

COSAS QUE CONSIDERAR AL **COMPRAR UNA CASA**



Edición
Primavera 2021

Tabla de contenido

3	Comprando una casa esta primavera
5	Percepciones de los expertos para los compradores de vivienda de esta primavera
6	Manteniendo la paciencia en un mercado competitivo
7	3 razones por las que no estamos en una burbuja de la vivienda
9	Por qué el costo de una casa es mas critico que el precio
11	Poseer una casa es aún mas asequible que alquilar
12	Términos clave que conocer en el proceso de compra de la vivienda
13	El camino a la compra de una casa
14	¿Realmente necesito un pago inicial del 20 %?
16	Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca
17	5 consejos para hacer una oferta exitosa
19	Razones para contratar un profesional en bienes raíces





Comprando una casa esta primavera

La recuperación del mercado de la vivienda ha sido nada menos que notable. Muchos expertos están de acuerdo en que, el cambio de rumbo de la pausa económica de la nación el año pasado ha jugado extremadamente bien para los bienes raíces, por lo que es un momento ideal para compra una casa para aquellos que están listos para hacer la compra. Aquí vamos a profundizar en algunas de las mayores victorias para los compradores de vivienda esta primavera.

1. Las tasas hipotecarias todavía son bajas

En 2020, las tasas hipotecarias alcanzaron mínimos históricos **16 veces**, cayendo por debajo del 3 % por primera vez en la historia. Las tasas bajas que continuaron a principios de este año posicionan a los compradores para obtener ganancias significativas a largo plazo. Según *Freddie Mac*:

*“El optimismo continúa a medida que la economía recupera lentamente su posición, afectando así a las tasas hipotecarias. Aunque las tasas siguen subiendo, **siguen estando cerca de mínimos históricos**”.*

Esencialmente, hoy es menos costoso pedir dinero prestado para un préstamo hipotecario. Esta es una gran oportunidad para que los compradores aprovechen en este momento.

2. Comprar es mas asequible que alquilar

Esta tendencia de las tasas hipotecarias bajas ha hecho que el pago mensual típico (incluyendo el principal y los intereses) sea menos costoso para los compradores. Según Odeta Kushi, *Economista Principal Adjunta de First American*:

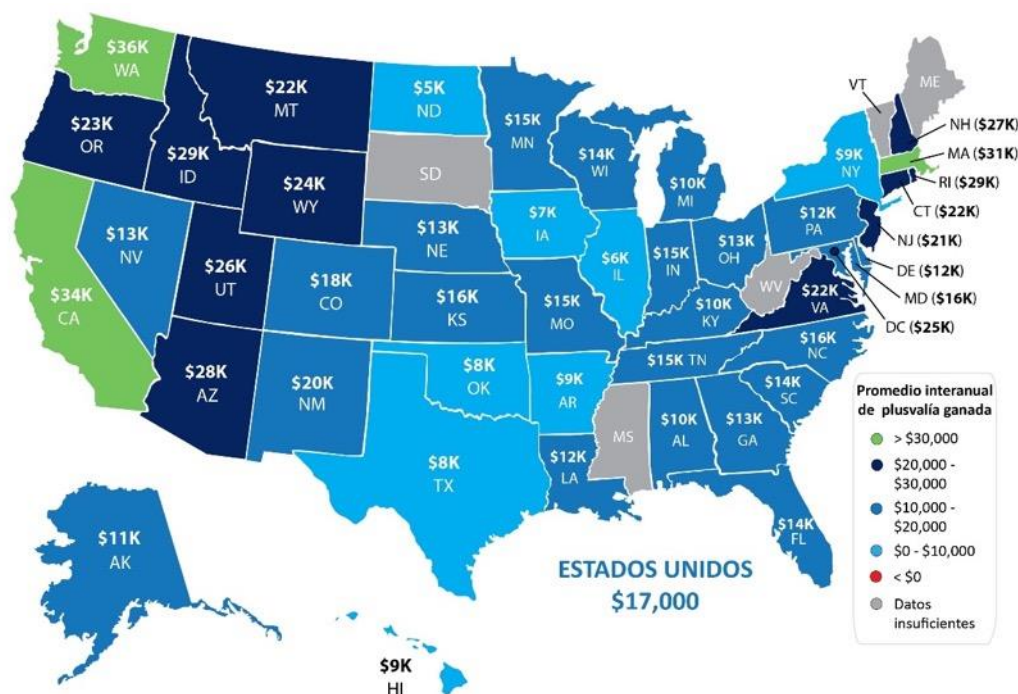
*“Las tasas hipotecarias bajas y el aumento de los ingresos estimularon a un aumento del **18.9 % en el poder de compra de la vivienda** en comparación con el año anterior”.*

Comprar una casa ahora en vez de alquilar puede ser un cambio de juego, ya que amplifica los ahorros a largo plazo para los propietarios. Al pagar una hipoteca, en lugar de pagar el alquiler, ese dinero se reinvierte a su favor, por lo que esta contribuyendo a su patrimonio cuando posee una casa. Este es un término llamado **plusvalía**, y es uno de los mayores beneficios financieros de la propiedad de la vivienda.

3. La plusvalía está aumentando

El informe ‘*Homeowner Equity Insights*’ de CoreLogic señala que el propietario promedio **ganó \$17,000 en plusvalía** solo en el último año. Con el aumento de la plusvalía tan significativo, puede sentirse seguro de que la propiedad de la vivienda es una inversión sólida en su futuro.

Ganancia de la plusvalía de los propietarios durante el último año



4. Los precios de las viviendas están apreciando

Según muchos de los expertos principales, se prevé que los precios de las viviendas continúen apreciando este año. Cuando las casas aprecian, es otro factor que aumenta su ganancia de plusvalía. Según Lawrence Yun, *Economista Principal* de La Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés):

*“El mercado de la vivienda fue una sorpresa espectacular en 2020, y la tendencia positiva continuará este año. Se espera que las ventas de las casas en 2021 aumenten alrededor de un 10 %. **Los precios de las casas también subirán, pero espero aumentos mas moderados de lo que hemos visto, un descanso para los compradores por primera vez.** Las tasas hipotecarias seguirán siendo favorables, manteniéndose en mínimos históricos o cercanos al 3 % en promedio. El mercado laboral se fortalecerá, especialmente a medida que las vacunas estén ampliamente disponibles y la vida se mueva hacia la normalidad”.*

Saber que el valor de las casas está aumentando mientras que las tasas hipotecarias son tan bajas debería ayudarle a sentirse seguro de que comprar una casa este año es ventajoso desde la perspectiva de los precios y una fuerte inversión a largo plazo.

En conclusión,

Si está considerando comprar una casa, este puede ser su momento, especialmente con las tasas hipotecarias de hoy. Vamos a comunicarnos para evaluar sus necesidades cambiantes y para establecerlo hacia el éxito en el proceso de la compra de una vivienda.



Percepciones de los expertos para los compradores de vivienda de esta primavera

He aquí un vistazo a lo que varios líderes en la industria tienen que decir acerca de cómo los compradores de vivienda pueden ser empoderados en el mercado de la vivienda esta primavera y hasta el próximo año.

Ali Wolf, Economista Principal de Zonda:

*“Algunas personas se sentirán cómodas poniendo su casa a la venta durante la primera mitad de 2021. Otros querrán esperar hasta que las vacunas se distribuyan ampliamente. Esto sugiere que **más inventario estará a la venta** a finales de 2021 y en la temporada de ventas de la primavera en 2022”.*

Freddie Mac:

*“El promedio de la tasa hipotecaria fija a 30 años tocó un mínimo histórico más de una docena de veces en 2020 y se proyecta que **el entorno de tasas de interés bajas continuará a través de este año**. Esperamos que las tasas de interés estén en un promedio por debajo del 3 % hasta finales de 2021”.*

Nicolas Bedo, Analista de Datos Económicos de realtor.com:

“A nivel nacional, El precio medio que se pide por una casa es \$340,000. Con un alquiler medio por 1 dormitorio de \$1,533, tomaría 11 meses para ahorrar para el pago inicial del 5 por ciento de \$17,000.

*Sin importar la ubicación, los jóvenes que han permanecido empleados con sueldo y que recortaron los costos de la vivienda porque se mudaron de nuevo con la familia para pasar la pandemia podrán acumular ahorros significativos y **probablemente convertirse en propietarios antes de lo esperado**”.*

En conclusión,

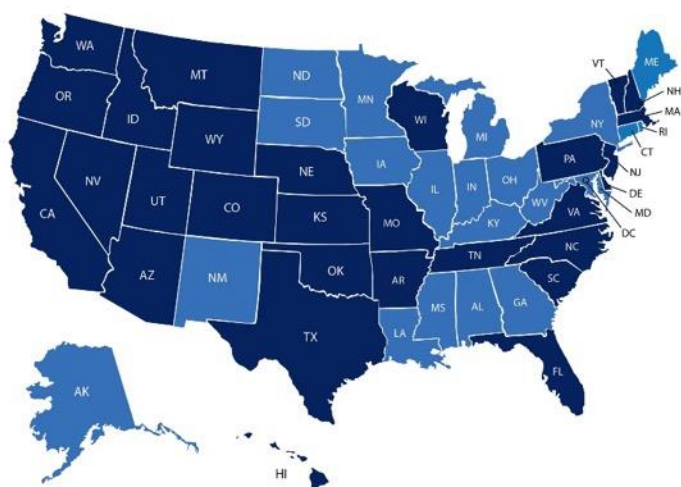
Los expertos están muy optimistas sobre el mercado de la vivienda ahora. Si usted hizo una pausa en sus planes de bienes raíces el año pasado, vamos a comunicarnos para determinar cómo podría volver a comenzar el proceso esta primavera.



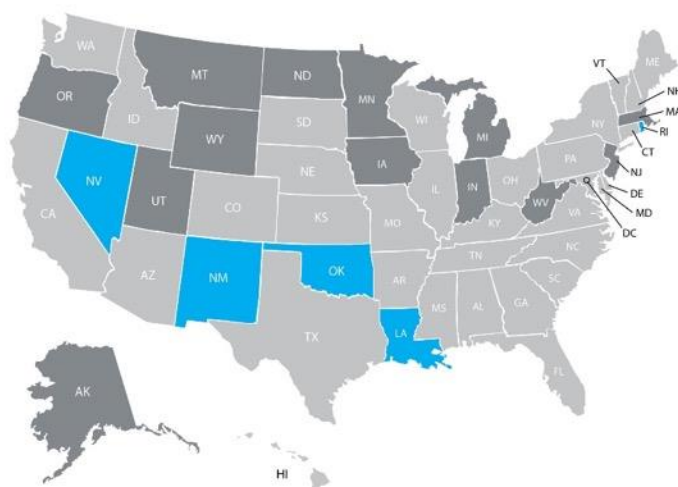
Manteniendo la paciencia en un mercado competitivo

Según la última encuesta del 'Realtors Confidence Index' la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés) la **demanda de los compradores de todo el país es increíblemente fuerte**. Sin embargo, ese no es el caso en el lado de la oferta. El tránsito de los vendedores simplemente no se mantiene al día, por lo que es difícil en muchas áreas para los compradores encontrar casas para comprar. Aquí hay un desglose por estado:

Índice del tránsito de los compradores



Índice del tránsito de los vendedores



■ Muy Fuerte ■ Fuerte ■ Estable ■ Escaso ■ Muy Escaso

NAR también informa que el número real de viviendas para la venta se sitúa en **1.04 millones de unidades**, un 25.7 % menos que hace un año (1.40 millones). El inventario está en un mínimo histórico con **suministro para 1.9 meses** disponible al ritmo de venta actual. En un mercado normal. Ese número sería de 6.0 meses de inventario, significativamente más alto de lo que es actualmente.

¿Qué significa esto para usted?

Si esta listo para comprar y tiene problemas para encontrar una casa, siga **teniendo paciencia** en el proceso de búsqueda. Al mismo tiempo, prepárese para **actuar inmediatamente** una vez que encuentre la casa adecuada, ya que las guerras de ofertas son mas comunes cuando tan pocas casas están disponibles para la venta.

En conclusión,

Vamos a comunicarnos para que tenga una guía experta para ayudarle a balancear la paciencia y la persistencia en el proceso de compra de la vivienda.

3 razones por las que no estamos en una burbuja de la vivienda

El valor de las casas aprecio casi un diez por ciento en 2020, y se prevé que continúen aumentando este año. Esto tiene a algunos expresando preocupación de que podemos estar en otra burbuja de la vivienda como la que experimentamos hace poco más de una década. Aquí hay tres razones por las que este no es el caso y el mercado hoy es totalmente diferente.

1. Esta vez, la oferta de la vivienda es extremadamente limitada

El precio de cualquier artículo en el mercado está determinado por la oferta y la demanda. Si la oferta es alta y la demanda es baja, los precios normalmente caen. Si la oferta es baja y la demanda es alta, los precios aumentan naturalmente.

En bienes raíces, este balance se mide por “**el suministro mensual del inventario**” que se basa en el número de viviendas actualmente en venta en comparación con el número de compradores en el mercado. El suministro mensual normal del inventario para el mercado es para unos 6 meses. Cualquier cosa por encima de eso se define como un mercado de los compradores, indicando que los precios atenuarán. Cualquier cosa por debajo de eso se define como un mercado de los vendedores donde los precios normalmente aumentan.

Entre 2006 y 2008, el suministro mensual del inventario aumentó de poco más de 5 meses a **11 meses**. La oferta mensual era para más de 7 meses en veintisiete de esos treinta y seis meses. Sin embargo, el valor de las viviendas continuó aumentando. El inventario mensual ha estado por debajo de 5 meses durante los últimos 3 años, por debajo de 4 por trece de los últimos catorce meses, menos de 3 por los últimos seis meses, y actualmente se sitúa en **1.9 meses**. Recuerde, si la oferta es baja y la demanda es alta, los precios **aumentan naturalmente**.

2. Esta vez, la demanda por la vivienda es real

Durante el auge de la vivienda a mediados de la década de 2000, estaba lo que Robert Schiller, un miembro del *Centro Internacional de la escuela de Gerencia de Yale* llamó “**exuberancia irracional**”. La definición del término es, “*un optimismo del mercado infundado que carece de una base real de valoración fundamental, sino que se basa en factores psicológicos*”. Sin que tuvieran en cuenta las tendencias históricas del mercado, la gente se vio atrapada en el frenesí y compró casas basado en una creencia poco realista de que el valor de las viviendas seguiría aumentando.

La industria hipotecaria alimentó esta locura al poner dinero de las hipotecas a disposición de casi cualquier persona. Prueba de ello es el *Índice ‘Mortgage Credit Availability’* (MCAI por sus siglas en inglés) publicado por la *Asociación Nacional de Banqueros Hipotecarios*. Cuanto mayor sea el índice, más fácil será obtener una hipoteca; cuanto más bajo es el índice, más difícil es. Antes del auge de la vivienda, el índice estaba justo por debajo de 400. En 2006, el índice alcanzó un máximo histórico de más de 868... de nuevo, cualquiera podría obtener una hipoteca. Hoy, el índice se sitúa en 124.6, muy por debajo incluso de los niveles previos al auge.

En el mercado de bienes raíces actual, la demanda es real no fabricada. Los Millennials, la generación más grande el país, han llegado a la mayoría de edad para casarse y tener hijos que son dos de los impulsores principales para la propiedad de la vivienda. La pandemia ha hecho que cada hogar redefina el significado de “un hogar” y reevalúe si su casa actual cumple con esa nueva definición. Este deseo de poseer, junto con las tasas hipotecarias históricamente bajas, hace que comprar una casa hoy sea una buena y solida decisión financiera. Por lo tanto, la demanda actual es real. Recuerde, si la oferta es baja y la demanda es alta, los precios **aumentan naturalmente**.

3. Esta vez, las casas tienen un montón de plusvalía

Durante en auge de la vivienda, no fueron solo los compradores los que quedaron atrapados en el frenesí. Los propietarios existentes comenzaron a usar sus hogares como cajeros automáticos. Hubo una ola de “refinanciaciones con entrega de dinero en efectivo” que permitieron a los propietarios retirar la plusvalía de su casa. Desde 2005 hasta 2007, Los estadounidenses sacaron \$824 mil millones de dólares. Eso dejó a muchos propietarios con poca o ninguna plusvalía en sus casas. A medida que los precios comenzaron a bajar, algunos propietarios se encontraron en una situación de plusvalía negativa donde la hipoteca era más alta que el valor de su casa. Muchos incumplieron con sus pagos, lo que dio lugar a una avalancha de ejecuciones hipotecarias.

Hoy, tanto los bancos como los estadounidenses han demostrado que aprendieron la lección que formó la crisis de la vivienda hace poco más de una década. El volumen de refinanciaciones con entrega de dinero en efectivo en los últimos tres años fue de menos de un tercio en comparación con los 3 años llegando al desplome.

Este enfoque conservador ha llevado a niveles de plusvalía nunca vistos. Según datos de la *Oficina del Censo*, más del **38 % de las viviendas ocupadas por los propietarios están “libres y sin deuda”** (sin hipoteca). Además, *ATTOM Data Solutions* acaba de publicar su Informe de la plusvalía del Q4 2020. Que reveló que:

“17.8 millones de propiedades residenciales en los Estados Unidos fueron consideradas ricas en plusvalía, lo que significa que la cantidad estimada combinada de los préstamos garantizados por esas propiedades fue del 50 por ciento o menos de su valor estimado en el mercado. El recuento de las propiedades ricas en plusvalía en el cuarto trimestre de 2020 representó el 30.2 por ciento, o aproximadamente una de cada tres, de los 59 millones de viviendas hipotecadas en los Estados Unidos”.

Si combinamos el 38 % de las viviendas que están libres y sin deudas con el 18.7 % de todas las viviendas que tienen al menos 50 % de plusvalía (30.2 % del restante 62 % con una hipoteca), nos damos cuenta de que el **56.7 % de todas las viviendas en este país tienen un mínimo del 50 % de plusvalía**. Esto es notablemente mejor que la situación de la plusvalía en 2008.

En conclusión,

Esta vez, la oferta de la vivienda está en mínimos históricos. La demanda es real y correctamente motivada. Los propietarios tienen suficiente plusvalía para hacer frente a una caída en el valor de las casas. **Esto no se parece en nada a 2008**. De hecho, es exactamente o contrario.



Por qué el costo de una casa es mas critico que el precio

El inventario de las viviendas está en un mínimo histórico. Hoy **hay un 25.7 % menos de viviendas en venta que en esta época del año pasado**, y la demanda de los compradores es muy fuerte. El índice *'Pending Home Sales'* (PHSI por sus siglas en inglés) de la *Asociación Nacional de Realtors* informa que:

"Año tras año, las firmas de contratos aumentaron un 13.0%".

Como hemos establecido, cada vez que hay escasez en la oferta de un artículo que está en alta demanda, el precio de ese artículo aumenta. Eso es exactamente lo que está pasando en el mercado de bienes raíces en este momento. El índice *'Home Price'* de *CoreLogic* informó que los precios de las viviendas **aumentaron 10 % durante en el último año**. También pronostica **un aumento del 3.3 % en los precios interanualmente para finales de 2021** y eso está en el extremo inferior de la mayoría de los pronósticos de los expertos, por lo que pueden subir incluso más alto que eso.

Esta es una gran noticia si usted esta planeando vender su casa. Por otro lado, como comprador por primera vez o repetitivo, esto puede parecer una noticia preocupante. Sin embargo, los compradores deben darse cuenta de que **el precio** de una casa no es tan importante como **el costo**. Vamos a desglosarlo.

Hay varios factores que influyen en el costo de una casa. Los dos principales son **el precio de la vivienda** y la **tasa de interés** a la que un comprador puede pedir prestados los fondos necesarios para comprar la casa.

Según *Freddie Mac*, la tasa de interés promedio para una hipoteca con tasa fija a 30 años en enero de 2020 era del 3.62%. La tasa en enero de 2021 fue del 2.73 %. Vamos a usar un ejemplo para ver cómo esa diferencia afecta el verdadero costo de la casa.

Supongamos que compró una casa en enero de 2020 y obtuvo una hipoteca de \$350,000. Para comprar la misma casa en enero de 2021, aplicando la apreciación del año pasado de 10 %, tendría que obtener una hipoteca de \$385,000.

¿Cómo cambiará su pago mensual basado en la tasa hipotecaria más baja de hoy?

Esta tabla calcula la diferencia que vería en su pago mensual con una tasa hipotecaria más baja mientras que también aplica la apreciación del precio de la casa:

Diferencia en el pago mensual

Momento de compra	Cantidad de la hipoteca*	Tasa de interés**	Pago mensual hipotecario (Principal e Interés)
2020	\$350,000	3.62 %	\$1,595.19
2021	\$385,000	2.73 %	\$1,567.65
Diferencia en el pago:			Usted ahorra: \$27.54

**Utilizando el aumento del 10 % en el valor de la vivienda del año pasado, según CoreLogic*

***Tasas hipotecarias de Freddie Mac para enero de 2020 y 2021*

Eso es un ahorro de casi \$28 por mes, lo que equivale a \$336 anualmente o **\$10,080 durante la vida del préstamo hipotecario a 30 años.**

En conclusión,

A pesar de que el valor de las casas sigue apreciando, es un gran momento para comprar una casa mientras que las tasas hipotecarias se mantienen todavía bajas.





Poseer una casa es aún mas asequible que alquilar

Si pasar más tiempo en casa durante el año pasado le está haciendo pensar mucho en comprar una casa en lugar de alquilar no está solo. Sin embargo, usted puede estar preguntándose si los dólares y centavos suman a su favor ya que los precios de las viviendas siguen aumentando. Según los expertos, en muchos casos, **todavía es mas asequible comprar una casa que alquilar**. Aquí está el porqué.

ATTOM Data Solutions publicó recientemente el informe '2021 Rental Affordability', que establece que:

“Poseer una casa de tres dormitorios de precio medio es mas asequible que alquilar una propiedad de tres habitaciones en 572, o el 63 por ciento de los 915 condados estadounidenses analizados para el informe.

Eso ha ocurrido a pesar de que la mediana de los precios de las viviendas ha aumentado más que el promedio de las rentas en el último año en el 83 por ciento de esos condados y han aumentado más que los salarios en casi dos tercios de la nación”.

¿Cómo es posible?

La respuesta: las tasas hipotecarias históricamente bajas. Todd Teta, *Director Principal de Producto* en ATTOM Data Solutions, explica:

*“Los precios de las casas están aumentando mas rápido que los alquileres y los salarios en la mayoría del país. Sin embargo, **la propiedad de la vivienda todavía es aún mas asequible**, ya que las **tasas hipotecarias increíblemente bajas**, que cayeron por debajo del 3 por ciento, **están ayudando a mantener el costo del aumento de los precios de las viviendas bajo control**”.*

Estas tasas bajas son un factor importante para impulsar la asequibilidad. Él también señala:

*“Pero **muestra cómo tanto el costo de alquiler ha sido relativamente alto en comparación con el costo de la propiedad y cómo la disminución de las tasas de interés está teniendo un impacto notable en el mercado de la vivienda y la propiedad de la vivienda**. El año nuevo es totalmente incierto, en medio de tantas preguntas relacionadas con la pandemia del coronavirus y la economía en general. Pero en este momento, poseer una casa todavía parece ser una opción financieramente racional para aquellos que pueden hacerlo”.*

En conclusión,

Si usted está considerando comprar una casa este año, vamos a comunicarnos hoy para discutir las opciones que coinciden con su presupuesto, mientras que la asequibilidad está a su favor.

Términos clave que conocer

en el proceso de compra de la vivienda

Aquí hay una lista de varios términos comunes en el proceso de compra de la vivienda.



Tasación/Evaluación

Un análisis profesional utilizado para calcular el valor de la propiedad.

Un paso necesario para validar el valor de la casa a usted y a su prestamista para asegurar la financiación.



Costos de cierre

El costo para completar la transacción de bienes raíces. Se pagan en el cierre. Incluyen: los puntos, impuestos, seguro del título, costos de financiación, cosas que tienen que ser pagadas por adelantado o en depósito en garantía.

Solicite a su prestamista una lista completa de cosas en los costos de cierre.



Puntuación de crédito

Un número que oscila entre 300 y 850, que se basa en un análisis de su historial de crédito.

Ayuda a los prestamistas a determinar la probabilidad que usted pagará sus deudas futuras.



Pago inicial/Cuota inicial

El pago inicial es típicamente 3 al 20 % del precio de compra de la casa. Algunos programas con 0 % pago inicial también están disponibles.

Pregunte a su prestamista por más información.



La tasa hipotecaria

La tasa de interés que usted paga al pedir dinero prestado para comprar su casa.

Entre más baja la tasa, mejor.



Carta de preaprobación

Una carta de un prestamista que indica que usted califica para una hipoteca por una cantidad específica.

Este es un paso crítico en el mercado competitivo actual.



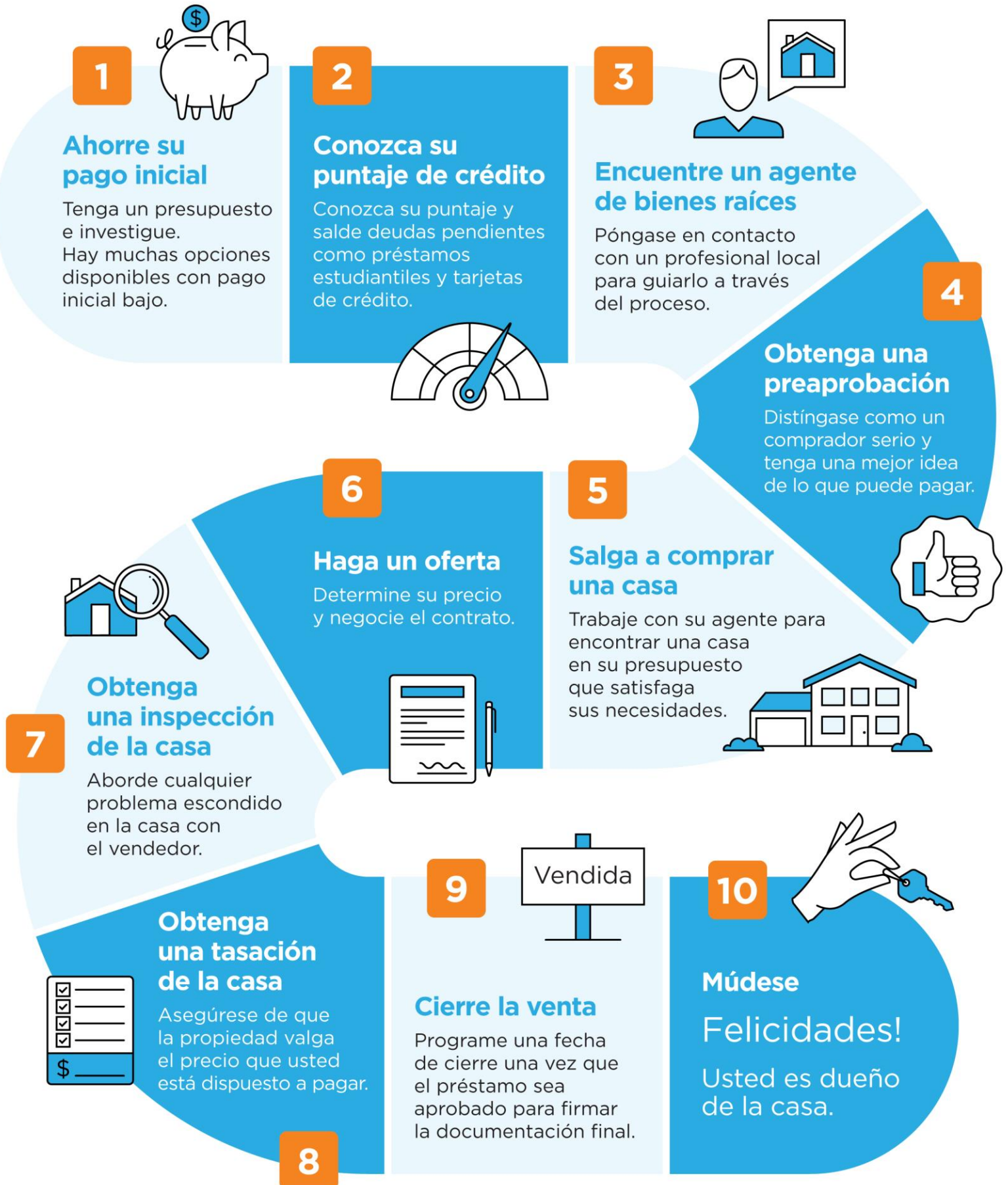
Profesional en bienes raíces

Un individuo que proporciona servicios en la compra y venta de casas.

Los profesionales de bienes raíces están allí para ayudarle con el papeleo confuso, a encontrar la casa de sus sueños, negociar cualquiera de los detalles que puedan surgir, y para que usted sepa exactamente lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda.

La mejor manera de asegurar que su proceso de compra de la vivienda sea seguro es encontrar un profesional en bienes raíces que ponga sus necesidades en primer lugar y le guíe a través de todos los aspectos de la transacción con **'el corazón de un maestro'**.

El camino a la compra de una casa





¿Realmente necesito un pago inicial del 20 %?

¿La idea de ahorrar para un pago inicial le está impidiendo comprar una casa en este momento? Usted puede estar ansioso por aprovechar las tasas hipotecarias bajas actuales, pero la idea de necesitar un pago inicial grande podría hacer que se contenga. Hoy, todavía hay un mito común de que usted debe tener un 20 % del precio total de venta como pago inicial. Esto significa que las personas que podrían comprar una casa pueden estar poniendo sus planes en espera porque todavía no tienen tanto ahorrado. La realidad es que, ya sea que esté buscando su primera casa o haya comprado una antes, **lo mas probable es que no necesite un 20 % de pago inicial**. Aquí está el porqué.

Según *Freddie Mac*:

“El mito mas dañino sobre el pago inicial, ya que detiene el proceso de compra de la vivienda antes de que pueda comenzar, es la creencia de que el 20 % es necesario”.

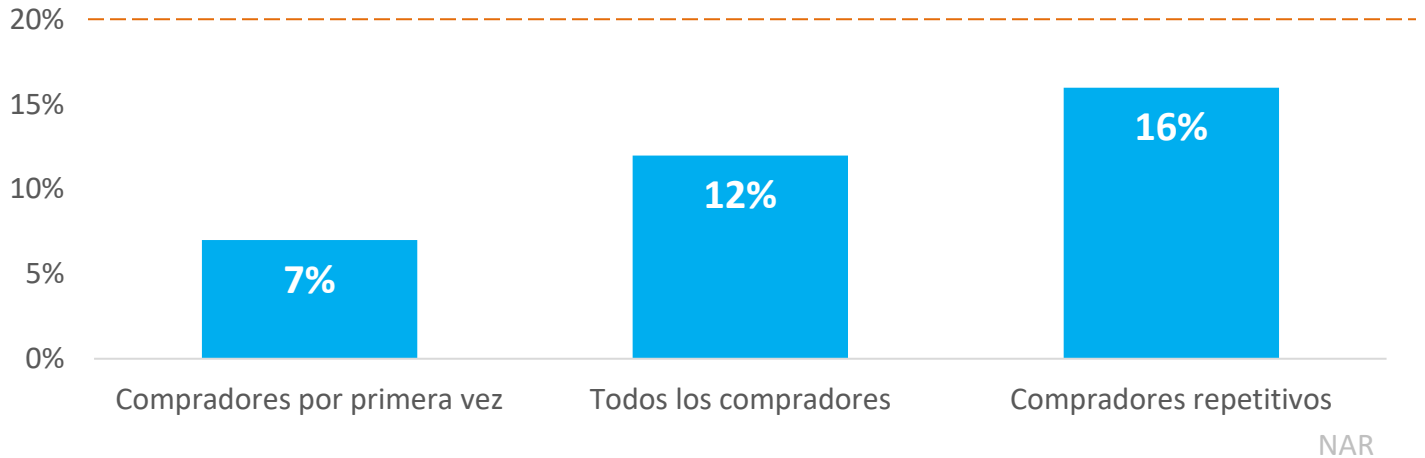
Si ahorrar tanto dinero suena desalentador, los compradores de vivienda potenciales podrían renunciar al sueño de ser propietarios de vivienda antes de que comiencen, pero no tienen que hacerlo.

Los datos en el *Perfil de los compradores y vendedores de 2020* de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* indican que la mediana del pago inicial en realidad **no ha sido superior al 20 % desde 2005**, e incluso entonces, eso fue para los compradores repetitivos, no para los compradores por primera vez.

Como muestra la imagen, la mediana actual del pago inicial es claramente inferior al 20 %.

La mediana actual del pago inicial es menor del 20 %

Concepto erróneo común: 20 %



¿Qué significa esto para los compradores de vivienda potenciales?

Si usted es un comprador por primera vez y poner 7 % todavía le parece alto, entienda que hay programas que permiten a los compradores calificados comprar una casa con un pago inicial tan bajo como un 3.5%. incluso hay opciones como préstamos del VA y préstamos del USDA y sin requisitos de pago inicial para los solicitantes calificados.

Es importante que los compradores de vivienda potenciales sepan que probablemente no necesitan poner el 20 % de pago inicial, pero si necesitan hacer su tarea para entender las opciones disponibles. Cuando este interesado en aprender mas acerca de los programas de asistencia con el pago inicial, la información está disponible a través de sitios como *downpaymentresource.com*. Asegúrese también de trabajar con profesionales de confianza desde el principio para saber por cuanto califica en el proceso de compra de la vivienda.

En conclusión,

No deje que los mitos del pago inicial le impidan alcanzar sus metas de ser propietario de vivienda. Si espera comprar una casa este año, vamos a comunicarnos para revisar sus opciones.



Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

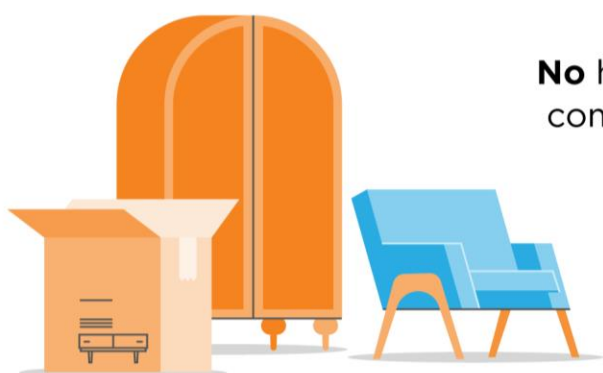
La consistencia es lo que está en juego después de solicitar una hipoteca. Asegúrese de discutir cualquier cambio en los ingresos, activos o crédito con su prestamista, para que no ponga en peligro su solicitud.



No cambie las cuentas bancarias.



No solicite un crédito nuevo o cierre alguna cuenta de crédito.



No haga ninguna compra grande.



No deposite dinero en efectivo en sus cuentas bancarias antes de hablar con su banco o prestamista.



No sea codeudor de otros préstamos para nadie.



El mejor plan es revelar y discutir completamente sus intenciones con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.



5 consejos para hacer una oferta exitosa

El mercado actual de bienes raíces claramente tiene un alto interés de los compradores de viviendas. Con tantos compradores compitiendo por un número limitado de casas en venta, es más importante que nunca conocer los pormenores de hacer una oferta segura y competitiva. Estas son cinco claves para el éxito de esta etapa importante en el proceso de compra de una vivienda.

1. Escuche a su asesor en bienes raíces

Un artículo de *Freddie Mac* ofrece orientación sobre cómo hacer una oferta en una casa hoy. Desde el principio, señala lo emotivo que esto puede ser para los compradores y por qué su agente de confianza puede ayudarle a mantenerse enfocado en las cosas más importantes:

“Recuerde dejar que su equipo de compra de la vivienda le guíe en su recorrido, no en sus emociones. Su apoyo y experiencia evitarán que usted altere lo que cree que es imprescindible y su estabilidad financiera futura”.

Su profesional en bienes raíces debe ser su fuente principal de respuestas a las preguntas que tenga cuando esté listo para hacer una oferta.

2. Entienda sus finanzas

Entender cuál es su presupuesto y la cantidad de casa que puede pagar es esencial. La mejor manera de saber esto es obtener una preaprobación para un préstamo temprano en el proceso de compra de la vivienda. Solo el 44 % de los posibles compradores de vivienda actuales están planeando solicitar la preaprobación, así que asegúrese de dar este paso para que se destaque de la multitud. Esto muestra a los vendedores que es un comprador serio y calificado y puede darle una ventaja competitiva si está en una guerra de ofertas.

3. Este listo para actuar rápidamente

Según el índice *'Realtors Confidence'*, publicado mensualmente por la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, la propiedad promedio que se vende hoy recibe más de tres ofertas y solo está en el mercado durante unas semanas. Juntos son el resultado del mercado competitivo actual, mostrando lo importante que es mantenerse ágil y vigilante en su búsqueda. Tan pronto como encuentre la casa adecuada para sus necesidades, esté preparado para presentar una oferta lo mas rápido posible.

4. Haga una oferta justa

Es natural querer el mejor acuerdo que pueda conseguir en una casa. Sin embargo, *Freddie Mac* también advierte que presentar una oferta demasiado baja puede llevar a los vendedores a dudar que tan serio es como comprador. No envíe una oferta que se será rechazada tan pronto como se reciba. La experiencia que su agente aporta a esta parte del proceso le ayudará a mantenerse competitivo:

“Su agente trabajará con usted para hacer una oferta informada basada en el valor de la casa en el mercado, la condición de la casa, y los precios de venta recientes en la zona”.

5. Sea un negociador flexible

Después de enviar una oferta, el vendedor puede aceptarla, rechazarla, o contrarrestarla con sus propios cambios. En un mercado competitivo, es importante mantenerse ágil durante todo el proceso de negociación. Su posición se puede fortalecer con una oferta que incluya fechas de mudanza flexibles, un precio más alto o contingencias mínimas (condiciones que establezca que el vendedor debe cumplirlas para que la compra sea finalizada). Sin embargo, hay ciertas contingencias a las que no desea renunciar. *Freddie Mac* explica:

“Resista la tentación de renunciar a la contingencia de la inspección, especialmente en un mercado sólido o si la casa se vende ‘tal cual’, lo que significa que el vendedor no pagará por las reparaciones. Sin una contingencia de la inspección, podría quedarse atrapado con un contrato en una casa que no podrá arreglar”.

En conclusión,

El mercado competitivo actual hace que sea mas importante que nunca hacer una oferta sólida en una casa. Vamos a comunicarnos para asegurarnos que sobresalga en el proceso.

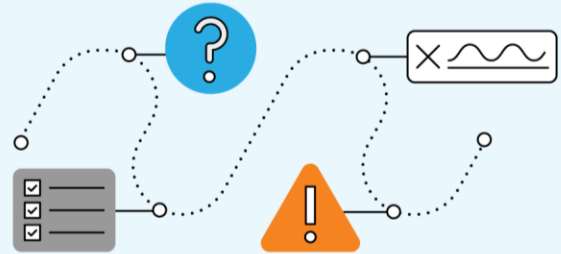


Razones para contratar un profesional en bienes raíces



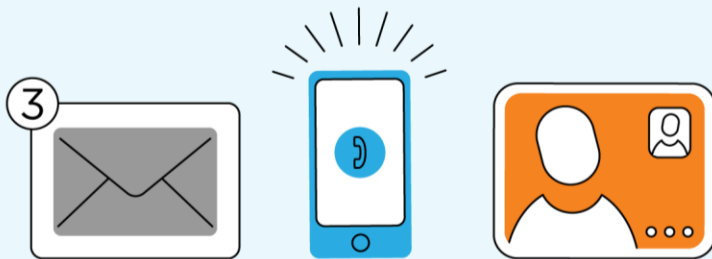
Contratos

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



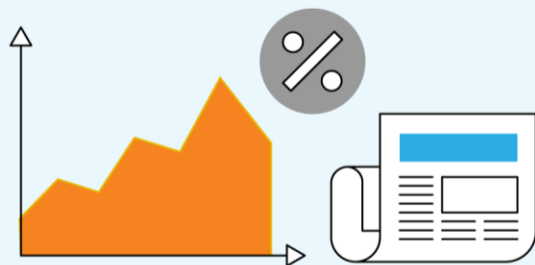
Experiencia

Estamos bien versados 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.



Educación

Explicamos de manera sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y desciframos lo que significa para usted.



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.

Comuníquese conmigo para hablar mas

Seguramente usted tiene 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 compra su casa nueva. 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