

COSAS QUE CONSIDERAR AL
VENDER SU CASA



Edición

Primavera 2020

INTERO

Tabla de contenido

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

- 3** Por qué esta primavera es un gran momento para vender
- 5** Perspectivas expertas sobre el mercado de la vivienda
- 6** La ganancia de plusvalía esta aumentando en casi todos los estados
- 7** ¿Mudándose? La plusvalía y las tasas de interés bajas están de su lado este año
- 9** ¿Le está quedando pequeña su primera casa?
- 10** ¿Pensando en vender? Ahora puede ser el momento

Qué necesita saber antes de vender

- 11** Tener un profesional de su lado hace toda la diferencia
- 13** Por qué no debería “vender por su cuenta”
- 15** Consejos para vender su casa mas rápido
- 16** Cómo preparar su casa para una venta victoriosa

Qué esperar al vender su casa

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



Por qué esta primavera es un gran momento para vender

Con más compradores llegando al mercado esta primavera, estas son las **tres razones principales** por las que usted tal vez pueda considerar vender su casa y mudarse esta temporada

1. La demanda de los compradores por primera vez es alta

En el último informe 'Housing Trends Report', de la Asociación nacional de constructores de vivienda (NAHB por sus siglas en inglés) midió la proporción de adultos que planean comprar una casa durante los próximos 12 meses. El informe indica que el porcentaje de todos los compradores que serán compradores por primera vez y que están buscando comprar una casa aumentó del 53 % en el cuarto trimestre de 2018 al 63 % en el cuarto trimestre de 2019.

Los resultados revelaron que,

“Los ‘millennials’ son la generación más probable a estar haciendo planes para comprar una casa este año (19 %), seguido por la generación Z (13 %) y la generación X (12 %)...
Geográficamente, el 12 % de los encuestados en el sur y el oeste son posibles compradores de viviendas, ligeramente por delante del noreste (10 %) y el medio oeste (9 %)”.

Con una demanda alta de los compradores de vivienda por primera vez y una escasez de inventario en el mercado actual, especialmente en el nivel de entrada, vender su casa este año podría ser la mejor decisión ¿Por qué? Porque cuando los compradores de vivienda comienzan su búsqueda, no todos están buscando una construcción nueva. Muchos están ansiosos por encontrar un poco de encanto y carácter en un lugar que llamar hogar, *posiblemente la suya.*

De hecho, según el mismo estudio, existe una demanda significativa por las viviendas ya existentes:

“En cuanto al tipo de vivienda en la que están interesados estos posibles compradores de vivienda, el 40 % está buscando una vivienda existente y el 19 % una construcción nueva. El 41 % restante compraría una vivienda nueva o existente”.

Con la actividad de mostrar casas aumentando entre los compradores y más construcciones nuevas llegando al mercado, como propietario de vivienda, usted puede vender su casa ahora y mudarse a una casa mas grande nueva, o reducir el tamaño de la casa a una que mejor se adapte a sus necesidades actuales y cambiantes.

2. Las tasas de interés hipotecarias están bajas

La encuesta ‘*Primary Mortgage Market Survey*’ de *Freddie Mac* indica que las tasas de interés para una hipoteca a 30 años han caído desde noviembre de 2018, cuando alcanzaron el 4.94 %. En febrero de 2020, alcanzaron el nivel mas bajo en tres años (3.45 %). En el último pronóstico, *Freddie Mac* también señala que se espera que las tasas se mantengan bajas, nivelándose a un promedio anual de 3.8 % este año.

Si le preocupa perder una gran tasa que quizás ya tenga en su hipoteca actual, no se preocupe. Asegurar la tasa baja actual puede permitirle obtener más por su dinero en su próxima casa, ya sea que elija una casa mas grande o una mas pequeña.

3. El inventario es bajo, especialmente en el nivel de entrada

El inventario es un tema candente en el mercado actual. según la *Asociación nacional de Realtors (NAR)* “*Los inventarios de la vivienda están en los niveles mas bajos desde enero de 1999*”, La buena noticia es que, como propietario de una casa, esto no debería asustarle en absoluto. La nueva construcción esta empezando a aumentar después de años de ralentización de la actividad de los constructores, y el inventario en el extremo superior esta en el mercado de los compradores, por lo que es un gran momento para que usted se muden a un nuevo hogar.

Una buena regla general es vender algo cuando hay menos de ese artículo a la venta y el mayor número de compradores están en el mercado. Eso es exactamente lo que esta pasando hoy.

En conclusión,

No todos los compradores están buscando una casa recién construida y su casa puede estar en la parte superior de la lista de deseos de un comprador ansioso. Si usted está listo para aprovechar las tasas hipotecarias bajas y una demanda alta por su casa, reunámonos para comenzar el proceso para usted y su familia.



A group of people, including an older man in the foreground, are jogging through a field of bright yellow flowers. The background is slightly blurred, showing more people and a hazy landscape.

Perspectivas expertas sobre el mercado de la vivienda

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 del mercado de la vivienda para el resto del año y lo que podría traer.

Esto es lo que algunos expertos principales tienen que decir:

Lawrence Yun, Economista principal de la Asociación nacional de Realtors (NAR)

“Vimos el año llegar a un punto final con la economía produciendo 2.3 millones de trabajos, las tasas hipotecarias por debajo del 4 % y la iniciación de construcciones de viviendas aumentar de forma anual a 1.6 millones. Si estos factores se mantienen en 2020, veremos un notable repunte en las ventas de las viviendas en 2020”.

David Brickman, CEO de Freddie Mac

“El mercado de la vivienda es fuerte y, en base a nuestra encuesta, el entorno de tasas hipotecarias bajas puede inspirar tanto a inquilinos como a propietarios a hacer un cambio educado esta primavera”.

Frank Martell, Presidente y CEO de CoreLogic

“A nivel nacional, los precios de las viviendas están en alza. Es probable que el aumento de los precios se acelere en 2020. Y aunque la demanda de la propiedad de la vivienda ha seguido aumentando para los ‘millennials’, en particularmente aquellos en los 30 años, el 74 % admite que ha tenido que hacer sacrificios financieros significativos para pagar una casa. Esto podría convertirse en un factor aún mayor a medida que los precios de las viviendas alcancen nuevas alturas durante 2020”.

En conclusión,

Si está pensando hacer su propio cambio, ahora puede ser el momento. La demanda por su casa será fuerte, especialmente mientras los compradores están buscando asegurar las tasas hipotecarias bajas.

La ganancia de plusvalía esta aumentando en casi todos los estados

Los precios de las viviendas en aumento han estado mucho en las noticias últimamente, y gran parte del enfoque ha sido en si los precios de las viviendas se están acelerando demasiado rápido, así como que tan sostenible es el aumento de los precios. Sin embargo, uno de los beneficios ignorados de los precios en aumento es el impacto que tienen en la posición del patrimonio de los propietarios de casa.

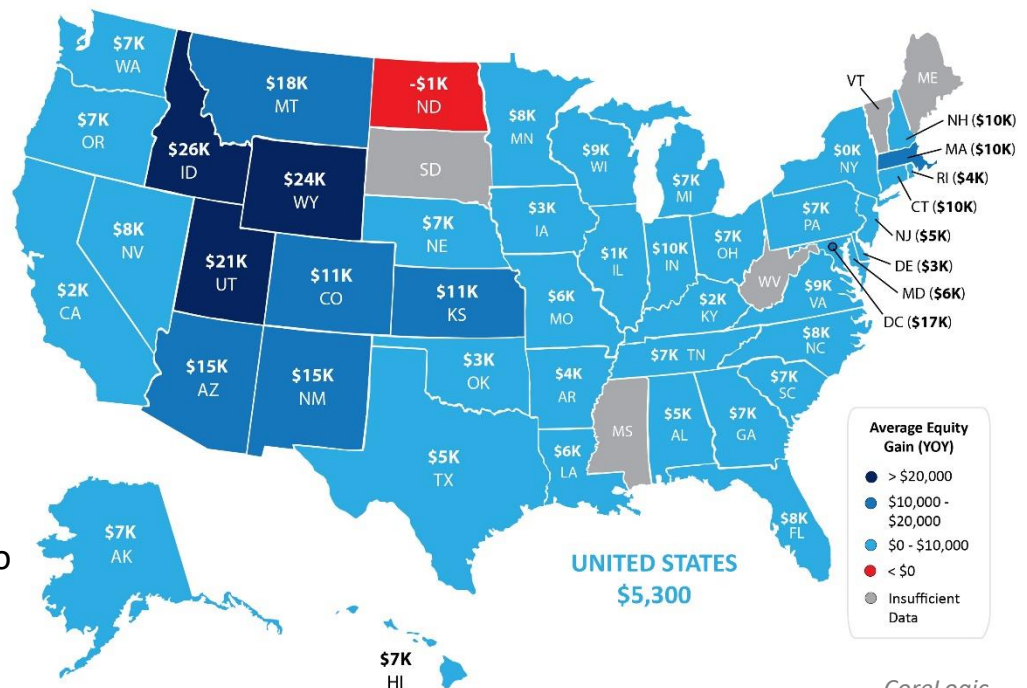
La plusvalía se define como la diferencia entre el valor justo de la vivienda en el mercado y el saldo pendiente de todos los gravámenes (préstamos) en la propiedad. Mientras que los propietarios pagan sus hipotecas, La cantidad de plusvalía que tiene en sus hogares sube cada vez que el valor de su vivienda sube.

Hoy, el número de propietarios que actualmente tienen plusvalía significativa esta aumentando. Según la *oficina del Censo*, el 38 % de todas las casas en el país no tienen hipotecas.

En un estudio de la plusvalía, *ATTOM Data Solutions* reveló que de los 54.5 millones de casas con una hipoteca, el 26.7 % de ellas tienen al menos 50 % de plusvalía. Ese número ha ido en aumento en los últimos ocho años.

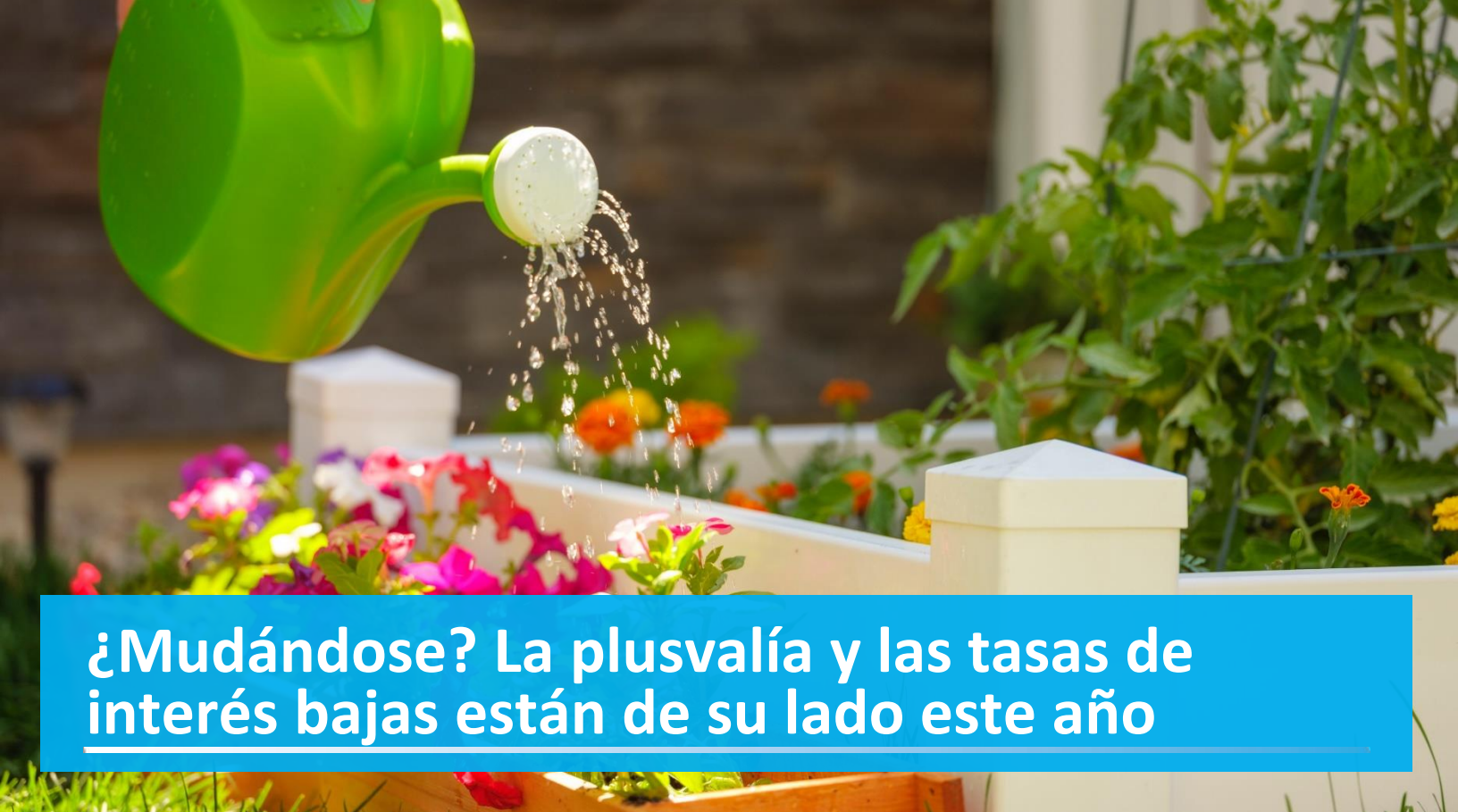
CoreLogic también señala “...El propietario promedio ganó aproximadamente \$5,300 en plusvalía durante el año pasado”.

El mapa aquí muestra un desglose de la creciente ganancia de plusvalía en todo el país, pintando una imagen clara de que la plusvalía esta aumentando en casi todos los estados.



En conclusión,

Este puede ser el año para tomar ventaja de su plusvalía, ya sea utilizándola para una casa mas pequeño o mudándose a una casa nueva.



¿Mudándose? La plusvalía y las tasas de interés bajas están de su lado este año

Los precios de las viviendas han estado aumentando durante 95 meses consecutivos. Según la *Asociación nacional de Realtors*. Si usted es un propietario de casa, ya sea que usted está buscando un espacio de vida mas grande o uno mas pequeño, un aumento en el valor es buena noticia, ya que es probable que haya creado plusvalía significativa.

Cómo utilizar la plusvalía de su casa

Para los compradores que quieren una casa mas grande, el patrón típico para crear estabilidad financiera y la riqueza a través de la propiedad de la vivienda funciona de esta manera: Usted compra una casa y gana plusvalía durante varios años de pagos hipotecarios y apreciación del precio. A continuación, toma ese capital de la venta de su casa para hacer un pago inicial en su próxima casa y repite el proceso.

Para los compradores que están listos para reducir el tamaño de su casa, la plusvalía puede funcionar de una manera ligeramente diferente. Lo que decida hacer depende en parte de sus objetivos.

Según *HousingWire.com* para algunos, el deseo de reducir el tamaño de su casa puede estar relacionado con los planes de jubilación o por que los hijos están saliendo del hogar. Otros pueden estar eligiendo vivir en un hogar mas pequeño para ahorrar dinero o simplificar su estilo de vida en un espacio que es mas fácil de limpiar y organizar. Las razones pueden variar mucho y por generación.

Aquellos que optan por poner su capital en una casa nueva tienen la oportunidad de hacer un pago inicial sustancial o tal vez incluso comprar su próxima casa en efectivo. Esto es increíblemente valioso si su objetivo es tener un pago mínimo de la hipoteca o no tenerlo en absoluto.

Un profesional local de bienes raíces puede ayudarle a evaluar su patrimonio y cómo usarlo sabiamente. Si está planeando mudarse, tenga en cuenta que se prevé que los precios de las casas continúen aumentando en 2020, lo que podría influir en sus elecciones.

El impacto de las tasas hipotecarias bajas

También se espera que las tasas hipotecarias se mantengan bajas a lo largo de 2020, en un promedio de 3.8 % para un préstamo con tasa fija a 30 años, haciendo que mudarse a una casa nueva en este momento sea muy deseable. Las tasas hipotecarias bajas pueden compensar las alzas de los precios y el aumento de la apreciación, por lo que asegurarla mientras las tasas están bajas será clave.

Cuando las tasas son bajas y también tiene plusvalía para ponerla en su próxima casa, puede estar en una mejor posición de lo que cree cuando se trata de hacer un cambio a la casa de sus sueños. La combinación de aprovechar su plusvalía en aumento y capitalizar las tasas bajas podría hacer una gran diferencia en sus planes de vivienda este año.

En conclusión,

Si está planeando una transición este año, estas dos tendencias de las tasas hipotecarias bajas y el aumento de la plusvalía pueden poner en marcha o impulsar sus planes en la dirección correcta.





¿Le está quedando pequeña su primera casa?

Para muchos estadounidenses, comprar una casa es la primera experiencia de lograr el sueño americano. Hay una sensación de orgullo que va junto con 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 *CoreLogic*, los precios en el mercado básico las casas han apreciado 5.9 % año tras año. Al mismo tiempo, el inventario en *esta categoría específica* cerró 2019 con un suministro de para 3.4 meses (*cayó de los 3.9 meses en diciembre 2018, que son los datos mas recientes disponibles*).

Los precios

↑ Subio
5.9% año tras año

El inventario

↓ Bajo
3.4 suministro mensual

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; la plusvalía probablemente a aumentado a medida que los precios han aumentado. Aun mejor es el hecho que hay una gran fuente de compradores que están buscando el sueño americano, y su casa puede ser exactamente lo que ellos están buscando.

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.

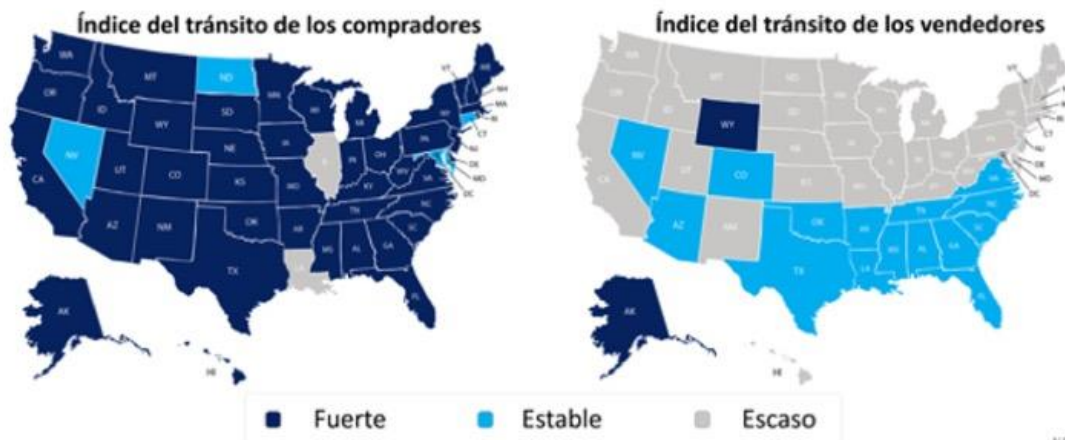
¿Pensando en vender? Ahora puede ser el momento

El mercado de la vivienda ha comenzado mucho más fuerte este año que el año pasado.

Las tasas de interés hipotecarias más bajas han sido un factor impulsor de ese cambio. La tasa promedio a 30 años en 2019, según *Freddie Mac*, fue del 3.94 %. Hoy esa tasa está más cerca del 3.5 %.

La *oficina del Censo* también acaba de reportar **la tasa de los propietarios de vivienda más alta** desde 2014 para las personas menores de 35 años. Esta es la evidencia de que ser propietario de su casa es cada vez más importante para los 'millennials' a medida que alcanzan la edad en la que el matrimonio y los hijos son parte de sus vidas.

Según la última encuesta '*Realtors Confidence Index Survey*' de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, **la demanda de los compradores en todo el país es fuerte**. Sin embargo, ese no es el caso con la demanda de los vendedores, que sigue siendo débil en la mayor parte de la nación. Este es un desglose por estado:



La demanda de la vivienda es alta, pero la oferta es extremadamente baja. *La Asociación nacional de Realtors (NAR)* también acaba de informar que el número de viviendas actualmente para la venta asciende a **1.42 millones**, que es uno de los totales más bajos en casi tres décadas. Además, la relación entre todas las viviendas existentes para la venta y el número comprado actualmente es de **3.1 meses de inventario**. En un mercado normal, ese número sería casi el doble con 6.0 meses de inventario.

¿Qué significa esto para los vendedores potenciales?

Si usted está pensando en vender, es posible que no quieran esperar hasta la primavera para poner sus casas en el mercado. Con la **demandas tan alta** y el **suministro tan bajo**, ahora es el momento perfecto para vender su casa por el mayor valor en dólares y menos molestias.

En conclusión,

El mercado de bienes raíces está entrando a la primavera como un león. No hay indicios de que pierda ese ritmo, suponiendo que el inventario siga llegando al mercado.



Tener un profesional de su lado hace toda la diferencia

En el mundo acelerado de hoy, donde las respuestas están tan solo a una búsqueda en 'Google', hay algunos que pueden preguntarse cuáles son los beneficios de contratar a un profesional en bienes raíces. La verdad es que, la incorporación de más información puede llevar a mayor confusión.

Programas como *'Property Brothers'*, *'Fixer Upper'* y las docenas de más en *'HGTV'* han dado a muchos un sentimiento falso de cómo es comprar y vender una casa.

Ahora más que nunca, usted necesita un experto de su lado que va a guiarlo hacia sus sueños y no dejar que nada se salga de las manos. **Comprar o vender una casa definitivamente no es algo que usted quiere hacer por su cuenta!**

Aquí están algunas de las razones por las que usted necesita un profesional en bienes raíces de su lado:

Hay bastantes pasos que navegar en el proceso

Hay más de **230 pasos posibles** que deben llevarse a cabo durante cada transacción exitosa de bienes raíces. ¿No quiere que alguien que ha estado ahí antes, alguien que sabe cuáles son estas acciones, este para asegurarse que usted tiene un proceso positivo de compra y venta?

Usted necesita un negociador calificado

En el mercado actual, contratar un negociador talentoso podría ahorrarle miles, quizás decenas de miles de dólares. Cada paso del camino – desde presentar la oferta original, a la posible renegociación de esa oferta después de la inspección de la casa, a una posible cancelación del acuerdo basado en una tasación problemática – usted necesita alguien que pueda mantener el trato junto hasta que cierre.

Usted necesita saber cuánto vale la casa que usted está comprando o vendiendo en el mercado actual

Hay tanta información en las noticias y el internet sobre las ventas de las casas, los precios, y las tasas hipotecarias; ¿cómo sabe usted lo que está pasando en su área? ¿A quién va a acudir para competitivamente dar el precio correcto a su casa desde el comienzo del proceso de la venta? ¿Cómo sabe que tanto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado, u ofender el vendedor con una oferta muy baja?

Dave Ramsey, El gurú financiero, recomienda:

“Al recibir ayuda con el dinero, sea con el seguro, bienes raíces o inversiones, usted siempre debe buscar alguien con el corazón de un maestro, no el corazón de un vendedor.”

Contratar un profesional de bienes raíces que tenga el dedo en el pulso del mercado y que este ansioso de ayudarle a aprender en el camino hará que su experiencia sea informada y educada. Usted necesita alguien que le diga la verdad, no solo lo que ellos creen que usted quiere escuchar.

En conclusión,

El mercado de bienes raíces actual es alta mente competitivo. Tener un profesional que ha estado allí antes para guiarle a través del proceso es un paso simple que le dará una gran ventaja. Hagámoslo juntos.





Por qué no debería “vender por su cuenta”

A estas alturas ya está al tanto de los beneficios de trabajar con un profesional de bienes raíces. Sin embargo, el aumento de los precios de las viviendas junto con el inventario en el mercado actual ha hecho que algunos vendedores consideren vender la casa por su cuenta, (conocido en la industria como *'FSBO'* por sus siglas en inglés (*For Sale By Owner*). Lo crea o no, un FSBO, como se le llama candidamente, podría no ser una buena idea para la mayoría de los vendedores.

Aquí están las 5 razones principales por las que no debería vender por su cuenta:

1. Estrategia en línea para posibles compradores

Los estudios han demostrado que el 93 % de los compradores buscan la casa por el Internet. ¡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 los compradores encontraron la casa que compraron?

- 52 % del Internet
- 29 % con un agente de bienes raíces
- 10% otro
- 6 % del letrero en frente de la casa
- 3 % 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 muchas 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. Se ha puesto mas difícil vender por su cuenta

El papeleo envuelto al comprar o vender una casa ha 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 citó 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 mas 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 si pertenecieran en esta casa. Según el *'Profile of Home Staging 2019'* 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 sola pasará menos tiempo en el mercado su casa, pero el mismo informe también mencionó que, *"Una cuarta parte de los agentes de los compradores dijeron que rediseñar la casa aumentó 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 tomó 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 casa.

3. Dele el precio correcto

Cuando la competencia en su vecindario aumenta usted querrá asegurarse que su casa sobresalga. 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 para su casa.

3. 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 mejor precio y con la menor cantidad de molestias posibles, asegurémonos de marcar la casilla en cada uno de estos elementos claves.

Cómo preparar su casa para una venta victoriosa

Al poner su casa para la venta, su objetivo principal probablemente será que la casa se venda al mejor precio posible. Hay muchos proyectos pequeños que usted puede hacer para asegurarse que esto suceda.

10 consejos para mejorar el exterior de su casa

- ❑ **De a su entrada un cambio.** Trate una capa nueva de pintura o una puerta nueva.
- ❑ **Arregle su jardín.** Un césped bien cuidado muestra a los compradores que se ha cuidado la casa.
- ❑ **Asegúrese que todas las luces exteriores están funcionando.** Reemplace todos los bombillos de afuera
- ❑ **Lave todas las ventanas (por dentro y por fuera).** No permita que las ventanas sucias desvíen la atención de la vista espectacular.
- ❑ **Limpie el garaje.** Considere la posibilidad de obtener una unidad de almacenamiento para eliminar los elementos no esenciales que desea conservar.
- ❑ **Plante flores.** Dependiendo del clima en su área. Es posible que desee agregar un poco de color alrededor de su patio.
- ❑ **Retire cualquier adorno del césped** que desea llevar a su hogar nuevo.
- ❑ **Reemplace el tapete gastado de bienvenida.** De la bienvenida a los compradores con un paso nuevo en su casa.
- ❑ **Pinte a reemplace el número de la calle** en la casa. Haciéndolo mas visible a los compradores potenciales.
- ❑ **Lave a presión las superficies afuera.** Deles una sensación de 'como nueva' (ej.: revestimiento, aceras, calzada).

10 consejos para que su casa se sienta como un hogar para los compradores

- ❑ **Limpie todo.** Una casa limpia permitirá que los compradores se vean como parte del panorama y no se distraigan.
- ❑ **Dele un propósito a cada cuarto.** Aun si lo utiliza como un cuarto extra, una identidad clara ayuda a los compradores a visualizar.
- ❑ **Deje que entre la luz.** Cuartos claros son cálidos y acogedores; las habitaciones oscuras pueden sentirse pequeñas y sombrías.
- ❑ **Arregle lo que esté roto.** Los compradores lo notaran y puede ofrecer menos por su casa si requiere reparaciones.
- ❑ **Despeje la casa.** Organizar los armarios y despensas mostrará cuanto espacio esta realmente disponible.
- ❑ **Actualice la pintura y alfombra.** Estas son cosas principales que usted puede actualizar para que su casa se venda mas rápido y por más dinero.
- ❑ **Organice la cocina.** Almacene lo que no sea esencial , electrodomésticos pequeños y limpie todas las superficies.
- ❑ **Limpie antes que mostrar la casa.** vacié los contenedores de la basura y oculte la ropa sucia.
- ❑ **Arregle las puertas.** Arregle cualquier chillido en las puestas del interior y el exterior.
- ❑ **Cambie los bombillos por nuevos.** asegúrese que los interruptores funcionan correctamente en su casa.

Ya sea que usted necesite una lista de contratistas locales excelentes o recomendaciones sobre que arreglar y reemplazar, vamos a reunirnos para asegurarnos de que su casa esta lista para una venta por el mejor precio.

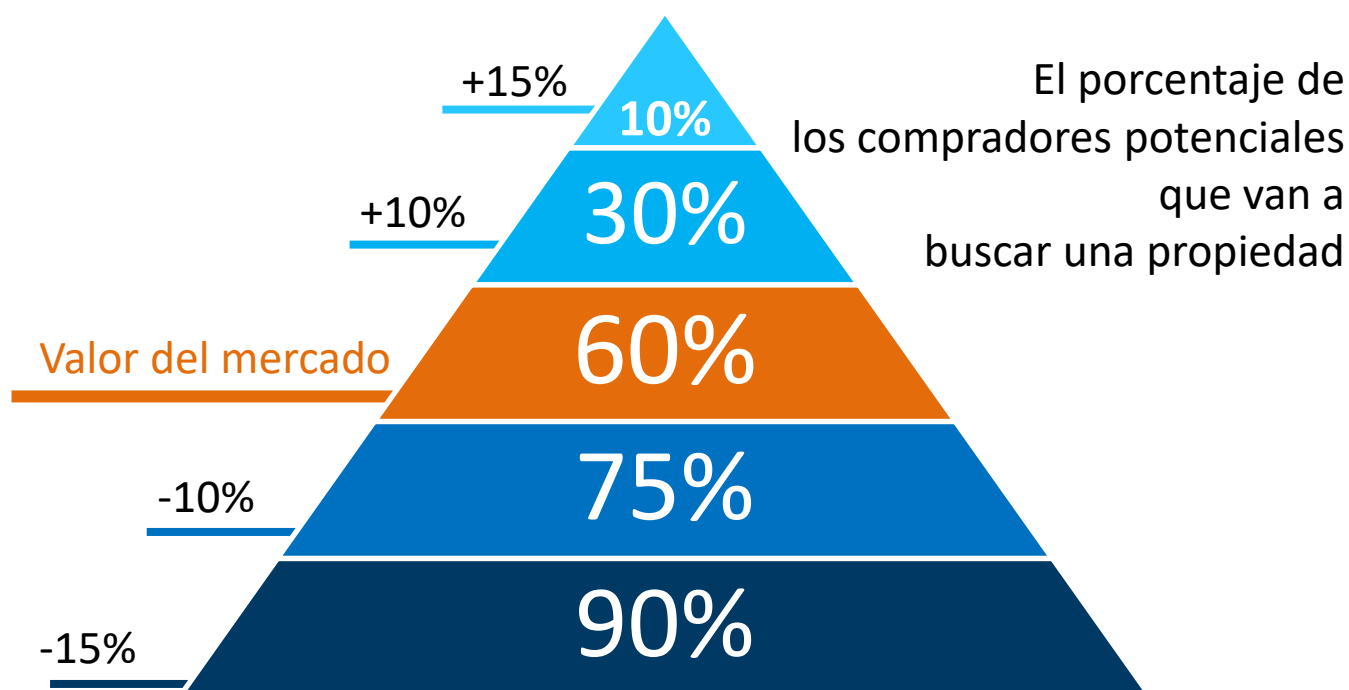
¿Tiene su casa un precio para que se venda inmediatamente?

En el mercado de bienes raíces actual, 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 a nivel nacional ha aumentado año tras años un 4 %. Para esta época del próximo año, CoreLogic predice que el valor de las casas aumentara un 5.2 % interanualmente.

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 abajo*).

El impacto del precio en la visibilidad



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

La clave es asegurarse de que su casa tiene *un precio para que se venda inmediatamente*. 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 al vender su casa

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. ¿Cuál 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 su propiedad.
- **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 conclusión,

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 declaraciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.



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.



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.



Entendiendo las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos las noticias 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.



Alicia Del Rio-Mendez

Realtor

(510)358-1275

ADelRioMendez@intero.com

www.aliciadelrio.com

DRE.01483894



INTERO



Equal Housing Opportunity