

Cosas que considerar al **Vender su casa**



VERANO 2023
EDICIÓN



encore
lending group

Joe Gross

Mortgage Broker | NMLS 2286533
Encore Lending Group | NMLS 1249911
Johnson City, Tennessee
joe@mortgagemanjoeg.com
MortgageManJoeG.com
(423) 556-4545



Tabla de Contenido

- 3** ¿Debería vender mi casa este verano?
- 6** La gran ventaja si vende ahora
- 8** Lo peor de la caída de los precios de las casas ha quedado atrás
- 10** Dos razones por las que debería vender su casa
- 12** Lista de verificación para vender su casa
- 14** ¿Quiere vender su casa este verano? Dele el precio correcto.
- 17** Aproveche su plusvalía al vender
- 20** Razones para contratar a un profesional en bienes raíces
- 21** Un experto hace la diferencia cuando usted vende

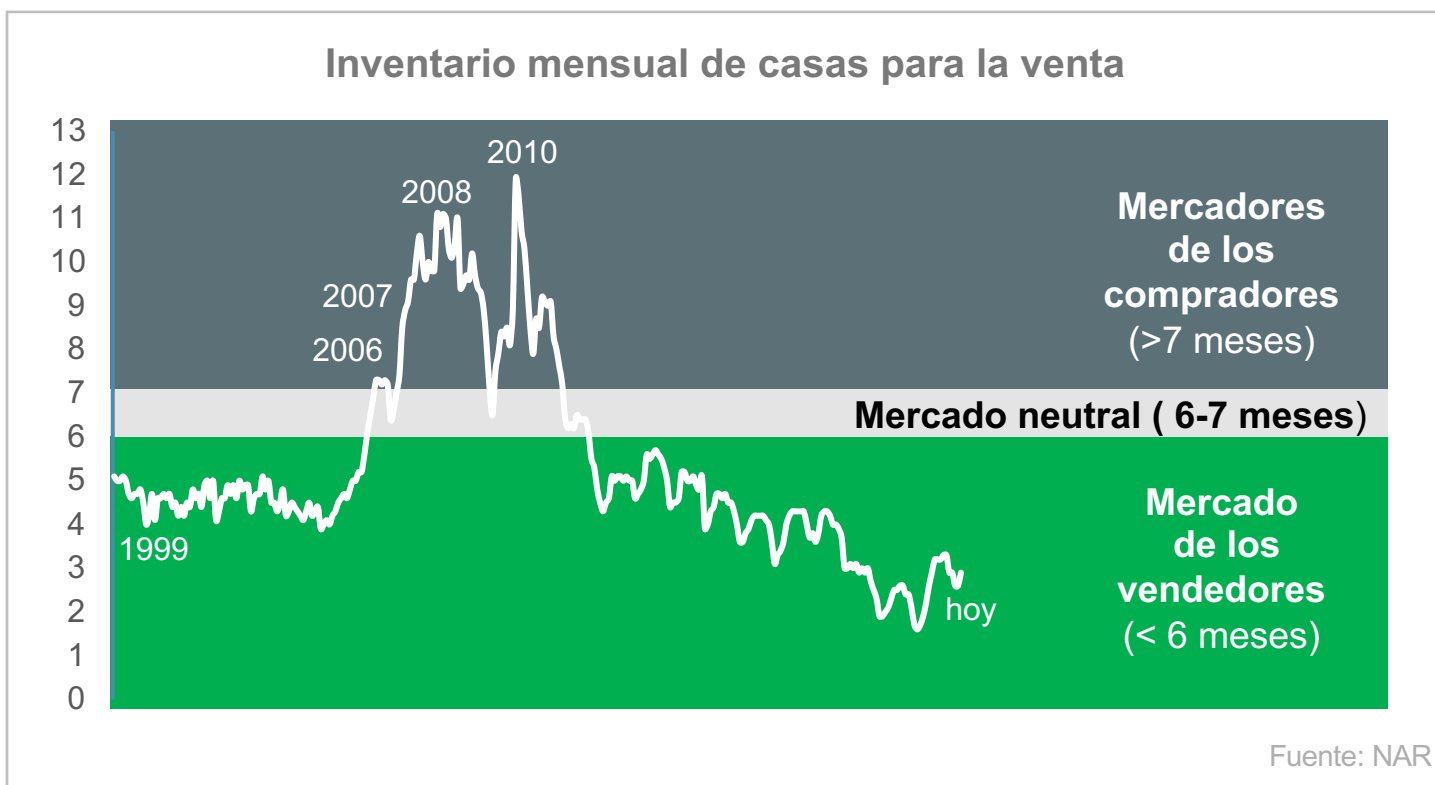


¿Debería vender mi casa este verano?

Con todo lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda últimamente, es posible que usted tenga algunas preguntas sobre la venta de su casa. Aquí hay algunas cosas que quizás se esté preguntando y las respuestas para ayudarle a tomar una decisión segura e informada.

1. ¿Debería esperar para vender?

La oferta de casas para la venta sigue siendo baja, por lo tanto, estamos aun en un mercado de los vendedores hoy (vea la gráfica a continuación). Vender mientras el inventario es así de bajo significa que, si le da el precio correcto a su casa, es probable que tenga una gran demanda. La gráfica siguiente pone el inventario de hoy en perspectiva.





2. ¿Siguen existiendo compradores?

Si está pensando en vender su casa, pero le preocupa que las personas no estén comprando casas con tasas más altas que las que había durante la pandemia, debe saber que ese no es el caso para todos. Lawrence Yun, Economista Principal de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés), explica:

“Los niveles de inventario todavía están en mínimos históricos. En consecuencia, las ofertas múltiples están regresando en un buen número de propiedades”.

Hay más compradores por ahí que casas disponibles en el mercado. Y su casa puede ser justo lo que están buscando.

3. ¿Puedo obtener todavía un buen precio por mi casa?

A nivel nacional, los precios de las casas han bajado un poco desde su punto máximo en el verano pasado, pero datos recientes muestran que los precios de las casas parecen haber tocado fondo y ahora están aumentando nuevamente en gran parte del país. Y aunque los precios varían según el mercado, los expertos a nivel nacional proyectan que aumentarán constantemente y volverán a niveles de apreciación más normales previos a la pandemia, alrededor del 4 % por año, después del 2023.

Entonces, a pesar de que la casa promedio no está aumentando en valor tan rápido como lo hizo hace un año, **usted aún puede vender con confianza esta temporada.**

En conclusión,

Si está pensando en vender su casa este verano, comuniquémonos para que tenga la información experta que necesita para dar el mejor paso posible hoy.



“

El mercado de la vivienda se ha enfriado ligeramente, pero la demanda no ha desaparecido, y en muchos lugares sigue siendo fuerte en gran parte debido a la escasez de casas en el mercado.

- U.S. News

La gran ventaja sí vende ahora

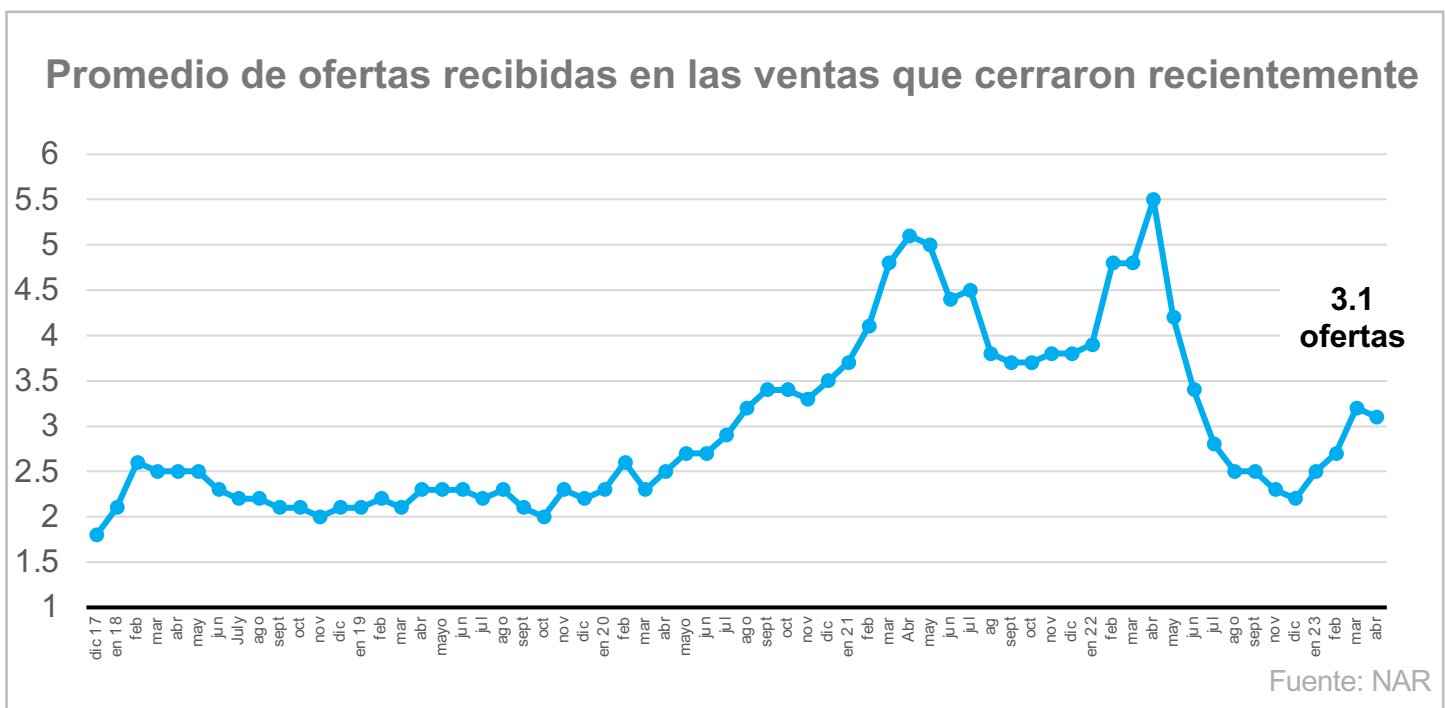


¿Pensando en vender su casa? Si ha estado esperando el momento adecuado, podría ser ahora, mientras que la oferta de casas para la venta es tan baja.

La Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés) confirma que el inventario de casas es bajo al observar la oferta mensual en el mercado. La oferta mensual es la cantidad de meses que tomaría para vender el inventario actual de casas en el mercado, al ritmo de venta actual. En un mercado equilibrado, se necesita un suministro para aproximadamente seis meses. Cualquier cosa más bajo es un mercado de los vendedores. Y hoy, el número es mucho menor.

¿Por qué el inventario bajo hace que sea un buen momento para vender?

Cuanto menos inventario haya en el mercado cuando usted venda, es probable que enfrente menos competencia de otros vendedores. Eso significa que su casa recibirá más atención de los compradores que buscan una casa este verano. Y dado que hay significativamente más compradores en el mercado que casas para la venta, incluso podría recibir más de una oferta en su casa (vea la gráfica a continuación):



Si recibe más de una oferta en su casa, se convierte en una guerra de ofertas entre compradores, y eso significa que tiene mayor apalancamiento para vender en sus términos. Pero si desea maximizar la oportunidad de que se inicie una guerra de ofertas, asegúrese de apoyarse en su asesor en bienes raíces experto. Si bien todavía estamos en un mercado de los vendedores fuerte, no es el frenesí que vimos hace un par de años atrás, y los compradores de hoy se centran en las casas más atractivas. Clare Trapasso, Editora Ejecutiva de Noticias de *Realtor.com*, explica:

“Las casas con un buen precio, y listas para mudarse con atractivo exterior en áreas deseables todavía reciben múltiples ofertas y se venden por encima del precio para la venta en muchas partes del país. Así que... es especialmente importante que los vendedores hagan que sus casas sean lo más atractivas posible para atraer a tantos compradores como sea posible”.

En conclusión,

Si ha estado esperando el momento adecuado para vender su casa, el inventario bajo de este verano le brinda una gran ventaja. Comuniquémonos para asegurarnos de que su casa esté lista para la venta.

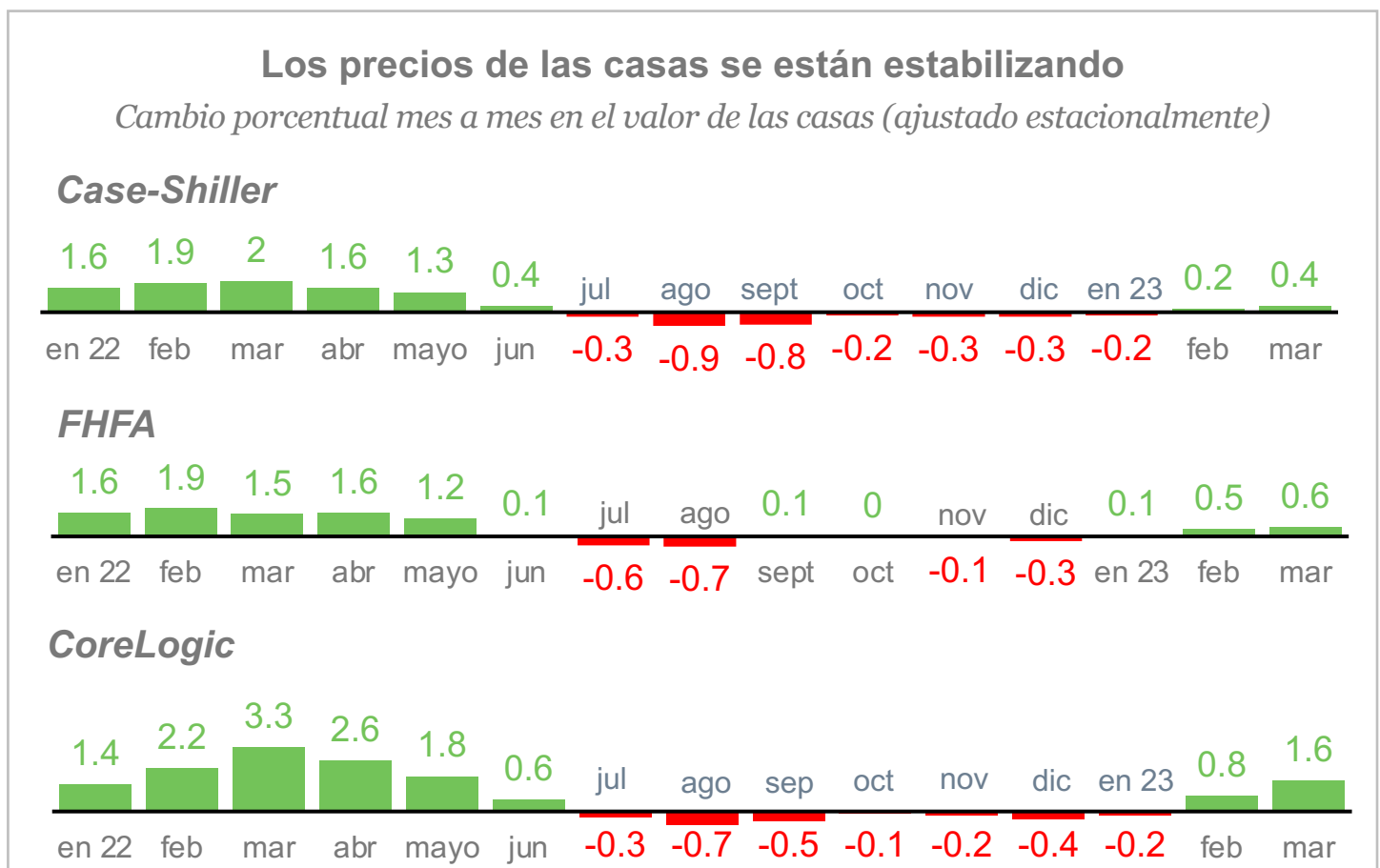


Lo peor de la caída de los precios de las casas ha quedado atrás

Si está siguiendo las noticias, puede sentirse un poco inseguro acerca de lo que está sucediendo con los precios de las casas y temer si lo peor está por venir. Las tendencias locales de los precios de las casas aún varían según el mercado, pero esto es lo que nos dicen los datos nacionales.

Los titulares están pintando una imagen innecesariamente negativa de los precios de las casas. Contrario a esos titulares, los precios de las casas no están en caída libre. Los últimos datos cuentan una historia muy diferente y mucho más positiva.

Las gráficas mensuales a continuación utilizan informes recientes de tres fuentes para mostrar que lo peor de la caída de los precios de las casas ha quedado atrás, y los precios están volviendo a subir a nivel nacional.



La historia que nos cuenta esta vista mensual detallada es que el último año ha sido una historia de dos partes. En la primera parte del 2022, los precios de las casas estaban subiendo y alcanzaron su punto máximo en junio. Luego, en julio, los precios de las casas comenzaron a disminuir (*se muestra en rojo en las gráficas de la página anterior*). Y aproximadamente en agosto o septiembre, la tendencia comenzó a estabilizarse. Al observar los datos más recientes para la primera parte del 2023, estas gráficas también muestran un repunte reciente en el impulso con los precios volviendo a subir. Los cambios mensuales en los precios de las casas están ganando fuerza.

Si bien uno o dos meses no marca una tendencia, el hecho de que los tres informes muestren que los precios se han estabilizado es una señal alentadora para el mercado de la vivienda. Los datos mes a mes transmiten un consenso claro, pero temprano, de que hoy se está produciendo un cambio a nivel nacional.

En esencia, los precios de las casas están empezando a subir.

Andy Walden, Vicepresidente de Investigación Empresarial de *Black Knight*, dice esto sobre las tendencias de los precios de las casas:

*“Hace apenas cinco meses, los precios estaban disminuyendo sobre una base mensual ajustada estacionalmente en el 92 % de todos los mercados principales de los Estados Unidos. **Avanzando rápidamente a marzo, y la situación ha girado un 180 literal, con los precios ahora aumentando en el 92 % de los mercados desde febrero**”.*

Selma Hepp, Economista Principal de CoreLogic, explica que la oferta limitada de casas disponibles para la venta está contribuyendo a este giro positivo:

*“... Los precios en muchas áreas metropolitanas grandes parecían haber doblado la esquina, con los Estados Unidos registrando un segundo mes consecutivo de ganancias mensuales... **El repunte mensual en los precios de las casas subraya la falta de inventario en este ciclo de la vivienda**”.*

Esto es lo que esto significa para usted

Si ha estado retrasando la venta porque le preocupa lo que estaba sucediendo con los precios de las casas y cómo afectaría el valor de su casa, puede ser hora de regresar y volver a priorizar la puesta de su casa en el mercado. No tiene que poner sus necesidades en espera por más tiempo porque los últimos datos muestran un giro a su favor.

En conclusión,

Si pospuso sus planes de mudarse porque le preocupaba que los precios de las casas cayeran, los datos muestran que lo peor ya ha quedado atrás y los precios en realidad están aumentando a nivel nacional. Comuniquémonos para que tenga un experto que le explique lo que está sucediendo con los precios de las casas en nuestra área.



Dos razones por las que debería vender su casa

¿Se pregunta si debería vender su casa este año? Al tomar su decisión, piense en lo que le motiva a considerar el mudarse.

Una encuesta reciente de *Realtor.com* preguntó por qué los propietarios están pensando en vender sus casas este año. Aquí están las dos razones principales (vea la gráfica a continuación):



33 %

Quiero aprovechar el mercado actual; Creo que puedo obtener ganancias



32 %

Mi casa ya no satisface las necesidades de mi familia (espacio, características, ubicación)

Analicemos esas razones y exploremos cómo podrían resonar con usted.



1. Quiero aprovechar el mercado actual y obtener ganancias

Cuando decida vender su casa, es probable que la cantidad que gane con la venta sea lo más importante. Entonces, aquí hay algunas buenas noticias: según los últimos datos, el vendedor promedio puede esperar un fuerte retorno de su inversión cuando se mudan. ATTOM explica:

“La ganancia de \$112,000 en las ventas de casas de precio medio en el 2022 representó un retorno de la inversión del 51.4 % en comparación con el precio de compra original, frente al 44.6 % del año pasado y del 32.8 % en 2020”.

A pesar de que los precios de las casas han disminuido ligeramente en algunos mercados, siguen siendo mucho más altos en general que hace unos años atrás.

2. Mi casa ya no satisface mis necesidades

La persona promedio ha estado en su casa por diez años. Eso es mucho tiempo si piensa en cuánto puede haber cambiado en sus vidas desde que se mudaron a esa casa. Y por lo general, esos cambios tienen un impacto directo en lo que necesita en una casa. Ya sea que se trate de más (o menos) espacio, diferentes características o una ubicación más cercana a su trabajo o seres queridos, es posible que su casa actual ya no reúna las características que hacían que se sintiera como un hogar para usted. Si ese es el caso, podría ser el momento de trabajar con un agente en bienes raíces para encontrar una mejor opción.

En conclusión,

Si está pensando en vender su casa, probablemente haya una buena razón para ello. Comuniquémonos para que pueda hacer un cambio que lo ayude a lograr sus objetivos este año.

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



“

Los proyectos del atractivo exterior hacen que la propiedad se vea bien tan pronto como lleguen los posibles compradores. Si bien estos proyectos pueden no agregar una cantidad considerable de valor monetario, le ayudarán a vender la casa más rápido, y usted puede hacer gran parte del trabajo usted mismo para ahorrar dinero y tiempo.

- Investopedia



¿Quiere vender su casa este verano? Dele el precio correcto.

Fijar el precio correcto de su casa es especialmente importante en este momento. Si está pensando en vender su casa este verano, debe tener una comprensión precisa de cuánto debe esperar por su venta.

Durante el último año, el mercado de la vivienda ha experimentado un cambio significativo. Si bien todavía es un mercado de los vendedores, **las casas que tienen un precio correcto se están vendiendo, y reciben la mayor atención de los compradores en este momento.** Si está pensando en vender pronto, es importante apoyarse en su asesor experto en bienes raíces cuando se trata de establecer un precio para la venta.

En el mercado actual, la forma en la que fije el precio de su casa no solo hará una gran diferencia en sus resultados, sino también en la rapidez con que se venderá su casa.

Por qué es importante dar el precio correcto a su casa

El precio para la venta envía un mensaje a los compradores potenciales, especialmente hoy.

Si su casa tiene un precio demasiado bajo, puede dejar dinero sobre la mesa o desalentar a los compradores que pueden ver un precio más bajo de lo esperado y preguntarse si eso significa que algo está mal con la casa.

Si tiene un precio demasiado alto, corre el riesgo de disuadir a los compradores. Cuando eso sucede, es posible que tenga que bajar el precio para generar interés cuando su casa se encuentre en el mercado por un tiempo. Pero tenga en cuenta que un ajuste del precio puede ser visto como una señal de alerta por algunos compradores que se preguntarán qué significa eso sobre la casa.

Para evitar cualquiera de los dolores de cabeza, póngale el precio correcto desde el principio. Un profesional en bienes raíces sabe cómo determinar el precio ideal para la venta. Ellos equilibran el valor de las casas en su vecindario, las tendencias actuales del mercado, la demanda de los compradores, la condición de su casa y más para encontrar el precio correcto. Esto ayuda a generar ofertas más fuertes y una mayor probabilidad de que su casa se venda rápidamente.

La siguiente grafica ayuda a resumir el impacto que puede tener el para la venta:



En conclusión,

Las casas con un precio al valor actual del mercado se están vendiendo más rápido, a un mejor precio y con menos problemas en este momento. Para asegurarse de que el precio de su casa sea el adecuado, maximice su potencial de ventas y minimice sus inconveniencias, vamos a comunicarnos.

“

... Los vendedores que fijan el precio y comercializan su casa de manera competitiva no deberían tener problemas para encontrar un comprador.

- Jeff Tucker, Economista Principal, Zillow

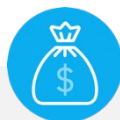


Aproveche su plusvalía al vender



Uno de los beneficios de vender su casa es que puede usar la plusvalía que ha construido para impulsar su mudanza. Así es como funciona.

Al vender su casa, su plusvalía se puede utilizar para comprar su próxima casa. Pero antes de que pueda ponerla en uso, debe comprender exactamente qué es la plusvalía y cómo aumenta.



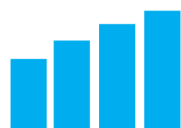
¿Qué es la plusvalía de su casa?

La plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que debe en el préstamo.

Con el tiempo, usted acumula plusvalía a medida que realiza los pagos mensuales de su hipoteca y a medida que los precios de las casas aprecian. Funciona así:



**Pagando su
préstamo hipotecario**



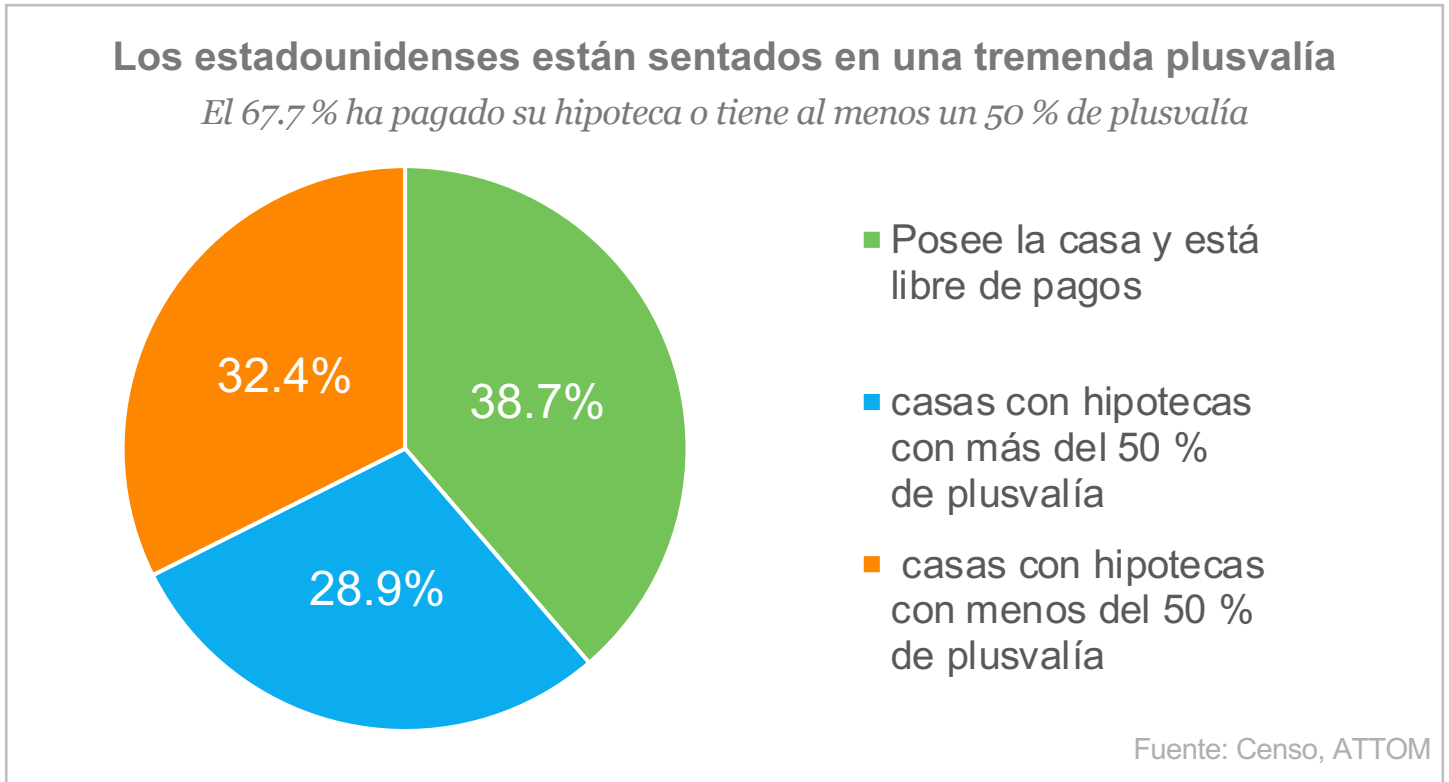
**Apreciación del
precio de la casa**



**Aumento de
la plusvalía**

La mayoría de los estadounidenses tienen una gran cantidad de plusvalía

Si ha sido dueño de su casa por un tiempo, es probable que haya acumulado algo de plusvalía, y es posible que ni siquiera se dé cuenta de cuánto. Según los datos de la *Oficina del Censo de los Estados Unidos* y *ATTOM*, la mayoría de los estadounidenses tienen una cantidad sustancial de plusvalía en este momento (vea la gráfica a continuación):



Y tener cantidades tan grandes de plusvalía es un beneficio para los propietarios de casas en más de un sentido. Rick Sharga, Fundador y CEO de *CJ Patrick Company*, explica:

“Los niveles récord de plusvalía de la vivienda brindan seguridad a millones de familias y minimizan la posibilidad de otro colapso del mercado de la vivienda como el que vimos en el 2008”.

Con el tiempo, la plusvalía de su casa aumenta. Además de proporcionar estabilidad financiera mientras es dueño de su casa, cuando esté listo para venderla, ese dinero podría ser de gran ayuda para pagar su próxima casa.

En conclusión,

Al vender su casa y aprovechar su plusvalía, puede ser más fácil pagar su próxima casa. Comuniquémonos para que pueda averiguar cuánta plusvalía tiene y comenzar a planificar su próxima mudanza.



Si bien las ganancias de plusvalía se contrajeron a fines del 2022... Los propietarios estadounidenses de casas en promedio todavía tienen alrededor de \$270,000 en plusvalía, casi \$90,000 más de lo que tenían al inicio de la pandemia.

- Selma Hepp, Economista Principal, CoreLogic



Razones para contratar a un profesional en bienes raíces

¿Pensando en comprar o vender una casa? Estas son solo algunas de las razones por las que querrá un profesional de confianza en bienes raíces de su lado.



Experiencia en la industria

Nosotros estamos bien versados en el mercado de la vivienda y conocemos los pormenores de todo el proceso tanto para los compradores como los vendedores.



Perspectivas de los expertos

Nosotros explicamos de manera simple y efectiva las condiciones actuales del mercado y lo que significan para usted.



Dar el precio y valor del mercado

Nosotros le ayudamos a comprender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio de una casa en venta o al hacer una oferta al comprar una casa.



Contratos y letra pequeña

Nosotros ayudamos con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno fuertemente regulado de hoy.



Experiencia en Negociación

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



Última tecnología

Nosotros sabemos cómo usar las últimas herramientas para facilitar el proceso (y su vida).

Un experto hace la diferencia cuando usted vende

Si está pensando en vender su casa, es importante trabajar con alguien que entienda cómo está cambiando el mercado y lo que significa para usted. Aquí hay cinco razones por las que trabajar con un profesional puede garantizar que obtendrá el máximo provecho de su venta.

1. Los agentes locales son expertos en las tendencias del mercado

Leslie Rouda Smith, Presidenta del 2022 de Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés), explica:

*“Durante las condiciones desafiantes y cambiantes del mercado, una cosa que es segura y constante es la seguridad que proviene de un Realtor® que está de su lado a través de cada paso de la transacción de la casa. **Los consumidores pueden confiar en la ética de trabajo inigualable, la orientación confiable y la objetividad de los Realtor® para ayudar a manejar las complejidades asociadas con el proceso de compra y venta de casas**”.*

Un agente experto en bienes raíces tiene la información más reciente sobre las tendencias nacionales y también de su área. Más importante aún, sabrán lo que todo esto significa para usted, por lo que podrán ayudarle a tomar una decisión basada en información confiable y vinculada a los datos.

2. Un profesional local sabe cómo establecer el precio correcto para su casa

Si vende su casa por su cuenta, es más probable que sobrepase su precio para la venta porque no está tan consciente de dónde están los precios de las casas hoy. Fijar un precio demasiado alto para su casa puede disuadir a los compradores o hacer que su casa permanezca en el mercado por más tiempo.

Los profesionales en bienes raíces analizan una variedad de factores, como la condición de su casa y cualquier mejora que haya realizado, con un ojo imparcial. Comparan su casa con casas vendidas recientemente en su área para encontrar el mejor precio en el mercado actual, por lo que su casa se vende rápidamente.

3. Un asesor en bienes raíces ayuda a maximizar su grupo de compradores

Los profesionales en bienes raíces tienen una amplia gama de herramientas a su disposición, como seguidores en las redes sociales, recursos de agencias y el Servicio de Listado Múltiple (MLS *por sus siglas en inglés*) para garantizar que su casa se ponga al alcance de las personas que buscan realizar una compra. *Investopedia* explica por qué es arriesgado vender por su cuenta sin la red que proporciona un agente:

“Usted no tiene una relación con clientes, otros agentes o una agencia en bienes raíces para atraer el mayor grupo de compradores potenciales a su casa”.

Sin acceso a las herramientas y la experiencia en mercadeo de su agente, su grupo de compradores, y el potencial de venta de su casa, es limitado.

4. Un experto en bienes raíces leerá y entenderá la letra pequeña

Hoy, más declaraciones y regulaciones son obligatorias al vender una casa. Eso significa que la cantidad de documentos legales con los que tendrá que hacer malabarismos está creciendo. NAR lo explica así:

“Hay mucha jerga involucrada en una transacción de bienes raíces; usted quiere trabajar con un profesional que pueda hablar el idioma”.

5. Un profesional local es un negociador experto

Si vende sin un experto, usted será responsable de cualquier negociación durante el proceso de compra de la casa. Eso significa que tendrá que coordinar con:



El comprador, ¿Quién quiere el mejor trato posible?

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

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

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

En lugar de enfrentarse cara a cara con estas partes solo, apóyese en un experto. Ellos sabrán qué palancas tirar, cómo abordar las preocupaciones de todos y cuándo es posible que desee obtener una segunda opinión.

En conclusión,

No lo haga solo. Si está planeando vender su casa este verano, comuniquémonos para que tenga un experto de su lado que le guíe en el mercado actual.



“... al trabajar con un agente al vender su casa es probable que le consiga un precio de venta más alto y un trato más favorable”.

- Bankrate



Charlemos.

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.



Joe Gross

Mortgage Broker | NMLS 2286533

Licensed in Tennessee & Virginia

Encore Lending Group | NMLS 1249911

Johnson City, Tennessee

joe@mortgagemanjoeg.com

MortgageManJoeG.com

(423) 556-4545



VERANO 2023 EDICIÓN



EQUAL HOUSING
OPPORTUNITY