

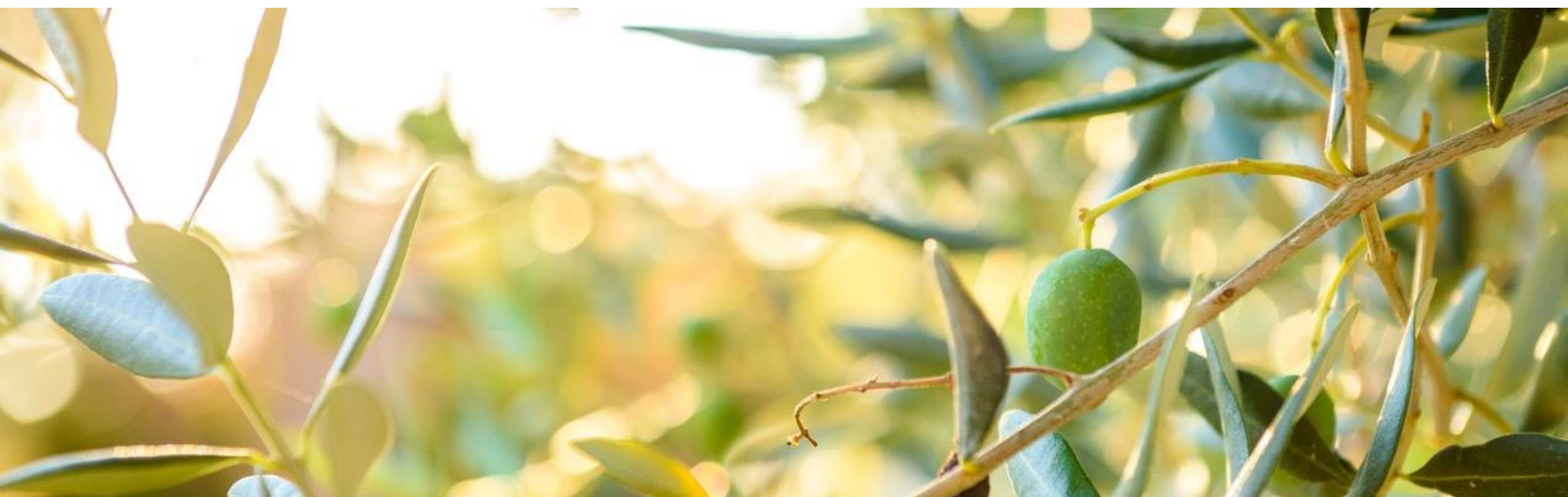
COSAS QUE CONSIDERAR AL  
**VENDER SU CASA**



**Edición**  
Primavera 2021

# Tabla de contenido

- 3** Por qué no debe esperar para vender su casa
- 5** Percepciones de los expertos sobre el mercado actual de la vivienda
- 6** Cómo el inventario bajo es ventajoso para los vendedores
- 8** ¿Qué tiene 2021 reservado para el valor de las casas?
- 10** Aprovechando su plusvalía para mudarse
- 11** Por qué la gente se está mudando esta temporada
- 13** ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?
- 14** Si vendo ahora, ¿Adónde iré?
- 16** Vale la pena vender con un agente de bienes raíces
- 17** Vendiendo su casa con la tecnología actual
- 18** Por qué importa el precio de su casa
- 19** Razones para contratar un profesional en bienes raíces





## Por qué no debe esperar para vender su casa

Vender cuando el menor número de casas están disponibles para comprarlas es lo que da control. Con el alto tráfico de los compradores y el inventario bajo de casas para la venta, esta combinación poderosa hace que ahora sea el momento óptimo para vender, si está listo. Ya sea que usted quiere una casa mas grande o una mas pequeña, aquí está el desglose de la oferta y la demanda y por qué este desequilibrio del mercado actual de la vivienda posiciona esta temporada como el momento óptimo para su próxima mudanza.

### La demanda alta de los compradores

La demanda de los compradores es fuerte en este momento y los compradores están activos en el mercado. *ShowingTime*, que realiza un seguimiento del número medio de los compradores que visitan las propiedades residenciales, anunció recientemente que **las exhibiciones a los compradores aumentaron un 51.5 %** en comparación con la misma época del año pasado. Daniil Cherkasskiy, *Director de Análisis* de *ShowingTime* continuó diciendo:

*“Como se preveía, **la demanda de bienes raíces sigue siendo elevada** y sigue siendo afectada por el bajo nivel del inventario... En promedio, **cada casa está recibiendo 50 por ciento o más solicitudes** este año en comparación con enero del año pasado. A medida que nos dirigimos a la temporada alta, es probable que empujemos hacia un territorio aún mas extremo hasta que la oferta comience a ponerse al día con la demanda”.*

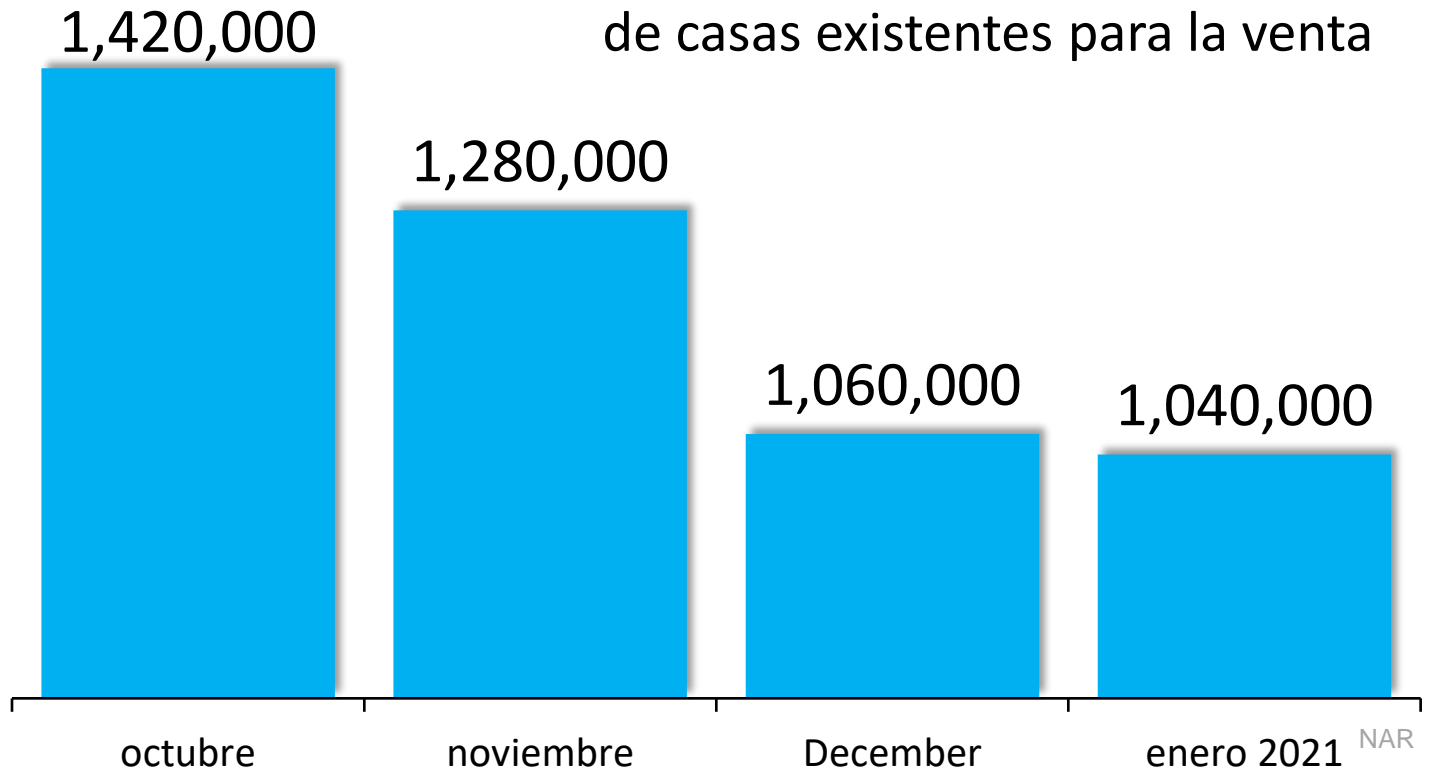
### El inventario bajo de casas en venta

La demanda de los compradores es tan alta que el mercado se está quedando sin casas disponibles para la venta. Recientemente, *realtor.com* informó:

*“A nivel nacional. El inventario de casas para la venta disminuyó un 42.6 % durante el último año, una tasa de descenso superior a la caída del 39.6 % en diciembre. Esto ascendió a 443,000 viviendas menos en venta en comparación con enero del año pasado”.*

La Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés) también reveló que, mientras que las ventas de las casas se disparan, el inventario de las casas existentes en venta está disminuyendo drásticamente. Las casas se venden prácticamente tan rápido como llegan al mercado. A continuación, se muestra una gráfica del inventario existente para la venta:

## Nivel del inventario de casas existentes para la venta



Al mismo tiempo, los constructores de las viviendas también están aumentando la construcción este año, pero no pueden mantenerse al día con la demanda creciente. Mientras informa sobre el inventario de las casas recién construidas, la *Oficina del Censo de los Estados Unidos* señala:

*“El estimado ajustado estacionalmente de las casas nuevas a la venta a finales de diciembre era de 302,000. Esto representa un suministro para 4.3 meses a la tasa de ventas actual”.*

### ¿Qué significa esto para usted?

Si está pensando en poner su casa en el mercado, no espere. **Un vendedor siempre negociará el mejor trato cuando la demanda es alta y la oferta es baja.** Eso es exactamente lo que está pasando en el mercado actual de bienes raíces.

A medida que 2021 avanza, y esperamos que la pandemia quede detrás de nosotros, habrá más propiedades llegando al mercado. Esto incluye las casas existentes y las recién construidas. No espere a ese aumento en la competencia en su vecindario. **Ahora es el momento de vender.**

### En conclusión,

Vamos a comunicarnos para poner su casa en el mercado en este momento óptimo de cambio.

# Percepciones de los expertos sobre el mercado actual de la vivienda

En 2020, el mercado de la vivienda surgió con la actividad. Hoy, los expertos en bienes raíces pronostican que esta resistencia continuará a través de 2021. Como señala 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”.*

Aunque se espera que las tasas hipotecarias históricamente bajas se mantengan relativamente bajas, se prevé que aumenten a partir del próximo año. Esto significa que **2021 podría ser la mejor oportunidad para que los compradores de vivienda aseguren una tasa tan baja**. En un artículo reciente, *Freddie Mac* explicó:

*“Se espera que la tasa hipotecaria fija a 30 años sea del 2.9 por ciento en 2021 y 3.2 por ciento en 2022”.*

Mientras sigamos viendo tasas de interés bajas esta primavera, veremos compradores esperanzados en la búsqueda de la casa de sus sueños. Mark Fleming, *Economista Principal* de *First American* confirmó:

*“Según cualquier norma histórica, las tasas hipotecarias actuales siguen siendo históricamente bajas y seguirán aumentando el poder de compra de las viviendas y mantendrán robusta la demanda de compra”.*

Sin embargo, el desafío, es **la falta de viviendas disponibles para la venta**. Con eso en mente, todas las miradas están puestas en los propietarios para ver si venderán esta primavera o seguirán esperando. Ali Wolf, *Economista Principal* de *Zonda* explica:

*“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.”*

Con los compradores manteniéndose activos esta primavera, los vendedores que quieren cerrar un trato en los mejores términos posibles no deben esperar para poner sus casas en el mercado.

## En conclusión,

Los expertos están de acuerdo en que el mercado de la vivienda de la primavera podría ser potencialmente mas grande que nunca. Vamos a comunicarnos hoy para que pueda estar en la casa de sus sueños este año.



## Cómo el inventario bajo es ventajoso Para los vendedores

Los bienes raíces siguen siendo llamados el *'punto positivo'* en la economía actual, pero como hemos establecido, hay una cosa que puede impedir que el mercado de la vivienda alcance todo su potencial este año: **la falta de casas para la venta.**

La *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, explica:

*“El inventario total de las viviendas a finales de enero ascendió a 1.04 millones de unidades, un 1.9 % menos que en diciembre y **un 25.7 % menos que hace un año (1.40 millones).** El inventario sin vender se sitúa en una oferta para 1.9 meses al ritmo actual de ventas, igual a la oferta de diciembre y por debajo del 3.1 meses registrado en enero de 2020. NAR comenzó a hacer seguimiento del suministro de las viviendas unifamiliares en 1982”.*

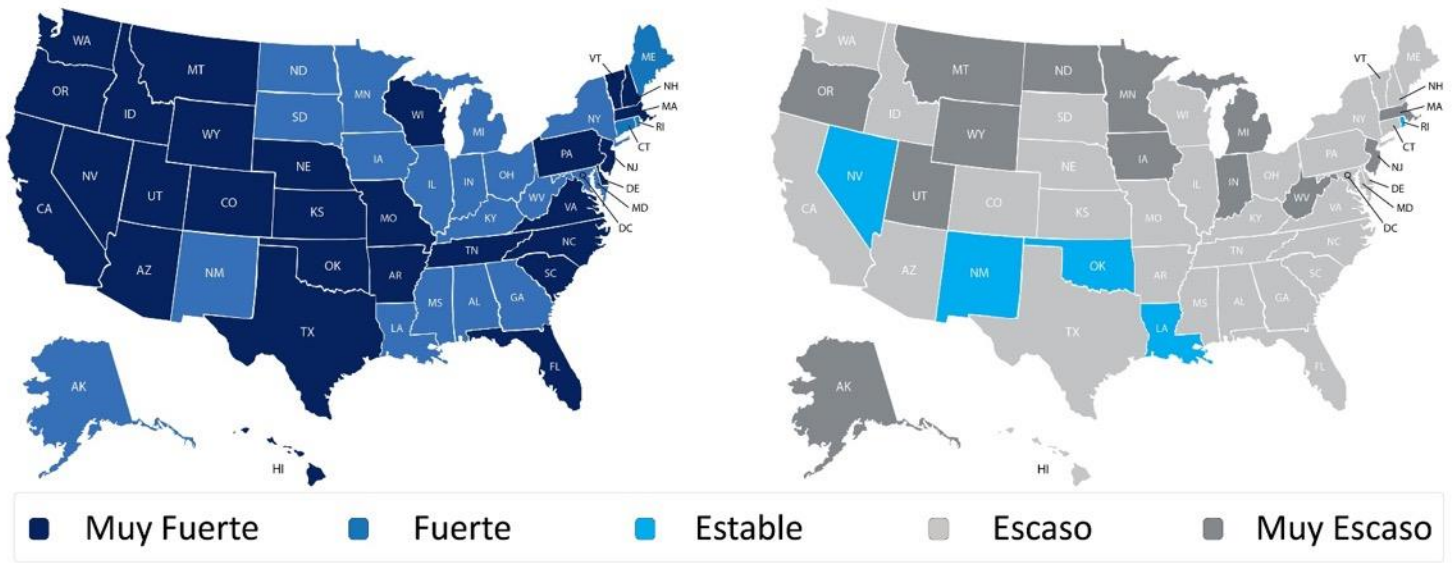
Según NAR, en este momento, el inventario no vendido se encuentra con un **suministro para 1.9 meses** al ritmo de venta actual. Para tener un mercado equilibrado donde hay suficientes casas para la venta para satisfacer la demanda de los compradores, el mercado necesita un inventario para 6 meses. Hoy, no estamos nada cerca de ese número. Si la tendencia continúa, será aún más difícil encontrar casas para comprar, y eso puede ralentizar a los compradores potenciales, Danielle Hale, *Economista Principal de realtor.com*, señala:

*“Con los compradores activos en el mercado y la participación rezagada de los vendedores, las casas se están vendiendo rápidamente y el número total disponible para la venta sigue bajando.”*

Al mirar los mapas de la encuesta del “*Realtors Confidence Index*” de NAR, está claro que el tránsito fuerte de los compradores supera con creces la actividad mas débil de los vendedores.

### Índice del tránsito de los compradores

### Índice del tránsito de los vendedores



Básicamente, muchas más personas están interesadas en comprar que en vender, lo que dificulta que los compradores encuentren una casa. Cuando esto sucede, los vendedores tienen la ventaja en la negociación.

Los agentes en bienes raíces están reportando un **promedio de 3.7 ofertas por casa y un aumento en las guerras de ofertas**, lo que significa que la demanda está ahí y ahora es el momento perfecto para vender en los términos mas favorable.

### En conclusión,

Si usted está considerando vender su casa, este es el momento ideal para discutir cómo puede beneficiarse de las tendencias del mercado en nuestra área con una mudanza esta primavera.





## ¿Qué tiene 2021 reservado para el valor de las casas?

Según el último informe *'Home Price Insights'* de *CoreLogic*, el valor de las casas a nivel nacional aumento un **10 %** en los últimos doce meses. El espectacular aumento se produjo cuando el inventario de las casas en venta alcanzó mínimos históricos al mismo tiempo que la demanda de los compradores se vio impulsada por las tasas hipotecarias récord.

### ¿A dónde ira el valor de las casas en 2021?

La apreciación del precio de las viviendas en 2021 seguirá estando determinada por este desequilibrio de la oferta y la demanda. Si la oferta sigue siendo baja y la demanda es alta, los precios seguirán aumentando, por lo que es un gran momento para vender su casa.

### *La oferta de la vivienda*

Según *realtor.com*, estamos entrando en 2021 con **aproximadamente 443,000 viviendas menos en venta** que hace un año.

Sin embargo, se especula que la compresión del inventario se aliviará un poco a medida que avanzamos a través del nuevo año por dos razones:

1. A medida que la crisis de la salud disminuya, más propietarios se sentirán cómodos poniendo sus casas en el mercado.
2. Algunos hogares afectados financieramente por la pandemia se verán obligados a vender.

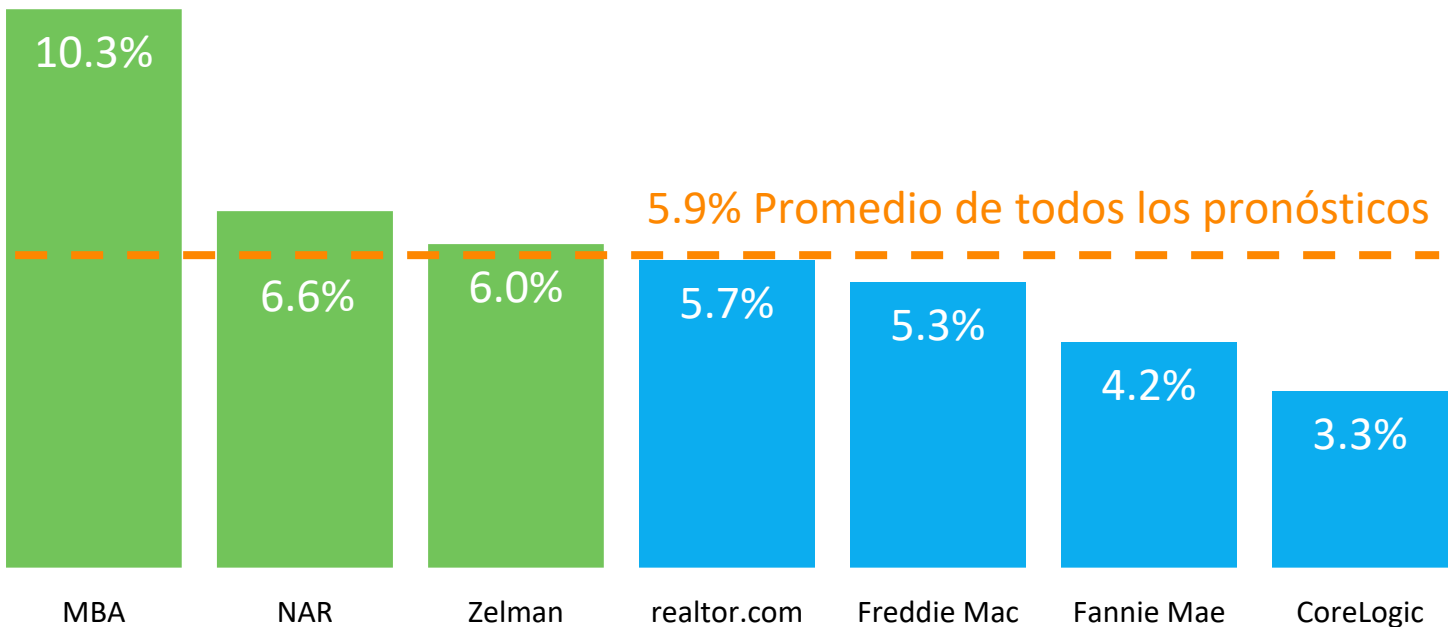


## La demanda de la vivienda

Además, las tasas hipotecarias bajas han impulsado la demanda de los compradores en los últimos doce meses. Según *Freddie Mac*, las tasas se situaron en el 3.72 % a principios de 2020. Comenzamos 2021 con tasas **un punto porcentual más bajo** que eso. Las tasas bajas crean una gran oportunidad para los compradores de vivienda, razón por la cual se espera que la demanda se mantenga alta durante todo el año.

Teniendo en cuenta estas proyecciones sobre la oferta y la demanda de la vivienda, los analistas en bienes raíces pronostican que las viviendas seguirán apreciando en 2021, pero esa apreciación puede estar a un ritmo más estable que el año pasado. Estos son sus pronósticos:

## Pronóstico del precio de las casas de 2021



### En conclusión,

Todavía hay un número muy limitado de casas en venta en comparación con la demanda de los compradores que buscan comprarlas. Como resultado, el valor de las viviendas seguirá aumentando, haciendo de esta temporada un momento crucial para vender su casa.



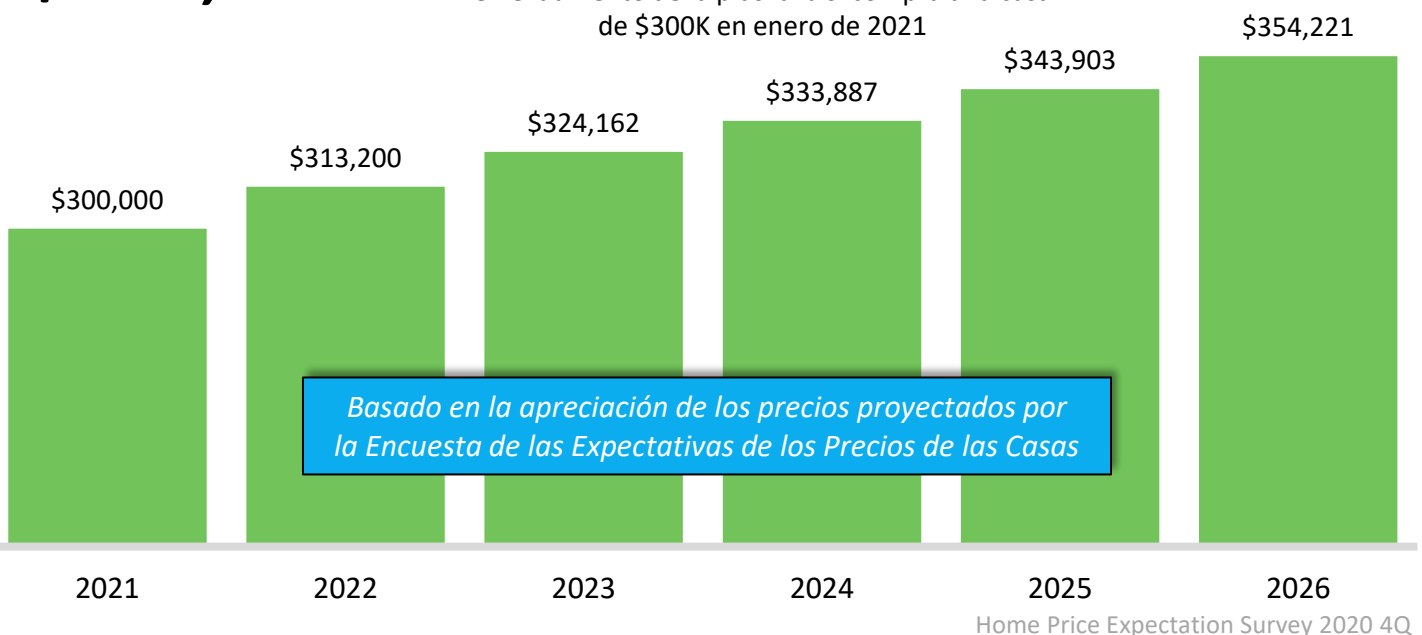
# Aprovechando su plusvalía para mudarse

Según los últimos datos de *CoreLogic*, en el tercer trimestre de 2020, el **propietario promedio ganó \$17,000 en plusvalía** durante el último año, y esa cifra sigue aumentando a medida que el valor de las casas aprecia.

La gráfica siguiente es un gran ejemplo de cómo la apreciación del precio de las viviendas puede funcionar a su favor. Si usted compró una casa de \$300,000 en enero de este año, basado en la apreciación proyectada del precio de las viviendas, potencialmente **ganaría \$54,221 en plusvalía en los próximos 5 años**, solo por ser propietario de vivienda.

## \$54,221

Crecimiento potencial en el patrimonio del hogar durante los próximos cinco años basado únicamente en el aumento de la plusvalía si compra una casa de \$300K en enero de 2021



Así que, si está pensando en mudarse, recuerde que, como propietario, puede tener más plusvalía en su casa de lo que se da cuenta. Usarla para mudarse a una casa nueva, mientras que las tasas de interés todavía son bajas puede ser la mejor decisión que podría tomar.

Mark Fleming, *Economista Principal* de *First American*, señala:

*“A medida que los propietarios ganan plusvalía en sus casas, es más probable que consideren el uso de esa **plusvalía para comprar una casa mas grande o mas atractiva**, el efecto de la riqueza en el aumento de la plusvalía. En el mercado actual de la vivienda, el aumento rápido de la demanda contra la oferta limitada de viviendas en venta ha dado lugar a una continua apreciación del precio de las viviendas”.*

## En conclusión,

Ya sea que esté listo para mudarse a una casa mas grande o una mas pequeña, vamos a comunicarnos para ver si su plusvalía actual le posiciona para hacer su próxima mudanza antes de lo que usted pensó que era posible.



## Por qué la gente se esta mudando esta temporada

Hoy, los estadounidenses se están mudando por una variedad de razones diferentes. La crisis actual de la salud realmente ha remodelado nuestros estilos de vida y necesidades. Pasar más tiempo donde vivimos actualmente está permitiendo que muchas personas reevalúen lo que significa la propiedad de la vivienda y lo que encuentran más importante en su hogar.

Según el estudio '2020 Annual National Movers':

*“Para los clientes que citaron COVID-19 como una influencia en su mudanza en 2020, las principales razones asociadas con COVID-19 fueron las preocupaciones por la salud personal y familiar y el bienestar (60 %); el deseo de estar mas cerca de la familia (59 %); 57 % se mudó debido al cambio en la situación laboral o arreglo de trabajo (incluyendo la capacidad de trabajar a distancia); y 53 % deseaba un cambio de estilo de vida o mejorar la calidad de vida”.*

Con una nueva perspectiva sobre la propiedad de la vivienda, estas son algunas de las razones principales por las que la gente está reconsiderando dónde vive y mudándose esta temporada.

### 1. Trabajando desde casa

El trabajo a distancia es la nueva norma, y continúa por más tiempo del esperado inicialmente. Muchos en la fuerza laboral hoy están descubriendo que ya no necesitan vivir tan cerca de la oficina, y pueden obtener más por su dinero si se mudan un poco mas lejos de los límites de la ciudad, *Freddie Mac* señala:

*“Se espera que la demanda de la vivienda se mantenga fuerte en el nuevo año, alimentada tanto por las tasas hipotecarias bajas como por la capacidad de trabajar a distancia. El año pasado, las ventas de las casas alcanzaron máximos no visto desde 2006 y esperamos que las ventas mantengan esa euforia hasta 2021, con un promedio de 6.5 millones para el año”.*

Si ha intentado convertir su habitación de invitados o su comedor en una oficina en casa con un éxito mínimo, puede ser el momento de encontrar una casa mas grande. La realidad es que su casa actual puede no estar diseñada de manera óptima para este tipo de espacio, haciendo que el trabajo a distancia sea muy desafiante.

## 2. Escuela virtual e híbrida

Muchos distritos escolares están utilizando un modelo de aprendizaje virtual o híbrido, convirtiendo sus currículos en formatos digitales para los estudiantes. Si tiene niños en edad escolar, es posible que tenga la necesidad de un espacio dedicado al aprendizaje. Si es así, podría ser el momento para encontrar una casa mas grande para proporcionar a sus hijos el mismo espacio tranquilo para concentrarse en sus tareas escolares, al igual que probablemente usted también necesita para su trabajo de oficina en casa.

## 3. Gimnasio en casa

Mantenerse saludable y activo es una prioridad para muchos estadounidenses. Con varios niveles de preocupación en torno a la seguridad de regresar a los gimnasios en todo el país, los sueños de un espacio para un gimnasio en casa son cada vez mas fuertes. La *Asociación de constructores de viviendas de la gran New Orleans* explica:

*“Para muchos en cuarentena, una disminución significativa en la actividad es mas que un problema de vanidad, es un problema de salud mental”.*

Tener espacio para mantener un estilo de vida saludable en casa, *mental y físicamente*, puede incitarle a considerar un nuevo lugar para vivir que incluya espacio para los entrenamientos en casa.

## 4. Espacio al aire libre

En una encuesta de propietarios actuales, *Porch* también destaca el deseo que ahora tienen muchas personas por más características exteriores utilizables:



Sin embargo, puede que usted hoy no tenga la superficie cuadrada adicional para tener estas áreas designadas, adentro o afuera.

## Mudarse puede ser su mejor opción

Si usted está clamando por mas espacio que se adapte a sus necesidades cambiantes, **mudarse podría ser su mejor opción**, especialmente mientras que puede aprovechar las tasas hipotecarias bajas de hoy. Es un gran momento para obtener mas casa por su dinero, justo cuando mas lo necesita.

## En conclusión,

Hoy los estadounidenses se están mudando por una variedad de razones diferentes, y las necesidades de muchas personas han cambiado. Si ahora es el momento de cambiar su casa, vamos a comunicarnos para discutir sus opciones y objetivos.

**P:** ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?

**R:** Pregúntele a su agente

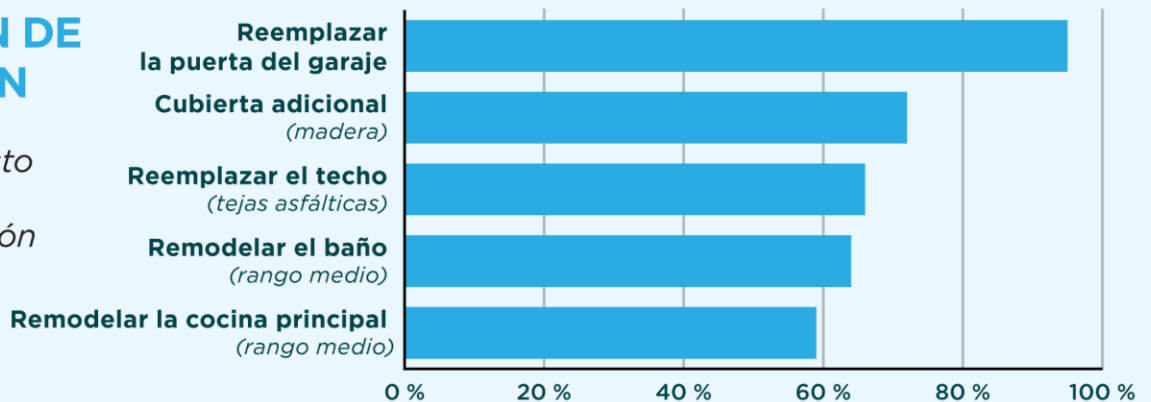
En el mercado altamente competitivo de hoy, algunos compradores están dispuestos a pasar por alto algunas necesidades cosméticas o reparaciones menores si eso significa arrebatar una casa en su rango de precios.



En última instancia, probable no recupere el costo total de la mayoría de los proyectos de renovación al vender su casa.

## RECUPERACIÓN DE LA RENOVACIÓN

% recuperado del costo de los proyectos comunes de renovación



Si el mercado está inundado de casas para la venta, las renovaciones podrían ser necesarias para que su casa se destaque... pero ese no es el caso siempre.

**Vamos a hablar hoy para determinar si debería renovar antes de vender o si su casa esta lista para ponerla en el mercado con algunos retoques menores.**

Tenga en mente, en enero...

La casa promedio vendida esta recibiendo **más de 3 ofertas**

**71 %**

de las casas vendidas estuvieron en el mercado menos de un mes

Source: Remodeling 2020 Cost Vs Value Report, NAR



## Si vendo ahora, ¿Adónde iré?

Ahora es claramente un gran momento para vender, pero cuando lo haga ¿Cómo encontrar una casa nueva para mudarse mientras que el inventario es tan bajo? Con tan pocas casas para la venta y la construcción de las casas aumentando, es posible que se pregunte si debe considerar la nueva construcción en su proceso de búsqueda. Es una buena pregunta que hacer, y una oportunidad para mirar los pros y los contras de lo que significa comprar una casa nueva en comparación con una existente. Estas son algunas cosas para tener en cuenta al tomar la decisión, mientras que recuerda siempre **trabajar con su profesional en bienes raíces de confianza en el proceso.**

### Comprando una casa recién construida

Al comprar una casa nueva, a menudo puede elegir **opciones mas eficientes y que le ayuden a ahorrar energía.** Electrodomésticos nuevos, ventanas nuevas, un techo nuevo, etc. Todo eso pueden ayudarle a reducir sus costos de energía, lo que puede sumar ahorros significativos con el tiempo. Con programas como ENERGY STAR, su casa nueva también ayuda a proteger el medio ambiente y reduce sus emisiones de dióxido de carbono.

Un **menor mantenimiento** que viene con una casa mas nueva es otro gran beneficio. Cuando tiene una casa nueva, es probable que no tenga tantas reparaciones pequeñas que abordar, como goteras, persianas que pintar, y otros trabajos extraños alrededor de la casa. Con la construcción nueva también tendrá opciones de garantías que pueden cubrir parte de su inversión durante los primeros años.

Otro beneficio sólido de la nueva construcción es la **personalización.** ¿Quiere un vestíbulo, electrodomésticos de acero inoxidable, cubiertas de granito, pisos de madera, una oficina o una sala de usos múltiples? Estos elementos se pueden personalizar según sus necesidades específicas durante la fase de diseño. Con una casa existente, está comprando algo que ya está completo, así que, si quiere hacer cambios, es posible que tenga que emplear a un contratista que le ayude a preparar su casa.

## Comprando una casa ya existente

Al comprar una casa existente (una que ya ha sido construida), puede **negociar el precio con el propietario actual**, que es algo que generalmente no puede hacer con un constructor. Los constructores conocen los costos de los materiales, la construcción y tienen un precio establecido para el modelo que usted está comprando. Por lo tanto, si quiere negociar, entonces tal vez una casa existente sea su opción.

Para muchos compradores, mudarse a **un vecindario establecido** puede ser importante. Si le gusta conocer a los vecinos, saber si es un vecindario amigable, y los patrones de tráfico antes de comprometerse, es posible que prefiera una casa ya existente. Cuando compra una construcción nueva, no tendrá una vista completa de algunos de estos detalles hasta que se vendan los terrenos que le rodean.

Finalmente, el tiempo entra en juego. Con una casa existente, puede **mudarse según el tiempo acordado con los vendedores**, en vez de esperar a que se construya la casa. Dependiendo la temporada del año al comprar y la región en la que se encuentra, el clima también puede ser un factor en el período de espera. Esto es algo que tener en cuenta, especialmente si necesita mudarse pronto. Con COVID-19 y las regulaciones del distanciamiento social, algunas áreas de la construcción se han retrasado.

### En conclusión,

Ya sea que desee comprar una casa recién construida o una que ya está establecida, ambas son excelentes opciones. Cada una de ellas tiene sus pros y sus contras, y cada comprador tendrá diferentes circunstancias que impulsan su decisión. Si tiene preguntas y desea saber más sobre las opciones en su área, vamos a trabajar juntos para que pueda sentirse seguro en cuanto a su próxima casa.



# Vale la pena vender con un agente de bienes raíces

Hoy, es más importante que nunca tener un experto en el que confiar para guiarle mientras vende su casa.

**For Sale By Owner (FSBO)** es el proceso de vender bienes raíces sin un corredor o agente de bienes raíces que lo represente. He aquí por qué la venta por propietario es un gran error.

Es probable que reciba **más dinero neto** trabajando con un agente



Las casas vendidas por un agente obtienen un promedio neto de

## 6 % más

que las vendidas por el propietario.<sup>1</sup>

Vender por su cuenta puede ser difícil desde el **punto de vista legal**



**Actuamos como tercero para ayudarle a evitar un peligro legal.**

Esta es una de las principales razones por las que las ventas por propietario han caído del **19 %** al **8 %** en los últimos 20 años.<sup>2</sup>

**Su seguridad** es prioridad



**Cuando vende por su cuenta, es muy difícil controlar la entrada a su casa.**

Tenemos experiencia en mantenerle a salvo con la **orientación adecuada por COVID-19**.

También podemos usar la tecnología como **las guías virtuales** para limitar el acceso a su casa.

Negociar el acuerdo es **complejo**



**Aquí está con quien tendrá que negociar si intenta vender su casa por su cuenta:**

- El comprador
- El agente del comprador
- El inspector de la casa
- El tasador, si hay algún desafío con el precio
- El abogado del comprador, en algunas partes del país

<sup>1</sup>Collateral Analytics

<sup>2</sup>NAR





# Vendiendo su casa con la tecnología actual

En una encuesta *de realtor.com*, las personas que están pensando en vender sus casas hoy indicaron que generalmente están dispuestas a permitir que su agente y algunos compradores potenciales entren, pero solo en las condiciones adecuadas. Con las pautas de seguridad actuales y las opciones tecnológicas recomendadas por la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, los agentes en bienes raíces están bien versados en el uso de prácticas virtuales seguras y efectivas, y de la tecnológica emergente durante todo el proceso. Por lo tanto, si necesita vender su casa ahora ¿Qué opciones digitales debe utilizar para asegurarse de que usted y sus compradores potenciales permanezcan seguros durante todo el proceso?

Trabajar con un profesional de confianza que sea experto con las practicas virtuales cambiantes de hoy puede ayudarle a ganar a lo grande. Si bien siempre cumplen con las regulaciones estatales y locales, los agentes saben exactamente lo que los compradores de hoy necesitan y cómo poner en marcha los pasos digitales necesarios. Por ejemplo, de acuerdo con la misma encuesta, cuando se les pidió que seleccionaran que tecnología sería **mas útil** al decidir sobre una casa nueva, esto es lo que dijeron los compradores de vivienda actuales, en orden de preferencia:

- Guía virtual de la casa
- Información precisa y detallada de la casa
- Información detallada del vecindario
- Fotos de la casa de alta calidad
- Video charla dirigido por el agente

Cuando llegue el momento de mostrar su casa en persona, los agentes también pueden regular el proceso, basándose en las recomendaciones dadas por NAR, para ayudarle a proceder de forma segura. Aquí están algunas de las pautas, entendiendo que la prioridad principal siempre debe ser obedecer las restricciones estatales y locales primero:

- Limitar la actividad en persona
- Requerir a los visitantes que se laven las manos o usen un desinfectante con base de alcohol
- Quitarse los zapatos o cubrirlos con botines
- Seguir las instrucciones de los CDC sobre el distanciamiento social y el uso de cubiertas para la cara

## En conclusión,

Es esta era, las cosas están cambiando rápidamente y las estrategias virtuales de vender pueden ser una opción que cambia el juego para usted. Vamos a comunicarnos para que pueda navegar de forma segura y eficaz a través de todo lo que está evolucionando cuando se trata de hacer su próxima mudanza.

# Por qué importa el precio de su casa

En el mercado de bienes raíces actual, establecer el precio correcto para su casa es una de las cosas más importantes que puede hacer. Según *CoreLogic*, se prevé que los precios de las casas existentes en todo el país aumenten un **3.3 % este año**. Esto significa que los expertos anticipan que el valor de las casas continuará aumentando en el futuro.

Cuando se trata de fijar el precio de su casa, el objetivo es aumentar la visibilidad de su casa y atraer a más compradores. En lugar de tratar de ganar la negociación con un comprador, usted debe poner un precio a su casa para que la **demanda se maximice**, y más compradores quieran verla.

Como vendedor, usted podría estar pensando en dar un precio a su casa en la gama superior, mientras que muchos de los compradores actuales están buscando arduamente para encontrar la casa que comprar. Pero aquí está la cosa, una etiqueta de precio alto no significa que usted va a ganar bastante en la venta. En realidad, es más probable que **desanime a los compradores**.

Incluso hoy, cuando hay tan pocas casas en venta, es más probable que su casa este en el mercado por más tiempo o requiera una reducción del precio que pueda hacer correr a los compradores si no tiene un precio justo establecido.



Infravaloración	Valor del mercado	Sobrevaloración
<p>Pierde valor</p> <p>Disminuye el poder adquisitivo futuro</p> <p>Disuade a los compradores escépticos</p>	<p>Mejor oportunidad de ganar una guerra de ofertas</p> <p>Precio de venta más alto</p> <p>Venta más rápida</p>	<p>Permanece en el mercado más tiempo</p> <p>Bajar el precio puede enviar el mensaje equivocado a los compradores</p> <p>Un precio que elimina a compradores potenciales</p>

Es importante trabajar con un profesional en bienes raíces de confianza para asegurarse de que su casa tiene un precio correcto. Cuando le da un precio competitivo, no estará negociando solo con un comprador. En su lugar, tendrá varios compradores compitiendo por la casa, lo que podría aumentar el precio final de venta.

## En conclusión,

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. Mas de uno de ellos puede estar interesado y será más probable que se venda a un precio competitivo. Vamos a comunicarnos para darle el precio correcto a su casa desde el principio, para que pueda maximizar su exposición y su retorno.

# Razones para contratar un profesional en bienes raíces



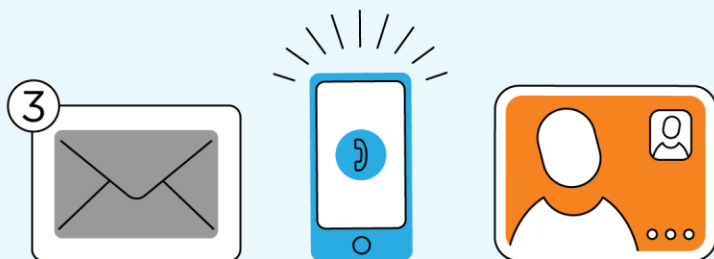
## Contratos

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



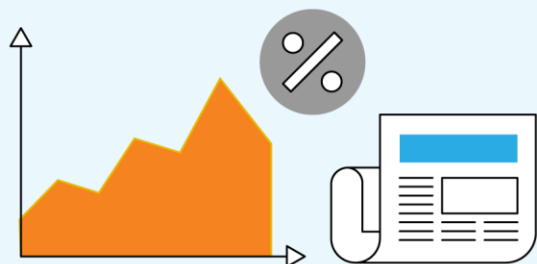
## Experiencia

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 vender su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



**Alicia Del Rio-Mendez**

Realtor

(510)358-1275

[ADelRioMendez@intero.com](mailto:ADelRioMendez@intero.com)

[www.aliciadelrio.com](http://www.aliciadelrio.com)

DRE# 01483894



**INTERO**



Equal Housing Opportunity