

## Kauf eines Eigenheims in einem Verkäufermarkt

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

### Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer tun können, um die Herausforderungen in den USA zu meistern.

Haben Ihre umziehenden Arbeitnehmer Probleme mit dem Kauf eines Eigenheims? In den Vereinigten Staaten herrscht ein Verkäufermarkt und Käufer stehen daher vor einigen besonderen Herausforderungen. Die Bestände sind niedrig, die Immobilienpreise steigen und die Käufer sehen sich zunehmend mit den Angeboten mehrerer Mitstreiter konfrontiert. Die folgenden Informationen dienen als Leitfaden für Unternehmen mit Arbeitnehmern, die auf dem heutigen Immobilienmarkt in den USA ein Eigenheim kaufen möchten.

In einem Verkäufermarkt übersteigt die Nachfrage das Angebot; daher ist dieser Markt extrem wettbewerbsintensiv. Ein Kauf in dieser Art von Klima kann eine Herausforderung sein, aber *es gibt* einige Dinge, die ein Käufer tun kann, um sich in eine bessere Position für einen Kauf zu bringen.

---

#### 7 Wege, wie sich Arbeitnehmer auf einen Verkäufermarkt vorbereiten können

1. *Frühzeitig eine Vorabgenehmigung erhalten*
2. *Den Kreditbericht kennen*
3. *Mit einem erfahrenen Makler arbeiten*
4. *Bereit sein, schnell zu handeln*
5. *Auf ein niedriges Wertgutachten vorbereitet sein*
6. *Verstehen, dass Zugeständnisse notwendig sein können*
7. *Die Wichtigkeit der Merkmale des Eigenheims nach Prioritäten ordnen*

## 7 Wege, wie sich Arbeitnehmer auf einen Verkäufermarkt vorbereiten können

Um vorbereitet zu sein, sollten Käufer Folgendes beachten:

1. **Frühzeitig eine Vorabgenehmigung erhalten:** Es ist wichtig, dass die umziehenden Arbeitnehmer eines Unternehmens ein gutes Verständnis für ihre Finanzen haben und wissen, was sie sich leisten können, bevor sie mit der Suche beginnen. Die Arbeitnehmer sollten so früh wie möglich mit einem Kreditgeber sprechen und eine Vorabgenehmigung einholen, damit sie ihre Preisspanne kennen und darauf vorbereitet sind, schnell zu handeln, wenn sie ein Eigenheim zum Kauf finden.
2. **Den Kreditbericht kennen:** Laut US-Bundesgesetz hat jeder das Recht, alle 12 Monate eine kostenlose Kopie seines Kreditberichts von jeder Kreditauskunftei zu erhalten. Durch die Überwachung des Kreditberichts können Arbeitnehmer sicherstellen, dass die gemeldeten Informationen korrekt sind. Auf diese Weise können Überraschungen vermieden werden, wenn die Kreditauskunft vom Kreditgeber abgerufen wird. Weitere Informationen finden Sie auf [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com) für mehr Information
3. **Mit einem erfahrenen Makler arbeiten**Die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Makler kann dem umziehenden Arbeitnehmer helfen, sich auf dem Wettbewerbsmarkt zurechtzufinden. Außerdem kann sich der Makler im Namen des Käufers einsetzen. Erfahrene Makler sind mit den lokalen Märkten vertraut und können Arbeitnehmer bei der Abgabe des besten Angebots beraten.
4. **Bereit sein, schnell zu handeln**In einem Verkäufermarkt verkaufen sich gelistete Häuser aufgrund des geringen Bestands typischerweise sehr schnell. Die umziehenden Arbeitnehmer sollten bereit sein, schnell zu handeln und ein Angebot abzugeben, sobald sie ein Eigenheim gefunden haben, das sie kaufen möchten.
5. **Auf ein niedriges Wertgutachten vorbereitet sein:** Der Bestand an Eigenheimen ist in diesem Wettbewerbsmarkt sehr niedrig und die Preise für Eigenheime steigen schnell. Mehrere Käufer konkurrieren um die gleiche Immobilie und es ist üblich, dass ein Eigenheim über dem Listenpreis verkauft wird. Dies treibt

den Kaufpreis höher als vergleichbare Verkäufe und kann zu einer niedrigen Bewertung führen. Wenn ein Käufer nicht in der Lage ist, die Bedingungen mit dem Verkäufer neu zu verhandeln, aber über die zusätzlichen Mittel verfügt, sollte er bereit sein, die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem Schätzwert zu zahlen. Wenn keine zusätzlichen Mittel zur Verfügung stehen, muss der Käufer möglicherweise nach einem anderen Eigenheim als Alternative Ausschau halten. Ein erfahrener Kreditgeber kann einem Käufer bei der Bewältigung dieses Szenarios helfen.

6. **Verstehen, dass Zugeständnisse notwendig sein können:** Käufer müssen unter Umständen bestimmte Zugeständnisse machen, um ein wettbewerbsfähiges Angebot abgeben zu können. Sie können zum Beispiel anbieten, für die Abschlusskosten des Verkäufers aufzukommen oder auf Auflagen zu verzichten. Der Verkäufer kann auch darum bitten, das Eigenheim für eine gewisse Zeit zurückzumieten, während er sein eigenes neues Eigenheim zum Kauf findet. Fannie Mae verlangt, dass der Käufer das Eigenheim innerhalb von 60 Tagen nach dem Abschluss bezieht, was im zweiten Beispiel berücksichtigt werden muss.
  7. **Die Wichtigkeit der Merkmale des Eigenheims nach Prioritäten ordnen:** Bei einem begrenzten Bestand kann es sein, dass Käufer kein Eigenheim finden, das alle Merkmale auf ihrer Wunschliste aufweist. Priorisierung einer Wunschliste – und bereit zu sein, auf einige Merkmale zu verzichten, falls erforderlich – kann Käufern helfen, schneller ein Eigenheim zu finden. Ein ausgebauter Keller ist zum Beispiel etwas, das in der Zukunft fertiggestellt werden könnte. Käufer sollten ein gutes Verständnis dafür haben, was ihnen bei der Suche nach einem Eigenheim wirklich wichtig ist.
-

### 3 Wege, wie Arbeitgeber ihre Arbeitnehmer auf dem aktuellen US-Markt unterstützen können

- 1. Partnerschaft mit einem seriösen, erfahrenen Makler*
- 2. Partnerschaft mit einem bevorzugten Kreditgeber, der sich mit Arbeitnehmer-Relocation auskennt*
- 3. Vorbereitung auf erweiterte Leistungsanträge*

---

### 3 Wege, wie Arbeitgeber ihre Arbeitnehmer auf dem aktuellen US-Markt unterstützen können

Es gibt auch einige Maßnahmen, die ein Arbeitgeber ergreifen kann, um umziehende Arbeitnehmer zu unterstützen, die möglicherweise Schwierigkeiten haben, auf dem heutigen US-Markt ein Eigenheim zu kaufen, z. B.:

- 1. Partnerschaft mit einem seriösen, erfahrenen Makler:** Von Unternehmen bevorzugte Makler müssen in der Regel über ein bestimmtes Maß an Branchenerfahrung verfügen und können den Arbeitnehmern dabei helfen, sich in einem Wettbewerbsmarkt zurechtzufinden.
- 2. Partnerschaft mit einem bevorzugten Kreditgeber, der sich mit Arbeitnehmer-Relocation auskennt** Ein Kreditgeber, der Erfahrung mit Relocation-Hypotheken hat, versteht die Bedeutung eines pünktlichen Abschlusses und eines reibungslosen Prozesses. Reibungslose, rechtzeitige Abschlüsse und Umzüge stellen sicher, dass sich Arbeitnehmer voll und ganz auf ihre Aufgaben und die Unternehmensziele konzentrieren können, da der Stress während eines reibungslosen Umzugs minimiert wird. Ein erfahrener Kreditgeber ist mit der Sprache der Richtlinien, den Leistungen und der ganz besonderen Dokumentation, die mit einer Relocation-Transaktion einhergeht, vertraut.
- 3. Vorbereitung auf erweiterte Leistungsanträge:** Auf dem heutigen Markt kann es für umziehende Arbeitnehmer schwierig sein, schnell ein Eigenheim zum Kauf

zu finden. Berücksichtigen Sie Anträge auf Ausnahmen und Leistungserweiterungen. Wenn ein Arbeitnehmer keine Unterkunft finden kann oder mehrfach überboten wird, benötigt er möglicherweise zusätzliche Mittel, z. B. für die Lagerung von Hausrat oder für längere Zeiträume in vorübergehenden Wohnverhältnissen.

Was auch immer die Finanzierungsbedürfnisse Ihrer umziehenden Arbeitnehmer sein mögen, SIRVA Mortgage unterstützt Sie gerne. Da unser Fokus und unsere Expertise seit fast 30 Jahren auf dem Gebiet des Umzugs von Arbeitnehmern liegen, kennen wir die wichtige Rolle, die die Finanzierung von Eigenheimen im Umzugsprozess spielt. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte unserer [Hypotheken-Website](#) oder kontaktieren Sie uns unter [MortgageClientServices@sirva.com](mailto:MortgageClientServices@sirva.com).

[Und schließlich, wenn Sie ein registrierter Teilnehmer der SIRVA-Universitätsveranstaltung 2021 waren, können Sie sich die Aufzeichnung unserer Präsentation über den US-Immobilienmarkt ansehen. In dieser Sitzung](#) besprechen SIRVA-Fachexperten die aktuellen Marktbedingungen, Vergleiche zu vergangenen Immobilienbooms und wie Sie Ihre zukünftige Geschäftspolitik gestalten können.

## **AUFZEICHNUNG AUF SIRVA UNIVERSITY ANZEIGEN**

Hinweis und Haftungsausschluss:

*Dieser Blog ist nicht als Beratung oder Anleitung für eine bestimmte Hypothekensituation gedacht. Nur ein zugelassener Darlehensgeber oder ein Anwalt kann Beratung und Informationen zu einem bestimmten Objekt oder einem Hypothekendarlehensantrag bereitstellen. Dieser Blog ist kein Kreditangebot. Genehmigungen für Eigenheimdarlehen basieren auf individuellen Kreditqualifikationen.*

*Für eine vollständige Liste unserer Lizenzen, anderer Bedingungen, Haftungsausschlüsse und unserer verbundenen Unternehmen besuchen Sie bitte die*

*SIRVA-Hypothek- [Website](#) (und scrollen Sie zum Ende der Seite) oder rufen Sie uns unter +1 844 299 8150 an.*

*Die eindeutige NMLS-Kennung von SIRVA Mortgage ist Nr. 2240.*

*Wir sind ein Kreditgeber nach dem Prinzip der Chancengleichheit.*

### **Mitwirkende**

Linda Laramy, Director, Client Services, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto, Manager, Content Marketing

*Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an [Blog-Haftungsausschluss von SIRVA](#).*