

COSAS QUE CONSIDERAR AL
VENDER SU CASA



Edición
Otoño 2018

Tabla de contenido

3 | 5 razones para vender esta otoño

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

5 | Los precios de las casas durante el último año

6 | La verdadera razón por la que los precios de las casas están aumentando

8 | ¡651,000 propietarios de vivienda recuperaron plusvalía el año pasado!

9 | Como la falta de casas para la venta impacta el mercado

10 | La demanda de los compradores continúa superando el inventario de casas para la venta

El pronóstico del mercado de la vivienda

11 | La vivienda no será víctima de la próxima desaceleración económica

13 | ¿Hacia dónde se dirigen las tasas de interés?

14 | ¡No espere! Mudese a la casa que usted siempre quiso

Que esperar al vender su casa

15 | ¡El papel que juega el acceso en conseguir que su casa se venda!

16 | Como obtener más dinero de la venta de su casa

Escoja el socio perfecto

18 | 5 razones por las que no debería vender por si mismo

20 | La importancia de emplear un agente al vender su casa

21 | Propietarios: su casa debe ser vendida dos veces

23 | Dos cosas que usted no necesita escuchar de su agente vendedor



5 razones para vender esta otoño

A continuación, se muestran cinco razones por las que poner su casa para la venta esta otoño tiene sentido.

1. La demanda está fuerte

El último *Informe del tránsito de los compradores* de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR por sus siglas en inglés) muestra que la demanda de los compradores permanece muy fuerte a través de la gran mayoría del país. Estos compradores están listos, dispuestos y en capacidad de comprar... ¡y ahora están en el mercado! Más a menudo, compradores múltiples están compitiendo entre sí para comprar una casa.

Aproveche la actividad actual de los compradores en el mercado.

2. Hay menos competencia ahora

El inventario de la vivienda esta aun con una oferta por debajo de los 6 meses necesarios para un mercado de la vivienda normal. Esto significa que, en la mayoría del país, no hay suficientes casas para la venta para satisfacer el número de compradores en el mercado. Esta es una buena noticia para los vendedores de casa que ganaron plusvalía a medida que el valor de su casa aumento. Sin embargo, inventario adicional podría estar llegando al mercado pronto.

Históricamente, el número del promedio de años que un dueño permanecía en su casa era de seis, pero ha oscilado entre nueve y diez años desde 2011. Hay un deseo reprimido de muchos propietarios de casa de mudarse, ya que no pudieron vender durante los últimos años por la situación de plusvalía negativa. A medida que el valor de las casas continúa apreciando, más y más propietarios de casa tendrán la libertad de mudarse.

Las opciones que tienen los compradores seguirán aumentando. No espere hasta que todo este otro inventario de casas llegue al mercado antes que usted decida vender.

3. El proceso será más rápido

El entorno competitivo actual ha obligado a los compradores a hacer todo lo que ellos puedan para destacarse entre la multitud, incluyendo obtener una pre-aprobación para su financiamiento hipotecario. Esto hace que el proceso de la venta sea mucho más rápido y más simple ya que los compradores saben exactamente lo que pueden pagar antes de comprar. Según el último informe 'Origination Insights' de Ellie Mae, el tiempo promedio que tomó para cerrar un préstamo fue de 44 días.

4. Nunca habrá un mejor momento para mudarse a algo más grande

Si su próximo cambio es a una casa de mejor calidad o lujosa, ¡ahora es el momento de mudarse! El inventario de casas para la venta en estos rangos de precios altos ha empujado estos mercados a, un mercado de compradores. Esto significa que, si usted está planeando vender su casa de iniciación o de intercambio, la casa se venderá rápidamente y usted podrá encontrar una casa de lujo que ¡podrá decir que es suya!

Se pronostica que los precios apreciarán 5.1 % durante el próximo año según CoreLogic. Si se está mudando a una casa con un precio más alto, Lo hará costándole más dólares en bruto (*ambos en la cuota inicial y el pago de la hipoteca*) si usted espera.

5. Es hora de continuar con su vida

Vea la razón por la que usted decidió vender en primer lugar y decida si vale la pena esperar. ¿Es el dinero más importante que estar con su familia? ¿Es el dinero más importante que su salud? ¿Es el dinero más importante que tener la libertad de seguir con su vida de la forma que usted quiere?

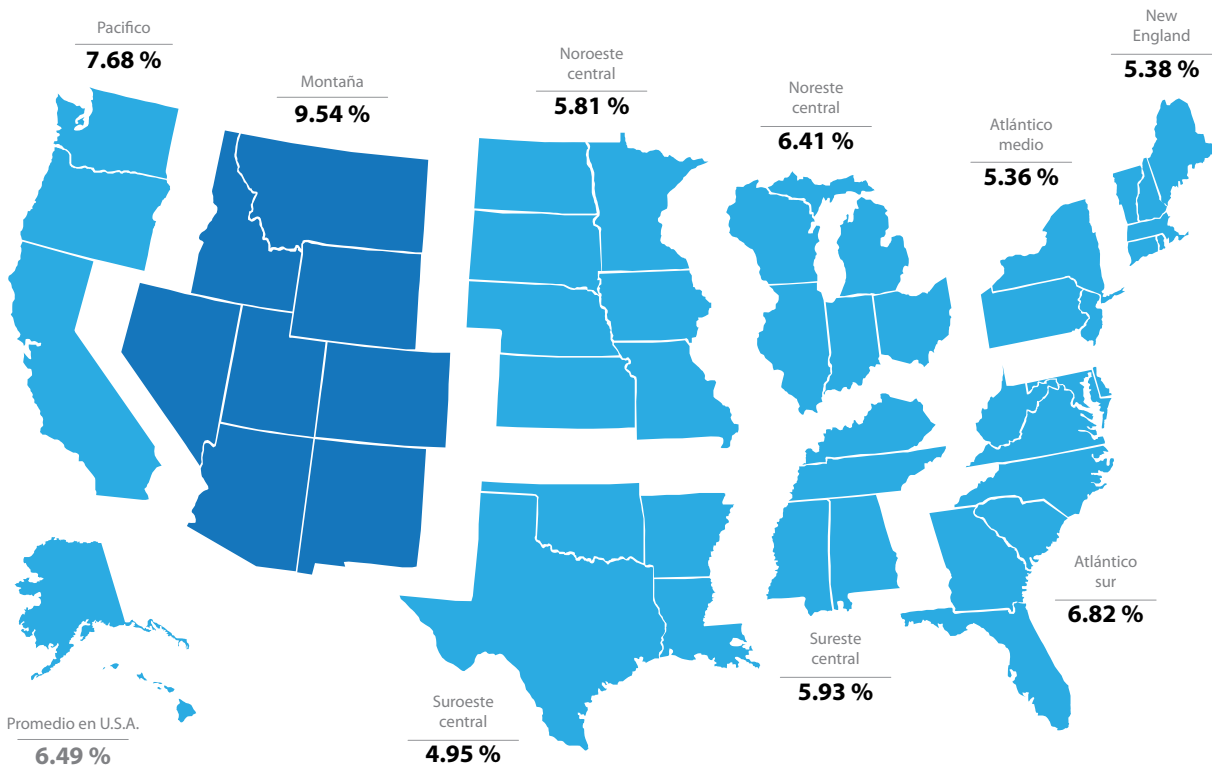
Solo usted sabe la respuesta a estas preguntas. Usted tiene el poder de retomar el control de la situación al poner su casa en el mercado. Tal vez, ha llegado el momento para que usted y su familia sigan adelante y empiecen a vivir la vida que usted desea.

Eso es lo que es realmente importante.

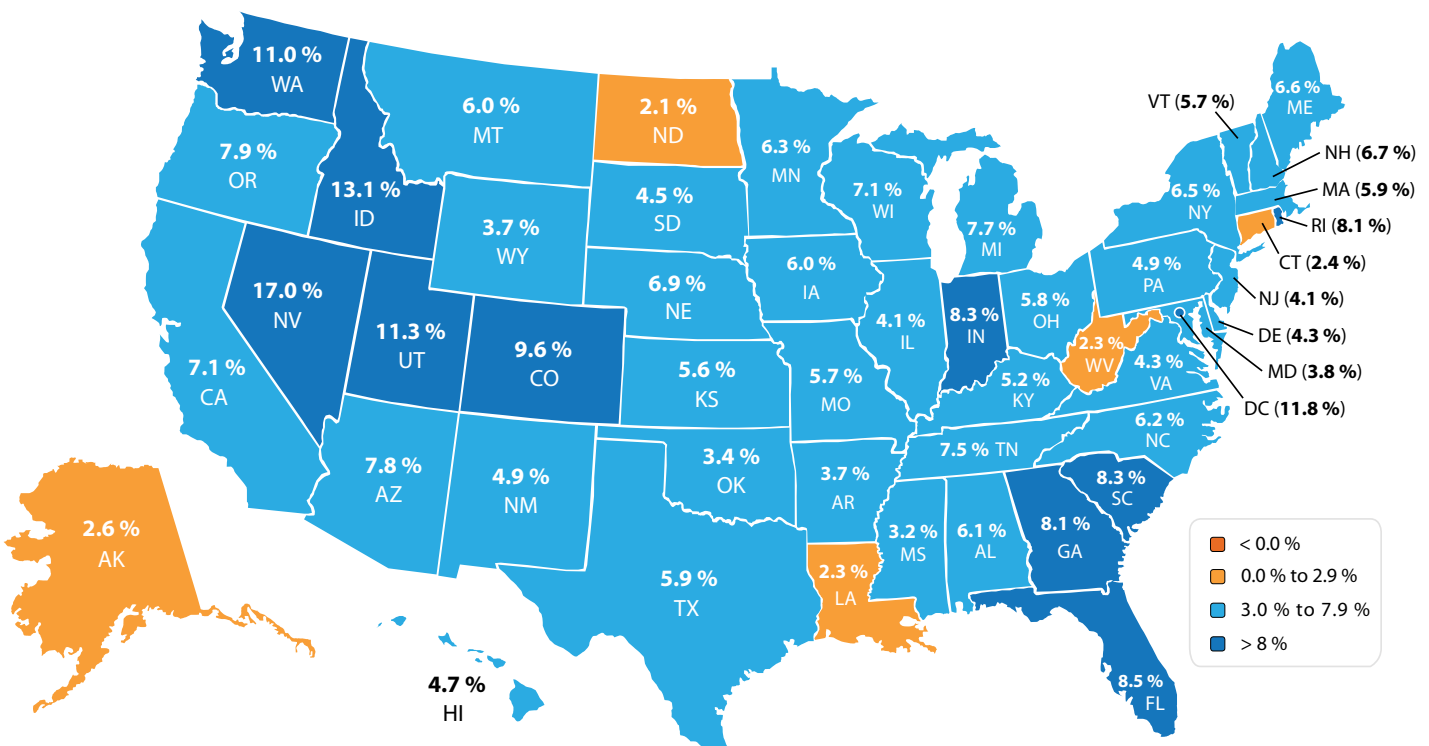


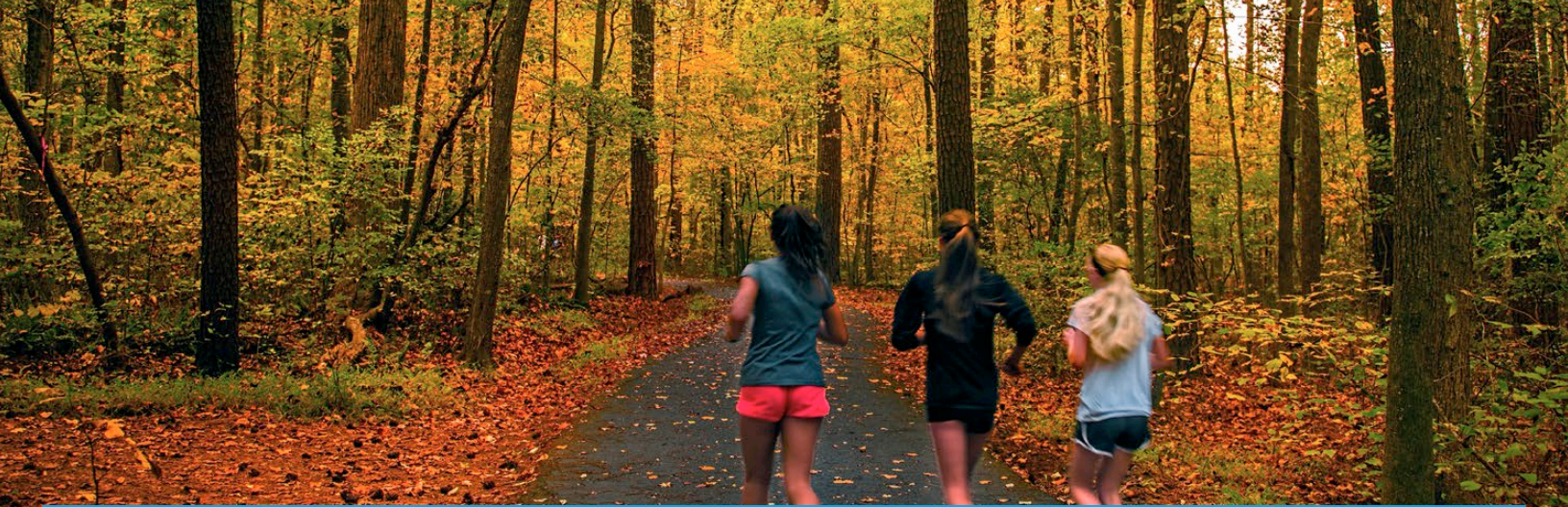
Los precios de las casas durante el último año

Cada trimestre, *The Federal Housing Finance Agency* (FHFA) informa los cambios en los precios año tras año. A continuación puede ver que los precios han subido, dividido por región año tras año.



Mirando al desglose por estado, usted puede ver que cada estado está apreciando en un rango diferente. ¡Esto es importante entenderlo si usted esta planeando reubicarse en una zona diferente del país ya que esperar para mudarse podría terminar costándole más!





La verdadera razón por la que los precios de las casas están aumentando

Hay muchas teorías sin fundamentos sobre por qué el valor de las casas continúa aumentando. Desde aquellos preocupados porque los criterios de concesión de préstamos están de nuevo demasiado indulgentes (*los datos muestran que no es cierto*) hasta aquellos preocupados que los precios nuevamente están alcanzando los máximos del auge debido a la “*exuberancia irracional*” (*esto también es falso ya que los precios no están a niveles máximos cuando son ajustados por la inflación*), parece que no hay escasez de opiniones.

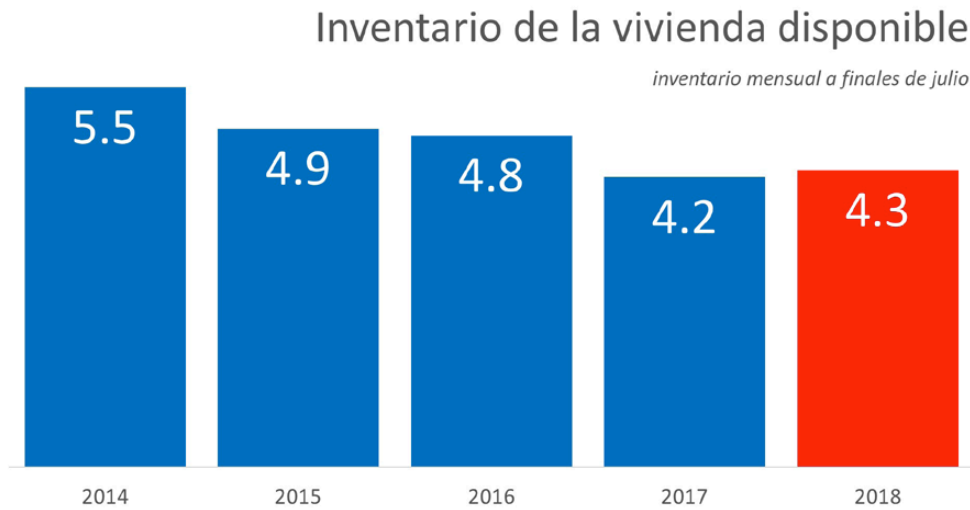
Sin embargo, el aumento en los precios se explica fácilmente: **La teoría de la oferta & la demanda.** Cada vez que hay una oferta limitada de un artículo que es altamente demandado, los precios aumentan.

Es así de simple. En bienes raíces, se necesita una oferta para seis meses de inventario vendible existente para mantener la estabilidad en los precios. En la mayoría de los mercados de la vivienda, menos de seis meses hará que el valor de las casas aprecie. Más de siete meses, hará que los precios deprecien (*vea abajo*).

El impacto del inventario mensual de la vivienda en los precios de las casas



Según el informe de *ventas de casas existentes* de la *Asociación nacional de Realtors*, el inventario mensual de las viviendas ha estado por debajo de seis meses durante los últimos cinco años (vea abajo).



En conclusión,

Si la demanda de los compradores sobrepasa la oferta actual de casas existentes para la venta, los precios seguirán apreciando. Nada nefasto está sucediendo. Es simplemente la teoría de la oferta & la demanda trabajando como debería ser.



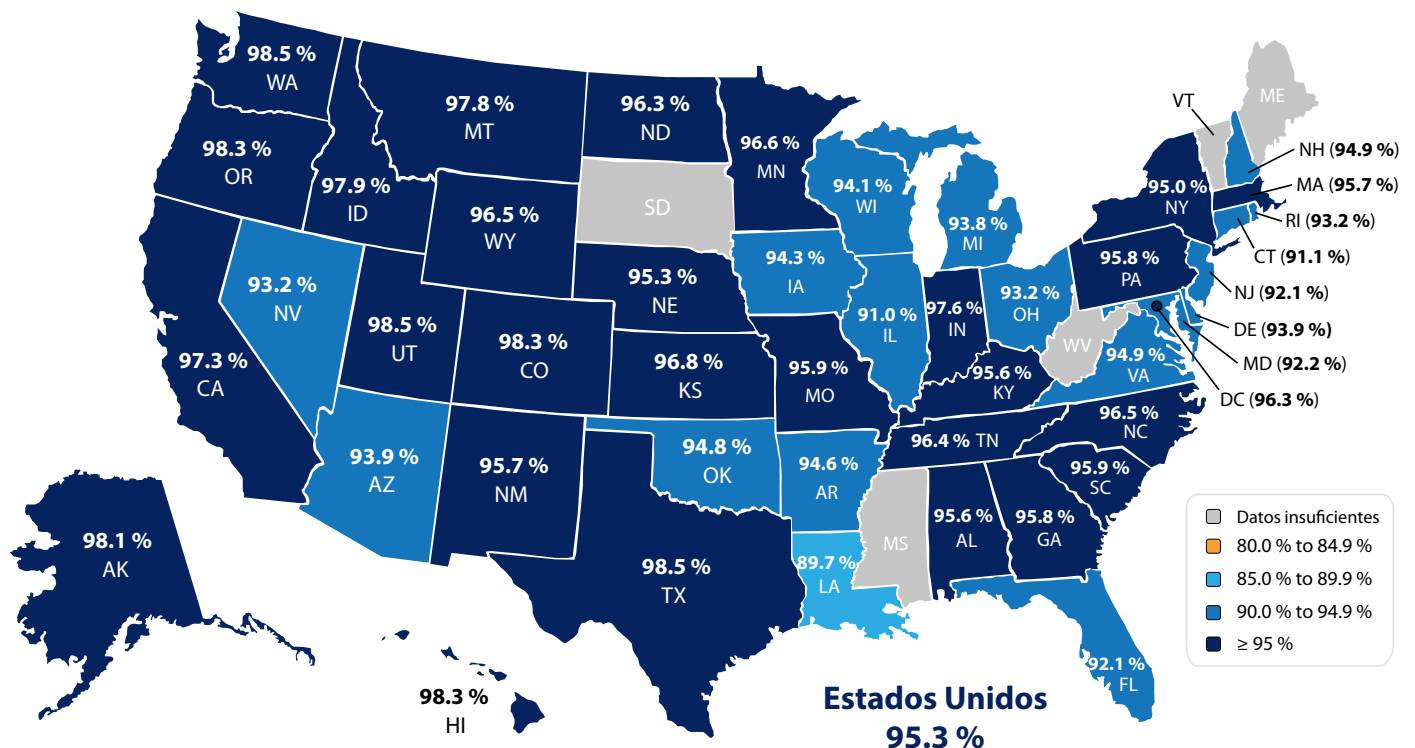
¡651,000 propietarios de vivienda recuperaron plusvalía el año pasado!

El 'Equity Report' de CoreLogic reveló que “durante los últimos 12 meses, 651,000 prestatarios se movieron a plusvalía positiva”. Esta es una gran noticia ya que la cantidad de propietarios de vivienda con plusvalía negativa (aquellos que deben más de lo que vale la casa) ha bajado más del 20 % desde el máximo en Q4 2009 (26 %) a 4.7 % hoy.

El informe también reveló que:

- **El propietario promedio ganó aproximadamente \$16,300 en plusvalía durante el año pasado.**
- En comparación con Q1 2017, la **plusvalía negativa disminuyó 21 %** de 3.1 millones de viviendas, o 6.1 % de todas las propiedades con una hipoteca.
- **Los propietarios de vivienda estadounidenses con hipotecas (aproximadamente el 63 % de todos los propietarios) han visto aumentar su plusvalía**, en un total de \$1.01 miles de millones desde Q1 2016, un aumento del 13.3 % año tras año.

El mapa abajo muestra el porcentaje de viviendas por estado con una hipoteca y plusvalía positiva (los estados en gris no tienen suficientes datos para informar).



En conclusión,

Si usted es uno de los muchos propietarios de casa que no está seguro de que tanta plusvalía tiene en su vivienda y tiene curiosidad sobre su habilidad para mudarse, reunámonos para evaluar su situación.



Como la falta de casas para la venta impacta el mercado

Los valores de la vivienda han incrementado, las ventas de las casas han aumentado, y las ventas de las propiedades en subasta (ejecuciones hipotecarias y ventas por menos de la deuda) han caído a su punto más bajo en años.

Sin embargo, hay una cosa que puede hacer que la industria pise el freno: la escasez del inventario de la vivienda. La demanda de los compradores se ha mantenido fuerte durante el año, pero la oferta no está manteniendo, haciendo que muchos compradores entren en una guerra de ofertas para asegurar la casa de sus sueños.

Aquí están las reflexiones de algunos expertos en la industria sobre este tema:

Lawrence Yun, economista principal de la Asociación Nacional de Realtors

"Muchos posibles compradores están quedándose fuera por los precios inaccesibles, o están decidiendo posponer su búsqueda hasta que más casas en su rango de precios lleguen al mercado."

Las casas para la venta continúan entrando en contrato en menos de un mes, lo que destaca los comentarios de los Realtors®, que los compradores están arrebatando rápidamente las propiedades con precio moderado. La oferta existente todavía no está en un nivel saludable, y la construcción de viviendas nuevas no está cumpliendo con la demanda".

Aaron Terrazas, Economista principal de Zillow

"Tres años de inventario excepcionalmente ajustado y de beneficio excepcionalmente fuertes de los precios se están poniendo al día con el mercado, y son visibles tanto en la demanda más suave de los compradores al límite y de la aun dominante – si bien más fácil – crisis del inventario".

Danielle Hale, Economista principal de realtor.com

"La construcción y el aumento en las ventas de las casas nuevas este año han ayudado a aliviar los inventarios que están disminuyendo de juntas las casas nuevas y existentes, lo que ha sido un obstáculo importante para las ventas de las casas. Ahora los compradores de casa están empezando a ver más opciones, pero no necesariamente en el rango de los precios que ellos están buscando".

En conclusión,

Si usted está pensando en vender, ahora tal vez sea es el momento. La demanda por su casa será fuerte en un momento cuando hay muy poca competencia. Eso podría conducir a una venta rápida por un muy buen precio.

La demanda de los compradores continúa superando el inventario de casas para la venta

El precio de cualquier artículo se determina por la oferta de ese artículo, así como la demanda del mercado. The *National Association of REALTORS* (NAR por sus siglas en inglés) encuesta a “más de 50,000 profesionales en bienes raíces sobre sus expectativas sobre las ventas de las casas, los precios y las condiciones del mercado”; para su *Realtors Confidence Index*.

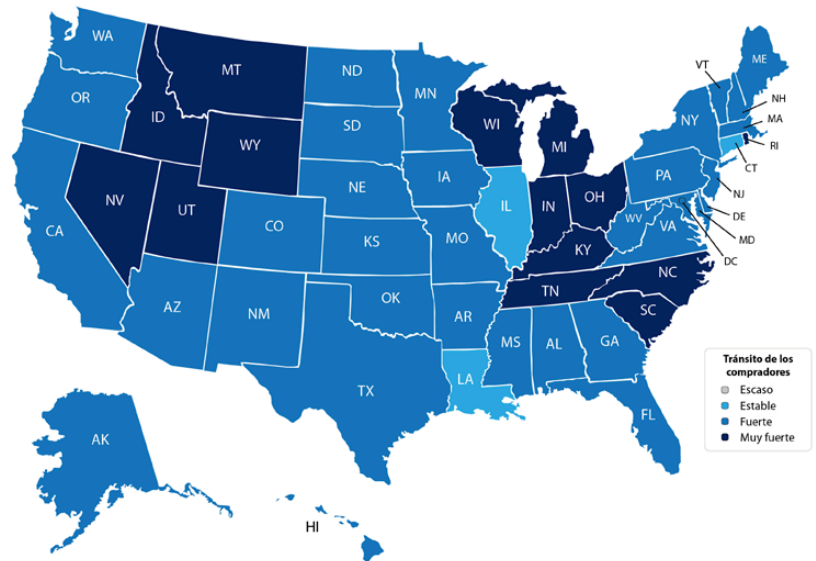
Su última edición arroja algo de luz sobre la relación entre el tránsito de los vendedores (la oferta) y el tránsito de los compradores (la demanda).

La demanda de los compradores

El mapa a la derecha fue creado después de hacer la pregunta:

“¿Cómo usted calificaría el tránsito de los compradores en su área?”

Entre más oscuro el azul, más fuerte la demanda por las viviendas en esa zona. Ningún estado llegó con un nivel de demanda “escaso”.

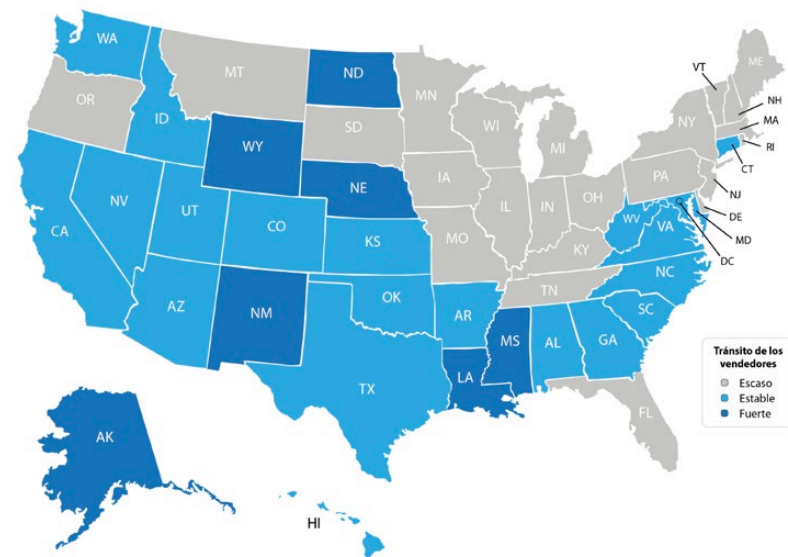


La oferta de los vendedores

El índice también pregunto:

“¿Cómo usted calificaría el tránsito de los vendedores en su área?”

Como usted puede ver en el mapa de la izquierda, mientras que 23 estados informaron un tránsito de los vendedores “escaso”, solo 7 estados informaron un tránsito de los vendedores “fuerte”. Lo que significa que hay menos casas en el mercado de las que son necesarias para satisfacer los compradores que están buscando por las casas de sus sueños.



En conclusión,

Mirando los mapas de arriba, no es tan difícil ver porque los precios están apreciando en muchas áreas del país. Hasta que la oferta de casas para la venta empiece a satisfacer la demanda de los compradores, los precios van a continuar aumentando.



La vivienda no será víctima de la próxima desaceleración económica

Algunos expertos piden una desaceleración de la economía a finales de este año. la mayoría de los economistas han pronosticado que la próxima recesión podría estar a una distancia de dieciocho meses. la pregunta es, qué impacto puede tener una recesión en el mercado de la vivienda.

Aquí hay varios expertos en cuanto al tema:

Ivy Zellman en su último “Z Report”:

“Si bien la actividad económica parece haberse acelerado hasta ahora en 2018, algunos pronosticadores económicos prominentes se han vuelto más cautelosos con respecto a las perspectivas del crecimiento para 2019 y 2020...”

Dicho esto, mientras que los cimientos sólidos demográficos a largo plazo apoyan nuestra perspectiva fundamental positiva para la vivienda, en el caso de un entorno microeconómico negativo, esperaríamos que los volúmenes de transacciones de vivienda y los precios de las viviendas pudieran aguantar la tormenta”.

Aaron Terrazas, Economista principal de Zillow:

“Aunque se desconoce mucho sobre el camino preciso de la economía norteamericana en los años venideros, es improbable que otra crisis del mercado de la vivienda sea una protagonista central en la próxima crisis nacional”.

Mark Fleming, Economista principal de First American:

“Si una recesión fuera a ocurrir es poco probable que sea causada por las actividades relacionadas con la vivienda y, por lo tanto, el sector de la vivienda debe ser una de las principales fuentes para salir de la recesión”.

Mark J. Hulbert, analista financiero y periodista:

“Bienes raíces pueden ser una de sus mejores inversiones durante el próximo mercado bajista para las acciones. Y por bienes raíces, me refiero a su casa u otras propiedades residenciales”.

U.S. News and World Report:

“Afortunadamente – y con suerte – la historia de las recesiones y los problemas actuales que podrían perjudicar a la economía no lleva a muchos a creer que el desplome del mercado de la vivienda se repetirá con un declive inminente”.

En conclusión,

Una recesión económica no es igual a una crisis de la vivienda. Los expertos creen que la vivienda resistirá la próxima desaceleración económica y saldrá ilesa, a diferencia de 2006.



¿Hacia dónde se dirigen las tasas de interés?

La tasa de interés que usted paga por la hipoteca de su casa tiene un impacto directo en su pago mensual. Entre más alta sea la tasa, más grande será el pago. Por eso es importante saber a dónde se dirigen las tasas al iniciar la búsqueda de su casa.

Abajo hay una gráfica creada usando el informe de *Freddie Mac*, 'U.S. Economic & Housing Marketing Outlook'. Cómo puede ver, se prevé que las tasas de interés aumenten constantemente hasta finales de 2018 y entrando en 2019.



¿Cómo esto afectará el pago de su hipoteca?

Dependiendo de la cantidad del préstamo que usted asegure, el aumento de la mitad de un punto porcentual (.5 %) en la tasa de interés, puede aumentar significativamente el pago mensual de su hipoteca.

Según el último índice de *CoreLogic 'Home Price Index'*, los precios nacionales de las viviendas han apreciado 6.8 % desde esta época del año pasado y se predice que van a estar 5.1 % más altos el próximo año.

Si ambas predicciones de los precios de las casas y el aumento de las tasas de interés se convierten en realidad, las familias terminarían pagando considerablemente mucho más por su casa.

En conclusión,

Incluso un aumento pequeño en la tasa de interés puede impactar el patrimonio de su familia. Reunámonos para evaluar su capacidad para comprar la casa de sus sueños.

¡No espere! Mudese a la casa más grande que usted siempre quiso

Según la encuesta 'Primary Mortgage Market Survey' de Freddie Mac, las tasas de interés para una hipoteca con tasa fija a 30 años han aumentado medio punto porcentual, a alrededor de 4.5 % en 2018. Esto es significativamente aún más bajo que el historial reciente.

La tasa de interés que usted asegura al comprar una casa no solamente afecta en gran manera su costo mensual de la vivienda, pero también afecta su poder adquisitivo.

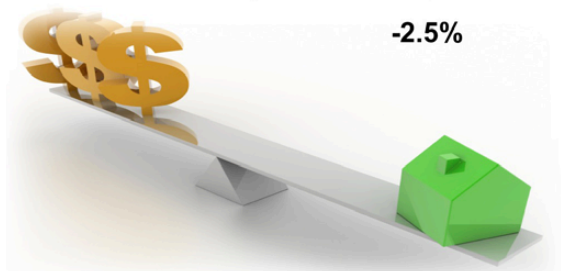
El poder adquisitivo, sencillamente, es la cantidad de casa que usted puede comprar con el presupuesto que tiene disponible para gastar. Como aumenten las tasas, el precio de la casa que puede pagar disminuirá si usted planea mantenerse dentro de cierto presupuesto mensual de vivienda.

La gráfica a la derecha muestra el impacto que las tasas de interés en aumento podrían tener si usted planea comprar una casa en el rango medio del precio nacional y mantiene sus pagos del principal e interés por debajo de \$2,000 al mes.

Con el aumento de cada cuarto de un punto porcentual en la tasa de interés, el valor de la casa que usted puede pagar disminuye un 2.5 % (En este ejemplo, \$10,000). Los expertos predicen que las tasas hipotecarias estarán más de 5 % para esta temporada del próximo año.

Poder adquisitivo del comprador

INTERÉS	5.75	\$ 2,334	\$ 2,276	\$ 2,218	\$ 2,160	\$ 2,100
	5.50	\$ 2,272	\$ 2,214	\$ 2,158	\$ 2,100	\$ 2,044
	5.25	\$ 2,208	\$ 2,154	\$ 2,098	\$ 2,044	\$ 1,988
	5.00	\$ 2,148	\$ 2,094	\$ 2,040	\$ 1,986	\$ 1,932
	4.75	\$ 2,086	\$ 2,034	\$ 1,982	\$ 1,930	\$ 1,878
	4.50	\$ 2,026	\$ 1,976	\$ 1,926	\$ 1,874	\$ 1,824
	4.25	\$ 1,968	\$ 1,919	\$ 1,869	\$ 1,820	\$ 1,771
		\$ 400,000	\$ 390,000	\$ 380,000	\$ 370,000	\$ 360,000
			-2.5%	-5%	-7.5%	-10%



Pagos del principal & interés
Cifras redondeadas a la siguiente cantidad en dólares.

Actúe ahora y obtenga la mayor cantidad de casa por el dinero que duramente a ganado.



¡El papel que juega el acceso en conseguir que su casa se venda!

Así que usted ha decidido vender su casa. Ha contratado un profesional en bienes raíces que le ayude con todo el proceso y ellos le preguntaron qué nivel de acceso usted quiere proporcionar a los compradores potenciales.

Hay cuatro elementos en una casa para la venta de calidad. En el primer puesto de la lista está el acceso, seguido por la condición, la financiación y el precio. Hay muchos niveles de acceso que usted puede proporcionar a su agente para poder mostrar su casa.

Aquí hay cinco niveles de acceso que usted podría dar a un comprador con una breve descripción:

- **Caja de seguridad en la puerta** – Esta permite a los compradores la capacidad de ver la casa tan pronto como tengan conocimiento que la casa está a la venta o a su conveniencia.
- **Proporcionar la llave de la casa** – Aunque el agente del comprador debe pasar por la oficina para recoger la llave, hay un poco de retraso para poder mostrar la casa.
- **Acceso abierto con una llamada telefónica** – El vendedor permite mostrarla solo con una llamada telefónica de preaviso.
- **Con cita solamente (por ejemplo: 48 horas de anticipación)** – Muchos de los compradores de fuera de la ciudad/estado y los compradores que se están reubicando visitan la zona a la que ellos les gustaría mudarse y solamente tienen el fin de semana para ver casas. Ellos tal vez no puedan planear con tanto tiempo por adelantado, o tal vez no puedan esperar 48 horas para que les muestren la casa.
- **Acceso limitado (por ejemplo: la casa solo está disponible los lunes o martes a las 2 p.m. o solo por un par de horas al día)** – Esta es la forma más difícil para poder mostrar su casa a los compradores potenciales.

En un mercado competitivo, el acceso puede hacer o romper su habilidad para obtener el precio que está buscando o incluso vender su casa del todo.

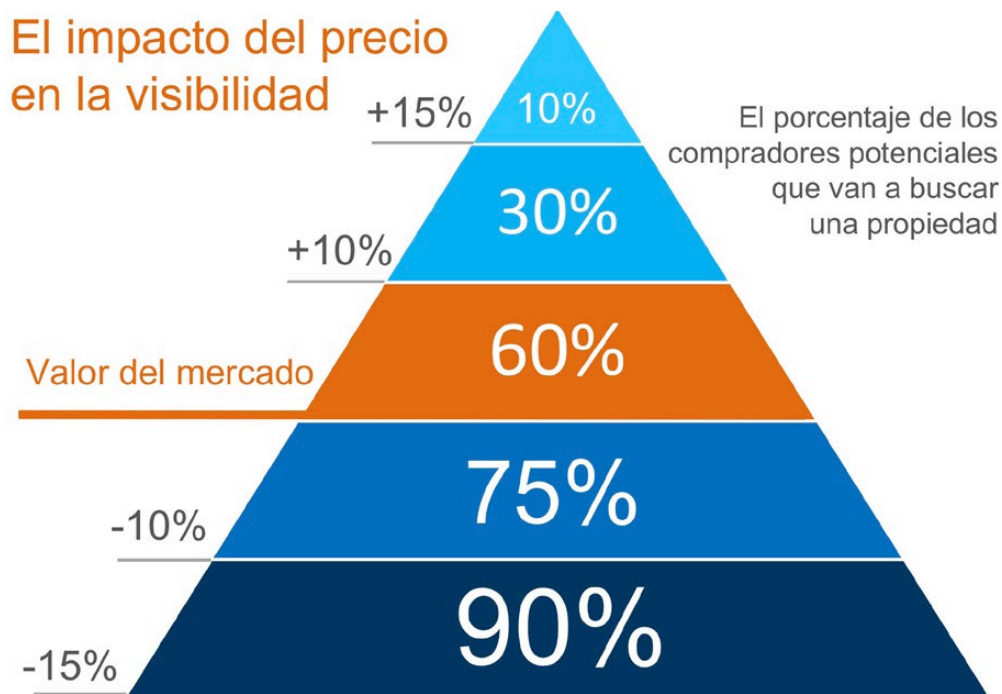


Como obtener más dinero de la venta de su casa

Cada propietario de casa quiere asegurarse que ellos maximizan la recompensa financiera al vender su casa. Pero, ¿Cómo usted garantiza que va a recibir el valor máximo por su casa? Aquí hay dos claves para asegurarle que usted obtiene el precio más alto posible.

1. Dele un precio un POCO BAJO

Esto puede parecer contradictorio. Sin embargo, veamos este concepto por un momento. Muchos propietarios piensan que darle un precio a su casa un poco POR ENCIMA del valor del mercado dejara espacio para negociar. En realidad, esto solo disminuye drásticamente la demanda por su casa (vea abajo).



En lugar del vendedor tratar de 'ganar' la negociación con un comprador, ellos deberían darle un precio por el que se maximiza la demanda por la casa. De esa forma, *el vendedor* no estará peleando con un *comprador* en cuanto al precio, pero a cambio tendrá *compradores múltiples* peleando entre ellos por la casa.

Realtor.com dio este consejo:

"El objetivo de dar un precio a su propiedad o levemente por debajo de la tarifa actual. Los compradores de hoy día están altamente informados, así que, si ellos sienten que están recibiendo una oferta, estarán dispuestos a poner una oferta en una propiedad que está ligeramente por debajo del precio, especialmente en áreas con inventario bajo".

2. Utilice un profesional en bienes raíces

Esto también puede parecer contradictorio. El vendedor puede pensar que puede ganar más dinero si no tienen que pagar la comisión de bienes raíces. Dicho esto, los estudios muestran que típicamente las casas se venden por más dinero cuando se hace a través de un profesional de bienes raíces.

Un estudio de *Collateral Analytics*, revela que el FSBO (*FSBO por sus siglas en inglés For Sale By Owner*) realmente no ahorra nada de dinero, y en algunos casos tal vez les cuesta más, al no poner su casa para la venta con un agente.

En el estudio, ellos analizaron las ventas de las casas en una variedad de mercados en 2016 y el primer semestre de 2017. Los datos muestran que:

"Los FSBOs tienden a vender por precios más bajos que las ventas de las casas comparables, y en muchos casos por debajo del diferencial medio representado por la tasa de comisión predominante".

Los resultados del estudio muestran que el diferencial en los precios de venta de los FSBOs al compararlos con las ventas de propiedades similares en MLS es cerca de 5.5 %. Las ventas en 2017 indican que el precio promedio era cerca de 6 % más bajo para las ventas de propiedades similares de los FSBOs.

En conclusión,

Dele el precio exacto o ligeramente por debajo del valor actual del mercado y contrate un profesional. Eso va a garantizar el precio máximo que usted puede obtener por su casa.





5 razones por las que no debería vender por sí mismo

En el mercado actual, con el aumento en los precios de las casas y la falta de inventario, algunos vendedores consideran el tratar de vender la casa por su cuenta, conocido en la industria como (FSBO por sus siglas en inglés) For Sale By Owner*. Hay varias razones por las que esta no sería la mejor idea para la gran mayoría de los vendedores.

Aquí están las cinco razones principales:

1. Exposición a posibles compradores

Estudios recientes han demostrado que el 95 % de los compradores buscan por internet una casa, eso es en comparación con solo el 15 % que mira los anuncios de los periódicos. La mayoría de los agentes de bienes raíces tienen una estrategia en internet para promover la venta de su casa. ¿La tiene usted?

2. Los resultados que provienen del internet

¿Dónde encontraron los compradores la casa que compraron?

- 49 % en el internet
- 31 % con un agente de bienes raíces
- 7 % por el letrero en frente de la casa
- 1 % en los periódicos

Los días de vender su casa solamente poniendo un letrero o en el periódico se han terminado. Es crucial tener una estrategia fuerte en internet.

3. Hay demasiadas personas con las que hay que negociar

Aquí está la lista de algunas de las personas con las que usted tiene que estar preparado para negociar si decide vender por su cuenta (FSBO):

- El comprador que quiere el mejor acuerdo posible
- El agente del comprador que representa únicamente los intereses del comprador
- El abogado del comprador (En algunas partes del país)
- La compañía de inspección de la casa, que trabaja para el comprador y casi siempre encuentra algún problema con la casa
- El evaluador si hay alguna pregunta sobre el valor

4. Vender por su cuenta se ha puesto más y más difícil

El papeleo envuelto en la venta y compra de una casa a aumentado drásticamente a medida que las divulgaciones y regulaciones se han vuelto mandatarías. Esta es una de las razones por las que el porcentaje de personas vendiendo por su cuenta descendió del 19 % al 8 % en los últimos más de 20 años.

5. Usted recibe más dinero neto cuando utiliza un agente vendedor

Muchos propietarios creen que ellos ahorrarán la comisión al vender por su cuenta. Dese cuenta que la principal razón por la que los compradores miran las casas en venta por su dueño, es porque ellos también creen que van a ahorrar la comisión. No pueden juntos, el vendedor y el comprador ahorrar la comisión.

Un estudio de *Collateral Analytics*, reveló que el FSBO realmente no ahorra nada, y en algunos casos tal vez les cuesta más, al no poner su casa para la venta con un agente. Una de las razones principales de la diferencia en el precio al momento de la venta es:

“Las propiedades para la venta con un corredor que es miembro del MLS local estará en la lista con todos los otros participantes en la página electrónica del corredor; comercializando la casa a una población de compradores mucho más grande. Y esas propiedades de MLS generalmente ofrecen compensación a los agentes que representan los compradores, incentivándolos a mostrar y vender la propiedad y de nuevo potencialmente ampliar la piscina de compradores”.

Si más compradores ven la casa, mayor las probabilidades que pueda haber una guerra de ofertas por la propiedad. El estudio mostró que la diferencia en precio entre el tamaño y la ubicación de las casas similares está actualmente en un promedio de 6 %.

¿Porque usted escogería vender la casa usted mismo y gestionar toda la transacción cuando puede contratar un agente y no tener que pagar nada más?

En conclusión,

Antes que usted decida asumir el reto de vender la casa por su cuenta, reunámonos para discutir sus necesidades.





La importancia de emplear un agente al vender su casa

Cuando un propietario decide vender su casa, obviamente ellos quieren el mejor precio posible con la menor cantidad de molestias. Sin embargo, para la gran mayoría de los vendedores, el resultado más importante realmente es conseguir que la casa sea vendida.

Para cumplir con estas tres metas, un vendedor debe darse cuenta de la importancia de emplear un profesional en bienes raíces. Estamos conscientes que la tecnología ha cambiado el comportamiento de los compradores durante el proceso de comprar una casa. Según el último *Perfil de los compradores & vendedores de casa* de la *Asociación nacional de Realtors*, el porcentaje de los compradores que utilizaron el internet en la búsqueda de su casa aumento a 95 %.

Sin embargo, el informe también reveló que **95 % de los compradores que utilizaron el internet al buscar su casa; compraron a través de un agente de bienes raíces/corredor, o de un constructor, o el agente trabajando con el constructor.** Solo el 2 % compraron su casa directamente de un vendedor que el comprador no conocía.

Los compradores buscaron su casa por internet, pero luego dependieron de un agente para encontrar la casa que ellos van a comprar (52 %), para negociar los términos de la venta (47 %) y el precio (38 %), o para ayudarlos a entender el proceso (60 %).

La proliferación de información que está disponible ahora, ha resultado en el aumento del porcentaje de compradores que se dirigen a un profesional en bienes raíces para “conectar los puntos”. Esto es obvio ya que el porcentaje en general de los compradores que utilizaron un agente para comprar su casa ha aumentado constantemente desde el 69 % en 2001.

En conclusión,

Si usted está pensando en vender su casa, no subestime el papel que puede desempeñar un profesional en bienes raíces en el proceso.



Propietarios: Su casa debe ser vendida dos veces

En el mercado de la vivienda actual, donde la oferta es muy baja y la demanda es bien alta, el valor de las casas está aumentando rápidamente. Muchos expertos están pronosticando que el valor de las casas podría apreciar más de otro 5 % durante los próximos 12 meses. Uno de los principales desafíos en un mercado así es la tasación del banco.

Si los precios son altos, es difícil para los tasadores encontrar ventas comparables y adecuadas (casas similares en el vecindario que cerraron recientemente) para defender el precio de venta al realizar la evaluación del banco.

Cada mes en su *Home Price Perception Index (HPPI por sus siglas en inglés)*, Quicken Loans mide la desigualdad entre lo que el propietario de casa que pretende refinanciar su casa cree que vale, comparado con la evaluación del tasador de la misma casa.

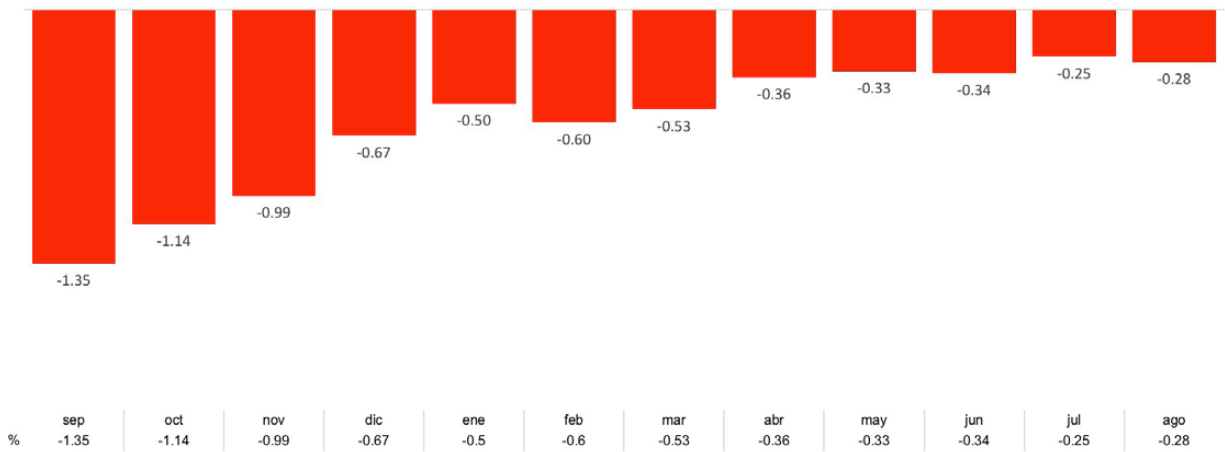
Bill Banfield, VP ejecutivo de Capital Markets en Quicken Loans, insta a todos los que quieren comprar o vender en el mercado actual que recuerde el impacto de este desafío:

“La tasación es una de las piezas de datos más importantes en el proceso hipotecario. A menudo, toda la transacción depende de la tasación mostrando un número similar a lo que los propietarios estiman al principio del proceso.

Si la tasación es más baja podría significar que el propietario de la casa necesita traer efectivo adicional para cerrar, o el préstamo tal vez necesite ser revisado. Es muy prometedor ver la estimación del propietario de casa y la opinión del tasador tan cerca.”

La tabla a continuación muestra como la brecha aumento durante cada uno de los últimos doce meses.

**La opinión del valor de la casa del tasador
comparado al estimado de los propietarios de casa**



En conclusión,

Cada casa en el mercado tiene que venderse dos veces; una vez al posible comprador y luego a el banco (a través del tasador del banco). Con los precios escalando, la segunda venta puede ser más difícil que la primera. Si usted está planeando entrar al mercado de la vivienda este año, reunámonos para discutir este y cualquier otro obstáculo que pueda surgir.





Dos cosas que usted no necesita escuchar de su agente vendedor

Usted ha decidido vender su casa, comienza entrevistando posibles agentes de bienes raíces para ayudarlo a través del proceso, usted necesita a alguien en quien pueda confiar lo suficiente:

- Para fijar el valor en el mercado del posiblemente mayor activo que su familia posee (su casa)
- Para establecer el tiempo para una liquidación exitosa de ese activo
- Para establecer el costo de los servicios necesarios para liquidar ese activo

Un agente debe estar preocupado ante todo por usted y su familia para obtener ese grado de confianza. Asegúrese que este sea el caso.

Tenga cuidado si el agente que está entrevistando comienza la entrevista:

- Jactándose de su éxito
- Jactándose del éxito de su compañía

El éxito del agente y de la compañía pueden ser de importante consideración al momento de escoger el profesional de bienes raíces para que lo represente en la venta de su casa. Sin embargo, primero tiene que saber que se preocupa por lo que usted necesita y espera de la venta. Si no está interesado en establecer primero sus necesidades, es de menor importancia que tan exitosos ellos parezcan.

Busque a alguien con el '**corazón de un maestro**' que este lo suficientemente preparado para explicarle el mercado actual de bienes raíces y que sea suficientemente paciente para tomar el tiempo para explicarle cómo puede afectar la venta de su casa.

No alguien que solamente está interesado en tratar de venderle lo bueno que ellos son.

Hay muchos agentes de donde elegir. Escoja alguien que verdaderamente se preocupe.

Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes...

Me gustaría hablar más con usted sobre lo que leyó aquí, y ayudarle en el proceso de la venta de su casa. Abajo esta mi información. Espero escuchar de usted...



Marlon Cadenas

Broker Associate

Broker Associate - CAM License

Grand Beach Realty

Miami Florida

cadenasrealty@outlook.com

<http://myhomesteadhomes.com/>

7865540161

