוזאמען דעם DTI-חשבון איז לאו דווקא מסכים מיט'ן מציאות – וואס איז נישט זעלטן ווייט אפגעריקט פון דער באנק'ס חשבון. פארוואס? קודם רעכנט נישט די באנק אלע הוצאות. (זי קען ניטאמאל וויסן אלע אויסגאבן פון א מענטש, שוין אפגערעדט א משפחה.) פון דער אנדערער זייט, נעמט די באנק נישט אייביג אין חשבון יעדן סארט איינקונפט אדער הכנסה-קוואל .

איז, ס'קען זיך מאכן – און ס'מאכט זיך מפי השמועה נישט זעלטן – אז עמיצער פאסט אריין אין דער באנק'ס DTI-קריטעריע און די חשבונות שטימען מיט דער באנק'ס פאָרשריפטן, וועלכע וועט אים אפּרואווען פאר'ן מארטגעדזש, אבער איז למעשה בהחלט נישט אין יענעמס אינטערעסן, ווייל הלכה למעשה בפועל למטה מעשרה טפחים ממש אינעם עולם העשי' קען ער זיך נישט דערלויבן צו באצאלן דעם מארטגעדזש.

ס'איז באמת ראטזאם ביז גאר צו כאפן א שמועס מיט א Mortgage Advisor איידער'ן גיין פאר א מארטגעדזש. ס'איז א קלייניגקייט, קאסט גארנישט, און איז מסתמא דער וויכטיגסטער פרט אין דעם ערשטן קאפיטל פון דער מארטגעדזש-פרשה .

די 'פעדערעל האַוזינג אַדמיניסטרעישאָן' (FHA – Federal Housing Administration) איז א רעגירונגס אגענטור געווידמעט פאר אזעלכע וועמען בענק ווילן נישט בארגן קיין געלט אז אויך זיי זאלן קענען באקומען א מארטגעדזש. FHA טוט דאס דורכ'ן גאראנטירן די דאזיגע הלוואות, אז אויב יענע באצאלן נישט דעם מארטגעדזש וועט FHA עס טאן .

עף-עיטש-עי איז נישט קיין באנק און גיט נישט קיין מארטגעדזשעס – וואס קומט פון געווענליכע בענק, וועלכע האבן מיט אן אינשורענס פון דער פעדעראלער רעגירונג גארנישט וואס צו דערלייגן פון בארגן געלט פאר מענטשן מיט 'אנגעזעצטע' קרעדיט סקארס, וועמען די בענק וואלטן אנדערשווי נישט געטרויט מיט א הלוואה .

עף-עיטש-עי לאונס זענען געמאכט געווארן פאר מענטשן מיט נידעריגערע קרעדיט סקאָרס ווי א באנק איז געווענליך מקבל, און/אדער צופיל הוצאות קעגן הכנסות (DTI).

בענק, וואס האבן מורא צו בארגן פאר עמיצן מיט א שלעכטן רעקארד אדער מיט א הכנסה וואס זיי באטראכטן אלס צו ווייניג, כאפן זיך דווקא צו צו אזעלכע מארטגעדזשעס, וויבאלד מיט אזא רעגירונג-אינשורענס איז די ריזיקו וואס זיי נעמען נאך נידעריגער ווי געווענליך. דאס איז אויך די סיבה פארוואס מיט אן עף-עיטש-עי לאונס מארטגעדזש קען מען אפשר באקומען א בעסערן rate ווי אנדערשווי.

יעדער עף-עיטש-עי לאונס קומט אויטאמאטיש מיט מארטגעדזש אינשורענס, וואס איז איין גרויסער חסרון וואס קומט מיט דער דאזיגער בעצם-לייטישער פראגראם. און אנדערש ווי ביי פי-עם-איי פון געווענליכע מארטגעדזשעס, בלייבט דער אינשורענס-התחייבות ביי אן עף-עיטש-עי לאָון כל ימי חייו פונעם מארטגעדזש. דאס איז שוין חוץ דעם וואס ביים בראשית פונעם מארטגעדזש פארלאנגט עף-עיטש-עי א באלעבאטישע נתינה פאר'ן מארטגעדזש-אינשורענס.

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516

HARD MONEY LOAN

דאס מיינט אין פשוט אידישע ווערטער, אן אלטמאדישע הלוואה אויף ריבית, וואס ווערט געגעבן דורך א יחיד (אדער א פאנד וואס באלאנגט צו עטליכע יחידים), וועלכע ווערט שפעטער באצאלט מיט פראצענט.

מיט וואס איז א hard money loan אנדערש ווי א מארטגעדזש? קודם, דער ריבית-ראטע, וואס איז ביי א 'האַרד מאָני לאָון' סך העכער ווי א מארטגעדזש. פון דער אנדערער זייט, איז דער LTV, דער פראצענט-סכום פונעם מקח וויפיל דער הארטער לווה וועט געבן, פיל נידעריגער ווי ביי א געהעריגן מארטגעדזש. א 'הארטע הלוואה' דארף אויך באצאלט ווערן סך שנעלער – געווענליך ביז עטליכע חדשים – ווי א מארטגעדזש, וואס ווערט באצאלט אין לויף פון יארן. די קלאוזינג קאסטן וועלן ביי א הארטער הלוואה מעגליך זיין העכער ווי ביי א געווענליכן מארטגעדזש.

הארטע הלוואות פאקוסירן בעיקר אויפ'ן פראפערטי קעגן וועלכן דאס געלט ווערט געבארגט, און כמעט (צי בכלל) נישט אויפ'ן מענטש. דעם הארטן מלווה אינטערעסירט ווייניגער וואספארא קרעדיט סקאר דער לווה האט און צי ער צאלט אין צייט.

אנשטאט, קוקט דער מלווה בעיקר אויפ'ן פראפערטי, זיכער צו מאכן אז ס'איז ווערט דאס געלט, אז אין פאל יענער באצאלט נישט זאל ער גראד קענען פארכאפן דעם שטיק ריעל עסטעיט במקומו פונעם חוב.

הארד מאני הלוואות קלאוזען אויך טשיק-טשאַק, און דער פראצעדור געדויערט בדרך כלל נישט מער ווי עטליכע טעג.

רוב מאל ווענדן מענטשן ווענדן זיך צו הארטע הלוואות ווען זיי קענען נישט באקומען קיין מארטגעדזש, אדער ווען זיי דארפן קלאוזן אויפ'ן פראפערטי ביז א טאג-צוויי. פארוואס זאל עמיצער נישט קענען באקומען קיין מארטגעדזש? קען זיין אן אישו מיט'ן גברא (דער קרעדיט איז נעבעך ערנסט פארוואונדעט), אדער חפצא – דאס הויז וואס דו ווילסט קויפן מיט'ן געלט איז, נישט אום פסח געגרעדט, איז ראוי לאכילת כלב, און די באנק בארגט נישט קיין געלט קעגן א הויז וואס איז נישט אין א וואוינבארן צושטאנד.

למעשה:

א הארטע הלוואה איז לכתחילה א בדיעבד. ער קאסט א סך געלט און קען גרינג אריינפירן דעם לווה טיף אין א מנחם-מענדל-מעשה זומפּ. אויב דו מוזט אנקומען צו א הארד-מאני לאון (האסט געטראפן א גוטן דיעל, א קריטיש-פארוואונדעטן פארקלאוזשור, און מוזט קלאוזן תוך כדי דיבור, צי וואס), זאלסטו פריער מאכן א געהעריגן עקזיט-פלאן אויף ארויס פון דער הארטער הלוואה. (אינעם ביישפיל הנ"ל וואלט עס געמיינט גיין פאר א ריפייננענס מארטגעדזש אזוי שנעל ווי נאר מעגליך.)

רעד צו א Mortgage Advisor און מאך זיכער אז דו ביזט גרייט מיט א געהעריגן פלאן נאך פאר דו נעמט דעם הארד מאני לאון. (דאס, למשל, קען זיין א שבכל'דיגער מהלך.)

CLOSING COST

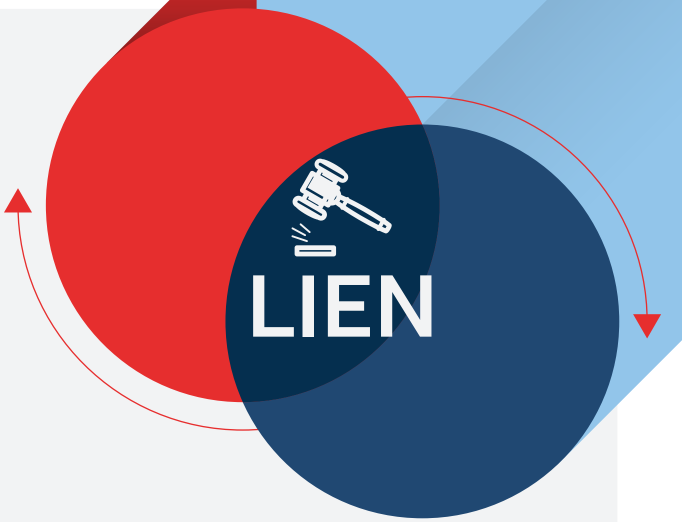
'קלאָוזינג קאסט' איז א שם הכולל פאר א ריי זאכן, וואס דארפן באצאלט אדער געדעקט ווערן זיצנדיג ביים טיש ווען מ'איז מסיים דעם מקח אויפ'ן הויז, אדער, ווען מ'רעדט פון א ריפייננענס, ביים באקומען דאס געלט פון דער באנק.

ס'איז שווער צו געבן א באשטימטן סכום וויפיל די דמי הסיום וועלן באטרעפן. ס'איז נישט גרינג צו געבן אפילו א פינקטליכע ליסטע פון די זאכן וואס ווערן אלץ געדעקט מיט די קלאוזינג קאסטן. די סיבה פאר ביידע שוועריגקייטן איז די זעלבע – ס'איז אנדערש אין יעדן פאל, און ווענדט זיך אויך א סך אין וואו דאס הויז (אדער לווה) שטייט איין. געוויסע הוצאות וועלן זיך ווענדן אינעם סכום פונעם מארטגעדזש, אין דער צייט וואס אנדערע וועלן אייביג זיין די זעלבע.

בקיצור, מיר רעדן פון צופיל פרטים, רוב פון וועלכע זענען אנדערש אין יעדן פאל, צו קענען געבן א קלארן ציפער אָן בוגד זיין אין יושר.

קלאוזינג קאסטן נעמען אריין זאכן ווי 'טייטל אינשורענס', די באנק קאסטן פון און ארום דעם מארטגעדזש, און 'עסקראָו' (אזא 'שליש' וואוהין דער לוקח פון א הויז לייגט אריין א געוויסן סכום געלט פאר די פראפערטי טעקסעס אויפ'ן הויז פאר א פאר חדשים פאראויס). אין ניו יארק קומען צו, מארטגעדזש טעקס, טרענספער טעקס, (דאס אליין אז דאס הויז גייט אריבער פון איינעם צו א צווייטן קאסט אין ניו יארק געלט – שטעל זיך פאָר!) און קלאוזינג לאיער.

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516



א 'ליען' איז דאס זעלבע ווי א 'שעבוד' (וסימנך: נכסים משועבדים). אויב עמיצער האט א טענה אז דו ביזט אים שולדיג געלט, האט ער די ברירה ארויפצושטעלן א ליען אויפ'ן הויז דיינס, אז ס'זאל בלייבן צו אים משועבד ביז דער חוב ווערט באצאלט.

דאס אמעריקאנער שטייער אגענטור, די איי-אר-עס, ניצט דעם פארטל בגדול, און איינער פון די מיטלען וואס די איי-אר-עס נעמט קעגן עמיצן וואס איז שולדיג טעקסעס, איז ארויפצושטעלן א ליען אויף יענעמס פראפערטי.

דער גאנגבארסטער סארט ליען איז טאקע א מארטגעדזש – וואס איז אויך משעבד דאס הויז צום מלווה, דער באנק, ביז דער מארטגעדזש ווערט אויסגעצאלט.

נאך גאנגבארע ליען-ארויפשטעלערס זענען קאנטראקטערס – פראפעסיאנאלן און קאמפאניס וואס האבן געגומען א חלק אינעם אויפבוי פונעם הויז אבער זענען זענען באצאלט געווארן.

ליענס וואס קומען פון יחידים און קאמפאניס זענען געווענליך נישט באזונדערס שווער אראפצונעמען, אויסער אין פאל ווען דער אונטערגעשריבענער אפמאך ביים באשטעלן יענעמס סערוויסעס שמועסט אויס דעם פרט, אז אין פאל יענער ווערט נישט באצאלט האט ער די ברירה משעבד צו זיין דאס הויז און עס האלטן פאר'משכונ'ט ביז דער חוב ווערט באהאנדלט.

א ליען וואס קומט פון דער באנק אדער IRS טראגן דאס מערסטע געוויכט. א ליען פון דער באנק אדער רעגירונג מוז אדרעסירט ווערן, ווייל אנדערש וועלן יענע פארכאפן דעם פראפערטי און אים פארקויפן.

אבער אפילו א קלענערער, באגרעניצטער ליען, וואס א יחיד האט ארויפגעלייגט צוליב א קליינעם חוב, וועט אויך זיין א שטער ביים פרובירן באקומען א מארטגעדזש, ווי אויך ביים פרובירן פארקויפן דעם פראפערטי פאר א צווייטן. א ליען-שעבד איז נישט נאר א גברא-פראבלעם נאר אויך א חפצא-צוטשעפעניש. ער גייט מיט'ן הויז וואוהין ס'זאל נאר וואנדערן און אפילו אויב דער שטיק קרקע זאל פארקויפט ווערן, וועט דער ליען מיט אים מיטגיין און דער נייער אייגנטימער וועט זיך יעצט דארפן ספראווען דערמיט.

דאס איז די סיבה פון טייטל אינשורענס, וואס קריכט ארום באוואפנט מיט נרות ואבוקות, און זוכט און נישטערט אין לעבער און שפאלטנס (ארייגערעכנט טיף אין די שורות פעסער ווין וואו ביידע, בית שמאי און בית הילל, זענען מסכים אז מ'דארף נישט בודק זיין) פאר ליענס און שעבודים מכל המינים.

APR %

פון Interest Rate האט איר שוין געהערט, יא? מיר האבן פריער געכאפט א שמועס מיט אים. (גאנץ א באלעבאטישער איד; לעצטנס היפש מצליח געווען. אזוי שמועסט מען – גיי ווייס.) אין א ווארט זאגט אונז דער 'אינטערעסט רעיט' וויפיל ריבית פער יאר מיר וועלן באצאלן פאר דער הלוואה. אין אנדערע ווערטער, נאכ'ן וויסן וויפיל געלט איך בארג און וויפיל ריבית די באנק וועט מיר דערפאר רעכענען, דארף איך קענען גרינג אויסרעכענען וויפיל דער סך הכל חוב באטרעפט און וויפיל כ'וועל צאלן יעדן חודש.

ס'איז אבער נישט אינגאנצן אזוי און צומאל מאכט זיך אז ס'איז ווייט נישט אזוי. א מארטגעדזש קומט געווענליך מיט נאך צוגאב-הוצאות, וואס ווערן אריינגערעכנט (אדער אריינגעשלייכט – ווענדט זיך צווישן איבעריגנס אין דער מאס אויפריכטיגקייט פון א מארטגעדזש בראוקער) אינעם לאון, וואס פארגרעסערן דעם פראצענט וואס דו צאלסט למעשה.

א באשיידענער משל: דו ווילסט בארגן פון דער באנק הונדערט-טויזנט דאלאר און דער אינטערעסט רעיט באטרעפט 4.5 פראצענט. דיין חודש'ליכער פעימענט לויט דעם וועט אויסקומען $506.69. קומט אבער א צוגאב-אויסגאבע פון $1,900 צוגיין שפאצירט זיך שטיל אריין אינעם חשבון, און ריקט דיר ארויף דעם חודש'ליכן חשבון צו $516.31.

דער Annual Percentage Rate (די דריי אידן וואס באהאלטן זיך אונטער דעם APR קאוד) נעמט אריין אין חשבון די דאזיגע אנדערע, זייטיגע צוגאב-הוצאות וואס ווערן צוגעשטעפעט צום מארטגעדזש, און גיט דיר דעם 'אמת'דיגן', הלכה-למעשה'דיגן ציפער.

עי-פי-אר נעמט אין חשבון געלט וואס דער לווה צאלט פון פאראויס, ביים באקומען דעם מארטגעדזש, און נישט די וואס ער וועט דארפן באצאלן פער-חודש. די נקודה איז, אז APR גיט דיר דעם סך הכל פון וויפיל דו באצאלסט נאכ'ן אריינרעכענען אלע הוצאות וואס זענען דירעקט פארבינדן צו, אדער קומען אלץ תוצאות פון דעם מארטגעדזש.

ESCROW

אן 'עסקראָו' איז א בחינה פון א 'שליש' אין דער דין-תורה וועלט. דאס איז אזא דריטער, ביי וועמען צוויי צדדים, אדער איין צד וואס פארהאנדלט מיט א בא-בטענה, לייגן איין געלט ביי עמיצן, וואס האלט עס ביז ס'ווערט קלאר וואוהין און צו וועמען דאס געלט דארף גיין.

ביי א מארטגעדזש, עפנט די באנק אן עסקראו אקאונט, וואו זי שטעלט יעדן חודש אריין א סכום געלט, וואס גייט פאר פראפערטי שטייערן און הויז-אינשורענס. די חודש'ליכע מארטגעדזש-סטעיטמענטס נעמען אריין די דאזיגע צוויי הוצאות אין צוגאב צום אייגנטליכן מארטגעדזש פעימענט. אהין לייגט די באנק אריין דעם חלק פונעם מארטגעדזש-ביל, וואס קומט דעקן די צוויי אויסגאבן, און בבוא העת, ווען די שטאט-קאסע ווערט הונגעריג און די חברה ביים שיסל לאזן זיך ארויס איינקאסירן שטייערן, נעמט די באנק ארויס דעם געפאדערטן סכום פונעם עסקראו און באצאלט דערמיט דעם שטייער-התחייבות.

'פעני מעי' און 'פרעדי מעק' זענען צוויי ריזיגע אינסטיטוציעס, וואס קויפן אפ מארטגעדזשעס פון די בענק וואס בארגן דאס פאר מענטשן.

די צוויי פינאנציעלע ריזן (אינאיינעם מיט זייערע קאמפליצירטע נעמען) זענען געגרינדעט געווארן דורך דער פעדעראלער רעגירונג אין די 1930ער יארן. דער ציל מיט 'פעני מעי' און 'פרעדי מעק' איז געווען, צו פארלייכטערן צו באקומען א מארטגעדזש, דורכ'ן פארזיכערן די בענק אז דאס אויסגעבארגטע געלט קומט שנעל צוריק צו זייערע קעשענעס.

דאס הייסט אזוי. ווען א באנק גיט עמיצן א מארטגעדזש-הלוואה, האט זי אין אנדערע ווערטער איינגעשפארט יענעם סכום געלט אין אזא ריווח-תפיסה, וואו עס בלייבט זיצן ביז דער לווה ענדיגט באצאלן דעם חוב. יא, די באנק וועט ארויסגיין מיט ריווח פון דעם עסק; למעשה פארלירט די באנק דעם צוטריט צום געלט דורכאויס דער הלוואה-תקופה. בפועל מיינט עס, אז יעדער מארטגעדזש שרינקט דער באנק'ס געלט-זאפאס און נאך עטליכע גרעסערע מארטגעדזשעס בלייבט די באנק אן דער מעגליכקייט ארויסצוגעבן פרישע הלוואות.

והיה העולם שמם און די מארטגעדזש-גאס איז געווען שיטער ווי א רשות היחיד בימות הגשמים, מיט אזויפיל עוברים ושבים ווי א שעה נאכ'ן זמן הדלקת נרות חנוכה. אזוי איז געווען (און אין א היפשן זין געבליבן ביז היינט) דער מצב אין רוב וועלט דעמאלט, אין די צייט צווישן ביידע וועלט-מלחמות, נאכ'ן גרויסן פינאנציעלן קראך פון די צוואנציגער יארן און פאר היטלער האט זיך ארויסגעלאזט אויף זיין רציחה-געיעג.

איז געקומען דער פעטער הגדול והנורא און זיך וועקגעזעצט מיט זיינע יועצים טראכטן און פלאנען איבער א מהלך, וויאזוי צו געבן דעם האוזינג-מארקעט אזא פלאמפייערדיגן שטויס, אז יענער זאל זיך נעמען קוילערן אויף כח און מיטשלעפן די גאנצע עקאנאמיע.

וואס איז געווען די עצה? מ'גייט בויען פיתום ורעמסס – גרויסע מעכטיגע פינאנציעלע בנינים, וועמענס אויפגאבע אויף דער וועלט זאל זיין זיכער צו מאכן אז בענק בלייבן אייביג מיט גענוג געלט ארויסצוגעבן הלוואות אויף רעכטס און לינקס.

דעמאלט זענען געבוירן געווארן די צוויי שיינע אידן, Fannie Mae און Freddie Mac, וואס האבן ארויסגעלאזט א קול אין דער מחנה אזוי צו זאגן: יעדע באנק וואס האט געגעבן א מארטגעדזש זאל קומען צו אונז, און מיר וועלן אפקויפן די הלוואה. מיר וועלן אייך באצאלן דאס געלט פונעם מארטגעדזש, פלוס א פראפיט, און מיר וועלן זיך שוין אפגעבן מיט די הלוואות – זיי שיין מסדר זיין און ארויסשטעלן אויפ'ן סטאק מארקעט, וואו אינוועסטארס וועלן זיך איינהאנדלען חלקים אינעם מארטגעדזש-פעקעלע און די רווחים וואס די חודש'ליכע צאלונגען פון די בארגערס וועלן ברענגען.

דעמאלט איז אין די פאראייניגטע שטאטן נולד געווארן א נייער באגריף, בעצם א נייע סארט 'סחורה' ומארטגעדזש שמה, וואס מען קען קויפן און פארקויפן. אנדערש ווי ביז אהין, ווען א מארטגעדזש האט געמיינט גענוי דאס זעלבע ווי א הלוואה אויף ריבית, זענען מארטגעדזשעס מגלגל געווארן אין א יצור-נברא וואס באשטייט פון א חלק כסף, א חלק שווה-כסף, א שטיקל מסחר, און א טייל שפעקולאציע.

אבער דער עיקר חידוש למעשה איז געווען אז די בענק האבן יעצט געהאט געלט בשפע און אנגעהויבן טיילן מארטגעדזשעס גרינג און אין גרויסן.

FANNIE MAE/ FREDDIE MAC

והיה העולם שמם און די מארטגעדזש-גאס איז געווען שיטער ווי א רשות היחיד בימות הגשמים

More Questions?
Call Ask Ark!
888-275-8516