

Cosas que considerar al **Vender su casa**



Edición
Primavera 2022





Tabla de contenido

- 3** Por qué debería vender esta primavera
- 5** Perspectivas de los expertos para los vendedores de vivienda de hoy
- 7** Por qué los vendedores están ganando a lo grande hoy
- 9** ¿Qué va a pasar con los precios de las casas este año?
- 11** Las ganancias récord en su plusvalía pueden impulsar su próxima mudanza
- 13** Bienes raíces elegidos como la mejor inversión
- 16** Ahorre tiempo y esfuerzo vendiendo con un agente
- 18** Su agente es clave a la hora de fijar el precio de su casa
- 19** ¿Debo actualizar mi casa antes de venderla?
- 21** Una lista de verificación para vender su casa
- 22** Razones para contratar a un profesional en bienes raíces



Por qué debería vender esta primavera

¿Tratando de decidir cuándo vender? Si es así, es probable que desee cronometrarlo correctamente para que pueda aprovechar al máximo la venta de su casa actual y saber que está haciendo una buena inversión cuando compré su próxima casa. Es posible que no se dé cuenta de que la oportunidad de obtener lo mejor de ambos mundos ya ha llegado. He aquí por qué.

El número de casas en el mercado sigue siendo bajo

La oferta limitada de casas en venta de hoy está poniendo a los vendedores en control. **Hay muchos más compradores en el mercado que casas disponibles, y eso significa que los compradores están esperando ansiosamente por su casa.**

Al poner su casa para la venta ahora la convierte en el centro de atención y si trabaja con un profesional en bienes raíces para fijar el precio de su casa correctamente, puede esperar que se venda rápidamente y es probable que obtenga ofertas múltiples y fuertes esta temporada.

Su plusvalía está aumentando en cantidades récord

Según CoreLogic, los propietarios actuales están sentados en cantidades récord de plusvalía gracias a la apreciación reciente del precio de las viviendas.

Esa cantidad de plusvalía puede abrirle puertas para que usted pueda dar el próximo paso. Si ha estado retrasando la venta porque le preocupa cómo el aumento de los precios afectará su próxima búsqueda de la vivienda, tenga la seguridad de que su plusvalía puede ayudar a impulsar su mudanza. Puede ser justo lo que necesita para cubrir una gran parte, si no todo, el pago inicial de su próxima casa.

Las tasas hipotecarias están aumentando

Si bien es cierto que las tasas hipotecarias han estado aumentando este año, las tasas actuales todavía están por debajo de lo que han estado en las últimas décadas. En la década de 2000, la tasa hipotecaria promedio era de 6.27 %. En el decenio de 1990, la tasa media era del 8.12 %.

A pesar de que las tasas hipotecarias están aumentando, todavía vale la pena aprovecharlas. Usted solo quiere hacerlo lo más pronto posible. Los expertos prevén que las tasas continuarán aumentando a lo largo de este año. Doug Duncan, Vicepresidente y Economista Principal de *Fannie Mae*, dice:

“Para los compradores de vivienda, creemos que los costos de endeudamiento probablemente aumentaran con el aumento de las tasas hipotecarias...”

Cuando eso suceda, le costará más comprar su próxima casa. Es por eso por lo que es importante actuar ahora si está listo para vender. Trabaje con un asesor de confianza para iniciar el proceso para que pueda realizar su próxima compra antes de que los precios suban aún más.

Los precios de las casas también están subiendo

Los precios de las casas se han elevado en los últimos años gracias al desequilibrio de la oferta y demanda. Y mientras ese desequilibrio continúe, también lo hará el aumento en el valor de las viviendas.

¿Qué significa eso para usted? Si está vendiendo puede mudarse a la casa de sus sueños o reducir el tamaño de la casa a una que mejor satisfaga sus necesidades actuales, usted tiene la oportunidad de adelantarse a la curva aprovechando su plusvalía en aumento y comprando su próxima casa antes de que los precios suban.

Y, una vez que realice su compra, puede encontrar tranquilidad al saber que la continua apreciación del precio de las viviendas está aumentando el valor de su nueva inversión.

En conclusión,

Como propietario de una casa, tiene una gran oportunidad de obtener lo mejor de ambos mundos esta temporada. Realmente puede ganar cuando vende y cuando compra. Si está pensando en mudarse, Comuniquémonos para que tenga la información que necesita para tomar la mejor decisión posible en el mercado de los vendedores de hoy.

Perspectivas de los expertos para los vendedores de vivienda de hoy

Los expertos en bienes raíces están de acuerdo: los vendedores tienen una gran oportunidad frente a ellos esta temporada gracias a la oferta baja de viviendas, la demanda alta de compradores y la creciente plusvalía de la vivienda. Estas son algunas de las principales razones por las que los líderes de la industria dicen que debe considerar vender su casa esta primavera.



*El inventario de casas en el mercado sigue lamentablemente agotado y, de hecho, actualmente se encuentra en **un mínimo histórico**.*

- Lawrence Yun, Economista Principal, NAR



*. . . La historia demuestra que los compradores de vivienda potenciales que permanecen pasivos a menudo ingresarán al mercado al comienzo de los ciclos de aumento de las tasas. . . **Esperamos que las tasas continúen aumentando, pero a un ritmo más gradual.***

- Freddie Mac



*Se espera que el **desequilibrio actual entre la oferta y la demanda se mantenga en 2022**. . . Los constructores de viviendas están trabajando muy duro para cerrar la brecha de la oferta de vivienda creada por una década de subconstrucción, pero tomará algún tiempo reducir el déficit de las viviendas frente a la creciente demanda de los millennials.*

- Odeta Kushi, Economista Principal Adjunta, First American



*A medida que los precios de las viviendas sigue aumentando, también lo hace la **plusvalía acumulada en las propiedades residenciales**, hasta el punto de que cerca de la mitad de todos los pagadores de hipotecas en todo el país se encuentran en un territorio rico en plusvalía.*

- Todd Teta, Director de Producto, ATTOM Data



Llave fundamental

Los propietarios de las viviendas que quieran aprovechar el mercado actual no deben esperar para vender. Vamos a comunicarnos hoy para que pueda tomar una decisión segura e informada si esta pensando mudarse a la casa de sus sueños.



Por qué los vendedores están ganando a lo grande hoy

Al vender cualquier cosa, siempre se espera una demanda fuerte del artículo junto con una oferta limitada. Eso maximiza su apalancamiento al negociar la venta. Los vendedores de casas están en esa exacta situación en este momento. He aquí por qué.

La demanda es muy fuerte

Según el *Informe de Ventas de Casas Existentes* de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR por sus siglas en inglés), se vendieron 6.18 millones de casas en 2021. La venta más grande de casas en 15 años. Lawrence Yun, Economista Principal de NAR, explica:

“Las ventas de todo el año terminaron fuertes, alcanzando el nivel anual más alto desde 2006. . . .”

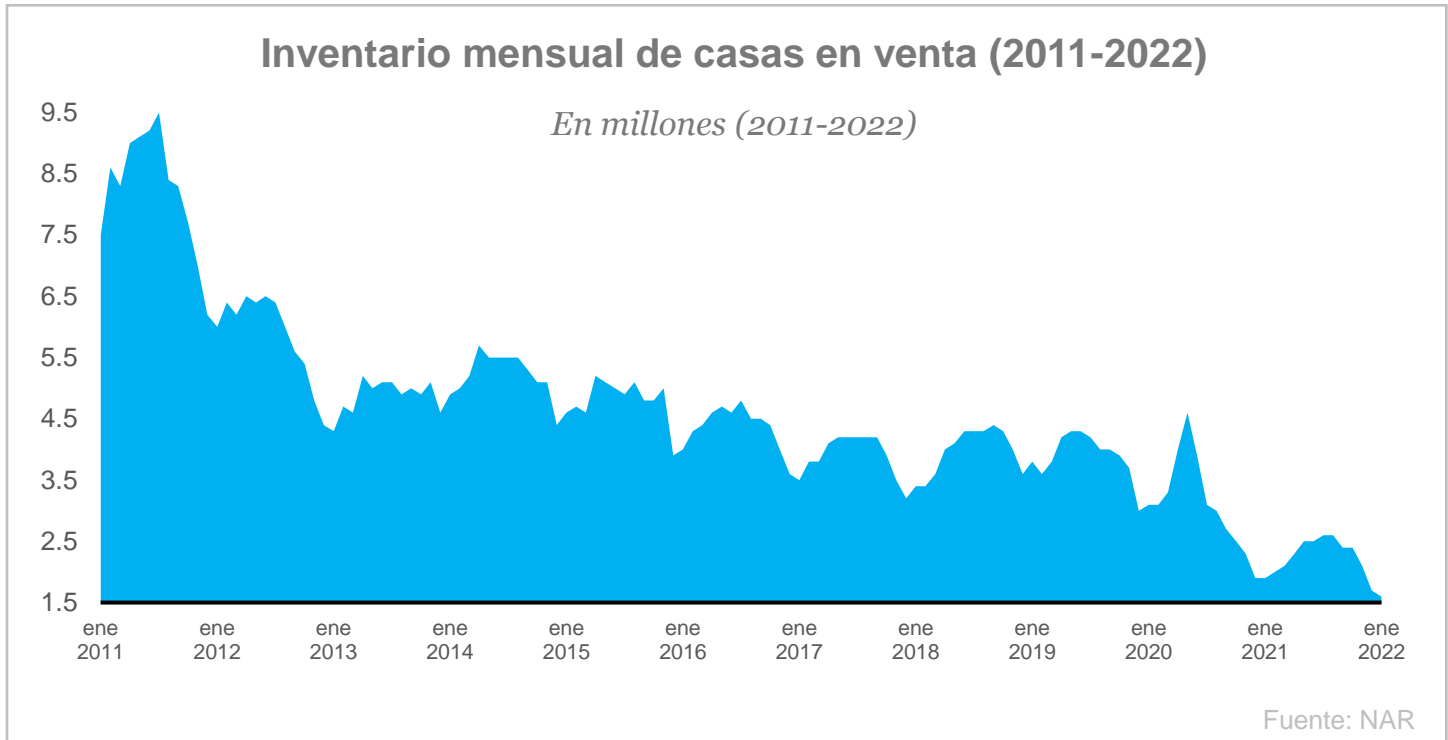
La buena noticia es que se espera que la demanda se mantenga fuerte este año a medida que los compradores se apresuran a mantenerse por delante de los aumentos de las tasas hipotecarias y de los precios. Como vendedor, eso significa que puede esperar que haya muchos compradores ansiosos por comprar su casa.

La oferta es muy limitada

El mismo informe de NAR también revela que el año comenzó con la oferta de viviendas disponibles en un mínimo histórico. NAR señala:

“El inventario total de casas a finales de enero ascendió a 860,000 unidades, un 2.3 % menos que en diciembre y un 16.5 % menos que hace un año (1.03 millones). El inventario disponible se encuentra con un suministro para 1.6 meses al ritmo de ventas actual, por debajo de 1.7 meses en diciembre y de 1.9 meses en enero de 2021”.

En este momento, la oferta de casas no solo es baja, es muy baja, y eso no cambiará de la noche a la mañana. Eso significa que puede tener una oportunidad increíble de sacar provecho de la demanda de su casa. Para darle una idea de cuán baja es la oferta hoy, mire la gráfica a continuación.



Una demanda alta y la oferta baja le dan el apalancamiento máximo

Cuando hay una demanda fuerte de un artículo y una oferta disponible limitada, el vendedor tiene el máximo apalancamiento en la negociación. Es posible que ya se dé cuenta de que esta ventaja le permite vender al mejor precio posible, pero también significa que puede negociar los términos del contrato ideales para satisfacer sus necesidades.

Y dado que la demanda es tan alta, es muy probable que reciba ofertas de múltiples compradores que estén dispuestos a competir por su casa. Cuando lo haga, trabaje con su agente para observar de cerca cada oferta. Asegúrese de comprender todos los términos y condiciones únicos antes de tomar su decisión.

En conclusión,

El desequilibrio actual de la oferta y la demanda es una buena noticia para usted. Comuniquémonos hoy para discutir cuánto apalancamiento tiene y por qué es mejor vender ahora en lugar de esperar, si está listo.

¿Qué va a pasar con los precios de las casas este año?

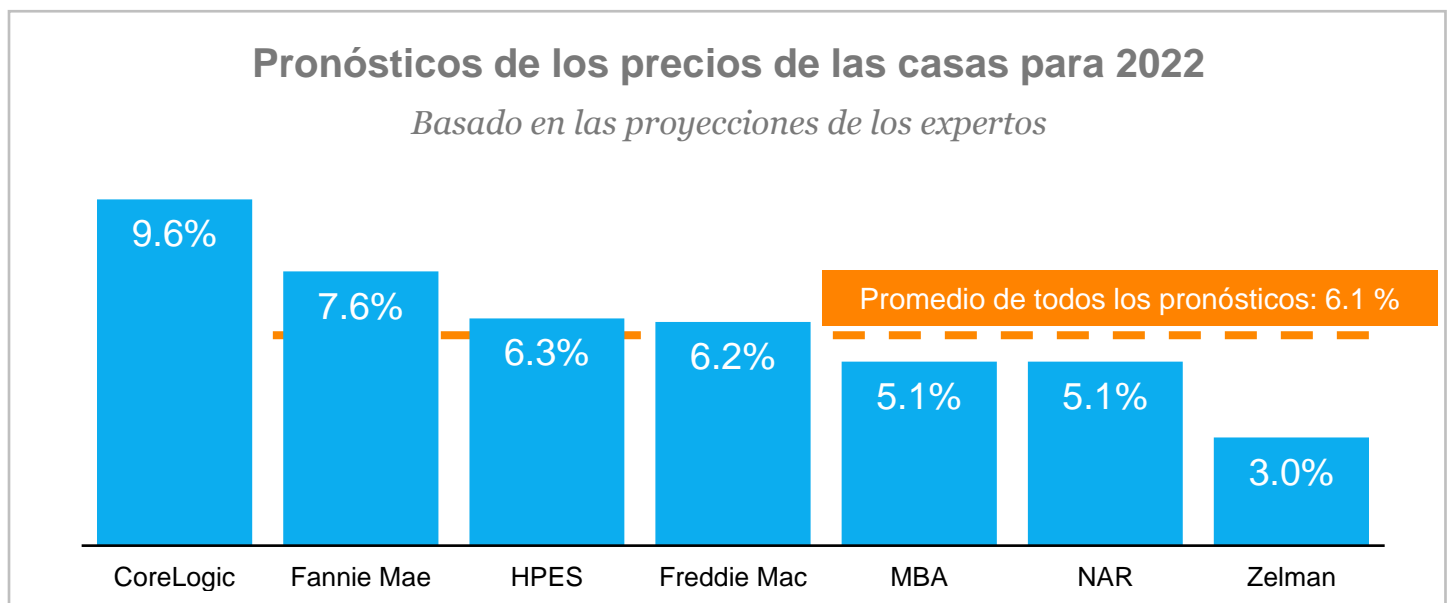
Es posible que esté pensando en vender porque ha oído hablar de cómo puede beneficiarse del aumento actual de los precios de las casas. Pero ¿Continuará esa tendencia?

¿A dónde irán los precios de las casas a partir de aquí?

Según el informe 'U.S. Home Price Insights Report' de CoreLogic, **el valor de las viviendas aumento en un promedio del 15 % en 2021**. Ese aumento drástico en los precios de las casas es el resultado directo de más compradores en el mercado (demanda) que casas disponibles para la venta (oferta). Cuando la demanda es alta y la oferta es baja como están ahora, los precios suben naturalmente. Y si bien esta es una gran noticia para lo que vale su casa hoy, es posible que se pregunte qué le depara el futuro.

Una mirada a las proyecciones de los expertos

La siguiente gráfica muestra los pronósticos de los precios de las casas para 2022 de varios expertos claves en la industria. El promedio de estas proyecciones indica una **apreciación del precio de las casas del 6.1 % en 2022**. Si bien este no es el drástico 15 % que experimentó el mercado el año pasado, es un aumento continuo. Básicamente, los expertos están indicando que el valor de las casas continuará aumentando, no disminuyendo.



¿Qué significa esto para usted?

Como vendedor, puede estar seguro de que el desequilibrio continuo de la oferta y la demanda continuará ejerciendo presión al alza sobre los precios de las casas este año. Esa es una buena noticia para usted si está listo para vender su casa.

Vender lo más pronto le permite capitalizar el aumento actual de los precios de las casas y su plusvalía creciente para impulsar su próxima mudanza.

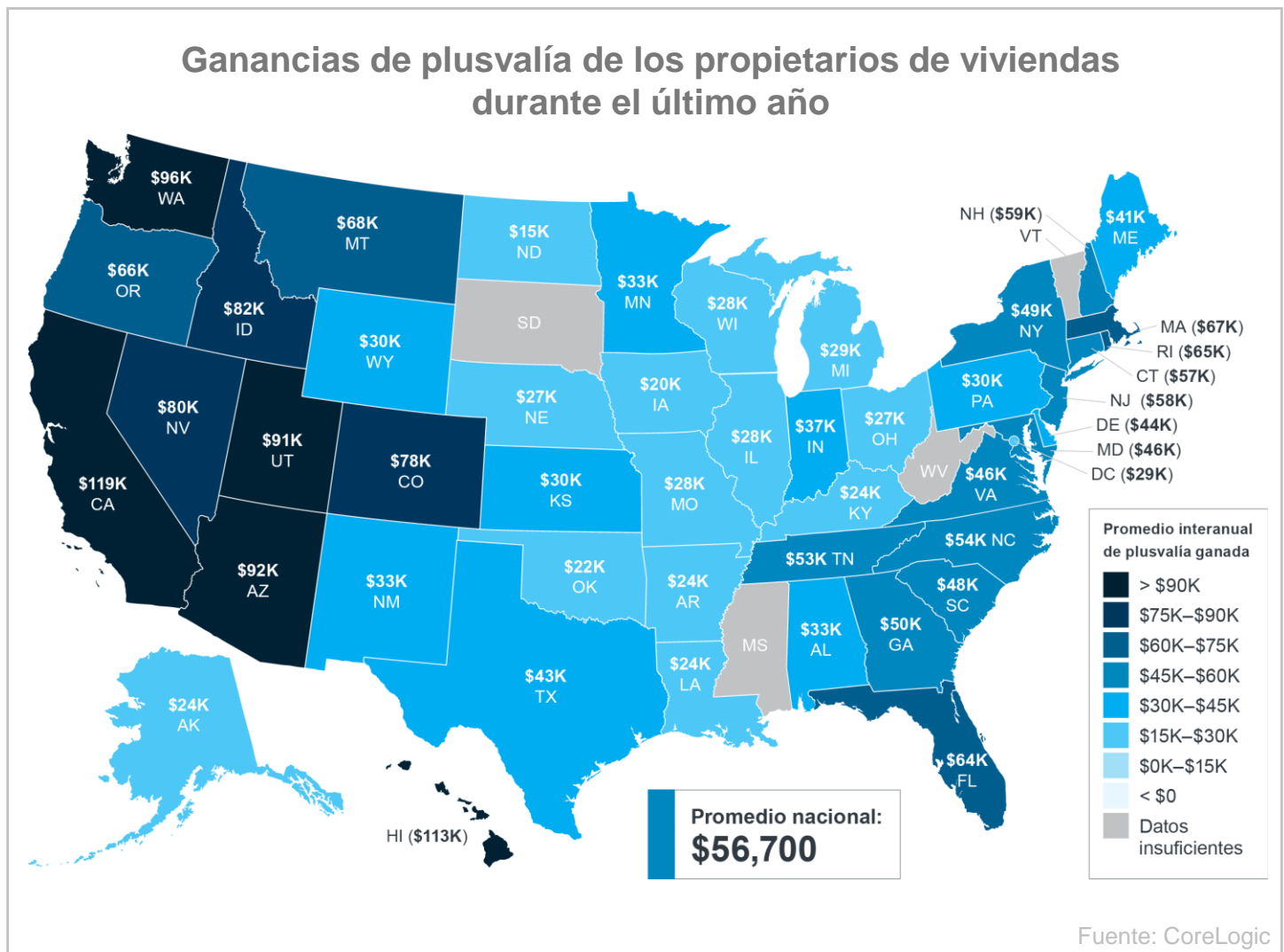
En conclusión,

Vender su casa ahora es una excelente manera de aprovechar la apreciación actual del precio de las casas. Y cuando compre su próxima casa, las proyecciones de apreciación continua indican que será una inversión que valdrá la pena y que lo ayudará a mejorar su futuro financiero.



Las ganancias récord en su plusvalía pueden impulsar su próxima mudanza

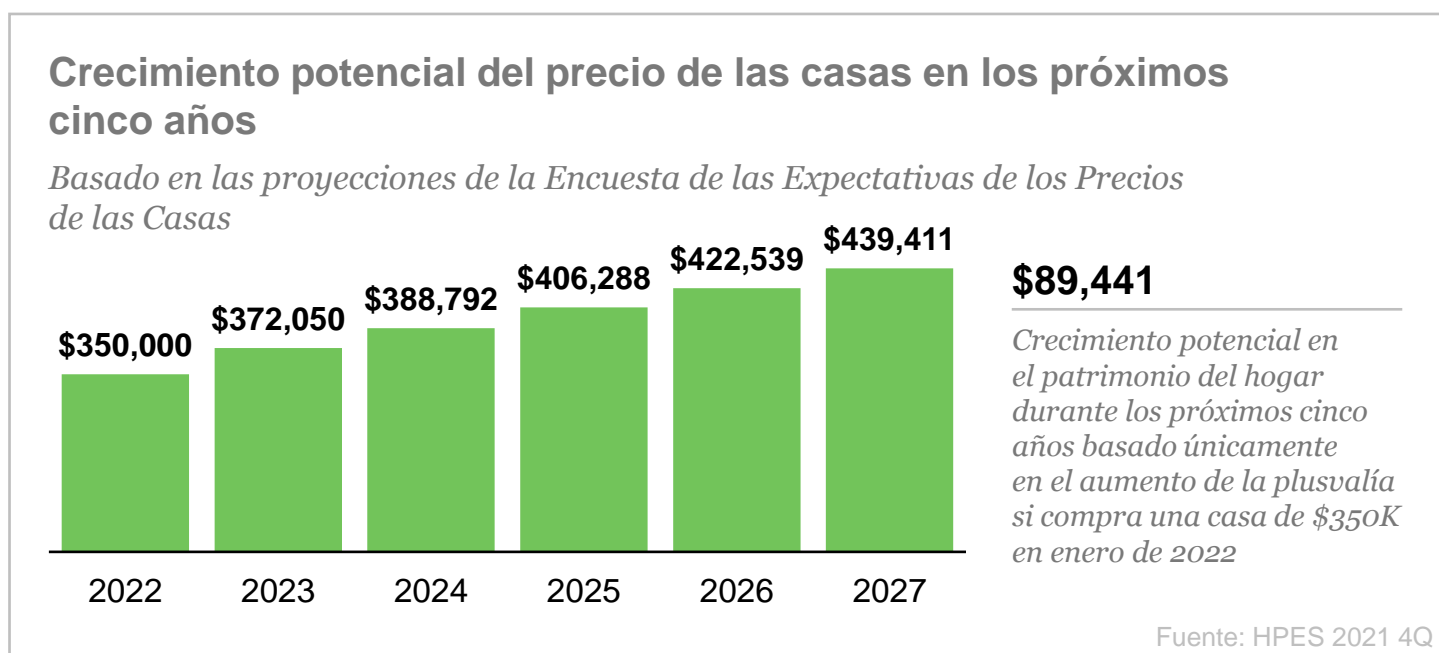
La plusvalía puede ser un verdadero cambio radical para los propietarios actuales que planean mudarse. Según los últimos datos de CoreLogic, el propietario promedio ganó \$56,700 en plusvalía durante el último año, un número que aumentó sustancialmente a medida que apreciaba el valor de las casas.



Para un propietario de vivienda, su plusvalía es el valor actual de la casa menos lo que debe del préstamo. Hoy, no hay suficientes casas en el mercado para satisfacer la demanda de los compradores, por lo que las guerras de ofertas y las ofertas múltiples están elevando el valor de las casas, lo que brinda a los propietarios actuales un estímulo significativo a la plusvalía. Selma Hepp, Economista Principal Adjunta de *CoreLogic*, lo explica así.

“Crear plusvalía a través de sus pagos mensuales del principal y la apreciación es una parte fundamental de la propiedad de la vivienda que puede ayudarle a crear estabilidad financiera”.

Otros expertos están de acuerdo. La siguiente gráfica muestra el aumento potencial de la plusvalía de las casas basado en las proyecciones más recientes de *la Encuesta de las Expectativas de Los Precios de las Casas (HPES por sus siglas en inglés)* de *Pulsenomics*. Estos datos ayudan a visualizar como se espera que la plusvalía de su hogar continúe creciendo a medida que aumenta el valor de las viviendas.



Como le afecta el aumento de la plusvalía

Si usted es propietario de una vivienda, la plusvalía no solo crea su patrimonio, sino que también le abre las puertas para que logre sus objetivos financieros.

Funciona así: cuando vende su casa, la plusvalía que acumuló vuelve a usted en la venta. Puede usar esos ingresos para impulsar su próxima mudanza, especialmente si ha decidido que sus necesidades han cambiado y está buscando algo nuevo.

En conclusión,

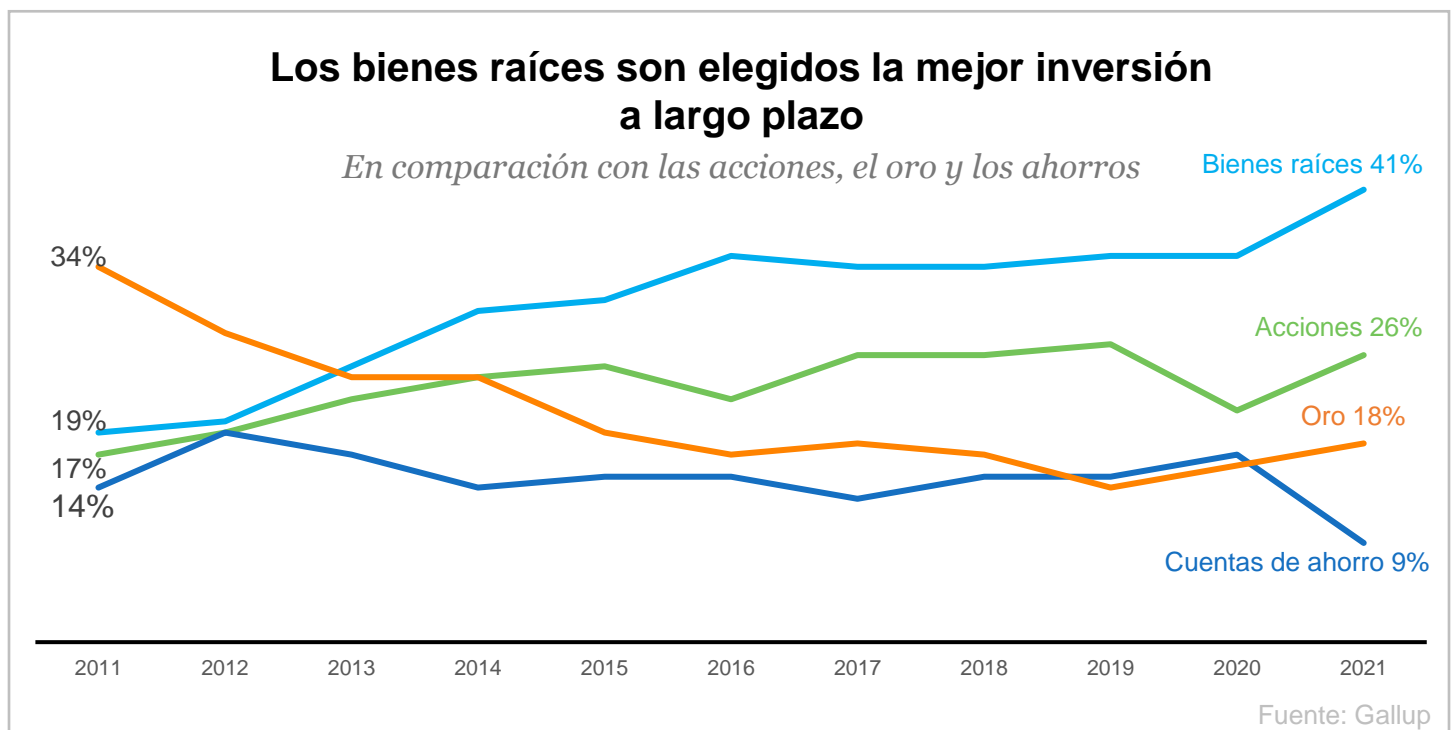
Vamos a comunicarnos para determinar si la plusvalía actual de su vivienda puede ayudarle a hacer su próxima mudanza más pronto de lo que podría haber pensado que fuera posible.



Bienes raíces elegidos como la mejor inversión

Si está pensando en mudarse esta primavera, los estadounidenses están de acuerdo en que los bienes raíces son una de las mejores inversiones que puede hacer. Incluso cuando la inflación está aumentando como está sucediendo hoy, los bienes raíces realmente resplandecen.

En una encuesta anual de *Gallup*, los estadounidenses eligieron los bienes raíces como la mejor inversión a largo plazo. Y no es la primera vez que encabeza la lista. Los bienes raíces han estado en una racha ganadora durante los últimos ocho años, ganando tracción constantemente como la mejor inversión a largo plazo (*ver la gráfica a continuación*). Esta es una noticia tranquilizadora para aquellos que piensan en mudarse este año.



¿Por qué los bienes raíces son una gran inversión en tiempos de alta inflación?

Con la inflación alcanzando su nivel más alto en 40 años, es más importante que nunca comprender los beneficios de aprovechar su inversión actual si desea mudarse a la casa de sus sueños.

El aumento de la inflación significa que los precios están aumentando en todos los ámbitos, lo que incluye bienes, servicios, costos de vivienda y más. Pero si desea mudarse y no está seguro de si ahora es el momento adecuado, sepa que hacerlo lo más pronto significa que puede asegurar sus pagos mensuales de la vivienda en su próxima casa, protegiéndolo del aumento de los costos de la vivienda en el futuro previsible. James Royal, Reportero Principal de Gestión Patrimonial de *Bankrate*, lo explica así:

“Una hipoteca con tasa fija le permite mantener la mayor parte de los gastos de la vivienda con el mismo pago. Claro, los impuestos a la propiedad aumentarán y otros gastos pueden aumentar, pero su pago mensual de la vivienda sigue siendo el mismo”.

De esta manera, la mayor parte de sus costos de la vivienda están protegidos de la inflación durante la duración de su préstamo en su próxima casa. Y usted puede hacer que esto suceda antes de que los precios, las tasas y los gastos inflacionarios suban más.

La historia muestra que, durante los períodos inflacionarios, los precios de las viviendas también aumentan

Una ventaja adicional, la historia indica que su próxima casa posiblemente aumentará en valor con el tiempo. Esto se debe a que, a medida que los precios aumentan, el valor de su casa también lo hace. Y eso hace que comprar su próxima casa sea una gran cobertura durante los períodos de alta inflación. Mark P. Cussen, Escritor Financiero de *Investopedia*, señala:

“Los bienes raíces son una de las protecciones contra la inflación honradas por el tiempo. Es un activo tangible y esos tienden a mantener su valor cuando reina la inflación, a diferencia de los activos de papel. Más específicamente, a medida que los precios aumentan, también lo hace el valor de las propiedades.”

Claramente, la vivienda es una inversión fuerte, especialmente cuando la inflación es alta.

Cuando se muda y asegura su próximo pago hipotecario, está protegido contra los aumentos en el costo de la vivienda. También se beneficiará del aumento de los precios de las viviendas con el tiempo, lo que aumenta el valor de su casa (y por extensión, su patrimonio neto).

En conclusión,

Si está listo, mudarse lo más pronto posible, le pondrá en la mejor posición para beneficiarse de su próxima inversión. Vamos a comunicarnos si desea comprender mejor como el mudarse a la casa de sus sueños podría ser una gran inversión.



Los activos tangibles como los bienes raíces se vuelven más valiosos con el tiempo, lo que hace que comprar una casa sea buena manera de gastar su dinero durante los tiempos inflacionarios.

- Natalie Campisi, Asesor, *Forbes*

Ahorre tiempo y esfuerzo vendiendo con un agente

Vender una casa no es una tarea sencilla, especialmente si decide ponerla a la venta como ‘en venta por el propietario’ (FSBO por sus siglas en inglés- For Sale By Owner). También conocido como FSBO. Trabajar con un agente es la mejor manera de asegurarse de tener un experto de su lado, guiándolo en todo momento mientras navega para darle un precio, el papeleo y más. Aquí hay algunas cosas que debe considerar antes de poner ese letrero de se vende en su jardín.

1. De la mejor primera impresión

Vender una casa requiere una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo, aunque pueda parecer simple a primera vista. Hacerlo *bien* requiere experiencia y una comprensión de lo que los compradores están buscando. Un profesional considera cosas como:



¿Necesita remover su arte personal?



¿Cuál es la cantidad correcta de jardinería para aumentar su atractivo exterior?



¿Qué colores en las paredes son más atractivos para los compradores?

Su tiempo y dinero son importantes, y no querrá desperdiciar ninguno de los dos enfocándose en las cosas equivocadas. Un asesor en bienes raíces confía en la experiencia para responder a estas preguntas y más, lo que le permitirá hacer

las inversiones correctas para preparar su casa antes de ponerla a la venta.

2. Amplíe su grupo de compradores y su venta

Hoy, la casa promedio está recibiendo **3.9 ofertas**, según datos recientes de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR por sus siglas en inglés).

Esa es una gran noticia si planea vender, ya que cuantas más ofertas reciba, más probable es que venda su casa en una guerra de ofertas y por un precio más alto.

Los agentes de bienes raíces tienen una variedad de herramientas a su disposición, como seguidores en las redes sociales y recursos de la agencia, que asegurarán que su casa sea vista por la mayoría de los compradores. Sin acceso a estas herramientas y la experiencia en mercadeo de su agente, su grupo de compradores, y el potencial de la venta de su casa, es limitado.

3. Comprenda la documentación, incluida la letra pequeña

Hoy, cuando una casa se vende, más declaraciones y regulaciones son obligatorias, lo que significa que el número de documentos legales para hacer malabares está aumentando. Es difícil entender todos los requisitos y la letra pequeña (especialmente si no es un experto). Es por eso por lo que su asesor es una guía invaluable.

Su agente sabe exactamente lo que debe hacer, lo que significa todo el papeleo y puede resolverlo de manera eficiente. Nosotros le ayudaremos a revisar la documentación y evitar cualquier paso costoso en falso que pueda ocurrir si lo aborda por su cuenta.

4. Actué como su negociador experto

Si vende sin un profesional en bienes raíces, también será el único responsable de todas las negociaciones. Eso significa que tiene que coordinar con:



El comprador, que quiere la mejor oferta posible

El agente del comprador, que utilizará su experiencia para abogar por el comprador

La compañía de inspección, que trabaja para el comprador y casi siempre encontrará problemas con la casa

El tasador, que evalúa el valor de la propiedad para proteger al prestamista

En lugar de ir mano a mano con todas estas partes solo, apóyese en un experto. Su agente confía en su experiencia y capacitación para hacer los movimientos correctos a lo largo de la negociación. Nosotros sabemos qué palancas tirar, cómo abordar cada preocupación individual y cuándo es posible que desee obtener una segunda opinión.

5. Dele el precio correcto

Los profesionales de bienes raíces tienen la experiencia para fijar el precio de su casa de manera precisa y competitiva. Para hacerlo, nosotros comparamos su casa con las casas vendidas recientemente en su área y tienen en cuenta su condición actual. Cuando vende como FSBO, está operando sin esta ventaja. Eso podría costarle a largo plazo si tiene un precio demasiado alto o bajo.

En conclusión,

Hay mucho que se necesita para vender su casa, y eso toma tiempo, esfuerzo y experiencia para hacerlo realmente bien. Antes de decidir vender su casa por usted mismo, analicemos sus opciones para asegurarse de aprovechar al máximo su venta.

Su agente es clave a la hora de fijar el precio de su casa

Fijar el precio correcto de su casa requiere experiencia para garantizar que pueda aprovechar al máximo su venta. Aquí hay un vistazo de cómo los agentes pueden ayudar.

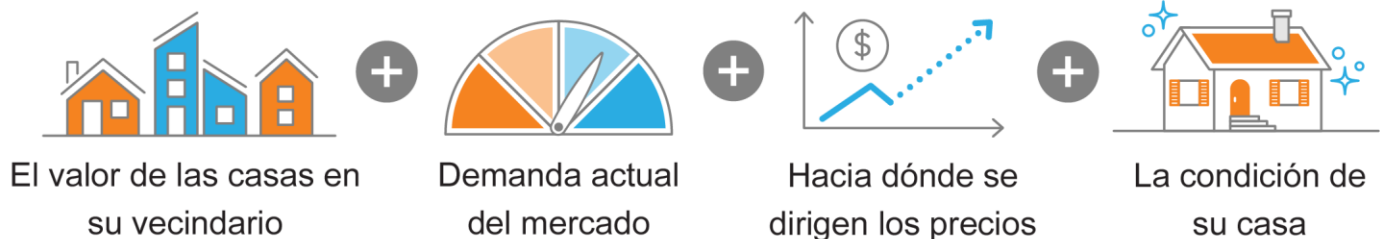
Fijar el precio de su casa no es cuestión de adivinar.

Los profesionales en bienes raíces determinan un precio que atraerá ofertas múltiples y maximizará el retorno de su inversión.



Se necesita experiencia y conocimientos en el mercado para poner el precio correcto a su casa.

Balance de los profesionales en bienes raíces.



P: ¿Debo actualizar mi casa antes de venderla?

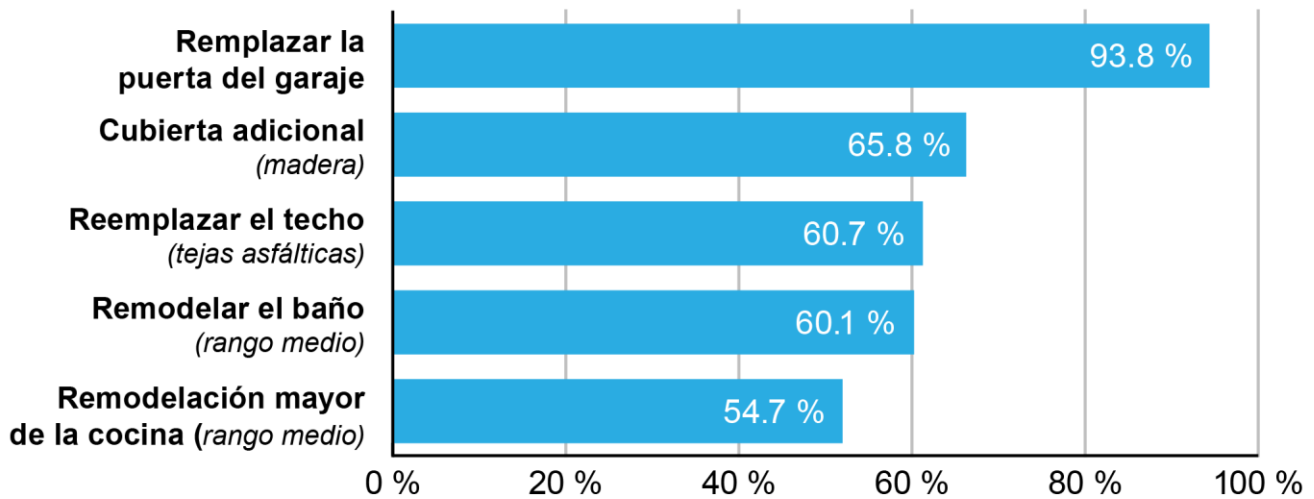
R: Pregúntele a un profesional en bienes raíces

Si está tratando de decidir si debe hacer actualizaciones o renovaciones antes de vender su casa, su agente es su guía experta. Ellos saben lo que vale la pena en su mercado y que tanto puede afectar su precio de venta.



Recuperación de la remodelación

% del costo recuperado en los proyectos comunes



Si el mercado está inundado de casas en venta, las actualizaciones pueden ser necesarias para que su casa se destaque, pero ese no siempre es el caso. El gasto adicional (y el tiempo que lleva hacer el trabajo) puede no valer la pena en el mercado actual de los vendedores.

Vamos a comunicarnos para que tenga asesoramiento experto sobre qué actualizaciones son importantes para el mercado actual. Es posible que pueda omitir los dolores de cabeza de la renovación por completo.

Tenga en mente, enero...

Las casas recibieron un promedio de **3.9 ofertas**

79 % de las casas estuvieron en el mercado menos de un mes



Gracias al inventario bajo de hoy, muchos compradores están dispuestos a asumir proyectos de mejoras para el hogar para obtener la casa que buscan, incluso si eso significa poner un poco de trabajo extra. Una encuesta de *Freddie Mac* encontró que:

“... Casi dos de cada cinco compradores potenciales consideran comprar una casa que requiera renovaciones”.

Lista de verificación para vender su casa

A medida que se prepara para vender su casa, agregue estos artículos a su lista de tareas pendientes. Un profesional en bienes raíces también le proporcionará otros consejos útiles basados en su situación específica.

Hágala acogedora



- Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- Baje las fotos o artículos personales



- Arregle cualquier cosa que esté rota



- Dele a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



- Limpie sus rejillas de ventilación y rodapiés



- aspire, trapee o barra los pisos



- Despeje todo



- Organice encimeras, gabinetes y armarios



- Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior



- Lave a presión las superficies exteriores



- Limpie las ventanas (por dentro y por fuera)



- Ordene el jardín



- Refresque su entrada



- Barra patios, terrazas y aceras

Razones para contratar un profesional en bienes raíces

Cuando se trata de vender su casa, no lo haga solo. Aquí hay algunas maneras en que un asesor de confianza en bienes raíces puede ayudar.



Contratos

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



Experiencia

Estamos bien preparados en bienes raíces y conocemos los detalles de todo el proceso.



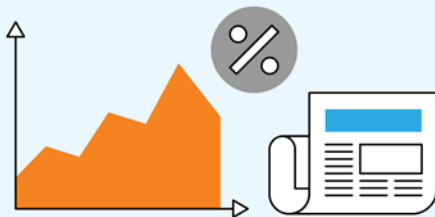
Tecnología

Sabemos cómo utilizar la última tecnología para hacer el proceso (y su vida) más fácil.



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.

A photograph of a house with a red-tiled roof and a tree in the background, with pink flowers in the foreground. The house is out of focus, and the flowers are in sharp focus. The scene is set in a grassy area under a clear blue sky.

“Las casas se están vendiendo más rápido que lo que se vendieron en el momento más rápido del año antes de la pandemia”

- Danielle Hale, Economista Principal, [realtor.com](https://www.realtor.com)

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

www.aliciadelrio.com

DRE# 01483894



INTERO



Equal Housing Opportunity