

## **Compra de residências em um mercado do vendedor**

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

### **O que empregadores e funcionários podem fazer para enfrentar os desafios nos EUA**

Seus funcionários realocados estão tendo dificuldades para comprar uma residência? Os Estados Unidos são um mercado do vendedor e, como consequência, os compradores estão enfrentando alguns desafios peculiares. Os níveis de inventário são baixos, os preços das residências estão aumentando e cada vez mais os compradores estão competindo por várias ofertas. As informações a seguir fornecerão orientação para organizações com funcionários que desejam comprar uma residência no contexto atual do mercado imobiliário dos EUA.

Em um mercado do vendedor, a procura supera a oferta; portanto, esse mercado se torna extremamente competitivo. Fazer aquisições em uma situação desse tipo pode ser desafiador, mas *há* algumas medidas que um comprador pode adotar a fim de ter melhores condições para fazer uma compra.

---

## Sete orientações para que os funcionários estejam preparados em um mercado do vendedor

- 1. Obter pré-aprovação antecipada*
- 2. Conhecer seu relatório de crédito*
- 3. Trabalhar com um agente experiente*
- 4. Preparar-se para tomar providências rapidamente*
- 5. Preparar-se para uma avaliação baixa*
- 6. Entender que concessões podem ser necessárias*
- 7. Considerar priorizar a importância das características da residência*

---

## Sete orientações para que os funcionários estejam preparados em um mercado do vendedor

Para estar preparado, um comprador deve:

- 1. Obter pré-aprovação antecipada:** é importante que os funcionários realocados de uma empresa tenham uma boa compreensão de suas finanças e do que podem comprar antes de começarem a procurar. O funcionário deve conversar com um credor e obter pré-aprovação o quanto antes para que ele saiba sua faixa de preços e esteja preparado para tomar providências rapidamente quando encontrar uma residência para comprar.
- 2. Conhecer seu relatório de crédito:** a lei federal permite que todos obtenham uma cópia gratuita de seu relatório de crédito a cada 12 meses junto a cada empresa de relatório de crédito. Ao monitorar seu relatório de crédito, o funcionário pode garantir que as informações reportadas estejam corretas e evitar surpresas que possam surgir quando seu relatório de crédito for gerado pelo credor. Acesse [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com) para obter mais informações.
- 3. Trabalhar com um agente experiente:** trabalhar com um agente experiente pode ajudar o funcionário realocado a saber como agir em um mercado

competitivo; o agente também pode atuar em nome do comprador. Agentes experientes estão familiarizados com os mercados locais e podem orientar o funcionário sobre como fazer a melhor oferta.

4. **Preparar-se para tomar providências rapidamente:** em um mercado do vendedor, as residências anunciadas normalmente são vendidas muito rápido devido ao baixo inventário. O funcionário realocado deve estar preparado para tomar providências rapidamente e fazer uma oferta assim que encontrar uma residência que deseje adquirir.
5. **Preparar-se para uma avaliação baixa:** neste mercado competitivo, os níveis de inventário de residências são muito baixos e os preços das residências estão aumentando rapidamente. Vários compradores estão competindo pela mesma propriedade e é comum que uma residência seja vendida acima do preço de tabela. Isso eleva o preço de compra a um valor mais alto do que as vendas comparáveis e pode resultar em uma avaliação baixa. Se um comprador não conseguir renegociar as condições com o vendedor e tiver os fundos adicionais, ele deve estar preparado para pagar a diferença entre o preço de compra e o valor avaliado. Se não houver fundos adicionais disponíveis, talvez o comprador precise continuar procurando outra residência. Um credor experiente pode ajudar um comprador a enfrentar esse cenário.
6. **Entender que concessões podem ser necessárias:** um comprador pode ser obrigado a concordar com determinadas concessões para fazer uma oferta competitiva. Por exemplo, ele pode se oferecer para arcar com os custos de encerramento do vendedor ou abrir mão de contingências. O vendedor também pode pedir para alugar a residência novamente por um período enquanto encontra sua própria residência nova para comprar. A associação Fannie Mae exige que um comprador ocupe a residência em 60 dias após o encerramento, algo que precisará ser considerado no caso do segundo exemplo.
7. **Considerar priorizar a importância das características da residência:** com inventário limitado, um comprador talvez não encontre uma residência que tenha todas as características que ele deseja. Priorizar uma lista de desejos – e estar preparado para abrir mão de alguns itens, se necessário, – pode ajudar o comprador a encontrar uma residência mais rapidamente. Um porão

reformado, por exemplo, é algo que pode ser concluído no futuro. Um comprador deve ter uma boa compreensão do que é realmente importante para ele ao procurar uma residência.

---

### Três orientações para que os empregadores forneçam apoio aos funcionários no cenário atual do mercado norte-americano

- 1. Firmar parceria com um agente experiente e de boa reputação*
- 2. Firmar parceria com um credor preferencial que entenda de relocation*
- 3. Preparar-se para solicitações de benefícios estendidos*

---

### Três orientações para que os empregadores forneçam apoio aos funcionários no cenário atual do mercado norte-americano

Há também algumas medidas que um empregador pode adotar para fornecer apoio aos seus funcionários realocados, que podem estar tendo dificuldades para comprar uma residência no cenário atual do mercado norte-americano, como:

- 1. Firmar parceria com um agente experiente e de boa reputação:** normalmente exige-se que os agentes preferenciais da empresa tenham determinado nível de experiência no setor e possam ajudar seus funcionários a enfrentar um mercado competitivo.
- 2. Firmar parceria com um credor preferencial que entenda de relocation:** um credor experiente em empréstimos de relocation entende a importância de um encerramento pontual e de um processo tranquilo; encerramentos e relocations que transcorrem de forma oportuna e sem percalços garantem que o funcionário possa se concentrar mais plenamente em sua designação e nas

metas da empresa, já que o estresse é minimizado durante uma mudança tranquila. Um credor experiente estará familiarizado com a linguagem da apólice, os benefícios e a documentação específica que acompanha uma transação de relocation.

3. **Preparar-se para solicitações de benefícios estendidos:** no mercado atual, um funcionário realocado pode ter dificuldades para encontrar uma residência para comprar rapidamente. Considere solicitações de exceções e extensões de benefícios. Se um funcionário não conseguir encontrar uma residência ou sua oferta for recusada várias vezes, ele poderá precisar de fundos adicionais para itens como armazenamento de bens de uso doméstico ou períodos mais longos para acordos de moradia temporária.

Sejam quais forem as necessidades de financiamento de seus cessionários, a SIRVA Mortgage está à sua disposição. Com quase 30 anos de foco e conhecimento especializado em empréstimo de garantia hipotecária para relocation, compreendemos o importante papel que o financiamento residencial desempenha no processo de relocation. Acesse nosso [site de empréstimo de garantia hipotecária](#) para saber mais ou entre em contato conosco através do e-mail [MortgageClientServices@sirva.com](mailto:MortgageClientServices@sirva.com).

[E, finalmente, se você participou de nosso evento da SIRVA University de 2021, esteja à vontade para assistir à gravação de nossa apresentação sobre o mercado imobiliário dos EUA. Nesta sessão,](#) os especialistas da SIRVA no assunto discutem sobre a situação atual do mercado, as comparações com booms imobiliários anteriores e sobre como moldar suas apólices futuras.

[VER GRAVAÇÃO NA SIRVA UNIVERSITY](#)

Aviso e isenção de responsabilidade:

*este blogue não se destina a ser aconselhamento ou instruções para uma situação específica de empréstimo de garantia hipotecária. Apenas um originador de empréstimo licenciado ou um advogado pode fornecer consultoria e informações sobre uma circunstância específica ou um pedido de empréstimo de garantia hipotecária. Este blogue não é uma oferta de crédito. As autorizações de empréstimo de garantia hipotecária são baseadas em qualificações de crédito individuais.*

*Para obter uma lista completa de nossas licenças, outros termos, condições, isenções de responsabilidade e divulgação de negócios afiliados, acesse o site da [SIRVA Mortgage](#) (e role até a parte inferior da página) ou ligue para 1-844-299-8150.*

*O identificador exclusivo da SIRVA Mortgage junto à NMLS é o n.º 2240.*

*Somos um credor de oportunidades iguais.*

## **Contribuições**

Linda Laramy, Director, Client Services, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto, Manager, Content Marketing

*Para obter mais informações, entre em contato com [Isenção de responsabilidade do blogue da SIRVA](#).*