

Cosas que considerar al vender su casa



Marianne Zeltner

ZEMA Consulting Inc
13300-56 South Cleveland Ave
Fort Myers, FL, 33907
Phone: 239-565-6232
Email: Zeltnerma@icloud.com
Web: Zema-Consulting.de



Tabla de contenido

- 3** ¿Debería vender mi casa este otoño?
- 6** El inventario de casas de hoy es un punto favorable para los vendedores
- 8** La plusvalía es un cambio de juego para los propietarios de casas que quieren vender
- 11** Los precios de las casas se están recuperando
- 13** Poner el precio correcto a su casa sigue siendo importante hoy en día
- 16** Sus necesidades importan más que las tasas hipotecarias actuales
- 18** Lista de verificación para vender su casa
- 20** Cómo un experto puede cambiar todo cuando usted vende
- 22** Razones clave para utilizar a un agente en bienes raíces al vender

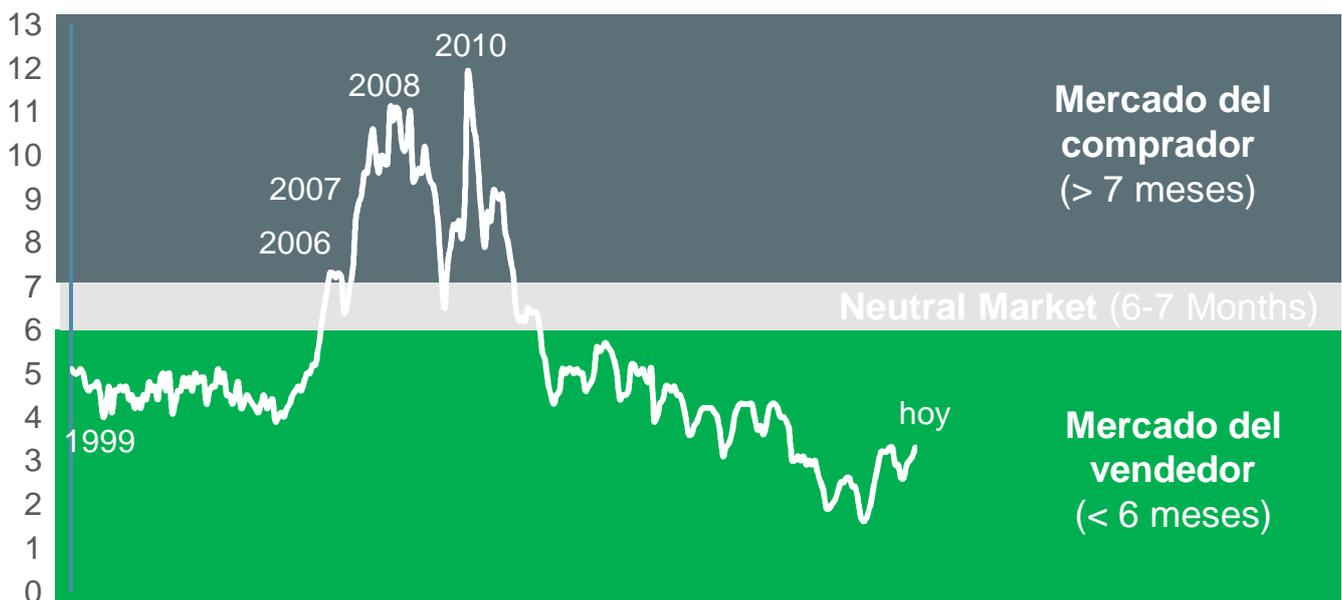
¿Debería vender mi casa este otoño?

Con todo lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda recientemente, es posible que 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.

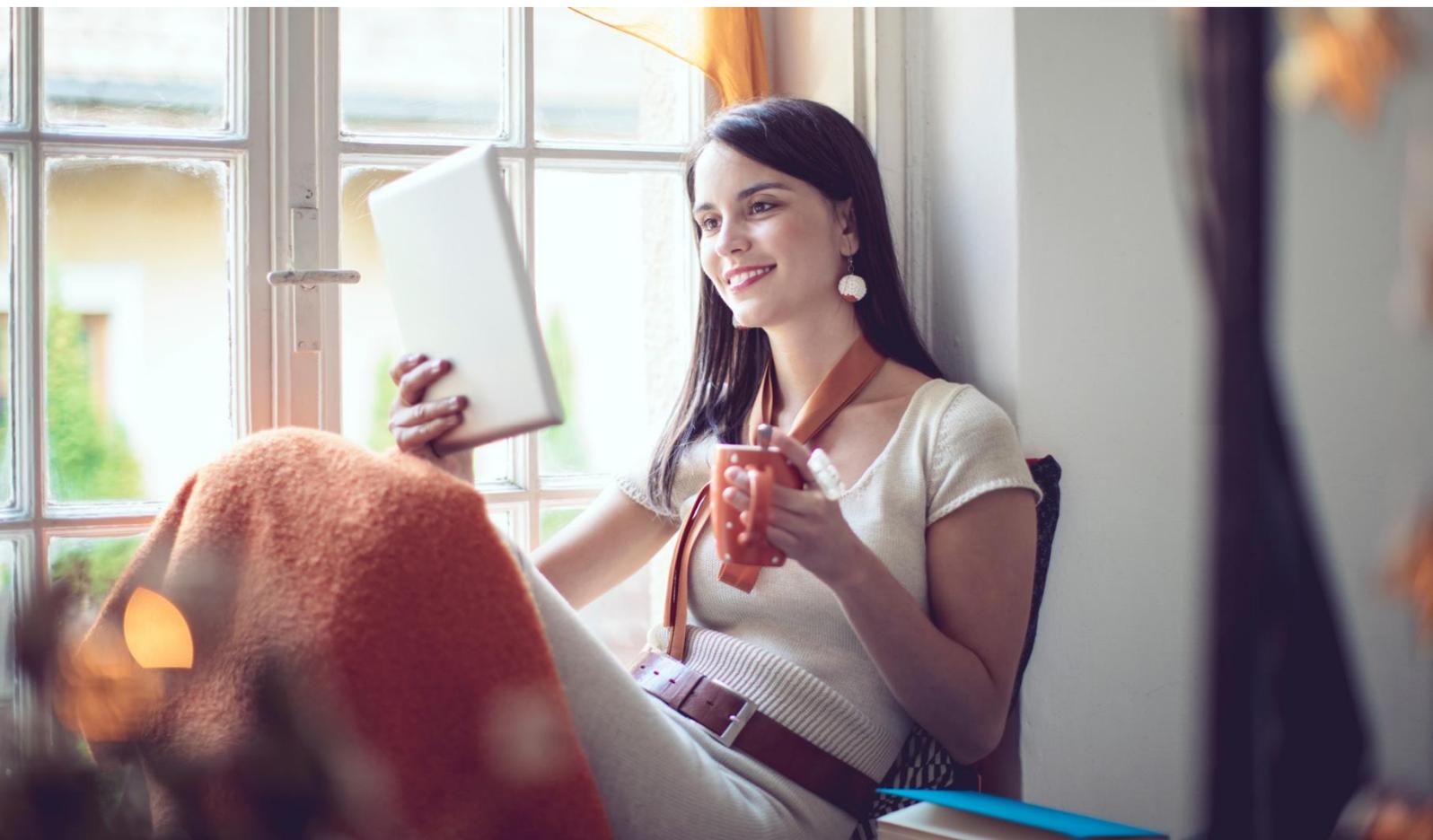
1. ¿Debería esperar para vender mi casa?

La oferta de casas para la venta sigue siendo baja, por lo que todavía estamos en un mercado del vendedor (vea la gráfica a continuación). Vender mientras el inventario es tan bajo significa que, si le pone el precio correcto, es probable que tenga una gran demanda. La siguiente gráfica pone el inventario actual en perspectiva.

Inventario mensual de casas para la venta



Fuente: NAR



2. ¿Hay todavía hay compradores buscando casas?

Si está pensando en vender su casa, pero le preocupa que la gente no esté comprando casas en el mercado actual, debe saber que todavía hay muchos compradores activos e interesados. Según Mike Simonsen, Presidente de *Altos Research*:

“La demanda ha excedido la oferta disponible de casas...”

Con más compradores que casas hoy en día, su casa puede ser justo lo que están buscando.

3. ¿Seguiré obteniendo un buen precio por mi casa?

Datos recientes muestran que los precios de las casas han tocado fondo y ahora están aumentando nuevamente en gran parte del país. Y aunque los precios varían según el mercado, los expertos proyectan que aumentarán y volverán a niveles más normales de apreciación, alrededor del 4 % por año, después de 2023.

Entonces, con lo peor sobre la caída de los precios de las casas detrás de nosotros y los precios apreciando nuevamente, **todavía puede vender con confianza esta temporada.**

En conclusión,

Si está considerando vender su casa este otoño, hablemos para que tenga el asesoramiento experto y la información que necesita para tomar la mejor decisión.



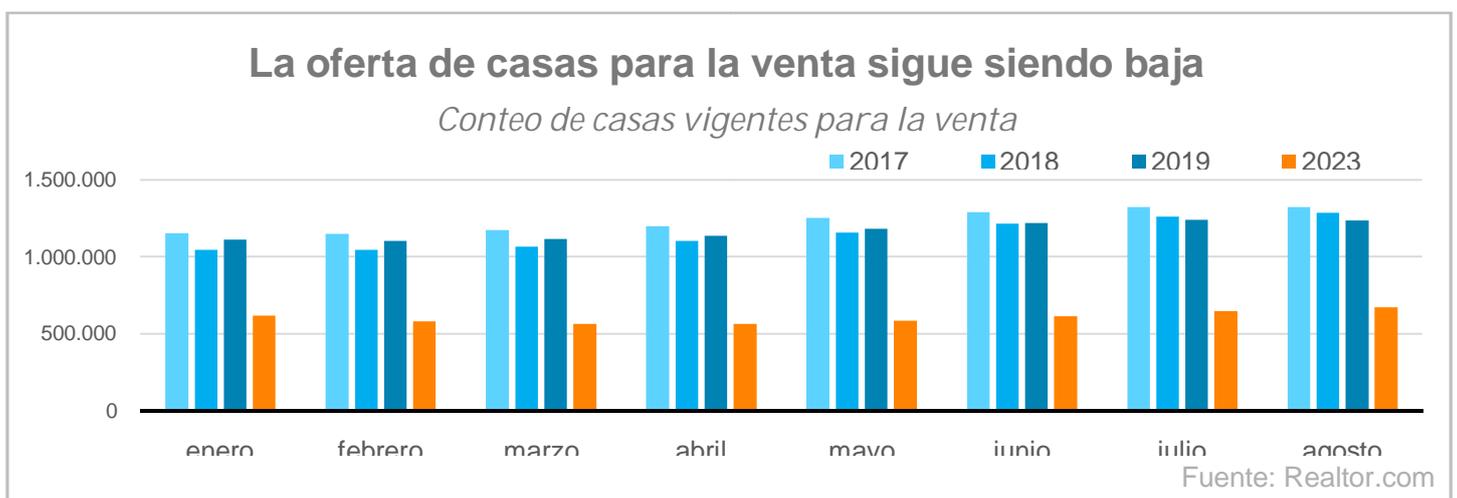
*... el mercado de la vivienda es sólido,
con aproximadamente tres ofertas por
cada casa para la venta.*

- Lawrence Yun, Economista Principal de la Asociación Nacional de Realtors

El inventario de casas de hoy es un punto favorable para los vendedores

No hay suficientes casas para la venta en comparación con la cantidad de personas que quieren comprarlas.

La siguiente gráfica utiliza datos históricos para proporcionar una visión más concreta en cuánto a los números que aún están rezagados con respecto al nivel de inventario típico de un mercado más normal:



Vale la pena señalar que 2020-2022 no están incluidos en esta gráfica. Eso es porque fueron años anormales para el mercado de la vivienda. Para que la comparación sea justa, se han omitido para que no distorsionen los datos. Cuando mira las barras naranjas que representan 2023 y las compara con los años en que el mercado de la vivienda era normal (2017-2019), puede ver que el número de casas disponibles para la venta cada mes sigue siendo mucho menor de lo habitual.

¿Qué significa esto para usted?

Si está pensando en vender su casa, ese inventario bajo es la razón por la cual este es un buen momento para hacerlo. Los compradores tienen menos opciones ahora que en años más normales, lo que significa que su casa tendrá una gran demanda. Además de eso, tendrá menos competencia de otros vendedores.

En conclusión,

Cuando solo hay unas pocas casas para la venta, la suya recibirá mucha atención. Si ha estado pensando en vender, ahora es el momento de actuar. Hablemos para comenzar el proceso.



*Cuando hay un inventario de casas bajo,
los vendedores podrían obtener un mejor
precio por sus casas.*

- U.S. News & World Report





La plusvalía es un cambio de juego para los propietarios de casas que quieren vender

¿Está dividido sobre si vender su casa en este momento porque no quiere asumir una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa? Si es así, su plusvalía puede ser exactamente lo que necesita para ayudarlo a sentirse más cómodo haciendo su mudanza.

Cuando vende su casa, puede usar su plusvalía para comprar su próxima casa. Pero primero, es importante saber qué es la plusvalía y cómo aumenta.

Qué es la plusvalía y cómo funciona

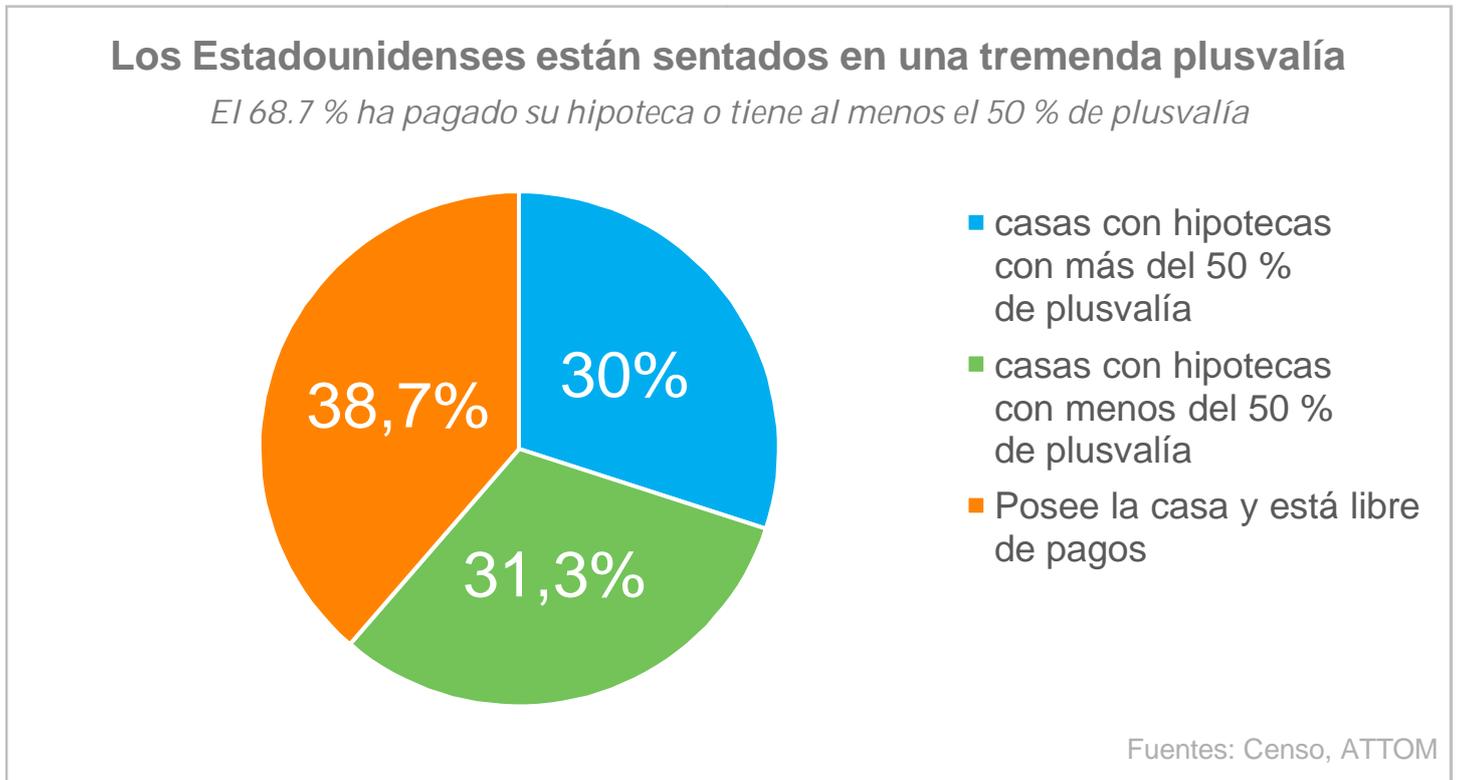
La plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que debe en el préstamo. Y recientemente, esa plusvalía ha estado aumentando mucho más rápido de lo que usted esperaría.

En los últimos años, los precios de las casas aumentaron drásticamente, y eso le dio a su plusvalía un gran impulso rápidamente. Si bien el mercado ha comenzado a normalizarse, todavía hay un desequilibrio entre el número de casas disponibles para la venta y el número de compradores que buscan realizar una compra. Y es porque las casas tienen una demanda tan alta que los precios hoy vuelven a subir. Rob Barber, CEO de ATTOM, un proveedor de datos de la propiedad explica:

“Los niveles de plusvalía fueron altos incluso durante la reciente recesión, y ahora están volviendo a subir y mejor que nunca”.

Cómo le beneficia la plusvalía

Con los desafíos actuales de la asequibilidad, esa plusvalía puede cambiar las reglas del juego cuando se muda. He aquí por qué: según los datos de ATTOM y el Censo, casi dos tercios (68.7 %) de los propietarios de casas han pagado sus hipotecas o tienen al menos el 50 % de plusvalía (vea el cuadro a continuación):



Eso significa que aproximadamente el 70 % tiene una enorme cantidad de plusvalía en este momento.

Una vez que venda su casa, puede usar su plusvalía para ayudarle con su próxima compra. Podría ser algo (si no todo) de lo que necesitará para su próximo pago inicial. Incluso puede ser suficiente para permitirle poner un pago inicial considerablemente mayor en su próxima casa, por lo que no tiene que financiar tanto. Y, si ha estado en su casa actual durante años, es posible que incluso haya acumulado suficiente plusvalía para pagar todo el efectivo. Si eso es cierto para usted, podría evitar los préstamos por completo, por lo que no tendría que preocuparse por las tasas hipotecarias actuales.

En conclusión,

Si está planeando mudarse, la plusvalía que ha ganado puede tener un gran impacto. Para averiguar cuánta plusvalía tiene en su casa actual y cómo puede usarla para impulsar su próxima compra, comuniquémonos.

6

El propietario promedio de una casa en los Estados Unidos ahora tiene más de \$274,000 en plusvalía, un aumento significativo de \$182,000 antes de la pandemia.

- Selma Hepp, Economista Principal, CoreLogic



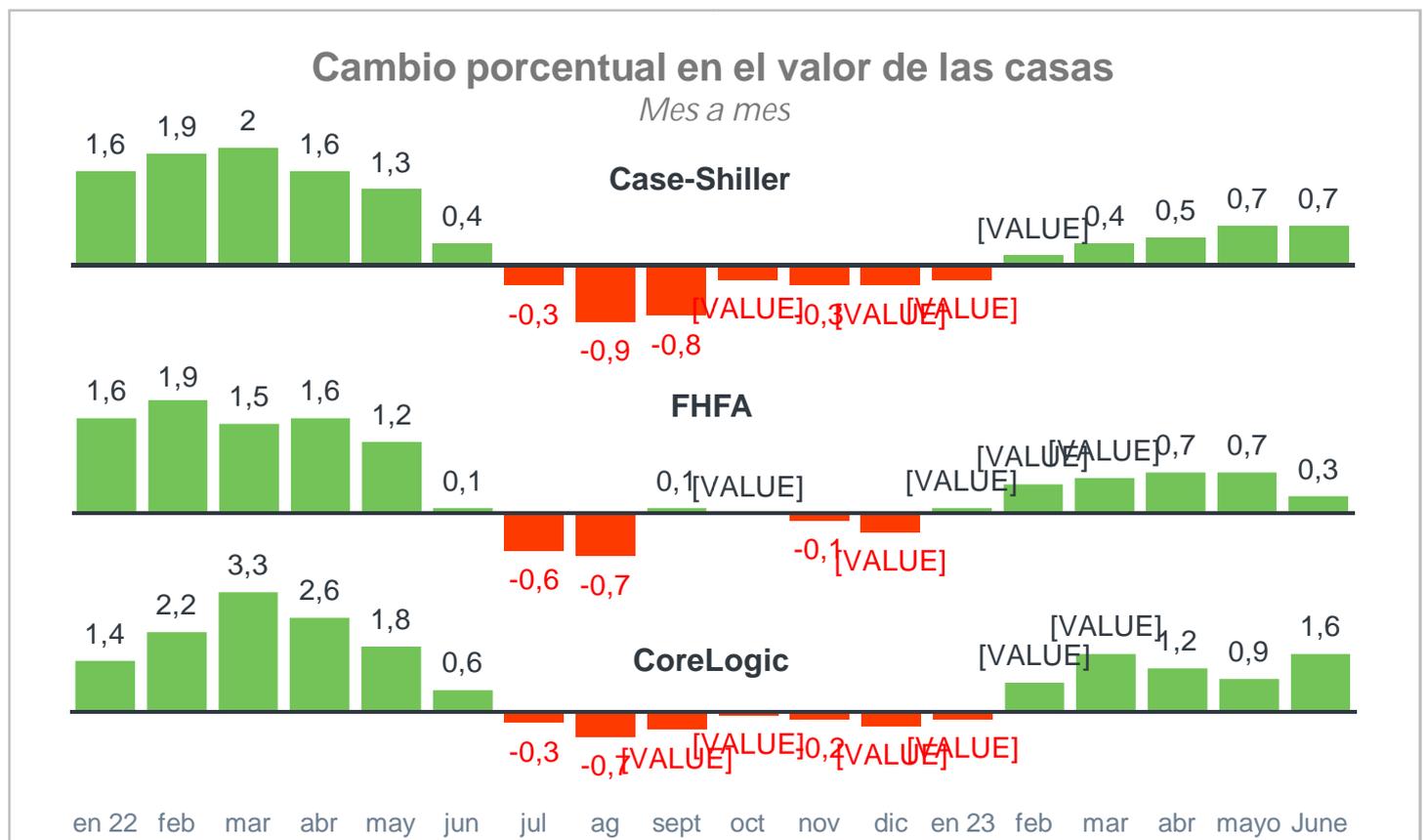
Los precios de las casas se están recuperando



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

Los titulares de hoy están haciendo que las cosas se vean peor de lo que son. Si damos una mirada año tras año, los precios cayeron un poco, pero eso es porque estamos comparando con un año muy inusual en el mercado de la vivienda. Para evitar una comparación injusta con ese máximo anterior, debemos mirar los datos mensuales. Y eso cuenta una historia muy diferente y mucho más positiva.

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



Mirando el panorama este mes, podemos ver que el año pasado del mercado de la vivienda se puede dividir en dos partes. En la primera mitad del 2022, los precios estaban subiendo, y rápido. Sin embargo, a partir de julio, los precios comenzaron a bajar (*se muestra en rojo en las gráficas de la página anterior*). Alrededor de agosto o septiembre, la tendencia comenzó a estabilizarse. Pero, mirando los datos más recientes para principios del 2023, estas gráficas también muestran que los precios están subiendo nuevamente.

El hecho de que los tres informes muestren que los precios han estado subiendo durante cinco meses o más consecutivos es una señal alentadora para el mercado de la vivienda. Los datos mes a mes indican que se está produciendo un cambio nacional— **Los precios de las casas están aumentando nuevamente.**

Los expertos creen que una de las razones por las que los precios no se desplomaron como algunos esperaban es porque no hay suficientes casas disponibles para la cantidad de personas que quieren comprarlas. Incluso con las tasas hipotecarias actuales, hay más personas que buscan comprar que casas disponibles para la venta.

Mark Fleming, Economista Principal de *First American*, explica cómo más demanda que oferta mantiene la presión al alza sobre los precios:

*“La historia ha demostrado que las tasas más altas pueden eliminar el impulso del aumento de los precios, pero no hace que se derrumben por completo. Esto es especialmente cierto en el mercado de la vivienda actual, donde **la demanda continúa superando la oferta, manteniendo la presión sobre los precios de las casas**”.*

Doug Duncan, Senior VP and Economista Principal de *Fannie Mae*, declara que el aumento de los precios está superando las expectativas gracias a esa demanda alta:

*“... **los precios continúan mostrando un aumento más fuerte de lo que se esperaba anteriormente...** El desempeño de la vivienda es un testimonio de la fortaleza de la demanda relacionada con la demografía...”*



Así es como esto le afecta

Si ha estado esperando para vender su casa porque le preocupaba cómo los precios cambiantes de las casas afectarían su valor, podría ser una buena idea trabajar con un agente en bienes raíces para poner su casa a la venta. No tiene que esperar más porque los últimos datos sugieren que las cosas están cambiando a su favor.

En conclusión,

Si retrasó sus planes de mudanza porque le preocupaba que los precios de las casas cayeran, los últimos datos revelan que lo peor ya ha pasado y los precios están apreciando a nivel nacional. Comuniquémonos para que sepa lo que está sucediendo con los precios de las casas en nuestra área.



Poner el precio correcto a su casa sigue siendo importante hoy en día

Asegurarse de establecer el precio correcto para su casa es crucial en este momento. Si planea vender este otoño, es esencial ponerle un precio correcto para el mercado actual.

Si bien este no es el mercado frenético que vimos en los últimos años, las casas que tienen un precio correcto todavía se venden rápidamente y ven ofertas múltiples en este momento. Los datos de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés) muestran que el 74 % de las casas se vendieron en un mes y el promedio vio 3.0 ofertas en julio.

Para prepararse para ver ventajas como estas, debe confiar en un agente. Solo un agente tiene la experiencia necesaria para encontrar el precio de venta adecuado para su casa. Esto es lo que está en juego si ese precio no es preciso para el valor del mercado actual.

El precio que establece para su casa envía un mensaje a los compradores potenciales.

Darle el precio demasiado bajo puede plantear preguntas sobre la condición de su casa o llevar a los compradores a asumir que algo está mal con ella. Sin mencionar que, si infravalora su casa, podría dejar dinero sobre la mesa, lo que disminuye su poder adquisitivo futuro.

Por otro lado, **si el precio es demasiado alto** corre el riesgo de disuadir a los compradores de ven su casa la primera vez. Cuando eso sucede, es posible que tenga que rebajar el precio para tratar de volver a recuperar el interés en su casa cuando se encuentre en el mercado por un tiempo. Solo tenga en cuenta que un ajuste del precio puede verse como una señal de alerta para algunos compradores que se preguntarán por qué se redujo el precio y qué significa eso sobre la casa.

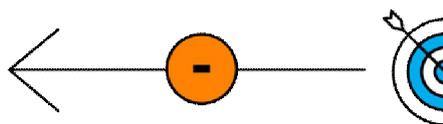
Un artículo reciente de *NerdWallet* lo resume así:

“El debut de su casa en el mercado es su primera oportunidad de atraer a un comprador y es importante obtener el precio correcto. Si su casa tiene un precio excesivo, corre el riesgo de que los compradores no vean la casa para la venta... Pero dele un precio a su casa demasiado bajo y podría terminar dejando algo de dinero sobre la mesa. Un precio de ganga también podría alejar a algunos compradores, ya que pueden preguntarse si hay algún problema subyacente con la casa”.

Piense en fijar el precio de su casa como un objetivo. Su objetivo es apuntar directamente al centro, no demasiado alto, no demasiado bajo, sino justo al valor de mercado.

El precio de su casa de manera justa en función de las condiciones del mercado aumenta la posibilidad de que tenga más compradores interesados en comprarla. Eso hace que sea más probable que también vea varias ofertas. Además, cuando las casas tienen un precio correcto, todavía tienden a venderse rápidamente.

Para obtener una visión de alto nivel de las posibles desventajas de sobrevalorar o subestimar su casa y las ventajas que conlleva ponerle el precio al valor del mercado, consulte la tabla a continuación:



Precio bajo	Valor del mercado
<p>Deja dinero sobre la mesa</p> <p>Disuade a los compradores escépticos</p> <p>Disminuye su poder adquisitivo futuro</p>	<p>Atrae a más compradores</p> <p>Podría ver varias ofertas</p> <p>Venta más rápida</p>

En conclusión,

Poner el precio de su casa al valor de mercado es fundamental, así que no confíe en conjeturas. Comuniquémonos para asegurarnos de que su casa tenga un precio adecuado para el mercado actual.

Decidir si es el momento adecuado para vender su casa es una decisión muy personal. Hay numerosas preguntas importantes a considerar, tanto financieras como basadas en el estilo de vida, antes de poner su casa en el mercado. ... Sus planes futuros y metas deben ser una parte importante de la ecuación...

- Bankrate





Sus necesidades importan más que las tasas hipotecarias actuales

Si está pensando en vender su casa en este momento, es probable que sea porque algo en su vida ha cambiado.

Si bien cosas como las tasas hipotecarias son una parte clave de su decisión sobre lo que comprará a continuación, en primer lugar, es importante no perder de vista la razón por la que desea hacer un cambio.

Es cierto que las tasas hipotecarias han subido desde los mínimos históricos que vimos en los últimos años, y eso tiene un impacto en la asequibilidad. Con las tasas donde están ahora, algunos propietarios están decidiendo esperarán para vender porque no quieren mudarse y tener una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa. Como explica Danielle Hale, Economista Principal de *Realtor.com*:

“... los propietarios de casas que aseguraron una tasa fija a 30 años en el rango de 2-3 % no necesariamente quieren renunciar a eso a cambio de una tasa en el rango de 6-7 %”.

Pero su estilo de vida y sus necesidades cambiantes deberían importar más. Estas son algunas de las razones más comunes por las que las personas eligen vender. Cualquiera de estas puede ser más importante que mantener su tasa hipotecaria actual.

Como dice Ali Wolf, Economista Principal de *Zonda*:

“Los compradores por primera vez y los que quieren algo más grande están activos... este último impulsado por los cambios de vida. El divorcio, el matrimonio, un trabajo nuevo mejor pagado y la casa existente que ya no es adecuada, todos los mencionados”.

1. Reubicación

Las cosas que podrían motivar una mudanza incluyen cambiar de trabajo, el deseo de estar más cerca de sus seres queridos, querer vivir en un lugar de ensueño o simplemente buscar un cambio de escenario.

Por ejemplo, si vive en los suburbios y acaba de conseguir el trabajo de sus sueños en Nueva York, puede estar pensando en vender su casa actual y mudarse a la ciudad por trabajo.

2. Actualización

Muchos propietarios venden para mudarse a una casa más grande. Esto es común cuando hay una necesidad de más espacio para entretener, una oficina en casa o gimnasio, o dormitorios adicionales para acomodar a un número creciente de seres queridos.

Por ejemplo, Si vive en un condominio y decide que es hora de buscar una casa con más espacio, o si su familia está creciendo, puede ser hora de encontrar una casa que se adapte mejor a esas necesidades.

3. Reducción

Los propietarios también pueden vender para reducir el mantenimiento y los costos. O bien, pueden vender porque alguien se mudó de la casa recientemente y hay más espacio del necesario. También podría ser que se hayan jubilado recientemente o estén listos para un cambio.

Por ejemplo, Acaba de comenzar su jubilación y desea mudarse a un lugar donde pueda disfrutar del clima cálido y tener menos casa que mantener. Su nuevo estilo de vida puede ser más adecuado para una casa diferente.

4. Cambio en el estado civil

El divorcio, la separación o el matrimonio son otras razones comunes por las que las personas venden para comprar casas diferentes.

Por ejemplo, Si se ha separado recientemente, puede ser difícil seguir viviendo bajo un mismo techo. Vender y reducir el tamaño pueden ser las mejores opciones.

5. Problemas de salud

Si un propietario enfrenta desafíos de movilidad o problemas de salud que requieren arreglos o modificaciones específicos en la casa, podría vender para encontrar una casa que funcione mejor para ellos.

Por ejemplo, Es posible que esté buscando vender su casa y usar los ingresos para ayudar a pagar una unidad en un centro de vida asistida.

Con las tasas hipotecarias más altas, hay algunos desafíos de asequibilidad en este momento, pero sus necesidades y su estilo de vida también importan.

En conclusión,

Si está listo para vender su casa para que pueda hacer una mudanza, comuniquémonos. De esa manera, tiene un experto de su lado para ayudarle a navegar en el proceso y encontrar una casa que pueda ofrecer lo que está buscando.

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



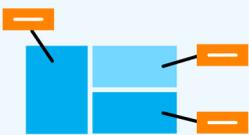
- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- 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

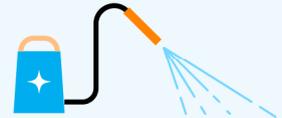


- Organice encimeras, gabinetes y armarios



- Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior



- Lave a presión las superficies exteriores



- Limpie las ventanas (por dentro y por fuera)



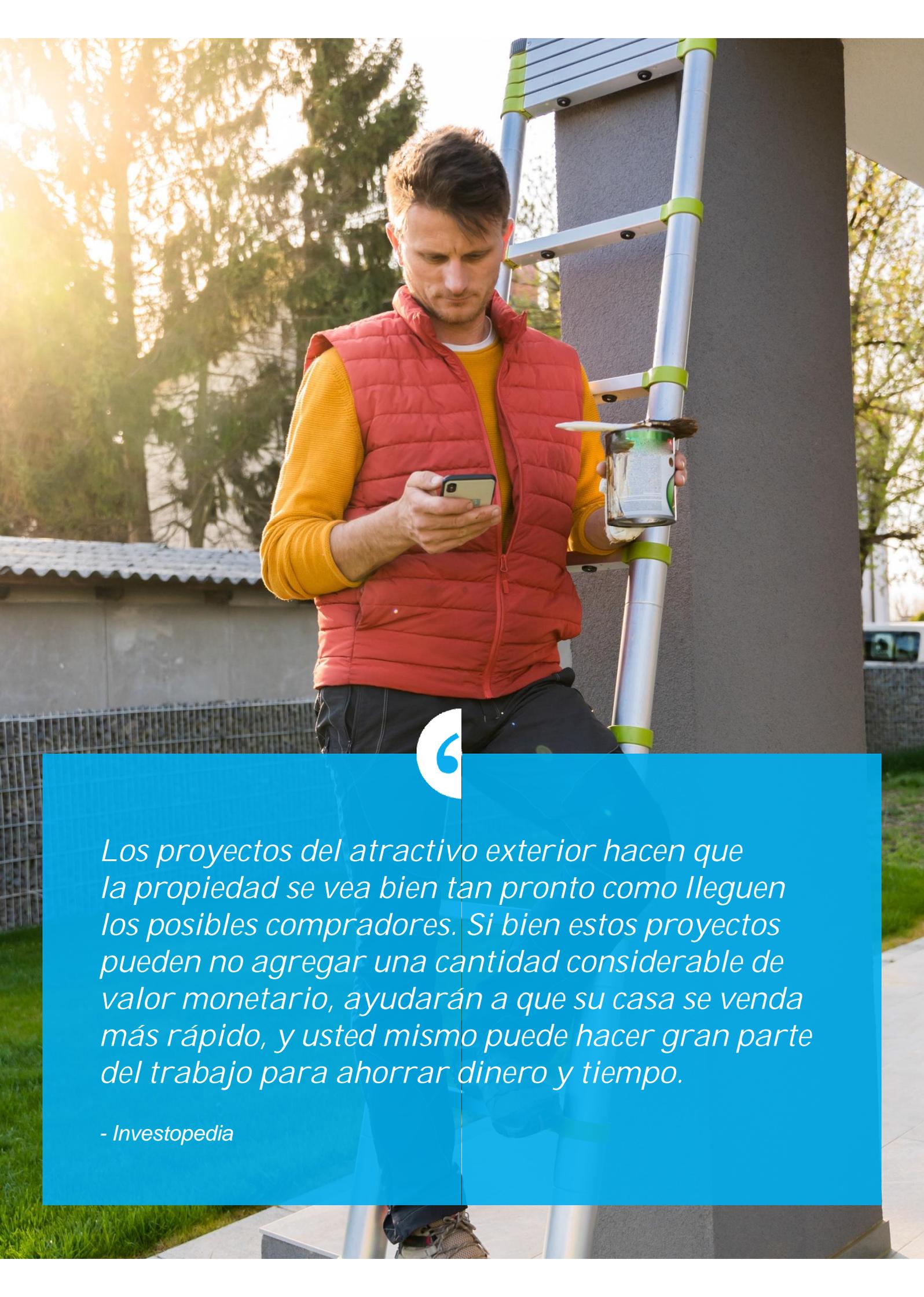
- Ordene el jardín



- 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, ayudarán a que su casa se venda más rápido, y usted mismo puede hacer gran parte del trabajo para ahorrar dinero y tiempo.

- Investopedia



Cómo un experto puede cambiar todo cuando usted vende

Vender su casa sin un agente en bienes raíces puede ser difícil, ya que implica desafíos como preparar la casa, establecer el precio correcto y administrar el papeleo. El apoyo de un agente en bienes raíces puede ser invaluable, haciendo que el proceso sea más fácil para usted.

1. Mercadeo y exposición

El mercadeo efectivo es una pieza clave para atraer compradores calificados a su propiedad. Los agentes en bienes raíces tienen acceso a varias herramientas y plataformas de mercadeo, incluyendo el MLS, fotografía profesional, visitas virtuales y redes profesionales extensas. Pueden crear una lista atractiva que resalte las mejores características de su casa y llegue a un público más amplio.

Si vende por su cuenta, puede tener dificultades para igualar el alcance de los agentes, lo que resulta en una exposición limitada y, en última instancia, menos compradores potenciales.

2. Gestión de la responsabilidad y consideraciones legales

Hoy en día, más divulgaciones y regulaciones son obligatorias al vender una casa. Y todo el papeleo y los aspectos legales de la venta de una casa pueden ser mucho para administrarlas. Vender una casa sin orientación profesional expone a los propietarios a posibles riesgos de responsabilidad y complicaciones legales.

Los agentes en bienes raíces están bien versados en los contratos, declaraciones y regulaciones necesarias durante la venta. Su experiencia ayuda a minimizar el riesgo de errores u omisiones que podrían conducir a disputas legales o retrasos.

3. Negociaciones y Contratos

Negociar los términos de la venta de una casa puede ser un desafío, especialmente cuando las emociones están involucradas. Puede que le resulte abrumador navegar solo por estas negociaciones. Sin un agente, usted asume esta responsabilidad por su cuenta. Esto significa que tendrá plena responsabilidad de trabajar y negociar con:



El comprador, Quién quiere el mejor trato posible.

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

La compañía de inspección, Quién trabaja para el comprador.

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

En lugar de enfrentarse cara a cara con todas estas partes solo, apóyese en un experto. Los agentes en bienes raíces negocian hábilmente en su nombre y se aseguran de que su mejor interés estén protegido. Tienen experiencia en el manejo de negociaciones difíciles, contraofertas y contingencias. Cuando venda su casa usted mismo, deberá estar preparado para administrar estos proveedores por su cuenta.

4. Precios y conocimiento del mercado de la vivienda

En el cambiante mercado de la vivienda actual, tener un agente en bienes raíces local confiable a su lado es importante para evitar errores durante el proceso de venta. Como explica la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*):

“Un agente en bienes raíces bien informado sabrá lo que se requiere en su mercado, ayudándole a evitar retrasos y errores costosos. Además, hay muchos tecnicismos involucrados en una transacción de bienes raíces; usted quiere trabajar con un profesional que pueda hablar el idioma”.

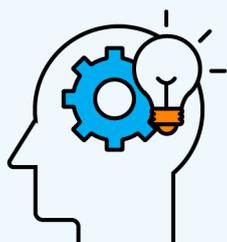
Un asesor en bienes raíces experto conoce las tendencias nacionales y locales. Ellos pueden explicar cómo estas le afectan y ayudarle a tomar una decisión basada en información confiable.

En conclusión,

Si bien vender una casa por su cuenta puede parecer atractiva al principio, los desafíos que conlleva pueden volverse abrumadores rápidamente. La experiencia que un agente en bienes raíces aporta a la mesa es vital para una venta exitosa. En lugar de abordarlo solo, asegúrese de tener un experto de su lado.

Razones clave para utilizar a un agente en bienes raíces al vender

Un agente es una parte muy importante de la venta de su casa. Estas son solo algunas de las razones.



Experiencia en la industria

Ellos están bien versados en el mercado de la vivienda y conocen los pormenores de todo el proceso



Perspectivas de expertos

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



Dar el precio y valor del mercado

Ellos le ayudan 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

Ellos ayudan con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno fuertemente regulado de hoy.



Mercadeo y Exposición

Ellos tienen herramientas y redes de mercadeo efectivas para atraer a más compradores.



Experiencia en Negociación

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

“Un agente en bienes raíces bien informado sabrá lo que se requiere en su mercado, ayudándole a evitar retrasos y errores costosos. Además, hay muchos tecnicismos involucrados en una transacción en bienes raíces; usted quiere trabajar con un profesional que pueda hablar el idioma”.

- Asociación Nacional de Realtors





Vamos a charlar.

Estoy seguro de que tiene preguntas e inquietudes sobre bienes raíces.

Me encantaría hablar con usted sobre lo que ha leído aquí y ayudarle en el proceso para vender su casa. Mi información de contacto está a continuación, y espero trabajar con usted.



Marianne Zeltner

ZEMA Consulting Inc
13300-56 South Cleveland Ave
Fort Myers, FL, 33907
Phone: 239-565-6232
Email: Zeltnerma@icloud.com
Web: Zema-Consulting.de

