

COSAS QUE CONSIDERAR AL
VENDER SU CASA



Edición
Invierno 2021

Tabla de contenido

- 3** Por qué no debe esperar para vender su casa
- 5** El pronóstico de los expertos sobre el mercado de la vivienda invernal
- 6** Por qué el inventario bajo es ventajoso para los vendedores
- 8** La apreciación del precio de las viviendas va en aumento
- 9** Aprovechando su plusvalía
- 10** Por qué la gente se muda esta temporada
- 12** Si vende ahora, ¿Adónde ira?
- 14** 6 razones por las que vender su casa por su cuenta es un error
- 16** ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?
- 17** Vendiendo su casa con la tecnología actual
- 18** Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa
- 19** 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces





Por qué no debe esperar para vender su casa

Muchos propietarios de vivienda piensan que vender en la primavera cuando hay más compradores en el mercado es el camino que seguir. En realidad, se trata de la proporción entre los compradores y vendedores lo que crea las oportunidades. Vender cuando el menor número de casas están disponibles para comprarlas es lo que pone a los vendedores en el asiento del conductor. Actualmente, con el alto tráfico de los compradores y el inventario bajo, esta combinación de poder hace que ahora sea el momento óptimo para vender, antes de que sus vecinos pongan sus casas en el mercado en la primavera. Aquí hay un desglose.

Demanda alta de los compradores

La demanda de los compradores es fuerte en este momento, y no hay señales de una desaceleración. *ShowingTime*, que realiza un seguimiento del número medio de exhibiciones a los compradores en propiedades residenciales, anunció **que las exhibiciones a los compradores aumentaron un 64.1 %** en comparación con la misma época del año pasado. Ellos dijeron:

“Todos menos uno de los 20 mercados principales con el tráfico de los compradores mas pesado registró exhibiciones de dos dígitos por casa para la venta en septiembre, muy por encima del promedio actual de los Estados Unidos de seis exhibiciones por casa para la venta”.

Inventario bajo de casas en venta

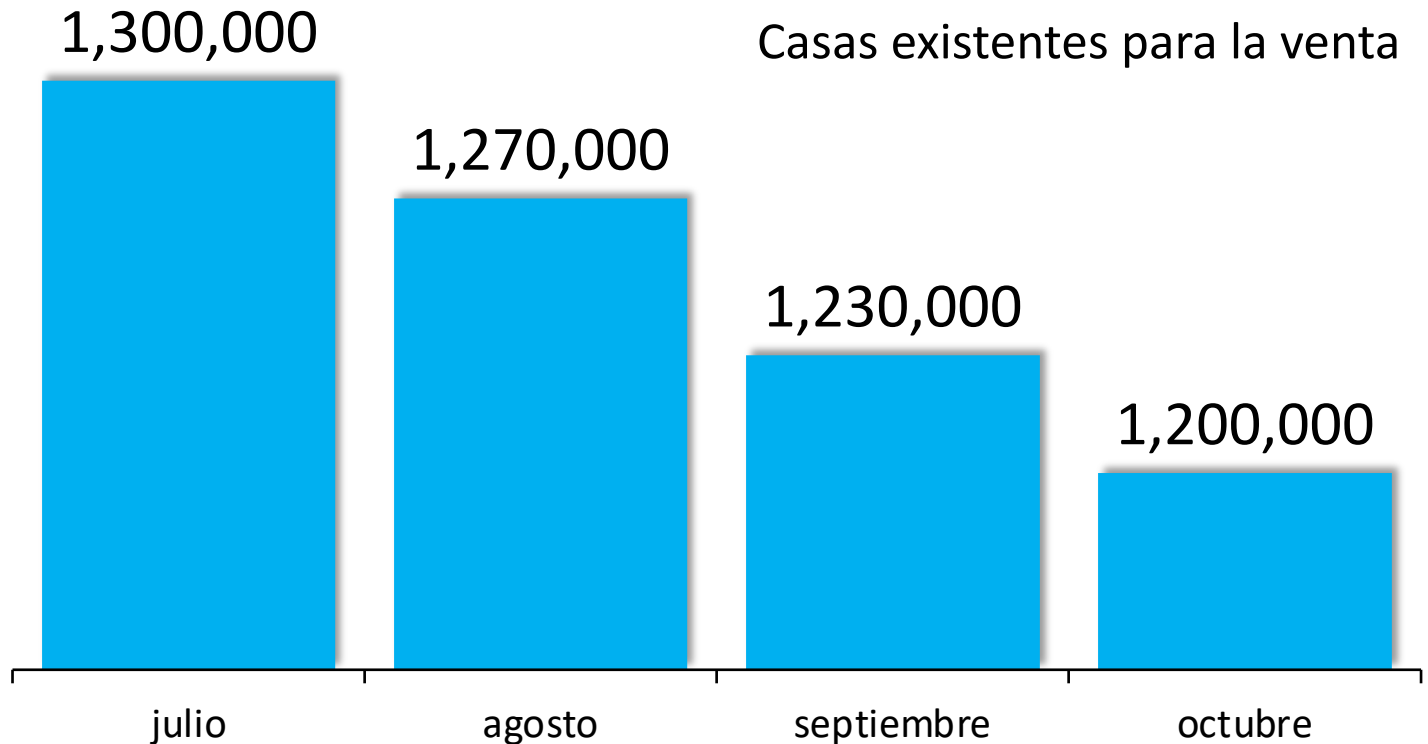
La demanda de los compradores es tan alta que el mercado se está quedando sin casas disponibles para la venta. Recientemente, realtor.com informó:

“A nivel nacional, en octubre, el inventario de casas para la venta disminuyó un 38.3 % durante el último año, una tasa de disminución ligeramente más lenta en comparación con la caída del 39.0 % en septiembre. Esto ascendió a 506,000 viviendas menos en venta en comparación con octubre 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. A continuación, se muestra una gráfica del inventario existente para la venta (últimos números disponibles antes de la publicación):

Nivel del inventario

Casas existentes para la venta



NAR

Los constructores de las viviendas también están aumentando la construcción, pero no pueden mantenerse al día con la demanda alta. La *oficina del Censo de los Estados Unidos*, informando sobre el inventario de las casas recién construidas, señala:

“El estimado ajustado estacionalmente de las casas nuevas a la venta a finales de octubre era de 278,000. Esto representa un suministro para 3.3 meses a la tasa de ventas actual”.

¿Qué significa esto para usted?

Si esta pensando en poner su casa en el mercado, no espere. **Un vendedor siempre negociará la mejor oferta cuando la demanda es alta y la oferta es baja.** Esa es exactamente la situación en el mercado actual de bienes raíces.

A medida que 2021 avanza, y la pandemia queda detrás de nosotros, habrá muchas 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.

El pronóstico de los expertos sobre el mercado de la vivienda invernal

En el segundo semestre de este año, el mercado de la vivienda surgió con la actividad. Hoy, los expertos en bienes raíces están pronosticando como la temporada no será nada fría. Como señala Lawrence Yun, *Economista Principal* de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*:

“Sera uno de los mejores años de ventas del invierno de la historia”.

La desaceleración típica del invierno en el mercado de la vivienda simplemente no está en el radar, aquí está el porqué.

Si bien se espera que las tasas hipotecarias históricamente bajas de hoy se mantengan bajas, no serán **tan bajas** por mucho más tiempo. Esta podría ser la última oportunidad para que los compradores de vivienda aseguren una tasa tan baja, y ellos están listos para actuar.

En un artículo reciente, *Bankrate* explicó:

“... espere que las tasas hipotecarias se mantengan bajas hasta 2021. Sin embargo, la posibilidad de que las tasas caigan al 2.5 por ciento o menos se han desvanecido a medida que la economía estadounidense ha repuntado”.

Mientras sigamos viendo tasas de interés bajas, veremos compradores esperanzados en la búsqueda de la casa de sus sueños. Yun confirmó:

“La demanda de compra de las viviendas sigue siendo super fuerte... Y probablemente terminemos el año con más casas vendidas en general en 2020 que en 2019... Con las tasas hipotecarias bajas persistentes y cierto grado de continua recuperación del desempleo, se esperan que se firmen más contratos en el futuro cercano”.

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 este invierno o esperarán hasta la primavera. Danielle Hale, *Economista Principal* de *realtor.com* dice que es mejor que los vendedores aprovechen este momento lo mas pronto:

“Actualmente vemos a los compradores quedarse en el mercado de la vivienda mucho mas tarde de lo que normalmente lo hacen en el otoño. Si esa tendencia continúa, también veremos más compradores en el mercado este invierno. Por lo tanto, este invierno es probable que sea un buen momento para vender”.

Con los compradores listos para mantenerse activos este invierno, los vendedores que quieren cerrar un trato en los mejores términos posibles no deben esperar hasta la primavera para poner sus casas en el mercado.

En conclusión,

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



Por qué el inventario bajo es ventajoso para los vendedores

Los bienes raíces siguen siendo llamados el *‘punto brillante’* en la economía actual, pero hay una cosa que puede impedir que el mercado de la vivienda pueda alcanzar todo su potencial este año: **la falta de casas para la venta.**

Los compradores están activamente buscando y comprando casas, tratando de capitalizar las tasas de interés históricamente bajas de hoy, pero simplemente no hay suficientes casas para la venta para satisfacer esa necesidad creciente. Nadia Evangelou, *Economista Principal y Directora de pronósticos* de la *Asociación nacional de Realtors (NAR)*, explica:

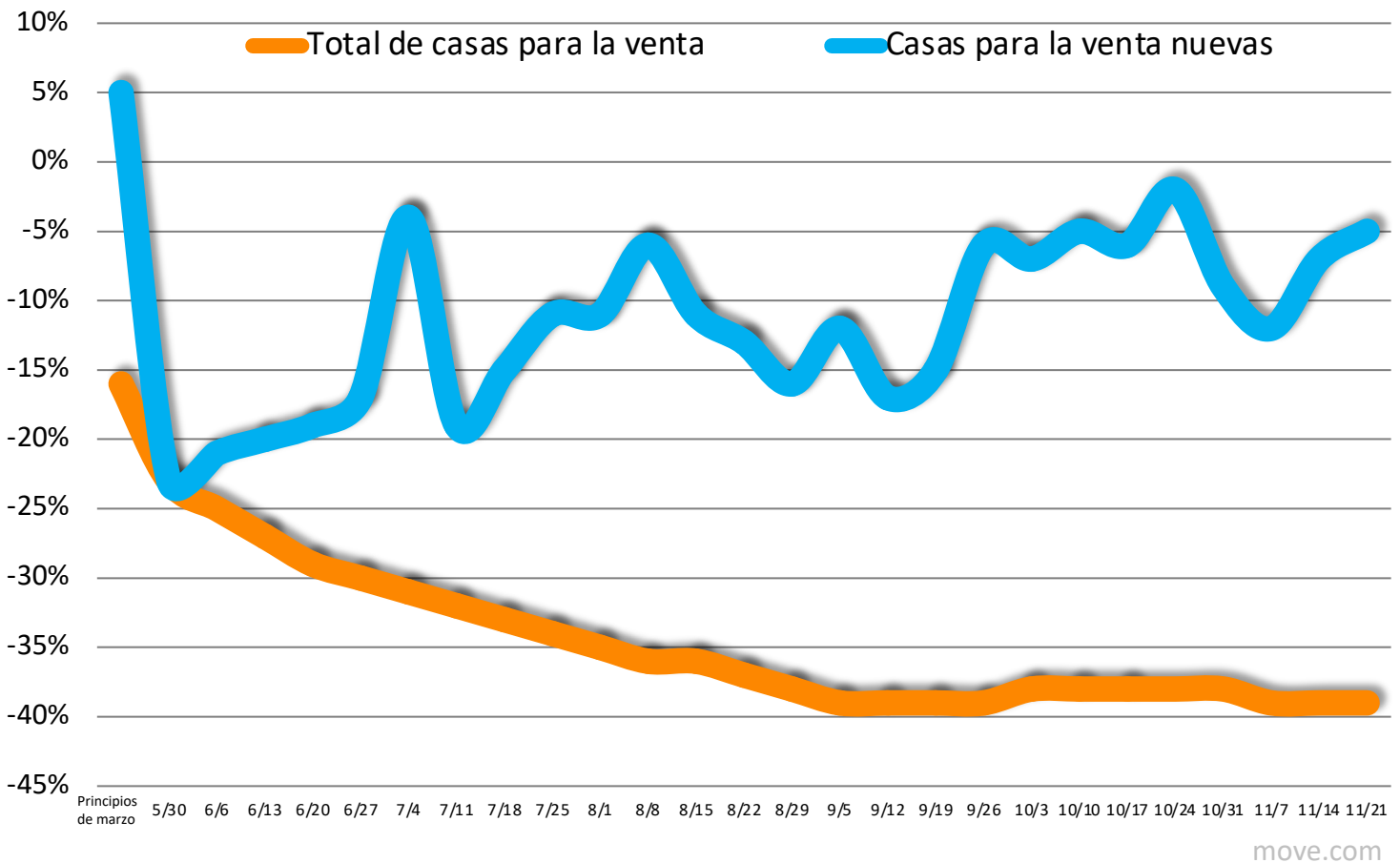
“Estas tasas hipotecarias ultra bajas hacen que la compra de la vivienda sea mas atractiva, impulsando la actividad al mas alto nivel desde 2006... Sin embargo, el inventario sigue disminuyendo, ampliando la brecha entre la demanda de la vivienda y la oferta”.

Según la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, en este momento, el inventario no vendido se encuentra con un suministro para 2.5 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 mas difícil encontrar casas para comprar, y eso puede ralentizar a los compradores potenciales, Danielle Hale, *Economista Principal de realtor.com*, señala:

“Aunque algunos compradores están frustrados, todavía hay muchos tratando de mudarse. Esto significa que las casas todavía se venden rápidamente, y el inventario esta cayendo a pesar de una mejora en la tendencia de casas nuevas para la venta”.

El 'Weekly Recovery Report' (Informe de recuperación semanal) de realtor.com observa el número de las casas para la venta llegando al mercado (las casas disponibles para la venta) y el número total de las casas para la venta que permanecen en el mercado en comparación con el año anterior (véase la gráfica a continuación):

Cambio año tras año de las casas para la venta



El número total de casas para la venta (la línea naranja) sigue disminuyendo incluso cuando las casas para la venta nuevas (la línea azul) están llegando al mercado ¿Porqué? Los compradores están comprando las casas mas rápido de lo que se ponen a la venta. Hale enfatiza:

“Las casas para la venta nuevas son un ingrediente necesario para continuar con las ventas, por lo que la mejora adicional aquí será importante para los compradores y para mantener la actividad de ventas de las viviendas”.

¿Significa esto que es un buen momento para vender?

Si. Si está pensando en vender su casa, este invierno es un gran momento para hacerlo realidad. Hay un montón de compradores buscando casas para comprar porque quieren aprovechar las tasas de interés bajas. Los agentes en bienes raíces también están reportando un promedio de 3.4 ofertas por casa y un aumento en las guerras de ofertas, lo que significa que la demanda está ahí y es el momento oportuno para vender en los términos mas favorables.

En conclusión,

Si usted está considerando vender su casa, este es el momento perfecto para conversar cómo puede beneficiarse de las tendencias del mercado en nuestra área.

La apreciación del precio de las viviendas va en aumento

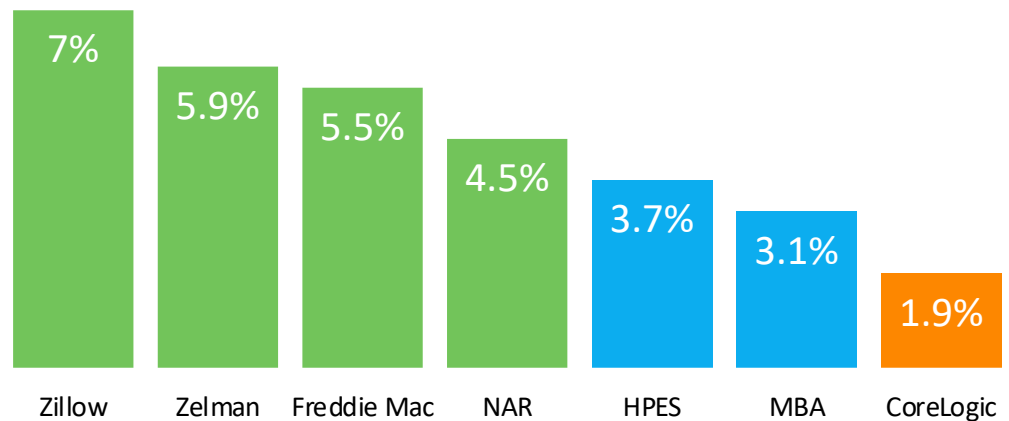
Debido a la escasez del suministro de las casas en el mercado actual, hay una presión al alza significativa sobre los precios de las viviendas. Cuando hay una demanda alta de un artículo y una oferta baja, los consumidores están dispuestos a pagar más por ese artículo. Eso es lo que está pasando en el mercado de bienes raíces actual. La escasez del suministro de las viviendas también está dando lugar a la guerra de ofertas, lo que también impulsa los niveles de los precios más altos en el proceso de venta de las viviendas. Una gran victoria para los vendedores.

Además, no hay evidencia de que la demanda de los compradores disminuirá. Como resultado, los expertos pronostican que la apreciación de los precios continuará durante los próximos doce meses. Esta es una gráfica de los pronósticos principales.

Escuché que muchas ejecuciones hipotecarias podrían estar llegando al mercado pronto

¿Eso no bajará los precios?

Apreciación del precio de las viviendas Pronóstico durante los próximos 12 meses



A algunos les preocupa que los propietarios que ingresaron al plan de aplazamiento de pagos hipotecarios puedan enfrentar una ejecución hipotecaria una vez que termine su plan. Sin embargo, cuando usted analiza los datos sobre aquellos con un plan de aplazamiento de pagos, está claro que el nivel real de riesgo es bastante bajo.

Ivy Zelman, CEO de Zelman y Asociados y una experta muy apreciada en las industrias relacionadas con la vivienda, señaló:

“La probabilidad de que volvamos a tener una crisis de ejecuciones hipotecarias es de alrededor del cero por ciento”.

Con la demanda alta, la oferta baja, y un riesgo bajo de una crisis de ejecuciones hipotecarias, **los precios de las viviendas seguirán apreciando.**

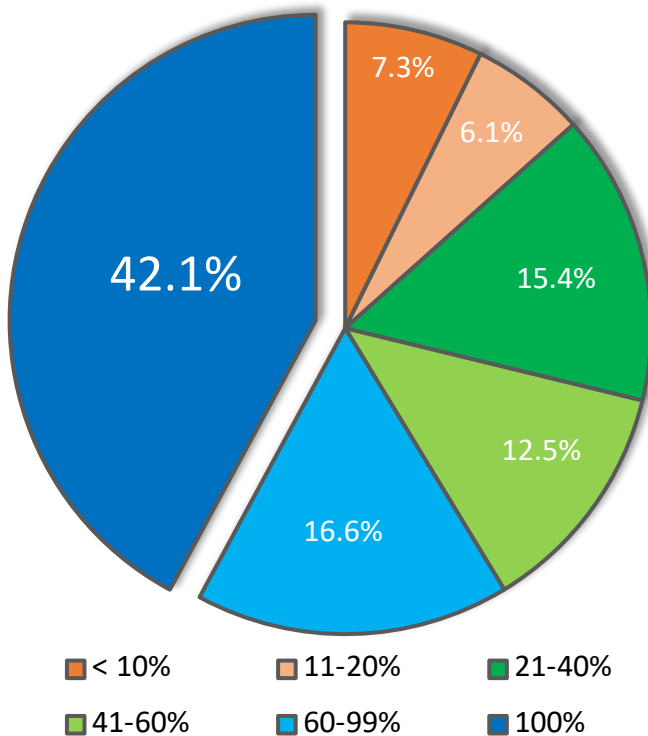
En conclusión,

Originalmente, muchos pensaban que los precios iban a disminuir debido a la desaceleración económica por el Coronavirus. En cambio, los precios han subido sustancialmente. Durante el próximo año, es probable que el valor de las viviendas aumente aún más, debido a la continua falta de inventario de casas para la venta.

Aprovechando su plusvalía

Según *John Burns Consulting*, el **58.7** de las casas en los Estados Unidos tienen por lo menos un **60%** de plusvalía, y el **42.1 %** de todas las casas en este país están libres de hipotecas, lo que significa que son propiedad libre y sin deuda.

Porcentaje de plusvalía de los propietarios de vivienda



CoreLogic también señala que el promedio de plusvalía que las casas hipotecadas tienen ahora es de **\$177,000**. Esa es una cantidad tremenda de ahorros forzados para los propietarios de vivienda en el mercado actual.

Como propietario de una casa, es posible que tenga más plusvalía de lo que piensa. Usarla para mudarse a una casa nueva mientras que las tasas de interés se mantienen cerca de los mínimos históricos puede ser la mejor decisión que usted podría tomar.

En una temporada como en la que estamos ahora, cuando el inventario es limitado, la plusvalía es alta, y las tasas de interés son bajas, los propietarios en posición para vender están en un gran lugar para ganar a lo grande.

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 más grande o más atractiva – el efecto de la abundancia de la plusvalía en aumento. En el mercado de la vivienda actual, el aumento rápido de la demanda contra la oferta limitada de las viviendas para la venta ha dado lugar a una continua apreciación de los precios de las viviendas”.

En conclusión,

Ya sea que este listo para mudarse a una casa mas grande o mas pequeña, vamos a comunicarnos para ver si la plusvalía lo posiciona para hacer la próxima mudanza antes de lo que pensaba que era posible.



Por qué la gente se muda esta temporada

Hoy, los estadounidenses están comprando casas por una variedad de razones diferentes. La crisis actual de la salud ha remodelado nuestros estilos de vida y necesidades. Pasar tiempo extra donde vivimos actualmente está permitiendo a muchas personas reevaluar lo que significa la propiedad de la vivienda y lo que encuentran más importante en una casa.

Según Zillow:

“En 2020, las casas fueron del lugar al que la gente regresaba después del trabajo, la escuela, ir al gimnasio o las vacaciones, al lugar donde las familias hacen todo lo anterior. Para aquellos que ahora pasan la mayor parte de su tiempo en casa, hay una lista creciente de deseos de lo que cambiarían en sus casas, si fuera posible”.

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 se está convirtiendo en la nueva norma, y continúa más tiempo de lo que se esperaba inicialmente. Muchos en la fuerza laboral hoy están descubriendo que ya no necesitan vivir cerca de la oficina, y pueden obtener más por su dinero si se mudan un poco mas fuera de los límites de la ciudad, Lawrence Yun, *Economista principal* de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* señala:

“Con el cambio considerable en el trabajo a distancia, los propietarios de vivienda actuales están buscando casas mas grandes y esto llevará a un nivel secundario de demanda incluso en 2021”.

Si está tratando de 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, lo que hace que el trabajo a distancia y la productividad continua sean muy difíciles.

2. Escuela virtual e híbrida

Muchos distritos 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 necesite 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, tal como es probable que usted necesite para su trabajo de oficina.

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 clubes de salud 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

Especialmente para aquellos que viven en un apartamento o en una vivienda adosada pequeña, esta es una nueva prioridad para muchos. *Zillow* también señala los beneficios de poder usar el espacio del patio durante todo el año:

“La gente quiere mas espacio en su próxima casa, y una manera de conseguirlo es convirtiendo parte del patio trasero en una sala funcional, ‘un espacio al aire libre para jugar, así como para entretener o cocinar’”.

Sin embargo, puede que hoy usted no tenga la superficie cuadrada adicional para tener estas áreas designadas, tanto en el interior como fuera de la casa.

Mudarse puede ser su mejor opción

Si usted está clamando por espacio adicional para satisfacer sus necesidades cambiantes, **hacer el cambio podría ser su mejor opción**, especialmente mientras que puede tomar ventaja de 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 usted ha estado tratando de decidir si ahora es el momento de comprar una casa nueva, vamos a comunicarnos para discutir sus opciones.



Si vende ahora, ¿Adónde ira?

Ahora es claramente un gran momento para vender, pero cuando lo haga ¿Cómo encontrara una casa nueva para mudarse mientras que el inventario es tan bajo? Con tan pocas casas para la venta y la construcción de casas recién construidas en aumento, 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 frente a una existente. Estas son algunas cosas para tener en cuenta al tomar la decisión, mientras que recuerde 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 energéticamente**, 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 al 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 hacer las modificaciones.

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 el vendedor**, 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 tiempo. 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, reunámonos para que pueda sentirse seguro al tomar la decisión sobre su próxima casa.





6 razones por las que vender su casa por su cuenta es un error

Hay muchos beneficios de trabajar con un profesional en bienes raíces al vender su casa. En momentos difíciles como el que enfrentamos actualmente, se vuelve aún más importante tener ayuda experta en la que usted pueda confiar para que le guíe a través del proceso. Si está considerando vender por su cuenta, conocido en la industria como **For Sale By Owners o FSBO** (*por sus siglas en inglés*), es importante considerar lo siguiente:

1. Su seguridad es la prioridad

Su seguridad siempre debe estar en primer lugar, y eso es más crucial que nunca dada la situación de salud actual de nuestro país. Cuando vende por su cuenta, es increíblemente difícil controlar la entrada a su hogar. Un profesional en bienes raíces tendrá los protocolos adecuados para proteger no solo sus pertenencias, sino también su salud y bienestar. Desde regular el número de personas en su hogar a la vez hasta asegurar una desinfección adecuada durante y después de una presentación, e incluso facilitando visitas virtuales para los compradores. Los agentes están equipados para seguir las últimas normas de la industria recomendados por la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* para ayudarle a usted y a sus compradores potenciales.

2. Una estrategia potente en línea es una necesidad para atraer a un comprador

Estudios recientes de NAR han demostrado que, incluso antes de COVID-19, el primer paso que el 44 % de todos los compradores dieron al buscar una casa fue buscar en línea. A lo largo del proceso, ese número saltó al 93 %. Hoy, esas cifras han aumentado exponencialmente. La mayoría de los agentes en bienes raíces han desarrollado una estrategia de internet sólida y una estrategia en las redes sociales para promover la venta de su casa ¿Lo ha hecho usted?

3. Hay demasiadas negociaciones

Estas son solo algunas de las personas con las que tendrá que negociar si decide vender por su cuenta:

- El comprador, que quiere la mejor oferta posible
- El agente del comprador, que representa únicamente el mejor interés del comprador
- Las compañías de inspección, que trabajan para el comprador y casi siempre encontrarán desafíos con la casa
- El tasador, si se cuestiona el valor

Como parte de su entrenamiento, a los agentes se les enseña como negociar todos los aspectos de la transacción de bienes raíces y cómo mediar las emociones que sienten los compradores que buscan hacer la que probablemente sea la mayor compra de sus vidas.

4. Usted no sabrá si su comprador está calificado para una hipoteca

Tener un comprador que quiera comprar su casa es el primer paso. Asegurarse de que pueden comprarla es igual de importante. Como vendedor por su cuenta, es casi imposible participar en el proceso hipotecario de su comprador. Un profesional en bienes raíces está entrenado para hacer las preguntas apropiadas y, en la mayoría de los casos, será profundamente consciente del proceso que se está haciendo para que el comprador obtenga la hipoteca. Usted necesita alguien que estará trabajando con prestamistas todos los días para garantizar que su comprador llegará a la mesa del cierre.

5. Vender por su cuenta se ha vuelto más difícil desde el punto de vista legal

La documentación involucrada en el proceso de venta ha aumentado drásticamente a medida que más y más declaraciones y regulaciones se han convertido en obligatorias. En una sociedad cada vez más litigiosa, el agente actúa como un tercero para ayudar al vendedor a evitar el peligro legal. Esta es una de las razones principales por las que el porcentaje de personas vendiendo por su cuenta ha disminuido del 19% al 8 % en los últimos más de 20 años.

6. Usted recibe más dinero neto cuando utiliza un agente vendedor

Muchos propietarios creen que ahorrarán la comisión al vender por su cuenta. Dese cuenta de que la razón principal por la que los compradores miran las casas en venta por su dueño es porque ellos también creen que van a ahorrar la comisión del agente de bienes raíces. No pueden juntos, el vendedor y el comprador ahorrar la comisión.

Un estudio de *Collateral Analytics*, reveló que el FSBO realmente no ahorra nada al renunciar a la ayuda de un agente. En algunos casos, el vendedor puede incluso obtener **menos dinero neto** por la venta. El estudio encontró que la diferencia en el precio entre un vendedor por su cuenta y una casa a la venta por un agente era de un promedio del 6 %. Una de las razones principales de la diferencia en el precio es la exposición efectiva:

“Las propiedades para la venta con un corredor que es miembro del MLS local estará en la lista con todos los otros participantes en la página electrónica del corredor; comercializando la casa a un grupo de compradores mucho más grande. Y esas propiedades de MLS generalmente ofrecen compensación a los agentes que representan los compradores, incentivándolos a mostrar y vender la propiedad y de nuevo potencialmente ampliar la piscina de compradores”.

Entre más compradores vean la casa, mayor la probabilidad de que se lleve a cabo una guerra de ofertas.

En conclusión,

Vender por su cuenta le deja administrar toda la transición usted mismo. ¿Por qué hacer eso cuando usted puede contratar un agente y aun obtener la misma cantidad de dinero? Antes de decidir asumir el reto de vender su casa solo, vamos a conversar para discutir sus opciones.

P: ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?

R: Pregúntele a su agente

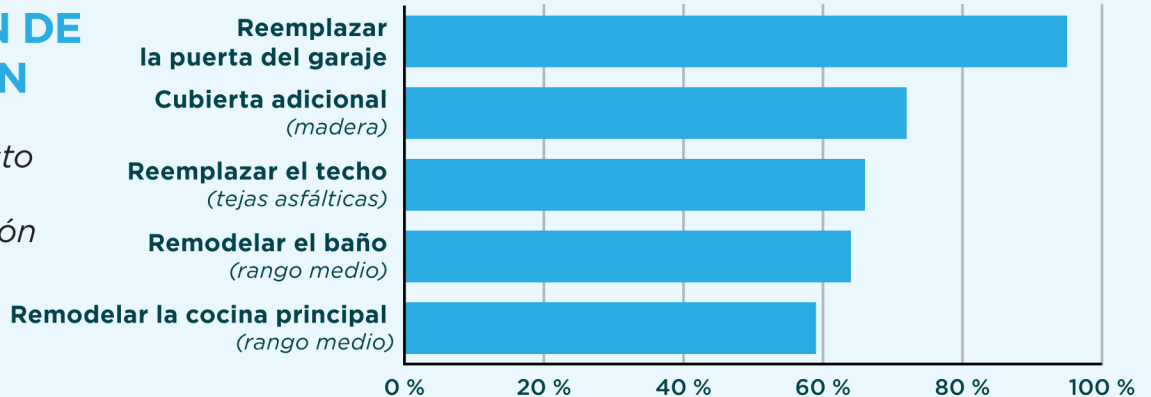
En el mercado altamente competitivo de hoy, algunos compradores están dispuestos a pasar por alto algunas necesidades cosméticas o reparaciones menores si eso significa arrebatar una casa en su rango de precios.



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...

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

72 %

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

Source: Remodeling 2020 Cost Vs Value Report, 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)*, 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 en base a las recomendaciones por la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, 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 de la vida, 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.

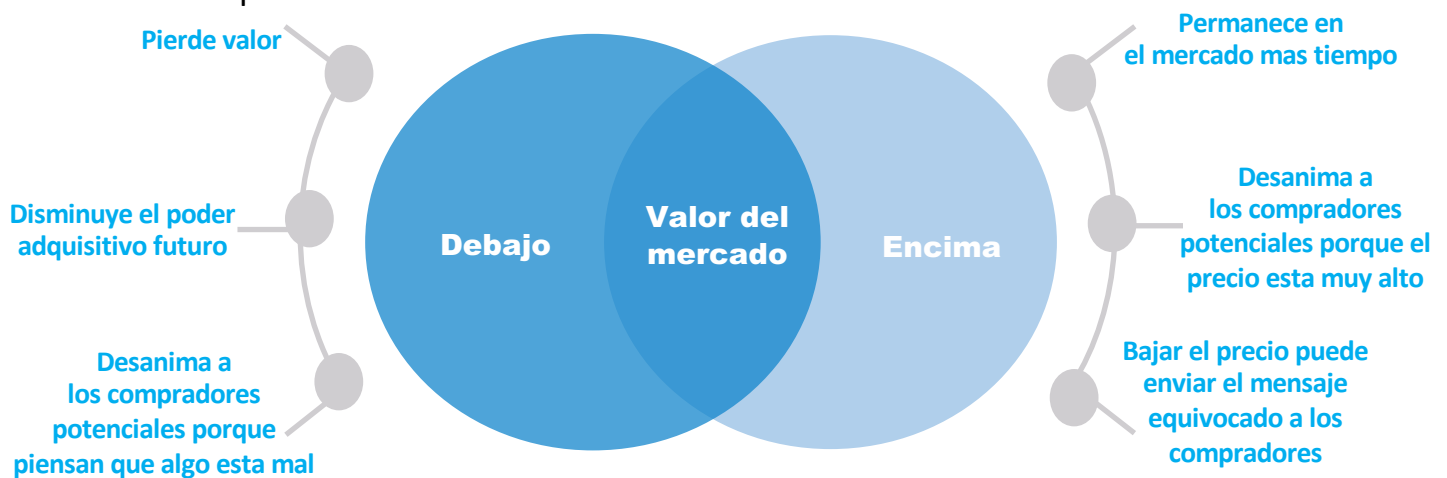
Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa

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 *el U.S Economic Outlook de NAR*, los precios de las casas existentes aumentarán **4.5 % en 2021**. Esto significa que los expertos anticipan que el valor de las casas continuará aumentando hasta el próximo año. Hoy, el inventario bajo está impidiendo en gran medida que los precios deprecien.

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, es posible que esté pensando en el precio para su casa en la gama alta, 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, si su casa no tiene un precio justo es probable que su casa este en el mercado más tiempo y requiera una reducción del precio para atraer a los compradores.



Es importante asegurarse de que su casa tenga un precio correcto al trabajar con un profesional en bienes raíces de confianza. Cuando le da un precio competitivo, no estará negociando solo con un comprador. En su lugar, tendrá varios compradores compitiendo por la casa, aumentando 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.



5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Contratos

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



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.



Experiencia

Nosotros estamos bien educados en bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



Negociación

Nosotros actuamos como 'intermediario' en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.



Entendiendo las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos las noticias de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarlo en el camino de vender su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



Bob Brown

Principal Broker

Bob Brown Realty

pdxbrokerbob@gmail.com

pdxbrokerbob@gmail.com

(503) 939-7567

