

COSAS QUE CONSIDERAR AL **VENDER SU CASA**



Edición
Invierno 2020

**COLDWELL
BANKER** 

WEST SHELL



Tabla de contenido

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

- 3** 4 razones para vender este invierno
- 5** Qué están diciendo los expertos sobre el mercado
- 6** ¿Qué es lo último con las tasas de interés?
- 7** Más del 50 % de las casas tienen al menos 50 % de plusvalía
- 8** ¿Está pensando en vender su casa? La espera es la parte mas difícil.
- 10** ¿Le está quedando pequeña su primera casa?

Qué necesita saber antes de vender

- 11** Usted necesita mas que un guía. Necesita un Sherpa.
- 12** Independientemente del precio, va a necesitar asesoramiento
- 13** Por qué no debería “vender por su cuenta”
- 15** Consejos para vender su casa más rápido
- 16** 4 renovaciones principales para el mayor retorno de la inversión

Qué esperar al vender su casa

- 17** ¿Tiene su casa un precio para que se venda inmediatamente?
 - 18** El papel que juega el acceso en conseguir que su casa se venda
 - 19** 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces
-



4 razones para vender este invierno

A continuación, hay 4 razones convincentes para poner su casa para la venta este invierno.

1. La demanda está fuerte

El último *“Buyer Traffic Report”* (Índice 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. Los compradores están listos, dispuestos y en capacidad de comprar, y ahora están en el mercado. Más a menudo, en muchas áreas del país, los compradores múltiples están compitiendo entre sí para comprar la misma casa.

Aproveche la actividad actual de los compradores en el mercado.

2. Hay menos competencia ahora

El inventario aún esta 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.

Históricamente, un dueño permanecía en su casa un promedio de 6 años. Desde 2011, ese número ha oscilado entre nueve y diez años. Muchos propietarios tienen un deseo reprimido de mudarse, ya que no podían vender durante los últimos años por la situación de plusvalía negativa. A medida que el valor de las casas continúa apreciando y la plusvalía aumenta, más y más propietarios de casa tendrán la libertad de mudarse.

Muchos propietarios se resistían a poner su casa para la venta durante los últimos años por temor a que no encontrarían una casa para mudarse. Eso está cambiando ahora a medida que más casas están llegando al mercado en el extremo superior. Las opciones que tienen los compradores también seguirán aumentando con las construcciones nuevas. No espere hasta que todo este inventario adicional llegue al mercado esta primavera.

3. Los compradores son serios en esta época del año

Tradicionalmente, los propietarios piensan en la primavera como un gran momento para poner sus casas a la venta, cuando más compradores pueden estar fuera buscando activamente. En el invierno, sin embargo, los compradores que están buscando una casa, - ya sea por fines de reubicación o de otra manera, - son serios. Están listos para hacer una oferta y están ansiosos por mudarse, a menudo rápidamente. Su casa puede ser exactamente lo que ellos están buscando, por lo que poner su casa a la venta mientras que otros vendedores potenciales están frenándose puede ser su mejor oportunidad para brillar.

4. Puede que nunca haya un mejor momento para mudarse a una casa mas grande

Si su próximo cambio es a una casa prémium o lujosa, ahora es un buen momento para mudarse. Actualmente hay un amplio inventario para la venta en los rangos de precios más alto. Esto significa que, si usted está planeando vender su casa de iniciación o de intercambio, Usted lo podrá hacer ahora. La demanda por su casa de iniciación o de intercambio es alta, y el inventario del mercado de lujo o premium también.

Según *CoreLogic*, se pronostica que los precios apreciaran 5.6 % durante el próximo año. Si usted se está mudando a una casa con un precio más alto, lo hará costándole más dólares en bruto (ambos en pago inicial y la hipoteca) si usted espera.

En conclusión,

Vender su casa y mudarse a la casa mas grande lo mas pronto posible podría llevar a ahorros sustanciales y puede terminar siendo su mejor opción en el mercado actual





Qué están diciendo los expertos sobre el mercado

Con las tasas de interés bajas, junto con la apreciación de los precios de las viviendas y los salarios, muchos se preguntan cuáles son las predicciones para el 2020.

Esto es lo que algunos expertos principales tienen que decir:

Mike Fratantoni, Economista principal en MBA

“La moderación del aumento del precio es saludable, ya que permite que los ingresos del hogar se pongan al día con el valor de las viviendas... Esta mejora en la asequibilidad conducirá a más ventas de las viviendas, especialmente dado el aumento de la formación de hogares y la creciente demanda de los compradores de vivienda por primera vez”.

Ralph DeFranco, Economista principal global de ARCH

“Las tasas de interés bajas y la escasez de las viviendas de iniciación seguirán impulsando los precios. Este es especialmente el caso en los puntos de precio bajo, ya que los constructores han tendido a centrarse en las casas más caras y con mayor ganancia, y menos en reponer el inventario bajo de viviendas en el nivel de entrada”.

Freddie Mac

“Pronosticamos que la tasa hipotecaria a 30 años será del 3.8 % en el cuarto trimestre de 2019 y 4.0 % para el año completo de 2019. Esperamos que las tasas se mantengan bajas, cayendo a un promedio anual del 3.8 % en 2020 y 2021. El mercado de la vivienda seguirá firme: las ventas de las viviendas aumentarán en 2019 a 6.0 millones antes de aumentar a 6.1 millones y luego a 6.2 millones en 2020 y 2021, respectivamente. El aumento de los precios seguirá desacelerando hasta 2021, con tasas anuales del 3.2 %, 2.9 % y 2.1 % en 2019, 2020, y 2021, respectivamente”.

En conclusión,

Si está pensando en vender y mudarse a la casa más grande, ahora puede ser el momento. La demanda por su casa será fuerte, especialmente cuando los compradores están buscando asegurar las tasas hipotecarias bajas.

¿Qué es lo último con las tasas de interés?

Las tasas hipotecarias han caído mas de un punto porcentual desde el Q4 2018, rondando en mínimos casi históricos. Esta es una gran noticia para los vendedores que quieren una casa mas pequeña o mudarse a una mas grande mientras obtienen más por su dinero en el mercado de bienes raíces.

Según la encuesta 'Primary Mortgage' de Freddie Mac, "Esperamos que las tasas se mantengan bajas, cayendo a un promedio anual del 3.8 % en 2020 y 2021."

Freddie Mac señala que esta es una gran noticia para el mercado. Afirma, "Los aumentos modestos en las ventas de las viviendas y los precios de las casas impulsaran las originaciones de las hipotecas para el futuro previsible".

Tasas hipotecarias de Freddie Mac tasa fija a 30-años



Lo mejor que puede hacer es trabajar con un asesor de confianza que pueda ayudarle a seguir de cerca como el mercado está cambiando. Confiar en el asesoramiento actual de los expertos es mas importante que nunca cuando se trata de tomar una decisión segura e informada para usted y su familia.

En conclusión,

Incluso un aumento pequeño (o disminución) en las tasas hipotecarias pueden afectar su costo mensual de la vivienda. Si una casa mas pequeña o mudarse a la casa de sus sueños está en su lista corta de metas que alcanzar, reunámonos para determinar su siguiente paso.

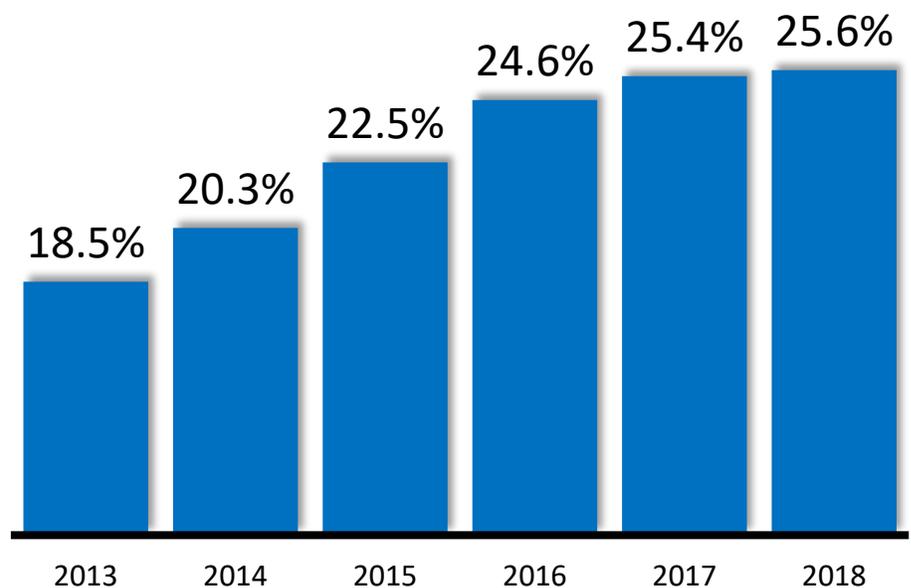
Más del 50 % de las casas tienen al menos 50 % de plusvalía

El aumento del precio de las casas ha estado mucho últimamente en las noticias, y gran parte de la atención se centra en si los precios de las viviendas se están acelerando demasiado rápido, así como en qué tan constante es realmente el aumento de los precios. Sin embargo, uno de los beneficios de los precios en aumento que a menudo se pasa por alto, es el impacto que tiene en la posición del patrimonio del propietario de vivienda.

Plusvalía se define como la diferencia entre el valor justo del mercado de una vivienda y el saldo pendiente de todos los gravámenes (prestamos) en la propiedad. Mientras que los propietarios pagan sus hipotecas, la cantidad de plusvalía que ellos tienen en su casa sube cada vez que el valor aumenta.

El número de propietarios que actualmente tienen por lo menos el 50 % de plusvalía es asombroso. Según el *Urban Institute*, 37.1 % de todas las casas en el país están libres de hipotecas. En un estudio de plusvalía de la vivienda, *ATTOM Data Solutions* reveló que del 62.9 % de las casas con una hipoteca, 25.6 % tiene al menos el 50 % de plusvalía. Ese número ha ido en aumento en los últimos 5 años.

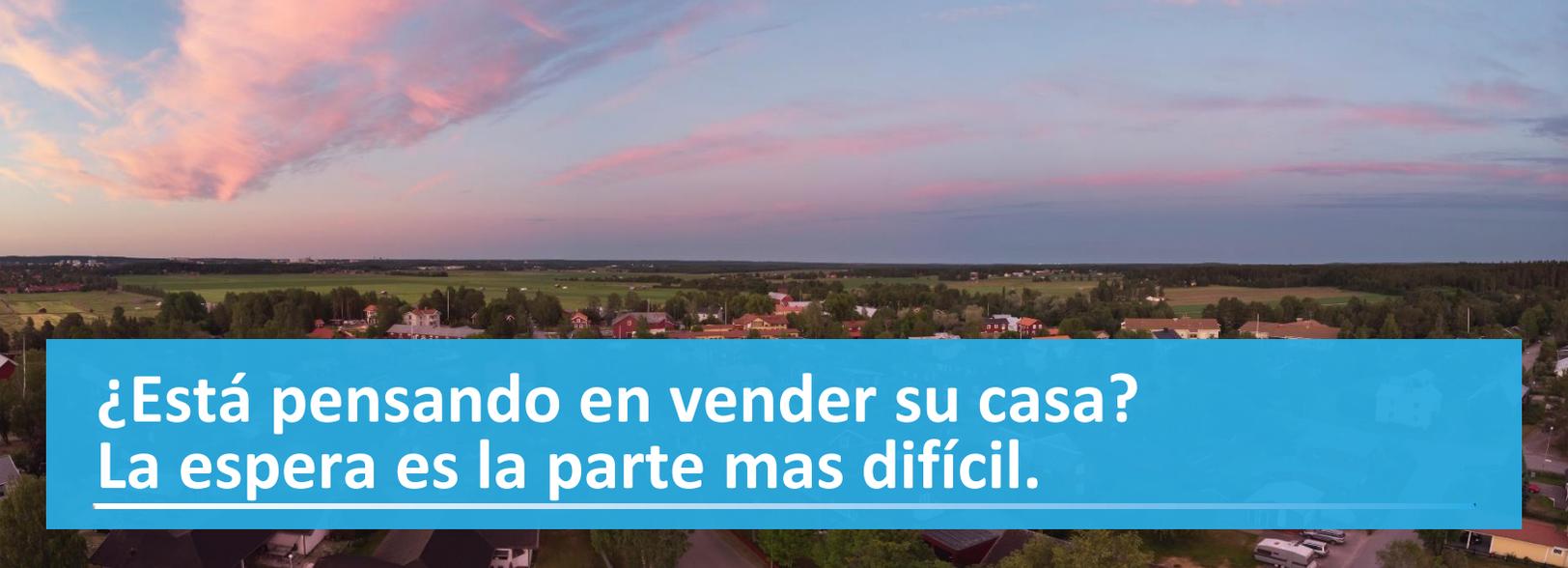
% de las casas con hipotecas tienen al menos el 50 % de Plusvalía



Al hacer un poco de matemáticas, podemos ver que 53.2 % de todas las casas en este país tienen por lo menos 50 % de plusvalía ahora. De todas las casas, 37.1 % están libres de hipotecas y un 16.1 % adicional con una hipoteca tiene al menos 50 % de plusvalía.

En conclusión,

Si usted es un propietario de vivienda que quiere aprovechar la plusvalía que ha ganado al mudarse a la casa mas grande de sus sueños, reunámonos para discutir sus opciones.



¿Está pensando en vender su casa? La espera es la parte más difícil.

Tom Petty escribió famosamente las palabras, *“la espera es la parte más difícil”* en su canción exitosa de principio de los 80 *“The waiting”*, y su proceso de pensamiento también sorprendentemente se puede aplicar a las personas que están considerando vender sus casas hoy en día. El pensamiento tradicional sugeriría que puede ser mejor esperar hasta la primavera para vender cuando hay una avalancha de compradores en el mercado, pero en este momento puede ser de hecho el mejor momento para poner su casa a la venta.

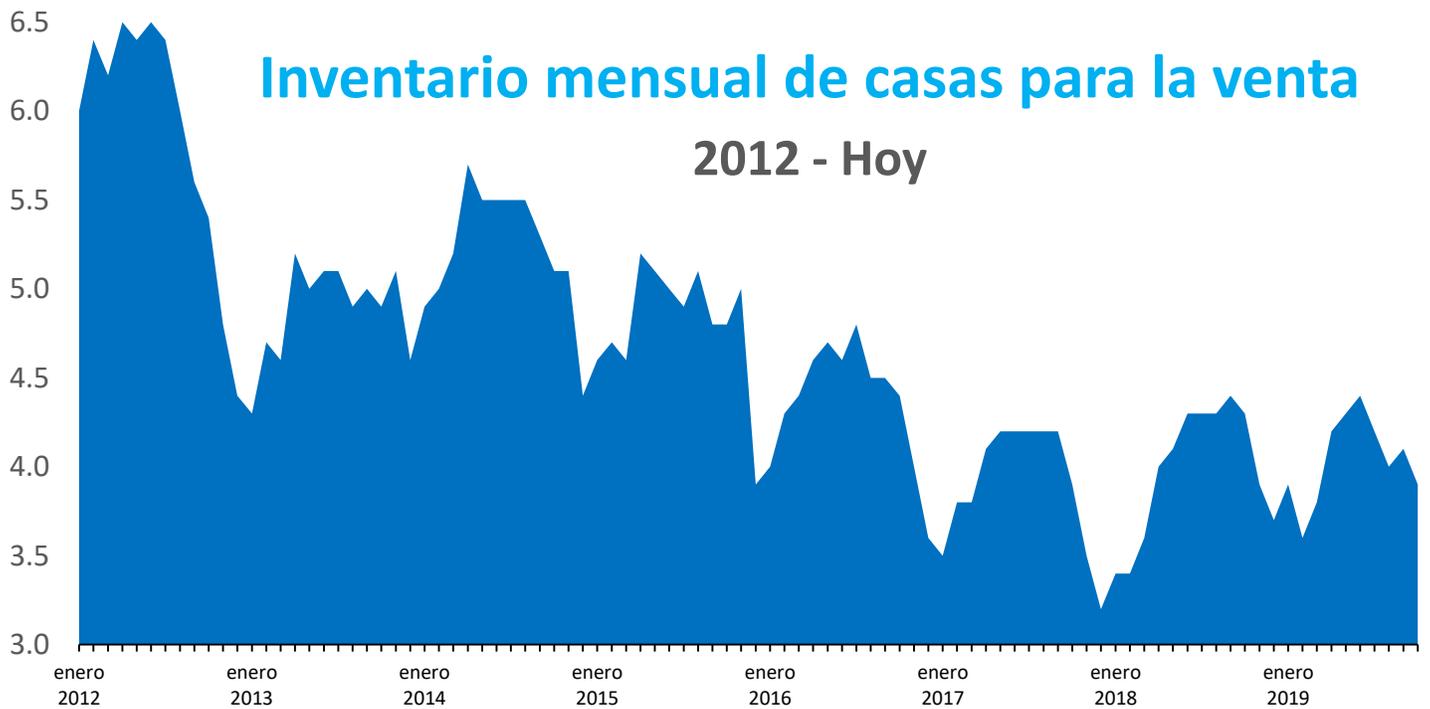
Podemos ver que la economía en general es buena: los salarios están aumentando, la tasa de desempleo está cerca a los récords más bajos, y las tasas de interés hipotecarias todavía están muy bajas. En los últimos 10 años el mercado de la vivienda se ha estabilizado, así que ¿Cuál (si algo) es el mayor desafío en el mercado de la vivienda actual?

Según El informe *“Existing Home Sales Report”* de la *Asociación nacional de Realtors*, *“El inventario total de las viviendas a finales de octubre se situó en 1.77 millones, aproximadamente 2.7 % desde septiembre y 4.3 % desde el año pasado (1.85 millones). El inventario no vendido se encuentra con un suministro para 3.9 meses al ritmo de venta actual, bajo de 4.1 meses en septiembre y desde 4.3 meses la cifra registrada en octubre 2018”*.

¿Qué significa esto?

Aunque las casas están llegando al mercado, ¡no están llegando lo suficientemente rápido! En este momento, en todo el país hay menos de 6 meses del inventario general de casas para la venta, poniéndonos en un mercado de los vendedores. El reto es que no hay suficientes casas para la venta para aumentar la oferta necesaria para el número de personas que quieren comprar, especialmente en los mercados de iniciación y medio nivel.

Para estar en un mercado balanceado (lo que significa que tenemos suficiente inventario para el número de compradores en el mercado) necesitamos tener 6 meses de inventario disponible. Hoy no estamos nada cerca de ese número y, de hecho, la última vez que alcanzamos esa cifra fue en agosto de 2012 (*como lo muestra la gráfica de la próxima página*):



Cuando hoy miramos el desafío del inventario, podemos ver que ahora es un gran momento para vender su casa. Sinceramente, esperar puede terminar siendo la parte más difícil a largo plazo. Este panorama es un buen lugar para los vendedores que son propietarios en los mercados de iniciación o medio nivel para aprovechar la oportunidad de vender en un mercado de los vendedores, antes de que el inventario se ponga al día con la demanda.

Los compradores serios están activamente en el mercado y listos para mudarse en esta época del año. Cuando el inventario es limitado en el extremo inferior, como lo está ahora, vender antes de que más casas se pongan a la venta podría significar una ventaja significativa del vendedor para aquellos que están listos para una casa más grande. El nivel superior del mercado tiene mucho más inventario disponible para mudarse, por lo que es una victoria en todos los ámbitos.

En conclusión,

Si usted está considerando vender su casa, no espere *¡Ahora es el momento de dar el paso!* Tome ventaja de la demanda alta de la vivienda y el inventario bajo de casas para la venta en el mercado del extremo inferior. Utilice su poder de compra mientras que las tasas de interés están bajas para ir tras la casa más grande de sus sueños.





¿Le está quedando pequeña su primera casa?

Para muchos estadounidenses, comprar una casa es la primera experiencia de lograr una parte del sueño americano. Hay una sensación de orgullo que va junto con la posesión de su hogar propio y la creación de patrimonio a través del pago mensual hipotecario.

Puede parecer difícil de imaginar que la primera casa que adquirió (que hizo que su sueño inicial se hiciera realidad) tal vez no sea la casa que le permita alcanzar el resto de sus sueños. La buena noticia es que está bien admitir que su casa ya no se ajusta a sus necesidades.

Según el último “*Home Price Index*” de *CoreLogic*, los precios en el mercado de las casas de iniciación han apreciado al 5.3 % año tras año. Al mismo tiempo, un informe de Zillow indica que el inventario en esta categoría ha caído un 9.4 %.

Los Precios

 Subieron **5.3 %** año tras año

El inventario

 Bajó **9.4 %** año tras año

Estas dos estadísticas están directamente relacionadas entre sí. A medida que el inventario ha *disminuido* y la demanda ha *amentado*, los precios han aumentado.

Esta es una buena noticia si usted compró su primera casa y esta buscando mudarse a una casa más grande; también la plusvalía en su casa a aumentado a medida que los precios han aumentado. Aun mejor es el hecho que hay una gran fuente de compradores que están fuera buscando el sueño americano, y su casa de iniciación puede estar en lo más alto de la lista de ellos.

En conclusión,

Si le está quedando pequeña su primera casa, reunámonos para hablar de las condiciones del mercado en nuestra área para que podamos hacer que sus sueños de mudarse a una casa mas grande cobren vida.



Usted necesita mas que un guía. Necesita un Sherpa.

En un mercado de vivienda normal, ya sea que esté comprando o vendiendo una casa, usted necesita una guía con experiencia para ayudarle a navegar el proceso. Necesita a alguien a quien pueda recurrir, que le diga cómo dar el precio correcto a su casa desde el principio. Necesita a alguien que pueda ayudarle a determinar cuánto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado u ofender al vendedor con una oferta baja.

Estamos, sin embargo, en cualquier cosa menos que en un “*mercado normal*” ahora. Los medios de comunicación están llenos de historias sobre una recesión inminente, una guerra comercial con China y constantes agitaciones políticas. Cada una de estas situaciones potenciales podría afectar drásticamente el mercado de bienes raíces. Para navegar con éxito por el panorama actual, necesita mas que un guía experimentado. Necesita un “Sherpa en bienes raíces”.

Un Sherpa es un “*miembro de un pueblo del Himalaya que vive en las fronteras de Nepal y Tíbet, conocido por su habilidad en el montañismo*”. Los Sherpas son expertos en guiar a sus grupos a través de las altitudes extremas de los picos y pasos en la región – Algunos de los senderos más traicioneros del mundo. Ellos se enorgullecen de su dureza, experiencia y experiencia a altitudes muy alta.

Son mucho mas que guías. Esto es mucho mas que un mercado de bienes raíces normal.

Un guía promedio simplemente no lo hará. Usted necesita un ‘Sherpa’. Necesita un experto que entienda lo que está pasando en el mercado y porque está sucediendo. Usted necesita a alguien que pueda explicárselo de manera sencilla y efectiva a usted y a su familia. Necesita un experto que le garantice que toma la decisión correcta, incluso en estos tiempos difíciles.

En conclusión,

Contratar a un profesional en bienes raíces que tenga el dedo en el pulso del mercado hará que su experiencia de compra o venta sea con conocimiento.

Independientemente del precio, va a necesitar asesoramiento

En el sector de bienes raíces actual, hay esencialmente tres puntos de precios diferentes en el mercado: el mercado de las casas de iniciación, el mercado medio, y el mercado prémium o de lujo. Cada uno es único, y dependiendo de la ciudad, el punto de precio de esa categoría puede variar. Por ejemplo, una casa de iniciación o en la gama baja en san Francisco, California es mucho más cara que casi en cualquier otra parte del país. Vamos a explorar lo que usted necesita saber sobre cada uno de estos niveles:

Mercado de casas de iniciación: Este mercado varía según el precio, y estas casas suelen ser compradas por compradores de casa por primera vez o inversionistas que buscan un beneficio. En todo el país, las viviendas en este espacio actualmente tienen menos de 6 meses de inventario para la venta. Esto significa que no hay suficientes casas en el extremo inferior del mercado para el número de personas que quieren comprarlas. Una oferta baja como esta generalmente aumenta la competencia, impulsa una guerra de ofertas y establece un entorno donde las casas se venden por encima del precio que se pide.

Según los datos de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* en *realtor.com*,

“El deseo de asequibilidad sigue presionando hacia abajo el inventario de las casas para la venta por menos de \$200,000.00.”

Mercado medio de casas: Este segmento es a menudo considerado como el mercado de mudarse a una casa mas grande. Típicamente el comprador en este mercado se está moviendo hacia la casa mas grande, mas personalizada con más características, todo a un precio más alto. En todo el país, este mercado se ve mas equilibrado que el extremo inferior del mercado, lo que significa que esta mas cerca de la oferta del inventario de los 6 meses para la venta. Este mercado es mas neutral, pero se inclina hacia el mercado de los vendedores.

Mercado de casas prémium y de lujo: Este es el extremo superior del mercado con casas mas grandes que tienen aún más características personalizadas y mejoras. A nivel nacional, este mercado está aumentando en el número de casas para la venta. En el mismo artículo de *realtor.com* podemos ver que el inventario de casas año tras año en este nivel ha aumentado un 4.7 %. Hoy, hay más casas disponibles en el espacio prémium y de lujo, llevando mas hacia un mercado de los compradores en este extremo.

En conclusión,

Dependiendo del segmento del mercado y del precio que esté mirando, necesitará el consejo de un verdadero experto en el mercado local que le pueda ayudarle a través del proceso.



**FOR
SALE
BY
OWNER**

Por qué no debería “vender por su cuenta”

El aumento de los precios de las viviendas junto con la falta de inventario en el mercado actual ha hecho que algunos vendedores consideren la posibilidad de tratar de vender su casa por su cuenta, (conocido en la industria como **FSBO por sus siglas en inglés (For Sale By Owner)**). Sin embargo, vender por su cuenta podría no ser una buena idea para la gran mayoría de los vendedores.

Las 5 razones principales por las que no debería vender por su cuenta se enumeran a continuación:

1. Estrategia en línea para posibles compradores

Estudios han demostrado que el 93 % de los compradores buscan en Internet por una casa. ¡Este es un número asombroso! 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 provienen del Internet

¿Dónde encontraron los compradores la casa que compraron?

- 55 % del Internet
- 28 % con un agente de bienes raíces
- 10% otro
- 6 % del letrero en frente de la casa
- 1 % de los periódicos

Los días de vender su casa solamente colocando un letrero o en el periódico han desaparecido. Tener una estrategia fuerte en Internet es crucial.

3. Hay demasiadas personas con las que hay que negociar

Aquí está una lista de algunas de las personas con las que debe 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 el proceso a aumentado drásticamente a medida que las divulgaciones y regulaciones en la industria 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 ahorrarán la comisión de bienes raíces al vender por su cuenta, pero, el vendedor y el comprador no pueden juntos ahorrar la comisión.

Un informe de *Zillow* reveló que los 'FSBO' están inclinados a hacerlo porque creen que ahorrarán dinero (46 por ciento cito esto entre sus tres razones principales), pero en realidad no ahorran nada, y finalmente terminan poniendo a la venta con un agente.

El mismo informe reveló que,

“Mientras que el 36 % de los vendedores que (al principio) intentaron vender sus casas por su cuenta. Solo el 11 % de los vendedores, es decir, menos de un tercio... en realidad vendió sin un agente”.

Parece que trabajar con un profesional de bienes raíces es la mejor respuesta.

En conclusión,

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





Consejos para vender su casa más rápido

1. Haga que los compradores se sientan como en casa

¡Despeje su hogar! Empaque todos los artículos personales como fotos, premios, y pertenencias sentimentales. Haga que los compradores se sientan como que pertenecen en la casa. Según el *'2019 Profile of Home Staging'* de la *Asociación nacional de Realtors*, *"83 % de los agentes de los compradores dijeron que rediseñar la casa hizo más fácil para que el comprador visualizara la propiedad como un hogar futuro"*.

No solamente su casa pasará menos tiempo en el mercado su casa, pero el mismo informe menciona que, *"Una cuarta parte de los agentes de los compradores dijeron que rediseñar la casa aumento el valor en dólares ofrecido entre el 1 al 5 % en comparación con otras casas similares en el mercado que no se rediseñaron"*.

2. Manténgala organizada

Ya que tomo el tiempo para rediseñarla, manténgala organizada. Antes de que los compradores lleguen, recoja los juguetes, haga la cama, y guarde los platos limpios. Según el mismo informe, la cocina es uno de los cuartos más importantes para rediseñar con el fin de atraer a más compradores. Ponga una vela perfumada o algunas galletas frescas al horno. Los compradores recordaran el olor de su hogar.

3. Dele el precio correcto

Cuando la competencia en su vecindario se calienta, querrá asegurarse de que su casa se note. La clave para vender su casa rápidamente es asegurarse de que tiene *un precio para vender inmediatamente*. Esto significa que estará atrayendo más tránsito a su propiedad y a última instancia, creando más interes en su casa.

4. Dele acceso completo a los compradores

Uno de los cuatro elementos principales al vender su casa es el acceso. Si su casa está disponible en cualquier momento, abre más oportunidades para encontrar un comprador de inmediato. Algunos compradores, especialmente aquellos que se están reubicando, no tienen tanto tiempo disponible. Si no pueden entrar a la casa, irán a la siguiente.

En conclusión,

Si quiere vender su casa en la menor cantidad de tiempo al menor precio y con la menor cantidad de molestias posibles, un profesional local en bienes raíces es una guía útil. Vamos a conectarnos hoy para averiguar lo que usted tiene que hacer para vender su casa tan pronto como sea posible.

4 RENOVACIONES PRINCIPALES PARA EL MAYOR RETORNO DE LA INVERSIÓN

1

REEMPLAZAR LA PUERTA DEL GARAJE

“Una puerta del garaje con buen aspecto encabeza la lista cuando se trata de obtener dinero en efectivo por su inversión cuando decide vender su casa, de acuerdo con el informe ‘2019 Cost vs. Value.’”

Costo promedio: \$3,611 Costo recuperado: 97.5 %

97.5 %



94.9 %

REVESTIMIENTO DE PIEDRA FABRICADA

“Reemplazar el revestimiento de vinilo con revestimiento de piedra en una parte de su hogar, como la zona de entrada, es una gran actualización para la fachada de su casa.”

Costo promedio: \$8,907 Costo recuperado: 94.9 %

2

3

REMODELACIÓN DE LA COCINA

“Crear una cocina de aspecto moderno y funcional puede agregar más que solo valor a su casa; puede aumentar el disfrutar las actividades cotidianas como cocinar, entretener amigos y compartir comidas con su familia.”

Costo promedio: \$22,507 Costo recuperado: 80.5 %

80.5 %



75.6 %

INCORPORAR UNA CUBIERTA (MADERA)

“Si tiene la suerte de poseer una casa con un patio grande, tener una cubierta de madera puede ser una mejora adicional para disfrutar del aire libre alrededor de su hogar.”

Costo promedio: \$13,333 Costo recuperado: 75.6 %

4

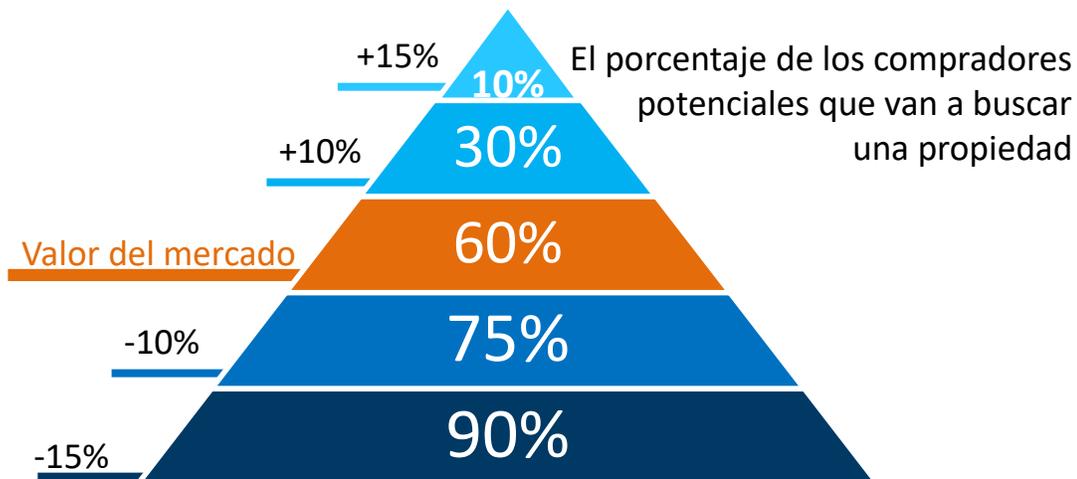
¿Tiene su casa un precio para que se venda inmediatamente?

En el mercado de bienes raíces actual, más casas están llegando al mercado todos los días. Los compradores ansiosos están buscando por la casa de sus sueños, así que, establecer el precio adecuado para su casa es una de las cosas más importantes que usted puede hacer.

Según el último *Índice de los precios de las casas* de CoreLogic, el valor de las casas ha aumentado en más de un 6 % por año en los últimos dos años, pero ha comenzado a disminuir a 3.5 % durante los últimos 12 meses. Para esta época del próximo año, CoreLogic predice que el valor de las casas será un 5.6 % más alto.

Con los precios desacelerando de su ritmo anterior, es importante darse cuenta de que dar un precio a sus casas un poco por encima del valor del mercado o dejar espacio para la negociación disminuirá drásticamente el número de compradores que verán su casa para la venta (véase la gráfica abajo).

El impacto del precio en la visibilidad



En lugar de tratar de *'ganar'* la negociación con otro comprador, usted debe dar el precio a su casa para que la demanda por la casa sea maximizada. Al hacerlo, usted no estará negociando con un comprador sobre el precio, pero en su lugar tendrá varios compradores compitiendo entre sí por la casa.

La clave es asegurarse de que su casa tiene un *precio para que se venda inmediatamente* (PTSI por sus siglas en inglés – *Priced To Sell Immediately*). De esa manera, su casa será vista por la mayoría de los compradores potenciales. Se venderá a un gran precio antes de que más competencia llegue al mercado.

En conclusión,

Si usted está debatiendo el poner su casa para la venta, reunámonos para discutir cómo dar el precio apropiado a su casa y maximizar su exposición.



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

Al vender su casa, hay cuatro elementos de calidad para la venta en una casa. En el primer puesto de la lista está el acceso, seguido por la condición, la financiación y el precio. Aunque no lo crea, el nivel del acceso que usted puede proporcionar puede ser un factor crítico en la rapidez con la que puede entrar bajo contrato.

Aquí hay cinco niveles de acceso que usted podría dar a los compradores. ¿Cual usted escogerá?

- **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 avisar con una llamada telefónica.
- **Con cita solamente** – Por ejemplo: noticia de 48 horas. Muchos de los compradores que se están reubicando por una carrera nueva o promoción comienzan a trabajar en esa área antes de comprar su casa. A menudo les gusta aprovechar el tiempo libre durante el horario de trabajo (como el descanso para el almuerzo) para ver casas potenciales. Debido a esto, es posible que no puedan planificar su disponibilidad con mucha antelación o que no pueda esperar 48 horas para ver la casa.
- **Acceso limitado** – Por ejemplo: la casa solo está disponible 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 deshacer su habilidad para obtener el precio que está buscando o incluso vender su casa del todo.



5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Contratos

Nosotros ayudamos con todas las divulgaciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.



Experiencia

Nosotros estamos bien educados en bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



Negociación

Nosotros actuamos como intermediario en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.



Entender las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos los titulares de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar mas

Seguramente usted preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de vender su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



Nombre
Título
Compañía
Ciudad, Estado
Dirección electrónica
Pagina Electrónica
(000) 000-0000

**Inserte
SU
foto**

*Clic con el botón derecho
y escoja "cambiar foto"*

Inserte su logotipo

*Clic con el botón derecho
y escoja "cambiar foto"*

