

## Å kjøpe bolig i et selgers marked

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

Dette må arbeidsgivere og arbeidstakere gjøre for å håndtere utfordringene i USA.

Sliter dine flyttende ansatte med å kjøpe bolig? Det er selgers marked i USA og kjøpere møter noen unike utfordringer på grunn av dette. Antallet boliger på markedet er lavt, boligprisene stiger og kjøpere ender oftere opp med å konkurrere mot flere budgivere. Følgende informasjon vil gi veiledning for organisasjoner med ansatte som ønsker å kjøpe bolig i dagens boligmarked i USA.

I et selgers marked overstiger etterspørselen tilbudet. Derfor blir det en ekstrem konkurranse i markedet. Å kjøpe under denne typen forhold kan være utfordrende, men det *er* noen ting kjøpere kan gjøre for å sette seg i en bedre posisjon for å få gjennomført et kjøp.

---

### Sju måter ansatte kan være forberedt på i et selgers marked

1. *Skaff finansieringsbevis tidlig (pre-approval)*
2. *Bli kjent med kredittrappen sin*
3. *Samarbeid med en erfaren agent*
4. *Vær klar til å slå til*
5. *Vær forberedt på en lav taksering*
6. *Forstå at det kan bli nødvendig å dekke avslutningskostnader*
7. *Vurder hvilke boligfunksjoner som skal prioriteres*

## Sju måter ansatte kan være forberedt på i et selgers marked

For å være forberedt, bør kjøpere:

1. **Skaft finansieringsbevis tidlig (pre-approval):** Det er viktig for et selskap som flytter ansatte å ha en god forståelse av privatøkonomien til de ansatte og hva de har råd til å kjøpe før de begynner å lete. Den ansatte bør snakke med en långiver og få finansieringsbevis (pre-approval) så tidlig som mulig, slik at de vet prisnivået sitt og er klare for å slå til når de finner en bolig de kan kjøpe.
2. **Bli kjent med kredittrappen sin:** Føderal lovgivning gjør det mulig for alle å få en gratis kopi av kredittrappen sin hver 12. måned, fra alle kredittrapperingsselskaper. Ved å holde øye med kredittrappen sin, kan ansatte sørge for at informasjonen som oppgis er riktig og unngå eventuelle overraskelser som kan dukke opp når kredittrappen innhentes av långiveren deres. Gå til [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com) for mer informasjon.
3. **Samarbeid med en erfaren agent:** Å jobbe med en erfaren agent kan hjelpe ansatte som skal flytte med å navigere i et tøft boligmarked. Agenten kan også snakke på vegne av kjøperen. Erfarne agenter kjenner lokale markeder og kan gi råd til den ansatte om hvordan vedkommende kan legge inn det beste budet.
4. **Vær klar til å slå til:** I et selgers marked selges oppførte boliger vanligvis veldig raskt på grunn av at få boliger er ute på markedet. Den ansatte må være klar til å slå til og legge inn budet sitt så snart vedkommende finner en bolig han eller hun ønsker å kjøpe.
5. **Vær forberedt på lav taksering:** Antall boliger på markedet er veldig lavt i dette tøffe boligmarkedet og prisene på boliger øker raskt. Flere kjøpere konkurrerer om samme eiendom, og det er normalt at en bolig selges over listepriis. Dette fører til at kjøpsprisene er høyere enn sammenlignbare salg og kan føre til lav taksering. Om kjøpere ikke er i stand til å reforhandle med selgeren og har tilleggsmidler, må de være forberedt på å betale forskjellen mellom kjøpsprisen og taksert verdi. Hvis kjøpere ikke har ekstra midler tilgjengelig, kan de måtte gå videre og se seg om etter en annen bolig som et alternativ. En erfaren långiver kan hjelpe kjøpere med å navigere gjennom et slikt scenario.

6. **Forstå at det kan bli nødvendig å dekke avslutningskostnader:** En kjøper kan måtte gå med på enkelte avslutningskostnader for å kunne gi et konkurransedyktig bud. De kan for eksempel tilby seg å betale overføringskostnadene for selgeren eller gi avkall på eventualiteter. Selgere kan også be om å leie boligen tilbake i en periode mens de selv finner seg en ny bolig de kan kjøpe. Fannie Mae krever at kjøpere flytter inn innen 60 dager etter at eierskap av boligen er overført, noe som må vurderes i løpet av det andre eksemplet.
7. **Vurder hvilke boligfunksjoner som skal prioriteres:** Med begrenset antall boliger på markedet finner kjøpere kanskje ikke drømmeboligen. Å lage en prioritert ønskeliste – og å være forberedt på å gi avkall på noen ting hvis det er nødvendig – kan hjelpe kjøpere med å finne en bolig raskere. En innredet kjeller er for eksempel noe som kan gjøres ferdig i fremtiden. Kjøpere bør ha god forståelse av hva som virkelig er viktig for dem når de leter etter en bolig.

---

### Tre måter arbeidsgivere kan støtte sine ansatte på i det nåværende markedet i USA

1. *Å samarbeide med en anerkjent, erfaren agent*
2. *Å samarbeide med en foretrukket långiver som forstår flytting*
3. *Å være forberedt på forespørsler om utvidede fordeler*

---

### Tre måter arbeidsgivere kan støtte sine ansatte på i det nåværende markedet i USA

Det er også noen ting en arbeidsgiver kan gjøre for å støtte sine flytte ansatte som kan slite med å få kjøpt bolig i USAs boligmarked, som for eksempel:

1. **Å samarbeide med en anerkjent, erfaren agent:** Det kreves som regel at selskapsforetrukkede agenter har en bestemt industrikjennskap, og kan hjelpe dine ansatte med å navigere i et tøft boligmarked.
2. **Å samarbeide med en foretrukket långiver som forstår relocation:** En utlåner som er erfaren innen relocation forstår viktigheten av en betimelig overføring og en enkel prosess. Dette sørger for at en ansatt kan fokusere mer på oppdraget sitt og selskapets mål, siden stresset reduseres gjennom en problemfri flytting. En erfaren utlåner har kjennskap til retningslinjer, fordeler og den unike dokumentasjonen som følger med en flyttende ansatt.
3. **Å være forberedt på forespørsler om utvidede fordeler:** I dagens marked kan ansatte som flytter slite med å finne en bolig de kan kjøpe raskt. Vurder forespørsler om unntak og utvidede fordeler. Hvis ansatt ikke klarer å finne en bolig eller overbys flere ganger, kan det være at de trenger ekstra midler til for eksempel lagring av flyttegods eller lengre perioder med midlertidig bolig.

Uansett hva dine flyttende ansatte trenger, er SIRVA Mortgage her for å hjelpe. Med omtrent 30 år med fokus og ekspertise innen boliglån for flyttende ansatte forstår vi den viktige rollen boligfinansiering spiller i flytteprosessen. Gå til vårt [Mortgage-side](#) for å lese mer, eller kontakt oss på [MortgageClientServices@sirva.com](mailto:MortgageClientServices@sirva.com).

[Og til slutt, hvis du er en registrert deltaker på SIRVA University 2021, må du gjerne ta en titt på presentasjonen vår som omhandler eiendomsmarkedet i USA. I denne økten](#) diskuterer SIRVAs fagekspert de nåværende markedsforholdene, sammenlignet med tidligere boligoppsving, og hvordan man kan lage retningslinjer for fremtiden.

## **SE INNSPILLING PÅ SIRVA UNIVERSITY**

Varsel og ansvarsfraskrivelse:

*Denne bloggen er ikke ment å være råd eller føringer for en bestemt boliglånsituasjon. Kun en lisensiert långiver eller en advokat kan gi konsultasjon og informasjon om en bestemt omstendighet eller søknad for boliglån. Denne bloggen er ikke et tilbud om kreditt. Godkjenning av boliglån er gitt med grunnlag i individuelle kredittvurderinger.*

*For en fullstendig oversikt over våre lisenser, andre vilkår, forhold, ansvarsfraskrivelse og vår tilknyttede virksomhetsinformasjon, besøk vårt SIRVA Mortgage- [nettsted](#) (og rull ned til bunnen av siden) eller ring oss på +1 844 299 8150.*

*SIRVA Mortgage NMLS sin unike identifikator er #2240.*

*Vi er en utlåner som gir like muligheter for låntakere.*

## **Bidragstere**

Linda Laramy, Director, Client Services, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto, Manager, Content Marketing

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