

## Acheter une maison sur un marché de vendeurs

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

### Ce que les employeurs et les employés peuvent faire pour relever les défis aux États-Unis.

Vos employés délocalisés ont-ils des difficultés à acheter une maison? Le marché américain est un marché de vendeurs et les acheteurs sont confrontés à des défis uniques en conséquence. Les niveaux d'inventaire sont faibles, les prix des maisons sont à la hausse et les acheteurs se trouvent de plus en plus en concurrence avec plusieurs acheteurs potentiels déposant une offre. Les informations suivantes fourniront des conseils aux organisations dont les employés souhaitent acheter une maison sur le marché de l'immobilier résidentiel actuel aux États-Unis.

Sur un marché de vendeurs, la demande est supérieure à l'offre. Ce marché devient donc extrêmement compétitif. Acheter dans ces conditions peut être difficile, mais il y a certaines choses qu'un acheteur peut faire pour se mettre dans une meilleure position lorsqu'il souhaite acheter.

---

#### 7 façons dont les employés peuvent être préparés sur un marché de vendeurs

1. *Obtenir rapidement une pré-approbation*
2. *Connaître son rapport de solvabilité*
3. *Travailler avec un représentant expérimenté*
4. *Être réactif*
5. *Être préparé à une évaluation basse*
6. *Comprendre que des concessions peuvent être nécessaires*
7. *Envisager de hiérarchiser l'importance des caractéristiques de la maison*

## 7 façons dont les employés peuvent être préparés sur un marché de vendeurs

Pour être préparé, un acheteur doit:

1. **Obtenir rapidement une pré-approbation:** Il est important pour une entreprise qui délocalise ses employés d'avoir une bonne compréhension de leurs finances et de ce qu'ils peuvent se permettre d'acheter avant de commencer à s'intéresser au marché. L'employé doit parler à un prêteur et obtenir l'approbation préalable dès que possible, afin qu'il connaisse sa fourchette de prix et qu'il soit réactif lorsqu'il trouvera une maison à acheter.
2. **Connaître son rapport de solvabilité:** La loi fédérale permet, tous les 12 mois, à chacun d'obtenir une copie gratuite de son rapport de solvabilité, auprès de chaque société émettant un rapport de solvabilité. En examinant son rapport de solvabilité, l'employé peut s'assurer que les informations signalées sont correctes et éviter toute surprise lorsque le prêteur consultera son rapport de solvabilité. Consulter le site [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com) pour plus d'informations.
3. **Travailler avec un représentant expérimenté:** Travailler avec un agent expérimenté peut aider l'employé délocalisé à s'orienter sur un marché concurrentiel. Le représentant peut également défendre les intérêts des acheteurs. Les représentants expérimentés connaissent les marchés locaux et peuvent conseiller l'employé pour présenter la meilleure offre.
4. **Être réactif:** Sur un marché de vendeurs, les maisons référencées se vendent généralement très rapidement en raison d'un faible inventaire. L'employé délocalisé doit être prêt à déménager rapidement et à faire une offre dès qu'il trouve une maison qu'il souhaite acheter.
5. **Être préparé à une évaluation basse:** Les niveaux d'inventaire de maison sont très bas sur ce marché concurrentiel et les prix des maisons augmentent rapidement. Plusieurs acheteurs sont en concurrence pour le même bien immobilier et il est courant qu'une maison se vende au-dessus du prix de référencement. Cela entraîne un prix d'achat plus élevé que les ventes comparables et peut entraîner une évaluation faible. Si un acheteur n'est pas en

mesure de renégocier les conditions avec le vendeur et dispose des fonds supplémentaires, il doit être prêt à payer la différence entre le prix d'achat et la valeur estimative. Si des fonds supplémentaires ne sont pas disponibles, l'acheteur devra peut-être passer à une autre chose et rechercher une autre maison comme option. Un prêteur expérimenté peut aider un acheteur à s'y retrouver dans ce scénario.

6. **Comprendre que des concessions peuvent être nécessaires:** Un acheteur peut être tenu de faire certaines concessions pour faire une offre compétitive. Par exemple, il peut proposer de payer les coûts de clôture du vendeur ou renoncer à certaines conditions (éventualités). Le vendeur peut également demander à louer la maison pendant une certaine période, le temps de trouver une nouvelle maison à acheter. Fannie Mae exige que l'acheteur prenne possession des lieux dans les 60 jours suivant la clôture, ce qui devra être pris en compte dans le deuxième exemple.
  7. **Envisager de hiérarchiser l'importance des caractéristiques de la maison:** Avec un inventaire limité, un acheteur peut ne pas trouver une maison qui réponde à toutes ses attentes (liste de souhaits). Le fait d'établir une liste de souhaits par ordre de priorité et d'être prêt à renoncer à certains éléments, si nécessaire, peut aider l'acheteur à trouver une maison plus rapidement. Un sous-sol aménagé, par exemple, est quelque chose qui pourrait être achevé à l'avenir. Un acheteur doit avoir une bonne compréhension de ce qui est vraiment important pour lui lorsqu'il recherche une maison.
-

### 3 façons dont les employeurs peuvent soutenir leurs employés sur le marché actuel aux États-Unis

- 1. S'associer à un représentant expérimenté et de bonne réputation*
- 2. S'associer à un prêteur privilégié qui connaît les tenants et les aboutissants d'une délocalisation*
- 3. Préparation des demandes de prestations prolongées*

---

### 3 façons dont les employeurs peuvent soutenir leurs employés sur le marché actuel aux États-Unis

Il existe également certaines choses qu'un employeur peut faire pour soutenir ses employés délocalisés, qui peuvent avoir des difficultés à acheter une maison sur le marché actuel aux États-Unis, par exemple:

- 1. S'associer à un représentant expérimenté et de bonne réputation :** Les représentants privilégiés par l'entreprise sont généralement tenus d'avoir un certain niveau d'expérience dans le secteur et peuvent aider vos employés à s'orienter sur un marché concurrentiel.
- 2. S'associer à un prêteur privilégié qui connaît les tenants et les aboutissants d'une délocalisation:** Un prêteur expérimenté dans le domaine des prêts de délocalisation comprend l'importance d'une clôture dans les délais et d'un processus fluide; des clôtures et des déménagements fluides et en temps voulu permettent à l'employé de se concentrer plus pleinement sur son affectation et les objectifs de l'entreprise, puisque le stress est réduit au minimum quand un déménagement se fait en douceur. Un prêteur expérimenté sera familier avec le vocabulaire de la politique, les avantages et la documentation unique qui accompagne une transaction de délocalisation.
- 3. Préparation des demandes de prestations prolongées:** Sur le marché actuel, un employé délocalisé peut avoir des difficultés à trouver une maison à acheter

rapidement. Examiner les demandes d'exceptions et de prolongation des prestations. Si un employé n'est pas en mesure de trouver une maison ou s'il fait l'objet de plusieurs surenchères, il peut avoir besoin de fonds supplémentaires pour le stockage de biens ménagers ou pour garder un logement temporaire plus longtemps.

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](mailto:MortgageClientServices@sirva.com).

[Enfin, si vous étiez un participant enregistré à notre événement SIRVA University 2021, n'hésitez pas à regarder l'enregistrement de notre présentation concernant le marché de l'immobilier résidentiel actuel aux États-Unis. Dans cette session](#), les experts en la matière de SIRVA abordent des sujets comme les conditions actuelles du marché, les comparaisons avec les booms immobiliers passés et la façon d'élaborer vos politiques futures.

#### [VOIR L'ENREGISTREMENT SUR L'UNIVERSITÉ SIRVA](#)

Avis et clause de non-responsabilité:

*Ce blog n'a pas vocation à être un conseil ou une directive à suivre pour une situation de prêt hypothécaire particulière. Seul un prêteur agréé ou un avocat peut fournir une consultation et des informations concernant une situation spécifique ou une demande de prêt hypothécaire. Ce billet de blog n'est pas une offre de crédit. Les approbations de prêts hypothécaires sont basées sur des qualifications de solvabilité individuelles.*

*Pour obtenir la liste complète de nos licences, autres conditions générales, clauses de non-responsabilité et nos entreprises affiliées, veuillez consulter notre site*

Internet [SIRVA Mortgage](#) (et faites défiler jusqu'au bas de la page) ou appelez-nous au 1-844-299-8150.

L'identifiant unique SIRVA Mortgage NMLS est #2240.

Nous sommes un prêteur qui respecte l'égalité des chances.

### Contributeurs

Linda Laramy, Directrice des Services clients, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto, Manager, Content Marketing

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