

Cosas que considerar al **Comprar una casa**



Edición
Invierno 2022





Tabla de contenido

- 3** Razones para comprar una casa este invierno
- 5** Pronóstico de los expertos para los compradores de viviendas de hoy
- 6** ¿Qué depara el futuro para los precios de las casas?
- 8** Por qué no debería estar molesto por las tasas hipotecarias del 3 %
- 10** Los beneficios no financieros de la propiedad de la vivienda
- 12** Términos clave que debe saber al comprar una casa
- 13** La importancia de la tasación e Inspección
- 15** El camino hacia la propiedad de la vivienda
- 16** ¿Es realmente necesario un pago inicial del 20 %?
- 18** Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca
- 19** ¿Es suficiente ofrecer el precio de venta?
- 21** 5 consejos para hacer su mejor oferta



Razones para comprar una casa este invierno

¿Está pensando en comprar una casa? Si es así, aquí están los principales motivadores que deberían animarle a aprender más sobre el proceso de compra de una vivienda y comenzar su búsqueda lo más pronto posible.

1. La propiedad de la vivienda tiene muchas ventajas

Ser propietario de vivienda es el sueño americano, no solo porque tiene beneficios financieros tangibles, sino porque también tiene el poder de cambiar vidas.

La sensación de seguridad, estabilidad y éxito que sienten los propietarios de viviendas tiene un impacto de largo alcance, especialmente en estos momentos, donde la crisis de la salud ha hecho que el tener un espacio seguro que llamar hogar sea más importante que nunca. Si la pandemia ha cambiado lo que está buscando, ser propietario de una vivienda puede ofrecer los beneficios que desea: financieros, emocionales y más.

2. Las tasas hipotecarias están aumentando

A principios de 2021 se registraron las tasas de interés hipotecarias más bajas de la historia. Sin embargo, esta temporada las tasas están empezando a subir. Cuando las tasas hipotecarias aumentan, afecta la asequibilidad. Las proyecciones de los expertos para 2022 indican que se espera que las tasas hipotecarias continúen aumentando, lo que significa que costará más comprar una casa si espera.

Si bien todos avanzan a través del proceso de compra de vivienda a un ritmo diferente, es más importante que nunca poner sus planes en marcha y comenzar a trabajar con un asesor de confianza. Si está pensando en comprar una casa durante el próximo año o dos, aprender lo que se necesita para comprar lo más pronto puede ser su opción más asequible. Y cuando se educa sobre el proceso y trabaja con un agente a su lado, puede tomar la decisión más acertada sobre su próximo paso hacia la propiedad de la vivienda.

3. Los precios de las viviendas están subiendo

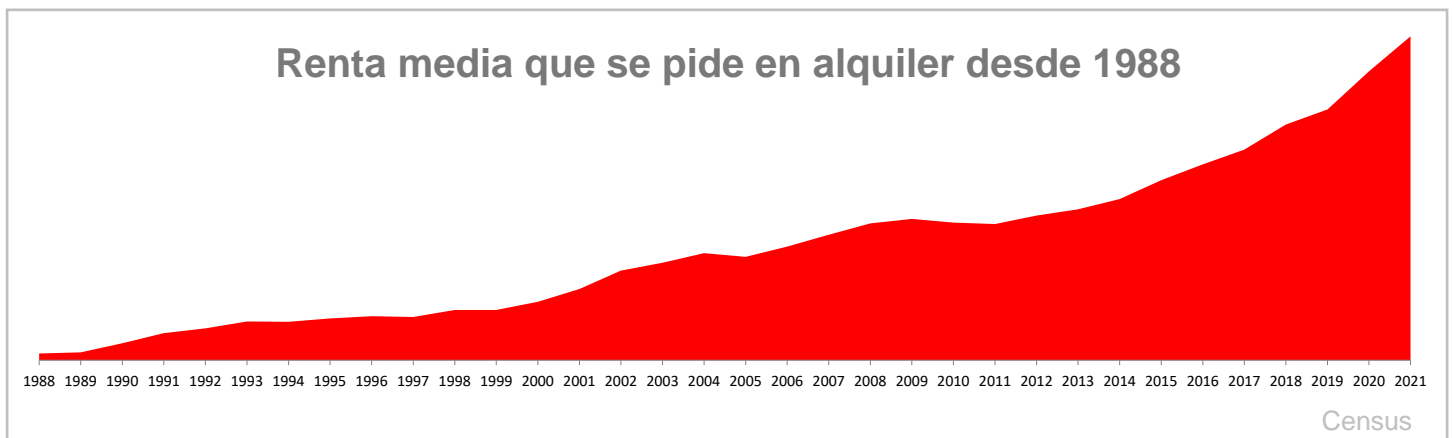
El aumento reciente en los precios de las viviendas es el resultado de más compradores activos en el mercado que casas para la venta. Y aunque los datos indican que se espera que haya más casas para la venta disponibles para los compradores este invierno, la escasez de casas en el mercado no se resolverá de la noche a la mañana. Los expertos coinciden en que los precios seguirán subiendo mientras la demanda sea mayor que la oferta. Como dice Danielle Hale, economista principal de *realtor.com*:

“Los precios de las viviendas continúan aumentando debido a un desajuste entre la oferta y la demanda ... Esto significa que la asequibilidad de la vivienda será una consideración cada vez mas importante para los compradores, pero con los alquileres aumentando un 13.6 %, la compra puede ser la opción relativamente mas asequible para algunos”.

Tomar la decisión de comprar ahora le da la oportunidad de comprar su casa antes de que los precios aumenten aún más, y aprovechar la asequibilidad de hoy, que no durará para siempre.

4. Los alquileres están aumentando

Los datos del *Censo* también muestran que el alquiler mensual promedio está aumentando año tras año (*ver la gráfica a continuación*)



Para escapar de ese ciclo, considere comprar una casa para que pueda fijar el pago mensual de su hipoteca y evitar aumentos futuros. ¿Por qué pagar más por menos? En su lugar, invierta en la propiedad de la vivienda, que actúa como ahorros forzados que regresan a usted en forma de plusvalía, aumentando su ganancia de riqueza a largo plazo.

En conclusión:

Comuniquémonos si está listo para aprender más sobre los beneficios y recompensas de ser propietario de la vivienda. Tener un experto de su lado es la mejor manera de hacer realidad su sueño esta temporada.

Pronóstico de los expertos para los compradores de viviendas de hoy

Los expertos de toda la industria están de acuerdo, si está pensando en comprar una casa, es un buen momento para invertir en la propiedad de la vivienda, incluso en un mercado competitivo. Esto es lo que dicen sobre lo último en bienes raíces:



La demanda de la vivienda sigue siendo fuerte, ya que es probable que los compradores quieran **asegurar una casa antes de que las tasas hipotecarias aumenten** aún más el próximo año.

- Lawrence Yun, Economista principal, Asociación Nacional de Realtors



Según algunas métricas, los precios de las viviendas parecen altos, pero **los aumentos recientes de los precios tienen sentido desde una perspectiva de la oferta y la demanda.**

- Bill McBride, Autor, *Calculated Risk*



Si encuentra algo que le guste, que está dentro de su presupuesto, y planea mantenerlo durante unos años, entonces **comprar una casa podría ser más barato que alquilar.**

- Ralph McLaughlin, Economista Principal, *Kukun*



Se considera que la propiedad de la vivienda mejora la calidad de vida de una familia típica. Es el método más común para que dicha familia construya riqueza ... que se pueden usar para la jubilación u otras necesidades, incluida la ayuda a la próxima generación. Por lo tanto, dicha creación de riqueza **proporciona un importante beneficio social y económico.**

- Don Layton, Catedrático de la industria, *Joint Center for Housing Studies de la Universidad de Harvard*



¿Qué depara el futuro para los precios de las casas?

Según el Informe ‘Home Price Insights’ de CoreLogic, en todo el país, los precios de las viviendas aumentaron un 18 % en los últimos 12 meses. El aumento de los precios de las casas puede generar muchas preguntas para los posibles compradores de viviendas, como ¿Por qué están subiendo tan rápido y cuánto tiempo puede durar esto?

¿A dónde irán el valor de las casas a partir de ahora?

El aumento drástico en los precios de las casas es el resultado directo de más compradores en el mercado (la demanda) que casas disponibles para la venta (la oferta). Cuando la demanda es alta y la oferta es baja como lo es ahora, los precios aumentan naturalmente.

Pero los compradores de hoy se preguntan qué les depara en el futuro. ¿Los precios seguirán aumentando con el tiempo, o debería esperar a que bajen? Para responder a esa pregunta, primero demos un vistazo a algunos términos que puede estar escuchando en este momento.

- **Apreciación** es el **aumento** en el valor de un activo.
- **Depreciación** es la **disminución** en el valor de un activo.
- **Desaceleración** es cuando algo sucede a un ritmo **más lento**.

Es importante tener en cuenta que los precios de las viviendas han aumentado, o han apreciado, durante casi 10 años. Según Greg McBride, Analista Financiero Principal de *Bankrate*, se prevé que los precios de las casas continúen aumentando:

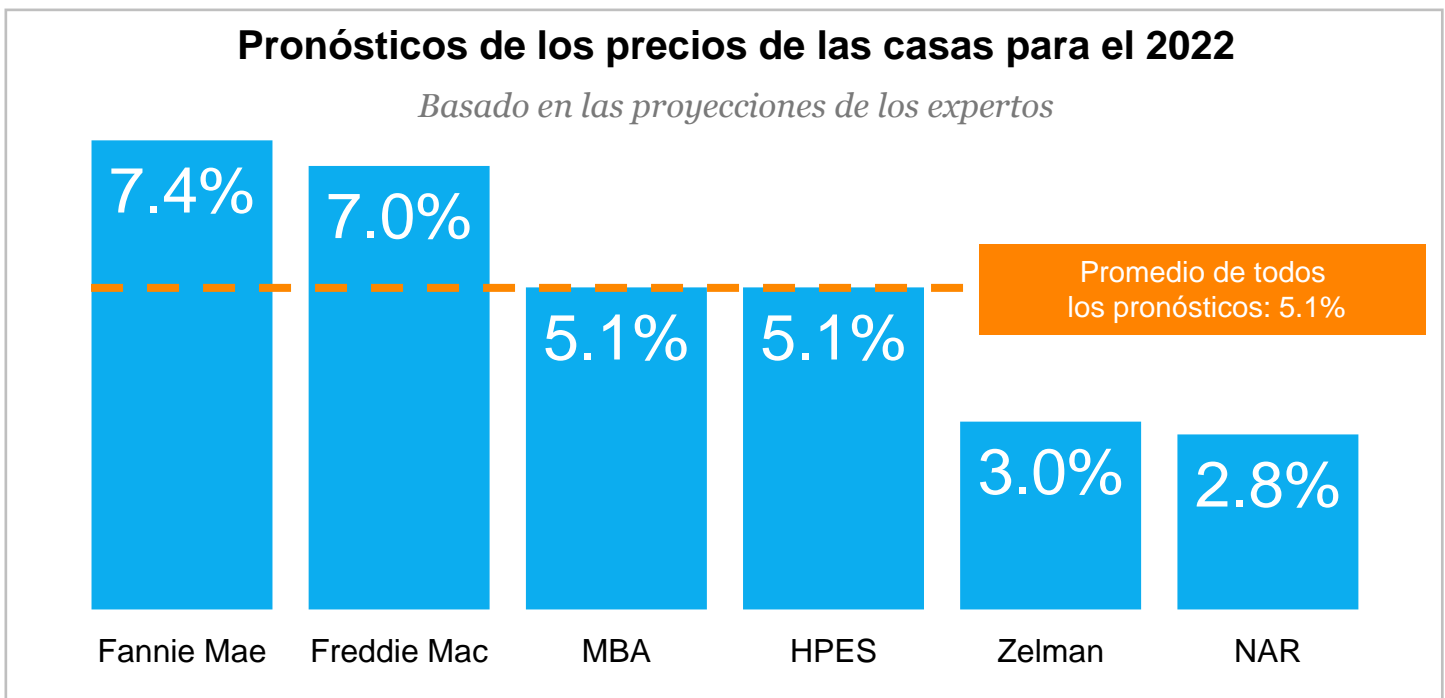
“... Esperar con la expectativa de que los precios bajen parece poco probable que valga la pena”.



Una mirada a las proyecciones de los expertos

La gráfica siguiente muestra los pronósticos de los precios para 2022 de varios expertos en la industria. El promedio de estas proyecciones indica **una apreciación de los precios de las casas del 5.1 % en 2022**. Si bien esta no es la tasa récord de apreciación de más del 18 % del año pasado, es un aumento continuo, solo que a un ritmo más lento. Esto significa que los expertos pronostican una **desaceleración** en los precios, pero no una depreciación. Por lo tanto, se prevé que los precios de las casas continúen aumentando el próximo año, y eso es un resultado directo de la oferta baja y la demanda alta.

La buena noticia para los posibles compradores es que pueden estar seguros de que la inversión en su casa será un activo que aumentará de valor con el tiempo, aumentando su patrimonio neto.



En conclusión:

No espere una caída en los precios de las casas el próximo año, los expertos dicen que no sucederá. En su lugar, piense en sus objetivos de ser propietario de una vivienda y considere comprar una casa antes de que los precios aumenten aún más.

Por qué no debería estar molesto por las tasas hipotecarias del 3 %

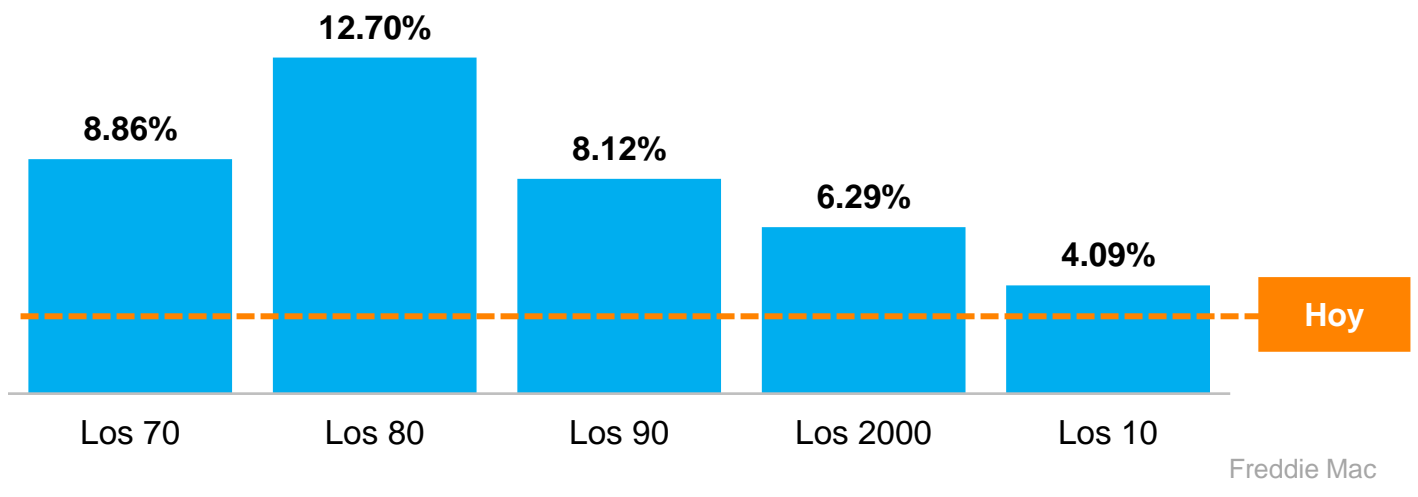
Con el promedio de la tasa hipotecaria fija a 30 años subiendo por encima del 3%, las tasas en aumento son uno de los grandes temas de discusión en el mercado actual de la vivienda. Pero como comprador de vivienda, ¿qué significan realmente las tasas hipotecarias del 3 %?

Las tasas actuales todavía dan a los compradores una gran oportunidad.

Los compradores no quieren que las tasas hipotecarias aumenten, ya que cualquier movimiento al alza aumenta el pago mensual de su hipoteca cuando compran una casa. Pero es importante poner el promedio de la tasa hipotecaria actual en perspectiva. **A pesar de que las tasas hoy están volviendo al rango del 3 %, siguen siendo increíblemente competitivas.** Para darle realmente la imagen completa, de un vistazo a los últimos 50 años (vea la gráfica a continuación). **Al mirar en retrospectiva, la tasa actual es excelente en comparación con los años anteriores.**

La tasa actual es más baja que el promedio en cada una de las últimas 5 décadas

Basado en los datos históricos de Freddie Mac



¿Qué significa esto para usted?

Estar molesto porque pudo haberse perdido las tasas hipotecarias inferiores al 3 % es comprensible. Pero es importante darse cuenta de que comprar ahora todavía tiene sentido, ya que los expertos prevén que las tasas continuarán aumentando. Y cuando las tasas suban, costará más comprar una casa.

Como explica Mark Fleming, Economista Principal de *First American*:

“El aumento de las tasas hipotecarias, y si todo lo demás sigue igual, disminuirá el poder adquisitivo de la vivienda, lo que significa que costará más por mes para un prestatario comprar ‘la misma casa’”.

En otras palabras, cuantos más espere, más le costará. Estar educado e informado sobre el proceso de compra de la vivienda es increíblemente importante hoy, para que pueda tomar la mejor decisión posible sobre cuándo comprar una casa.

En conclusión,

Si bien es cierto que la tasa hipotecaria promedio actual es más alta de lo que era hace unos meses, las tasas hipotecarias del 3 % no deberían desalentarle de sus objetivos de comprar una casa. Históricamente, la tasa actual sigue siendo baja.

Considere esto como una oportunidad en lugar de un obstáculo. Comuniquémonos para que pueda asegurar una tasa excelente ahora.



Los beneficios no financieros de la propiedad de la vivienda

No se pueden negar los beneficios financieros de ser propietario de una vivienda, pero lo que a menudo se pasa por alto son los sentimientos de gratitud, seguridad, orgullo y comodidad que obtenemos al ser propietarios de una casa.

Este año, esas emociones son más fuertes que nunca. Hemos vivido un tiempo que realmente ha cambiado nuestras necesidades y quiénes somos. Como resultado, la propiedad de la vivienda tiene un significado completamente nuevo para muchos de nosotros. Según el Informe '2021 State of the American Homeowner' de Unison:

*“El año pasado, quedarse en casa se convirtió en una necesidad y eso causó que muchos propietarios de viviendas tuvieran **una gratitud renovada por el techo sobre su cabeza**”.*

Esto se debe a que, durante el último año y medio, hemos pasado más tiempo que nunca en casa: trabajando, comiendo, estudiando, haciendo ejercicio y más. El mundo alrededor de nosotros cambió casi de la noche a la mañana, nuestras necesidades cambiaron y nuestro refugio se convirtió en el lugar que nos protegió en un nivel completamente nuevo. El mismo estudio de Unison señala:

- **91%** de los propietarios dicen que se sienten seguros, estables o exitosos al ser propietarios de una casa.
- **64%** de los propietarios estadounidenses dicen que vivir una pandemia ha hecho que su casa sea más importante para ellos que nunca.
- **83%** de los propietarios de viviendas dicen que su hogar los ha mantenido seguros durante la pandemia del COVID-19.

Como hemos aprendido a lo largo de esta crisis de la salud, la propiedad de la vivienda puede proporcionar la seguridad que anhelamos en un momento de incertidumbre. Ese sentido de conexión y estabilidad emocional realmente va más allá del aspecto financiero de ser propietario de una casa.

En conclusión,

Si está considerando comprar una casa, no se trata solamente del dinero. No olvide sopesar los beneficios no financieros que realmente pueden cambiar su vida cuando más lo necesita.



Llave fundamental

Si está buscando una casa, pero todavía tiene problemas para encontrar una, no se rinda. La propiedad de la vivienda es un objetivo que vale la pena y que le cambiara la vida. La clave es seguir con su búsqueda, trabajar con un agente y confiar en el proceso.



Términos clave que debe saber al comprar una casa



Tasación/Evaluación

Un informe que destaca el valor estimado de la propiedad. Comprobado por un tercero calificado.

Los prestamistas confían en las tasaciones para validar el valor de una casa y asegurarse de que no están prestando más de lo que vale la casa.



Costos de cierre

Los honorarios requeridos para completar la transacción de bienes raíces. Pagados en el cierre.

Pídale a su prestamista una lista completa de los elementos de los costos del cierre, incluidos puntos, impuestos, seguro del título y más



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.



Contingencia

Una disposición en el contrato que exige que ciertos actos se completen antes de que el contrato entre en vigencia.

En el mercado altamente competitivo de hoy, algunos compradores están minimizando las contingencias para que sus ofertas parezcan mas atractivas.



Asequibilidad

Una medida de si alguien gana lo suficiente para calificar para un préstamo de una casa típica basado en los datos mas recientes de los precios, ingresos y las tasas hipotecarias.

A medida que los precios y las tasas hipotecarias continúen aumentando, eso afectará cuanto puede pagar por la casa.



Plusvalía

El valor en su casa por encima de la cantidad total de gravámenes contra su casa.

Con la apreciación actual de los precios de las viviendas, muchos propietarios se están dando cuenta de que tienen más plusvalía de lo que pensaban y la están utilizando para mudarse.



La importancia de la tasación e Inspección

Cuando se trata de encontrar la casa de sus sueños, es fácil encariñarse emocionalmente incluso antes de que su oferta sea aceptada. En un mercado competitivo como el actual, algunos compradores se preguntan si deberían renunciar a la tasación e inspección en la oferta para mejorar sus posibilidades de obtener la casa. Pero ¿Es esa la mejor decisión?

Aquí hay un desglose de por qué obtener una tasación y una inspección puede ahorrarle mucho tiempo, dinero y dolores de cabeza en el futuro.

Tasación de la vivienda

La tasación es un paso crítico para asegurar una hipoteca sobre su casa. Cuando solicita una hipoteca, una tasación imparcial, generalmente requerida por su prestamista, es la mejor manera de verificar el valor actual de la casa. Una tasación asegura que el prestamista no le preste más de lo que vale la casa. Como explica *Home Light*:

*“... Los prestamistas generalmente requieren una tasación para **garantizar que la relación entre el préstamo y el valor caiga dentro de sus pautas para calificar**”.*

Cuando los compradores están compitiendo como lo están haciendo hoy, las guerras de ofertas y las condiciones del mercado pueden ejercer presión al alza sobre los precios. El precio del contrato de un comprador puede terminar siendo más alto que el valor de la casa. Esto se conoce como una **brecha de la tasación**.

En el mercado actual, es común que el vendedor le pida al comprador que asuma la diferencia si esto ocurre. Eso significa que, como comprador, es posible que deba estar preparado para traer dinero extra a la mesa si realmente desea la casa.



Inspección de la vivienda

Al igual que la tasación, la inspección es importante porque da una evaluación imparcial de la casa. Mientras que la tasación determina el valor actual de la casa, la inspección determina la condición actual de la casa. Como señala la *Sociedad Americana de Inspectores de Viviendas*:

“Las inspecciones de viviendas dan la oportunidad para descubrir defectos importantes que no eran evidentes en la presentación al comprador ... La inspección de su casa es para ayudarle a tomar una decisión informada sobre la casa, incluida su condición”.

Si hay alguna inquietud durante la inspección, un techo envejecido, un sistema de aire acondicionado defectuoso o cualquier otro artículo cuestionable, tiene la opción de discutir los problemas posibles con el vendedor. Su asesor de bienes raíces puede ayudarle a navegar este proceso y negociar qué reparaciones, si las hay, deben realizarse antes de que se finalice la venta.

Tenga en cuenta que las inspecciones de viviendas son fundamentales porque pueden sacar a la luz los desafíos que podría enfrentar como propietario nuevo. Sin una inspección, los problemas graves y a veces costosos podrían ser una sorpresa mas adelante.

En conclusión,

La tasación y la inspección son importantes para proteger sus mejores intereses como comprador. Trabaje con su asesor en bienes raíces de confianza para que tenga un experto que lo guíe durante todo el proceso

El camino a la compra de una casa

1



Ahorre su pago inicial

Tenga un presupuesto e investigue. Hay muchas opciones disponibles con pago inicial bajo.

2

Conozca su puntaje de crédito

Conozca su puntaje y salde deudas pendientes como préstamos estudiantiles y tarjetas de crédito.

3



Encuentre un agente de bienes raíces

Póngase en contacto con un profesional local para guiarlo a través del proceso.

4

Obtenga una preaprobación

Distíngase como un comprador serio y tenga una mejor idea de lo que puede pagar.



6

Haga un oferta

Determine su precio y negocie el contrato.

5

Salga a comprar una casa

Trabaje con su agente para encontrar una casa en su presupuesto que satisfaga sus necesidades.



7

Obtenga una inspección de la casa

Aborde cualquier problema escondido en la casa con el vendedor.



Obtenga una tasación de la casa

Asegúrese de que la propiedad valga el precio que usted está dispuesto a pagar.



9

Vendida

Cierre la venta

Programe una fecha de cierre una vez que el préstamo sea aprobado para firmar la documentación final.



10



Múdese

Felicidades!

Usted es dueño de la casa.

8



¿Es realmente necesario un pago inicial del 20 %?

Existe un concepto erróneo muy común de que, como comprador de vivienda, debe tener el 20 % del precio total de venta como pago inicial. Pero ¿Es eso realmente lo que tiene que ahorrar?

Una encuesta realizada por *Lending Tree* pregunta a los compradores, qué les impide comprar una casa. Más de la mitad de los encuestados dicen que su mayor obstáculo es la capacidad de pagar un pago inicial.

Eso puede deberse a que esas personas asumen que es necesario un pago inicial del 20 %. Si bien poner más dinero puede beneficiarlo como comprador, no siempre es necesario poner un 20 % como pago inicial.

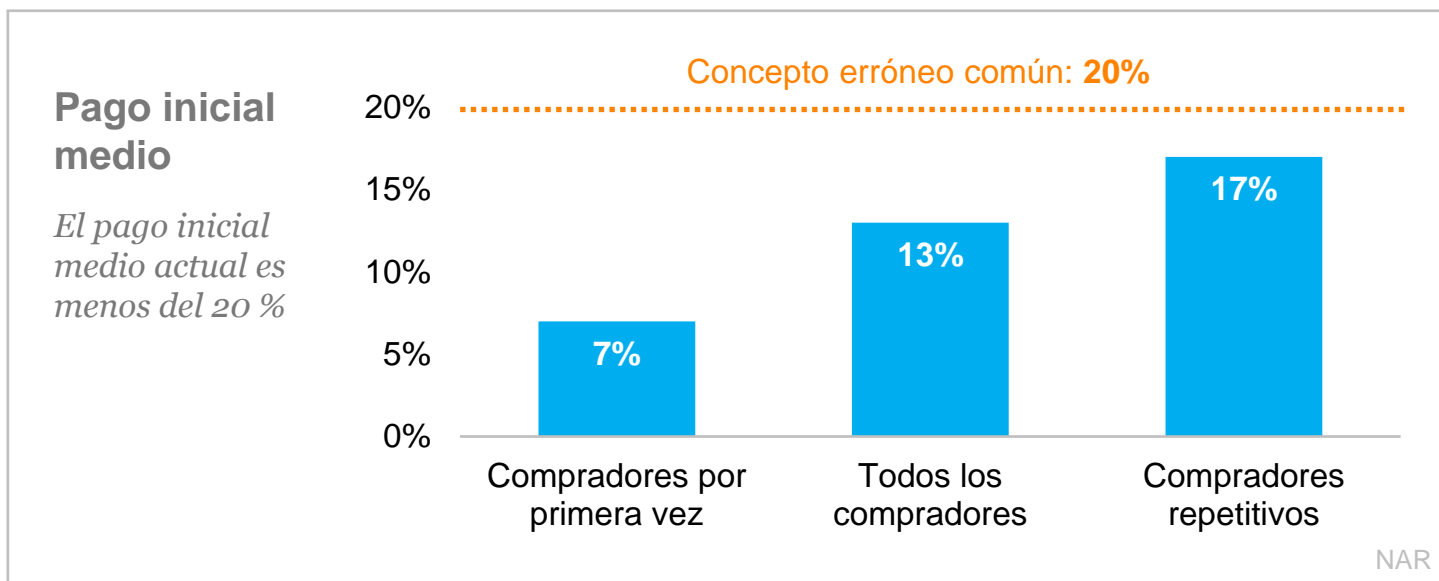
Según el último *Perfil de Compradores y Vendedores de Viviendas* de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR por sus siglas en inglés), **el pago inicial medio no ha sido más del 20 % desde 2005.**

Puede sonar sorprendente, pero el pago inicial promedio de hoy es solo del 13 %. Ese número es aún menor para los compradores de vivienda por primera vez, cuyo pago inicial promedio es de solo el 7 %.



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

- Freddie Mac



¿Qué significa esto para usted?

Si está pensando en comprar una casa, es importante saber que no siempre tiene que poner un 20 %. Y aunque ahorrar para cualquier monto de pago inicial puede parecer un desafío, tenga en cuenta que hay programas para compradores calificados que permiten un pago inicial tan bajo como 3.5 %. También hay opciones como préstamos VA y USDA sin requisitos de pago inicial para solicitantes calificados.

Para entender lo que está disponible, haga su tarea. Si está interesado en obtener más información sobre los programas de asistencia para el pago inicial, la información está disponible a través de sitios como downpaymentresource.com. Asegúrese de trabajar también con un asesor en bienes raíces desde el principio para saber por cuánto puede calificar en el proceso de compra de una vivienda.

En conclusión:

No permita que los mitos sobre el pago inicial le impidan alcanzar sus objetivos de ser propietario de una vivienda. Si está buscando comprar una casa, revisemos sus opciones juntos.

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.



¿Es suficiente ofrecer el precio de venta?

Si desea comprar una casa en el mercado altamente competitivo de hoy, es importante que su oferta se destaque. Si ha recibido consejos de alguien que ha comprado una casa antes, sepa que lo que funcionó en el pasado puede que ya no sea cierto.

Los compradores de hoy no deben buscar una casa y esperar negociar un precio de venta más bajo. En un mercado de vivienda típico, los compradores tratan de determinar cuánto menos del precio para la venta se puede ofrecer y aun así obtener la casa. A partir de ahí, el comprador y el vendedor suelen negociar y acordar un precio favorable en el medio.

Hoy es diferente.

El mercado de bienes raíces actual es todo menos normal. Según la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR *por sus siglas en inglés*), las casas hoy:

- Reciben un promedio de 3.6 ofertas
- Se venden en un lapso de solo 18 días

Esto se debe, en gran parte, al hecho de que simplemente no hay suficientes casas disponibles para la cantidad de compradores que están ansiosos por comprarlas.

La oferta baja y la demanda alta significan que las casas a menudo se venden por más del precio para la venta. En algunos casos, se venden por mucho más.

Es posible que deba replantearse en cómo ve el precio de venta de una casa

Si ha encontrado la casa de sus sueños, debe ser realista sobre el mercado de bienes raíces actual y cómo eso afectará la oferta que hará. Ofrecer por debajo o incluso al precio de venta de una casa puede que no le resulte en este momento. Actualmente, el precio de venta es lo mínimo en la negociación en lugar del máximo. Eso es importante tener en cuenta al trabajar con su agente para elaborar una oferta.

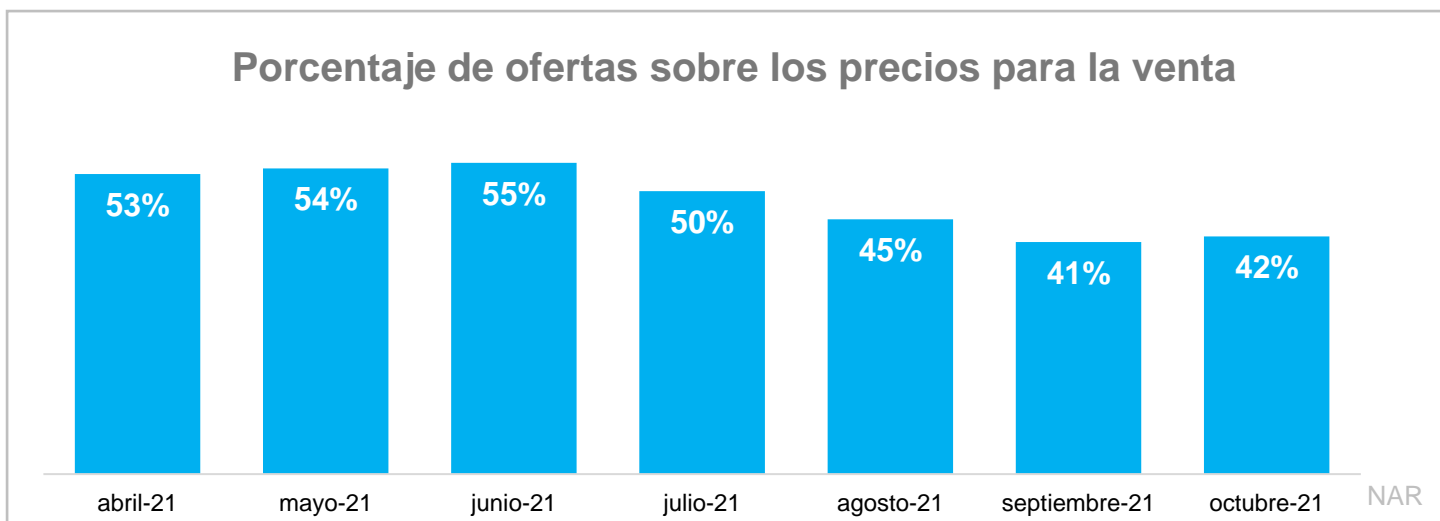


Más casas pueden estar en camino, dándole más opciones

Si tiene problemas compitiendo contra otros compradores, hay buenas noticias. Hay algunas señales de que más vendedores están a punto de entrar en el mercado. George Ratiu, Gerente de Investigación Económica de *realtor.com*, dice:

“Los datos de una encuesta reciente sugieren que la mayoría de los posibles vendedores se están preparando activamente para ingresar al mercado este invierno”.

Como comprador, eso significa que es probable que haya más casas para la venta esta temporada, lo que le da la esperanza de más opciones. Solo recuerde, debe estar preparado para hacer una oferta competitiva si realmente quiere esa casa. Aquí hay un vistazo al porcentaje de ofertas sobre los precios para la venta, para que pueda tener una idea de lo que puede esperar.



En conclusión:

*Incluso si más vendedores ponen sus casas a la venta en esta temporada, seguirá siendo un mercado altamente competitivo. Prepárese para **actuar rápidamente** cuando encuentre la casa adecuada para usted. Luego, trabajemos juntos para que pueda presentar una oferta sólida basada en las condiciones actuales.*



5 consejos para hacer su mejor oferta

Como comprador en un mercado de los vendedores, puede sentirse como si estuviera atrapado entre la espada y la pared. Cuando esté listo para hacer una oferta, recuerde estos cinco consejos fáciles para que pueda superar a la competencia.

1. Conozca su presupuesto



Conocer su presupuesto y lo que puede pagar es fundamental para su éxito como comprador de una vivienda. La mejor manera de entender sus números es trabajar con un prestamista para que pueda obtener la preaprobación para un préstamo. Como dice *Freddie Mac*:

“Esta preaprobación le permite buscar una casa con mayor confianza y demostrar al vendedor que usted es un comprador serio”.

Mostrar a los vendedores que es serio puede darle una ventaja competitiva. Le permite actuar rápidamente cuando haya encontrado su casa perfecta.

2. Prepárese para moverse rápido



La velocidad y el ritmo en las ventas son factores contribuyentes en el mercado competitivo de la vivienda de hoy. De acuerdo con el Informe de las *Ventas de Casas Existentes* de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR por sus siglas en inglés):

*“Ochenta y dos por ciento de las casas vendidas en octubre de 2021 estuvieron en el mercado por **menos de un mes**”.*

Cuando las casas se están vendiendo tan rápido, mantenerse en la cima del mercado y moverse rápidamente son clave. Un agente calificado hará todo lo posible para asegurarse de que vea las últimas casas en venta y le ayudará a enviar su mejor oferta tan pronto como encuentre el lugar perfecto que llamar hogar.

3. Apóyese en un profesional en bienes raíces

No importa cómo se vea el mercado de la vivienda, confíe en un asesor de confianza en bienes raíces. Como dice *Freddie Mac*:



*“El éxito de su trayectoria en el proceso de comprar una vivienda depende en gran medida de la compañía que tenga... **Asegúrese de seleccionar profesionales experimentados y de confianza** que le ayudarán a tomar decisiones informadas y evitar cualquier trampa”.*

Los agentes son expertos con una visión única de lo que ha funcionado para otros compradores en su área y lo que los vendedores pueden estar buscando en una oferta. Puede parecer simple, prestar atención a lo que un vendedor necesite puede ayudar a que su oferta se destaque.

4. Haga una oferta fuerte, pero justa



Según el *Índice de Confianza de los Agentes en Bienes Raíces* de NAR, el 42 % de las ofertas actuales están por encima del precio para la venta. En un mercado tan competitivo, las emociones y los precios pueden ser altos. Tener un agente que le ayude a presentar una oferta sólida pero justa es fundamental en estas situaciones. Su agente puede ayudarle a entender el valor de la casa en el mercado y las tendencias recientes de ventas en el área.

5. Sea un negociador flexible



Al redactar una oferta, su asesor de confianza en bienes raíces le ayudará a considerar qué palancas puede tirar, incluidas las contingencias contractuales (condiciones que usted establece y que el vendedor debe cumplir para que se finalice la compra). Por supuesto, hay ciertas contingencias a las que no quiere renunciar. *Freddie Mac* explica:

“Resista la tentación de renunciar a la contingencia de una 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 inspección, podría quedarse atrapado con un contrato en una casa que no podrá pagar para arreglar”.

En conclusión,

El ambiente competitivo actual hace que sea más importante que nunca hacer una oferta sólida en una casa. Comuniquémonos para asegurarnos que sobresalga en el proceso de una compra.

Comprar una casa no es solo una decisión financiera. También es una decisión de estilo de vida.

- Mark Fleming, Economista principal, *First American*



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