

# COSAS QUE CONSIDERAR AL **VENDER SU CASA**



Edición  
otoño 2019

# Tabla de contenido

## ¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

- 3** | 5 razones para vender este otoño
- 5** | Qué están diciendo los expertos sobre el mercado
- 6** | La diferencia que hace un año para los vendedores
- 8** | Por qué ahora es el momento perfecto para vender su casa
- 10** | Los estadounidenses clasifican bienes raíces como la mejor inversión por 6 años consecutivos
- 11** | La demanda de los compradores de casa será fuerte en los años venideros
- 12** | ¿Qué es lo último en las tasas de interés?

## Qué necesita saber antes de vender

- 13** | Tener un profesional de su lado hace toda la diferencia
- 15** | Por qué usted no debería 'vender por su cuenta'
- 17** | Consejos para vender su casa más rápido
- 18** | ¿Rediseñar... o no rediseñar? ¡Esa es la cuestión!
- 19** | Qué necesita saber para darle el precio adecuado a su casa

## Qué esperar al vender su casa

- 21** | ¿Tiene su casa un precio para que se venda inmediatamente?
- 22** | El papel que juega el acceso en conseguir que su casa se venda
- 23** | 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



## 5 razones para vender este otoño

A continuación hay 5 razones convincentes por las que poner su casa para la venta este otoño tiene sentido.

### 1. La demanda está fuerte

El último *Índice del tránsito de los compradores* de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* muestra que la demanda de los compradores permanece muy fuerte a través de la gran mayoría del país. Estos compradores están listos, dispuestos y en capacidad de comprar...y ahora están en el mercado. Más a menudo, en muchas áreas del país, los compradores múltiples están compitiendo entre sí para comprar la misma casa.

Aproveche la actividad actual de los compradores en el mercado.

### 2. Hay menos competencia ahora

El inventario de la vivienda está con una oferta por debajo de los 6 meses necesarios para un mercado de la vivienda normal. Esto significa que, en la mayoría del país, no hay suficientes casas para la venta para satisfacer el número de compradores en el mercado.

Históricamente, un dueño permanecía en su casa un promedio de 6 años. Desde 2011, ese número ha oscilado entre nueve y diez años. Muchos propietarios tienen un deseo reprimido de mudarse, ya que no podían vender durante los últimos años por la situación de plusvalía negativa. A medida que el valor de las casas continúa apreciando, más y más propietarios de casa tendrán la libertad de mudarse.

Muchos propietarios de viviendas se resistían a poner su casa para la venta durante los últimos dos años, por temor a que no encontrarían una casa para mudarse. Eso está cambiando ahora a medida que más casas están llegando al mercado en el extremo superior. Las opciones que tienen los compradores seguirán aumentando. No espere hasta que todo este inventario adicional llegue al mercado antes que usted decida vender.

### 3. El proceso será más rápido

El entorno competitivo actual ha obligado a los compradores a hacer todo lo que ellos puedan para destacarse entre la multitud, incluyendo obtener una preaprobación para su financiamiento hipotecario. Esto hace que el proceso de la venta sea mucho más rápido y simple, ya que los compradores saben exactamente lo que pueden pagar antes de buscar una casa. Según el informe *'Origination Insights'* de *Ellie Mae*, el tiempo necesario para cerrar un préstamo es de 43 días.

### 4. Nunca habrá un mejor momento para mudarse a una casa mas grande

Si su próximo cambio es a una casa prémium o lujosa, ahora es el momento de mudarse. Actualmente hay un inventario amplio para la venta de las casas de lujo para la venta. Esto significa que, si usted está planeando vender su casa de iniciación o de intercambio y mudarse a la casa de sus sueños, lo podrá hacer en el mercado de lujo o prémium.

Según *CoreLogic*, se pronostica que los precios apreciarán 5.2 % durante el próximo año. Si usted se está mudando a una casa con un precio más alto, lo hará costándole más dólares en bruto (*ambos en pago inicial y la hipoteca*) si usted espera.

### 5. Es hora de continuar con su vida

Vea la razón por la que usted decidió vender en primer lugar y decida si vale la pena esperar. ¿Es el dinero más importante que estar con su familia? ¿Es el dinero más importante que tener la libertad de seguir con su vida de la forma que usted quiere?

Solo usted sabe la respuesta a estas preguntas. Usted tiene el poder de retomar el control de la situación al poner su casa en el mercado. Tal vez ha llegado el momento para que usted y su familia sigan adelante y empiecen a vivir la vida que usted desea.

Eso es lo que es realmente importante.





## Qué están diciendo los expertos sobre el mercado

Nos acercamos al final del año y con la disminución en las tasas de interés, así como con la moderación de la apreciación de los precios de las viviendas, muchos se están preguntando que predican los expertos para el resto de 2019.

### Esto es lo que algunos expertos tienen que decir:

Ralph McLaughlin, *Economista principal adjunto de CoreLogic*

*“Vemos el enfriamiento en decadencia o incluso invirtiendo el curso en los próximos meses y esperamos que el mercado de la vivienda siga entrando en un equilibrio. Mientras tanto, los compradores probablemente están reclamando algún terreno de lo que ha sido territorio de los vendedores en los últimos años. Si las tasas hipotecarias se mantienen bajas, los salarios siguen aumentando y el inventario repunta, podemos esperar que el mercado de la vivienda de los estados Unidos se estabilice aún más durante el resto del año”.*

Lawrence Yun, *Economista principal de NAR*

*“Esperamos que la segunda mitad del año sea notablemente mejor que el primer semestre en términos de ventas de las viviendas, principalmente debido a las tasas hipotecarias bajas”.*

Freddie Mac

*“la caída de las tasas hipotecarias continúa estimulando el mercado de bienes raíces y la economía. La demanda de casas para la venta subió cinco por ciento desde el año pasado y se ha fortalecido notablemente desde los primeros meses del verano... el beneficio de las tasas hipotecarias bajas no solo está aumentando las ventas de las viviendas, sino que también está proporcionando apoyo a los balances de los propietarios a través de un flujo mayor de efectivo mensual y un aumento constante de la plusvalía”.*

### En conclusión,

Si está pensando en vender, ahora puede ser el momento. La demanda por su casa será fuerte, especialmente cuando los compradores están buscando asegurar las tasas hipotecarias bajas.



## La diferencia que hace un año para los vendedores

Según *First American*, los dos obstáculos principales para la propiedad de la vivienda que los compradores están sintiendo hoy son la asequibilidad y el inventario limitado. Durante los últimos años, muchos vendedores han estado renuentes a poner sus casas en el mercado porque temían no poder encontrar otra casa para comprar.

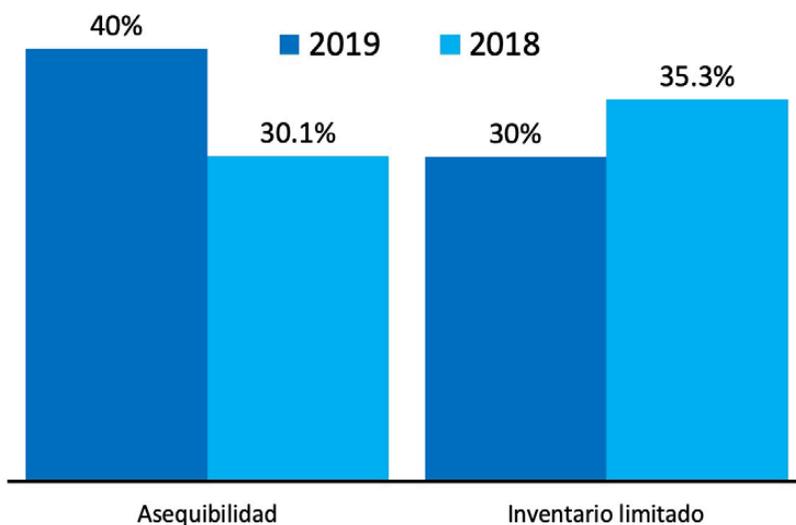
La escasez del inventario ha sido una preocupación constante para los compradores potenciales en los últimos años y una nueva investigación muestra que la preocupación por el inventario está empezando a disminuir entre los compradores potenciales.

La disminución vista en el miedo a un inventario limitado ofrece una gran cantidad de buenas noticias para los vendedores.

Al mismo tiempo, durante los últimos 12 meses, hemos visto un aumento constante en el número de casas para la compra llegando al mercado. En el pasado, la escasez de casas para la venta y el inventario disponible ralentizó el mercado de bienes raíces.

Este aumento reciente en el inventario actual tiene a muchos compradores y vendedores ahora pensando que es el momento de mudarse ¡y con toda razón!

### Los 2 obstáculos principales para la propiedad de la vivienda



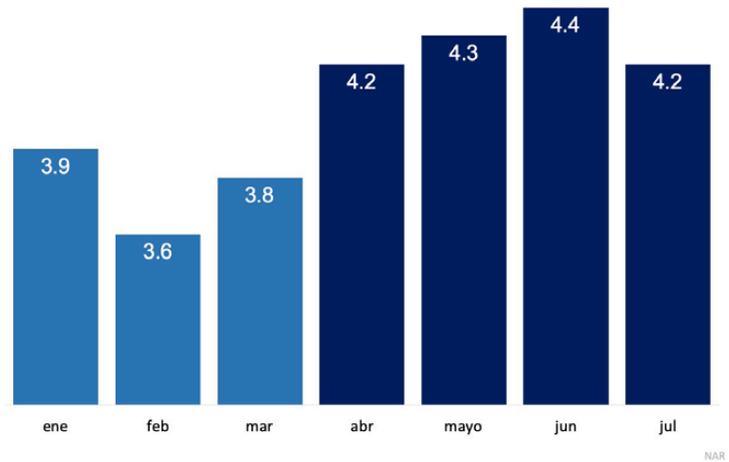
First American

Para apoyar aún más la idea de mejorar el mercado de bienes raíces, Sam Khater, el *Economista principal de Freddie Mac* dice,

*“... A corto plazo, esperamos que el mercado de la vivienda siga mejorando tanto desde el punto de vista de las ventas como desde el enfoque de los precios”.*

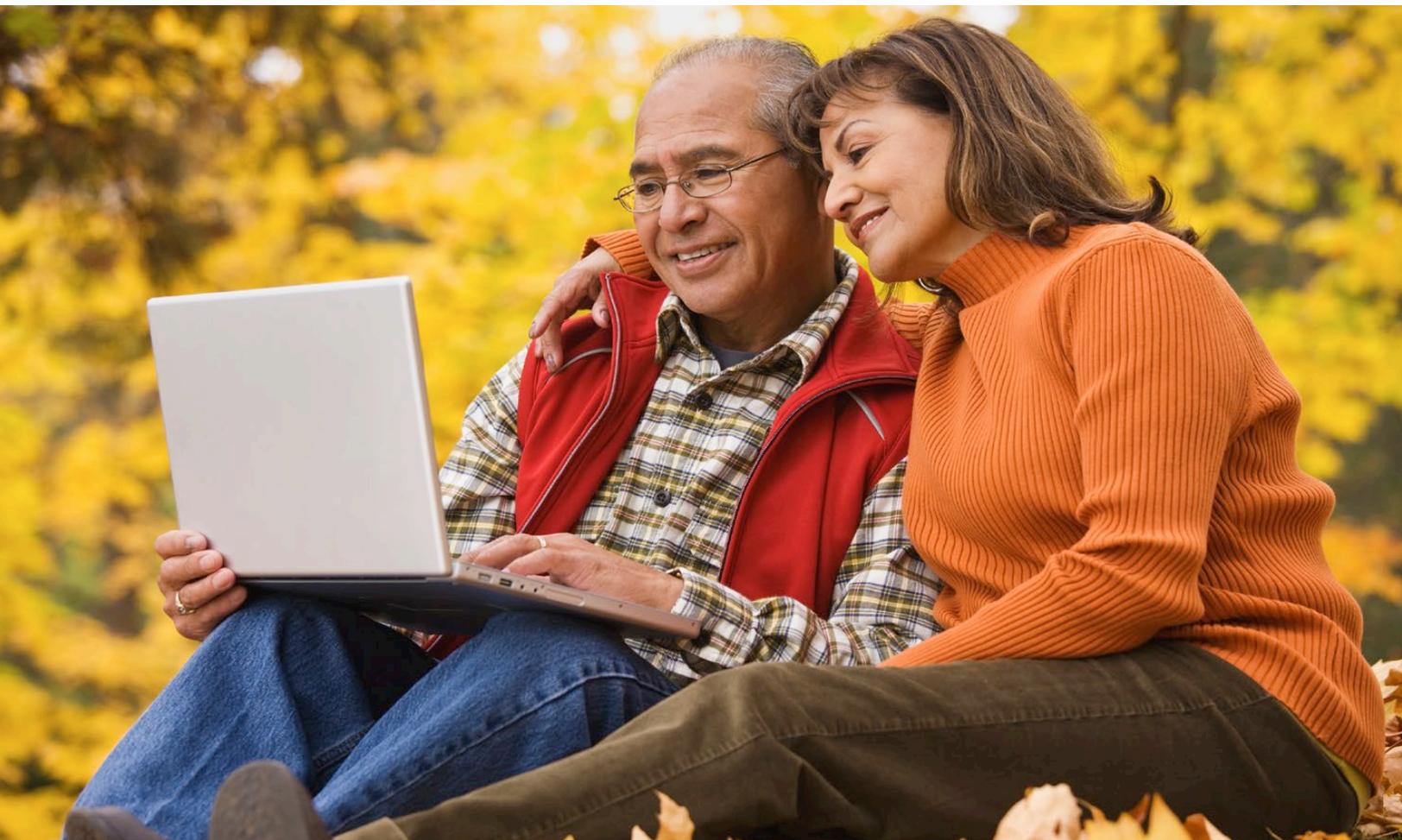
Muchos expertos, como Sam, creen que la segunda mitad de 2019 impulsará un mercado más fuerte del que vimos a principios del año. Esta es una gran noticia para los propietarios que han aplazado poner sus casas en el mercado y ahora están listos para mudarse.

Inventario mensual de casas para la venta



**En conclusión,**

¡Qué diferencia hemos visto en el transcurso de este año! Si usted está pensando en vender, ahora es el momento ya que el inventario está aumentando.





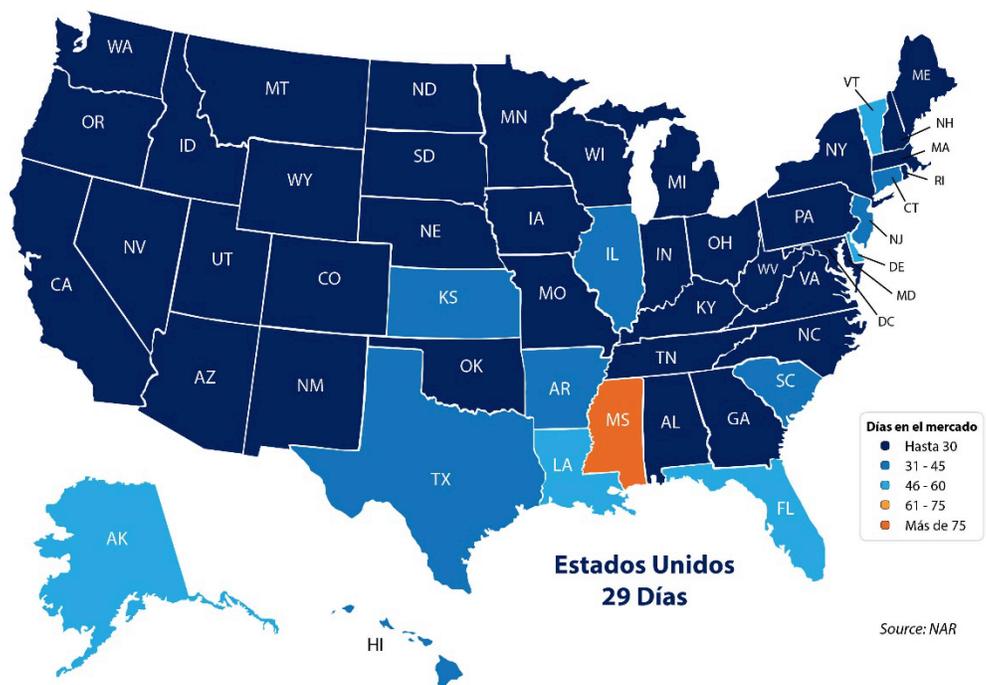
# Por qué ahora es el momento perfecto para vender su casa

Como propietario de casa, siempre es tentador soñar con el próximo gran proyecto que va a realizar. Las posibilidades son infinitas. ¿Debería renovar? ¿Debo refinanciar? ¿Debería quedarme? ¿Debo mudarme? La lista sigue y sigue.

En el mercado actual de la vivienda, en realidad es un gran momento para cambiar su manera de pensar hacia la venta de su casa y mudarse a la casa de sus sueños. He aquí porque:

El inventario tiene una oferta para 4 meses, pero todavía hay una escasez general de las casas para la venta (menos del suministro de 6 meses encontrado en un mercado normal), por lo que las casas están entrando en contrato rápidamente.

De hecho, el *'Realtors' Confidence Index'* de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* informó que en este momento las casas solo se mantienen en el mercado por un promedio de 29 días. Eso es menos de un mes, un ritmo más acelerado de la tendencia de 36 días que vimos la pasada primavera.





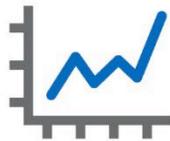


*Los estadounidenses clasifican bienes raíces como la mejor inversión por 6 años consecutivos*



**35 %**

**Bienes Raíces**



**27 %**

**Acciones**



**15 %**

**Cuentas de ahorro**

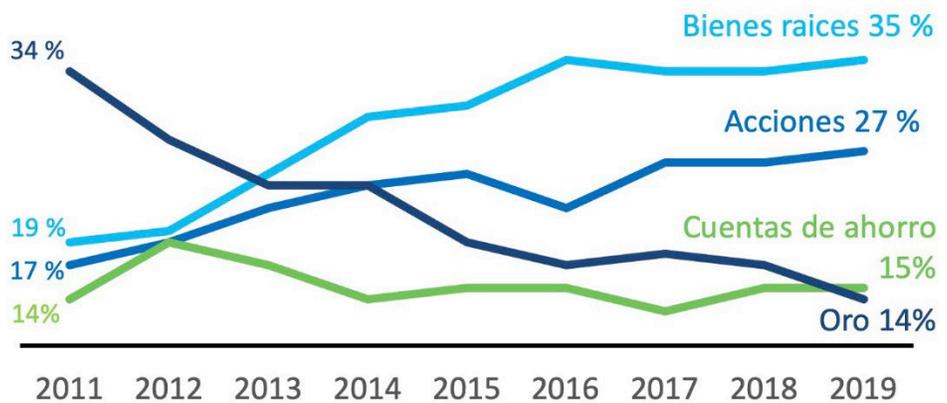


**14 %**

**Oro**

Bienes raíces han llegado muy lejos desde 2011, cuando el 34 % de los estadounidenses favorecieron el oro como la mejor inversión.

De los 4 enumerados ¡bienes raíces es la única inversión en la también se puede vivir!



Source: Gallup

**En conclusión,**

Si realmente está dispuesto a aumentar sus activos y en hacer la mayor inversión en el futuro de su familia, siéntase seguro que hoy los estadounidenses clasifican la propiedad de la vivienda como la mejor opción de su lado.



## La demanda de los compradores de casa será fuerte en los años venideros

Casarse, tener hijos y comprar una casa son hitos tradicionales que los millennials han tardado en obtener en comparación con las generaciones anteriores. Sin embargo, eso no significa que no aspiren a seguir alcanzando esas cosas.

La historia muestra que la gente tiende a comprar su primera casa alrededor de los 30 años. Según un artículo de *realtor.com*, casi 5 millones de millennials cumplirán 30 en los próximos dos años. Esto continuará estimulando la demanda de la vivienda. Esta es también una de las muchas razones por las que la tasa de propietarios de vivienda de los millennials ha seguido aumentando durante los últimos años. 48.4 % de los estadounidenses entre las edades de 30 a 34 ahora son propietarios de una casa.

Según el *Urban Institute*, hay más de 46 millones de millennials (33 % de la generación) que se considera que están “listos para una hipoteca”, lo que significa que hoy cumplen con los requisitos para ser aprobados:

- Puntuación FICO  $\geq 620$
- Proporción de deuda/ingreso  $\leq$  de 25 %
- No ejecuciones hipotecarias o bancarrotas en los últimos 7 años
- No morosidad severa en 1 año

Rob Chrane, CEO de *Down Payment Resource*, comentó sobre las conclusiones del informe,

*“Ahora sabemos que hay millones de compradores con los ingresos y el crédito necesario para calificar para comprar una casa. la pregunta principal es: ¿Lo saben ellos? ... Desafortunadamente, muchos inquilinos no investigan la propiedad de la vivienda simplemente porque ellos no creen que sea una opción”.*

La buena noticia es que más y más millennials se están dando cuenta de que pueden comprar una casa ahora y se están sumergiendo en el mercado.

### En conclusión,

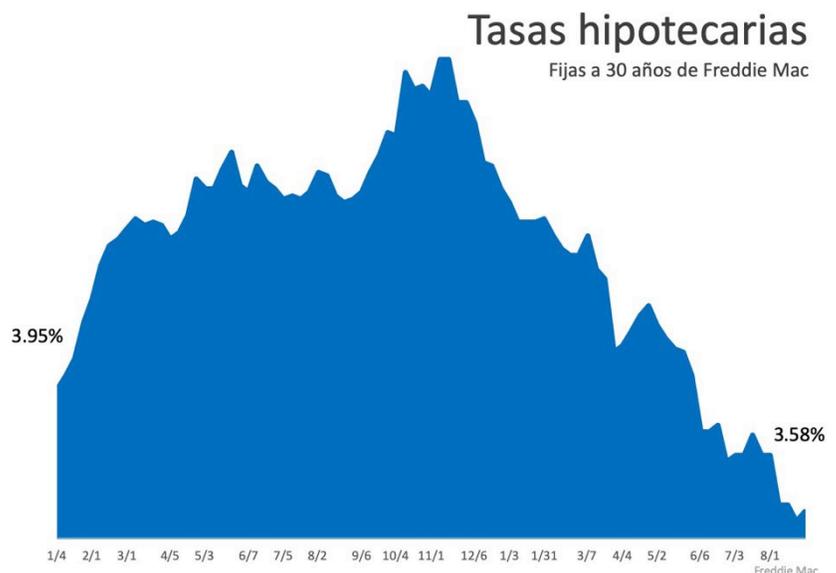
Esta generación seguirá impulsando la demanda de la vivienda en los años venideros.

## ¿Qué es lo último en las tasas de interés?

Las tasas hipotecarias han caído un punto porcentual completo desde el cuarto trimestre de 2018, estableciendo un mínimo casi histórico. Esta es una gran noticia para los vendedores que buscan obtener más por su dinero cuando se mudan a una casa mas grande.

Según la encuesta 'Primary Mortgage' de Freddie Mac, "La tasa hipotecaria fija a 30 años (FRM) alcanzó un promedio del 3.60 por ciento, lo más bajo que ha estado desde noviembre 2016".

Sam Khater, Economista principal de Freddie Mac, señala que esta es una gran noticia para los compradores de vivienda. Afirma, "...el sentimiento de los consumidores sigue impulsado por un mercado laboral fuerte y tasas bajas que continuarán impulsando las ventas de las viviendas en el otoño".



Como comprador potencial, lo mejor que puede hacer es trabajar con un asesor de confianza que pueda ayudarle a seguir de cerca como el mercado está cambiando. Confiar en el asesoramiento actual de los expertos es mas importante que nunca cuando se trata de tomar una decisión segura e informada para usted y su familia.

### En conclusión,

Incluso un aumento pequeño (o disminución) en las tasas de interés pueden afectar su costo mensual de la vivienda. Si la compra de una casa está en su lista corta de metas que alcanzar. Reunámonos para determinar su mejor plan.



## Tener un profesional de su lado hace toda la diferencia

En el mundo acelerado de hoy, donde las respuestas están tan solo a una búsqueda en ‘Google’, hay algunos que pueden preguntarse cuáles son los beneficios de contratar a un profesional en bienes raíces. La verdad es que, con la incorporación de más información, viene mayor confusión. Programas como ‘Property Brothers’, ‘Fixer Upper’ y las docenas de más en ‘HGTV’ han dado a muchos un sentimiento falso de cómo es comprar o vender una casa.

Ahora más que nunca, usted necesita un experto de su lado que va a guiarlo hacia sus sueños y no dejar que nada pueda intervenir en el camino de alcanzarlos. ¡Comprar o vender una casa definitivamente no es algo que usted quiere hacer por su cuenta!

**Aquí están algunas de las razones por las que usted necesita un profesional de bienes raíces en su esquina:**

**¡Hay más en bienes raíces que encontrar una casa que a usted le junte en línea!**

Hay más de 230 acciones posibles que deben llevarse a cabo durante cada transacción exitosa de bienes raíces. Determinar su precio, presentar una oferta y negociar con éxito son solo algunas de las partes claves del proceso. ¿No quiere que alguien que ha estado ahí antes, alguien que sabe cuáles son estas acciones este para asegurarse que usted alcance su sueño?

**Usted necesita un negociador calificado**

En el mercado actual, contratar un negociador talentoso podría ahorrarle miles, quizás decenas de miles de dólares. Cada paso del camino – desde la oferta original, a la posible renegociación de esa oferta después de la inspección de la casa, a una posible cancelación del acuerdo basado en una tasación problemática – usted necesita alguien que pueda mantener el trato junto hasta que cierre.

## ¿Cuánto vale la casa que usted está comprando o vendiendo en el mercado actual?

Hay tanta información en las noticias y el internet sobre las ventas de las casas, los precios, y las tasas hipotecarias; ¿cómo sabe usted lo que está pasando específicamente en su área? ¿A quién va a acudir para competitivamente dar el precio correcto a su casa desde el comienzo del proceso de la venta? ¿Cómo sabe que tanto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado, u ofender el vendedor con una oferta muy baja?

Dave Ramsey, *El gurú financiero*, recomienda:

*“Al recibir ayuda con el dinero, sea con el seguro, bienes raíces o inversiones, usted siempre debe buscar alguien con el corazón de un maestro, no el corazón de un vendedor.”*

Contratar un agente que tiene el dedo en el pulso del mercado hará que tenga una experiencia educada al comprar o vender. Usted necesita alguien que le diga la verdad, no solo lo que ellos creen que usted quiere escuchar.

### **En conclusión,**

El mercado de bienes raíces actual es alta mente competitivo. Tener un profesional que ha estado allí antes para guiarle a través del proceso es un paso simple que le dará una gran ventaja.





## Por qué usted no debería 'vender por su cuenta'

El aumento de los precios de las viviendas junto con la falta de inventario en el mercado actual ha hecho que algunos vendedores consideren la posibilidad de tratar de vender su casa por su cuenta, (conocido en la industria como **FSBO** por sus siglas en inglés (**For Sale By Owner**)). Sin embargo, *vender por su cuenta* podría no ser una buena idea para la gran mayoría de los vendedores.

**Las 5 razones principales para no vender por su cuenta se enumeran a continuación:**

### 1. Estrategia en línea para posibles compradores

Los estudios han demostrado que el 95 % de los compradores buscan en Internet por una casa, solo el 13 % usa los anuncios impresos en los periódicos. La mayoría de los agentes de bienes raíces tienen una estrategia en internet para promover la venta de su casa. ¿La tiene usted?

### 2. Los resultados provienen del Internet

¿Dónde encontraron los compradores la casa que compraron?

- 50 % del Internet
- 28 % con un agente de bienes raíces
- 7 % del letrero en frente de la casa
- 1 % de los periódicos

Los días de vender su casa solamente colocando un letrero o poner un anuncio en el periódico han desaparecido. Tener una estrategia fuerte en Internet es crucial.

### 3. Hay demasiadas personas con las que hay que negociar

Aquí está una lista de algunas de las personas con las que debe estar preparado para negociar si decide vender por su cuenta (*For Sale By Owner*):

- El comprador, que quiere el mejor acuerdo posible
- El agente del comprador, que representa únicamente los intereses del comprador
- El abogado del comprador (En algunas partes del país)
- La compañía de inspección de la casa, que trabaja para el comprador y casi siempre encuentra algún problema con la casa
- El evaluador, si hay alguna pregunta sobre el valor

#### 4. Vender por su cuenta se ha puesto más difícil

El papeleo envuelto al vender o comprar una casa ha aumentado drásticamente a medida que las divulgaciones y regulaciones en la industria se han vuelto mandatarías. Esta es una de las razones por las que el porcentaje de personas vendiendo por su cuenta descendió del 19 % al 7 % en los últimos más de 20 años.

#### 5. Usted recibe más dinero neto cuando utiliza un agente vendedor

Muchos propietarios creen que ahorrarán la comisión de bienes raíces 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 ambos, el vendedor y el comprador ahorrar la comisión.

Un estudio de *Collateral Analytics*, reveló que el *FSBO* realmente no ahorra nada. En algunos casos, en realidad puede costar más al no poner la casa a la venta con un agente. Una de las razones principales de la diferencia en el precio al momento de la venta es:

*“Las propiedades para la venta con un corredor que es miembro del MLS local estarán en la lista con todos los otros participantes en la página electrónica del corredor; comercializando la casa a una población 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 pueda haber una guerra de ofertas por la propiedad. El estudio encontró la diferencia del precio entre el tamaño y la ubicación de las casas similares está actualmente en un promedio de 6 %.

¿Porque escoger el vender por su cuenta y administrar toda la transición cuando usted puede contratar un agente y no tener que pagar más?

#### En conclusión,

Antes que usted decida asumir el reto de vender la casa por su cuenta, reunámonos para discutir sus necesidades.





# Consejos para vender su casa más rápido

## 1. Haga que los compradores se sientan como en casa

¡Despeje su hogar! Empaque todos los artículos personales como fotos, premios, y pertenencias sentimentales. Hágalos que se sientan como si pertenecieran en esta casa. Según el *'Profile of Home Staging'* de la *Asociación nacional de Realtors*, "83 % de los agentes de los compradores dijeron que rediseñar la casa hizo más fácil para que el comprador visualizara la propiedad como un hogar futuro".

No solamente pasará menos tiempo su casa en el mercado, pero el mismo informe también mencionó que, "Una cuarta parte de los agentes de los compradores dijeron que rediseñar la casa aumento el valor en dólares ofrecido entre el 1 al 5 % en comparación con otras casas similares en el mercado que no se rediseñaron".

## 2. Manténgala organizada

Ya que tomo el tiempo para rediseñarla, manténgala organizada. Antes de que los compradores lleguen, recoja los juguetes, haga la cama, y guarde los platos limpios. Según el mismo informe, la cocina es uno de los cuartos más importantes para rediseñar con el fin de atraer a más compradores. Ponga una vela perfumada o algunas galletas frescas al horno. Los compradores recordaran el olor de su hogar.

## 3. Dele el precio correcto

Más inventario entrando al mercado garantiza que habrá alguna competencia. Usted quiere asegurarse que su casa se note. La clave para vender su casa en 2019 es asegurarse de que tiene un precio para vender inmediatamente. Esto significa que estará dirigiendo más tráfico a su propiedad y ultimadamente creará más interes en su casa.

## 4. Dele acceso completo a los compradores

Uno de los cuatro elementos principales al vender su casa es el acceso. Si su casa está disponible en cualquier momento, eso abre más oportunidades para encontrar un comprador de inmediato. Algunos compradores, especialmente aquellos que se están reubicando, no tienen tanto tiempo disponible. Si no pueden entrar a la casa, irán a la siguiente.

### En conclusión,

Si quiere vender su casa en la menor cantidad de tiempo al menor precio y con la menor cantidad de molestias posibles, un profesional local en bienes raíces es una guía útil. Comuniquémonos hoy para averiguar qué tiene que hacer para vender su casa lo mas pronto posible.



# ¿Rediseñar... o no rediseñar? ¡Esa es la cuestión!

La Asociación nacional de Realtors encuestó sus miembros y publicó los resultados en su "Annual Profile of Home Staging".

## Los resultados principales de los agentes del vendedor

**28 %** dijo que rediseño las casas de los vendedores antes de ponerlas a la venta

**22 %** reportó un aumento del 1 a 5 % del valor en dólares ofrecido por los compradores, en comparación con casas similares

**25 %** informó que rediseñar la casa disminuyó en gran medida la cantidad de tiempo que la casa estuvo en el mercado

## Los resultados principales de los agentes del comprador

**83 %** dijo que la casa rediseñada hizo mas fácil para que el comprador visualizara la propiedad como la casa futura

**38 %** de los compradores estuvieron mas dispuestos a visitar una casa que ellos vieron en línea si estaba rediseñada

**25 %** dijo que rediseñar la casa aumento el valor en dólares ofrecido entre el 1 al 5 % en comparación con otras casas similares en el mercado que no fueron rediseñadas.

Cuartos principales para rediseñar y atraer los compradores



Sala



Dormitorio principal



Cocina



Comedor

# Qué necesita saber para darle el precio adecuado a su casa

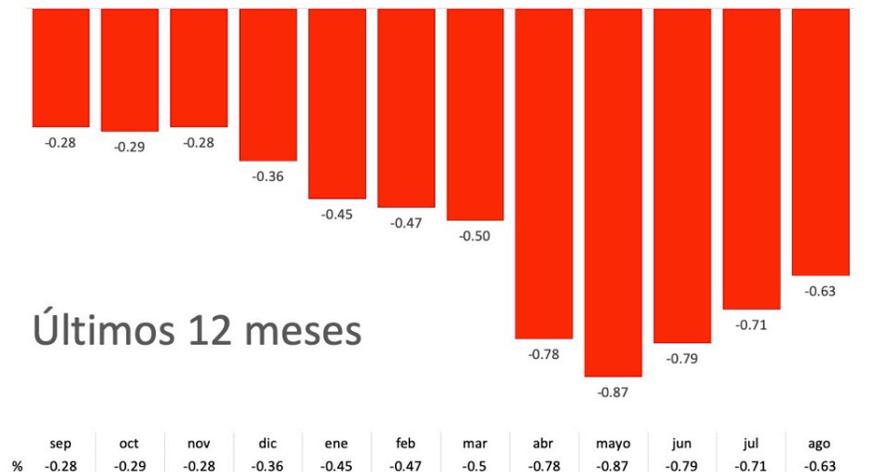
En el mercado de la vivienda actual, los precios de las viviendas están aumentando a un ritmo más lento (3.4 %) de lo que lo hicieron durante los últimos ocho años (6 a 7 %). Sin embargo, todavía están por encima de las normas históricas. El suministro bajo de casas para la venta y la alta demanda de los compradores han empujado los precios a aumentar rápidamente.

En la mente del propietario, la apreciación anual del precio de la casa sobre el 6 % se ha convertido en la nueva normalidad. Esto se convierte en un desafío cuando el propietario busca refinanciar o vender su casa, ya que la expectativa de lo que el propietario cree que la casa debería valer no siempre coincide con la tasación del banco.

Cada mes, el *Home Price Perception Index (HPPI por sus siglas en inglés)* mide la brecha entre lo que un propietario de vivienda buscando refinanciar cree que vale su casa y lo que el valor de la tasación de la misma casa.

En los últimos cuatro meses, la brecha entre la opinión del propietario de la casa y el tasador del banco se ha reducido al 0.63 %. Esto significa que las tasaciones reales y la percepción que tiene los propietarios de vivienda sobre el valor de sus casas están cerca de igualarse, pero todavía presenta una oportunidad para mejorar. Se mantiene lo suficientemente amplia para crear un desafío al avaluar la casa, haciendo que el valor de un profesional de bienes raíces que pueda ayudarle a dar el precio adecuado a su casa es mas importante que nunca.

La opinión del valor de la casa del tasador comparado al estimado de los propietarios de casa



Quicken Loans

**Mientras que la brecha entre el tasador y el propietario se mantiene relativamente amplia, otra tendencia se vuelve más común.** Según *realtor.com*, “La proporción de las viviendas que tuvieron un recorte en el precio aumentó un 2 % en comparación con el año pasado”. De hecho, 37 de los 50 mercados de la vivienda más grandes en los Estados Unidos vieron un aumento en general en las reducciones de los precios.

En el mercado actual, usted necesita un agente experto que pueda ayudarle a dar un precio correcto a su casa desde el principio. Los propietarios que cometen el error de sobrevalorar sus casas eventualmente tienen que bajar el precio. Esto deja a los compradores preguntándose si la caída de los precios fue causada por algo mal en la casa. En realidad, nada está mal – **¡El precio era muy alto!**

**En conclusión,**

Si usted está planeando en vender su casa en el mercado actual, ¡Reunámonos para establecer el precio de venta adecuado desde el principio!



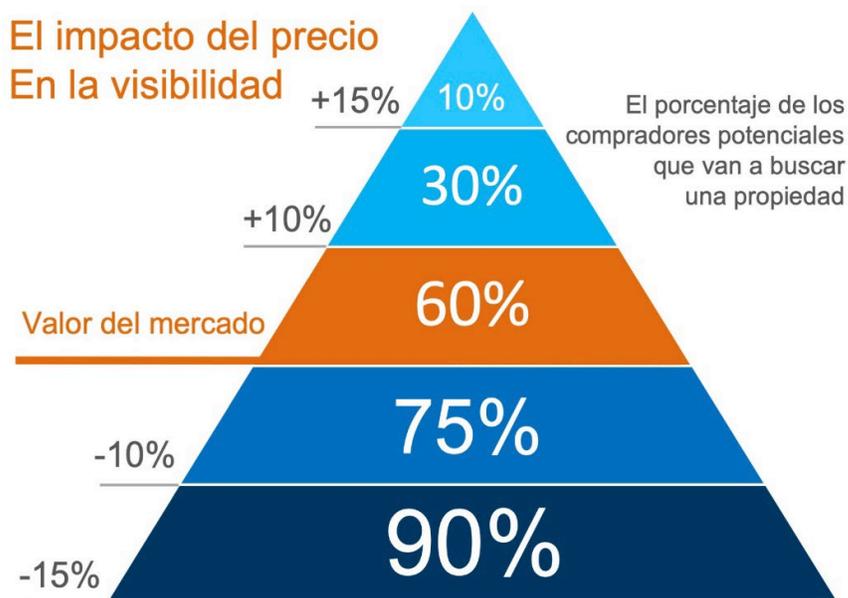
# ¿Tiene su casa 'un precio para que se venda inmediatamente'?

En el mercado de bienes raíces actual, más casas están llegando al mercado todos los días. Con los compradores ansiosos buscando por la casa de sus sueños, establecer el precio adecuado para su casa es una de las cosas más importantes que usted puede hacer.

Según el último *Índice de los precios de las casas* de CoreLogic, el valor de las casas ha aumentado en más de un 6 % al año en los últimos dos años, pero ha comenzado a disminuir a 3.4 % durante los últimos 12 meses. Para esta época del próximo año, CoreLogic predice que el valor de las casas será un 5.2 % más alto.

Con los precios ralentizándose de su ritmo anterior, los propietarios de las viviendas deben darse cuenta de que dar un precio a sus casas un poco por ENCIMA del valor del mercado o dejar espacio para la negociación en realidad disminuirá drásticamente el número de compradores que verán su casa para la venta (véase la gráfica abajo).

En lugar de que el vendedor intente 'ganar' la negociación con otro comprador, ellos deben dar el precio a sus casas para que la demanda por la casa sea maximizada. Al hacerlo, el vendedor no estará negociando con un comprador sobre el precio, pero en su lugar tendrá varios compradores compitiendo entre sí por la casa.



La clave es asegurarse de que su casa tiene un precio para que se venda inmediatamente (*PTSI por sus siglas en inglés – Priced To Sell Immediately*) de esa manera. Su casa será vista por la mayoría de los compradores potenciales. Pondrá un gran precio antes de que más competencia llegue al mercado.

## En conclusión,

Si usted está debatiendo el poner su casa para la venta, reunámonos para discutir cómo dar el precio apropiado a su casa para nuestra área y maximizar su exposición.



## El papel que juega el acceso en conseguir que su casa se venda

Así que, usted decidió vender su casa. Usted contrato un profesional en bienes raíces para que le ayude a través de todo el proceso, y ellos le preguntaron qué nivel de acceso usted quiere proporcionar a los compradores potenciales.

Hay cuatro elementos de calidad para la venta en una casa. En el primer puesto de la lista está el acceso, seguido por la condición, la financiación y el precio. Hay muchos niveles de acceso que usted puede proporcionar a su agente para poder mostrar su casa.

Aquí hay cinco niveles de acceso que usted podría dar a los compradores con una descripción breve:

- **Caja de seguridad en la puerta** – Esta permite a los compradores la capacidad de ver la casa tan pronto como tengan conocimiento que la casa está a la venta o a su conveniencia
- **Proporcionar la llave de la casa** – Aunque el agente del comprador debe pasar por la oficina para recoger la llave, hay un poco de retraso para poder mostrar la casa.
- **Acceso abierto con una llamada telefónica** – El vendedor permite mostrarla solo con avisar con una llamada telefónica.
- **Con cita solamente** – Por ejemplo: noticia de 48 horas. Muchos de los compradores que se están reubicando por una carrera nueva o promoción comienzan a trabajar en esa área antes de comprar su casa. A menudo les gusta aprovechar el tiempo libre durante el horario de trabajo (como el descanso para el almuerzo) para ver casas potenciales. Debido a esto, es posible que no puedan planificar su disponibilidad con mucha antelación o que no pueda esperar 48 horas para ver la casa
- **Acceso limitado** – Por ejemplo: la casa solo está disponible un par de horas al día. Esta es la forma más difícil para poder mostrar su casa a los compradores potenciales.

En un mercado competitivo, el acceso puede hacer o deshacer su habilidad para obtener el precio que está buscando o incluso vender su casa del todo.



# 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces

## Contratos



Ellos ayudan con todas las divulgaciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.

## Experiencia



Ellos están bien educados y con experiencia en todo el proceso de venta.

## Negociación



Ellos actúan como intermediario en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.

## Precio



Ellos ayudan 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.

## Entender las condiciones del mercado actual



Ellos simple y efectivamente explican los titulares de bienes raíces y descifran lo que significan para usted.

# Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes...

Me gustaría hablar más con usted sobre lo que leyó aquí, y ayudarle en el proceso de la venta de su casa. Abajo esta mi información. Espero escuchar de usted...



## Bill Lewis

Mortgage Loan Specialist

NMLS #284797

Choice One Mortgage Company

Westlake Village and La Quinta CA

[blewis@choice1mortgage.com](mailto:blewis@choice1mortgage.com)

[www.choice1mortgage.com](http://www.choice1mortgage.com)

(310) 614-5920



ChoiceOne  
Mortgage