

Cosas que considerar al **Vender su casa**



VERANO 2022
EDICIÓN



Jim Potts

Branch Manager
Synergy One Lending
San Diego, CA
jim@jpotts.com
jimpottshomeloans.com
(760) 337-8100



Tabla de contenido

- 3** Razones para vender este verano
- 5** Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy
- 7** Por qué hoy los vendedores están ganando a lo grande
- 9** ¿Debería actualizar mi casa antes de venderla?
- 10** ¿Qué va a pasar con los precios de las casas este año?
- 12** Su agente es clave a la hora de fijar el precio de su casa
- 13** Las ganancias récord de plusvalía pueden impulsar su próxima mudanza
- 16** La propiedad de la vivienda como cobertura contra la inflación
- 19** Cómo un agente ayuda a vender su casa
- 21** Lista de verificación para vender su casa
- 22** Razones para contratar a un profesional en bienes raíces



Razones para vender este verano

Cuando vende su casa, desea un equilibrio entre aprovechar al máximo su venta y saber que está haciendo una buena inversión en su próxima casa. Aquí hay algunas razones por las que es posible que desee mudarse este verano y dar prioridad a sus objetivos de la propiedad de la vivienda lo más pronto posible.

1. El número de casas en el mercado sigue siendo bajo

Si bien los datos de *realtor.com* muestran que el número de casas para la venta que llegan al mercado han aumentado desde el comienzo del año, la oferta de casas todavía está firme en el territorio del mercado de los vendedores. **Eso significa que todavía hay muchos más compradores en el mercado que casas disponibles.** Eso le da a usted el control.

Los compradores están esperando ansiosamente su casa, por lo que, si trabaja con un profesional en bienes raíces para darle el precio correcto, puede venderse rápido y obtener ofertas múltiples y sólidas esta temporada. Solo sepa que ponerla a la venta lo más pronto posible puede ayudar a que su casa se destaque antes de que más vendedores pongan sus casas al mercado.

2. Su plusvalía está creciendo en cantidades récord

Odeta Kushi, Economista Principal Adjunta de *First American*, informa:

“... los propietarios de viviendas en el cuarto trimestre del 2021 tenían un promedio de \$307,000 en su plusvalía, un máximo histórico”.

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

3. Las tasas hipotecarias aumentaron este año

Si bien es cierto que la tasa hipotecaria fija a 30 años de *Freddie Mac* ha subido más de dos puntos porcentuales este año, las tasas actuales todavía están por debajo de lo que han estado en las últimas décadas. Mark Fleming, Economista Principal de *First American*, explica:

“El aumento de las tasas hipotecarias afecta la asequibilidad, pero el contexto histórico es importante. Una tasa hipotecaria fija promedio a 30 años de 5.5 por ciento todavía está muy por debajo del promedio histórico de casi 8 por ciento”.

Eso significa que todavía tiene la oportunidad de asegurar una tasa que es comparativamente más baja que en décadas pasadas. Trabaje con un asesor de confianza para iniciar el proceso para que pueda realizar su próxima compra hoy..

4. Los precios de las casas están apreciando

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

¿Qué significa eso para usted? Si está vendiendo para poder mudarse a la casa de sus sueños o reducir el tamaño a algo que se adapte mejor a sus necesidades actuales, tiene una oportunidad de adelantarse a la curva aprovechando su plusvalía creciente y comprando su próxima casa antes de que los precios aprecien aún más.

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

En conclusión,

Al igual que cualquier otra cosa en la vida, el tiempo es muy importante en cualquier decisión. Si está pensando en vender su casa, comuniquémonos hoy para que tenga la información experta que necesita para dar el mejor paso posible.

Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy

Los expertos en bienes raíces están de acuerdo: los vendedores tienen una gran oportunidad frente a ellos esta temporada gracias a la baja oferta de casas, la apreciación de los precios y el aumento de la plusvalía de la vivienda. Estas son algunas de las principales razones por las que los líderes de la industria dicen que debería considerar vender su casa este verano.



Hay una escasez continua de viviendas, y las casas que se ponen a la venta correctamente todavía se están vendiendo con rapidez, generalmente viendo un contrato firmado en menos de un mes.

- Lawrence Yun, Economista Principal, Asociación Nacional de Realtors



*El proceso de preparar una casa para la venta tradicionalmente implicaba la limpieza, la reparación de cualquier artículo que necesite mantenimiento, despejar e incluso organizarla. Con muchos propietarios esperando una venta rápida. . . . **el proceso de preparación tomo menos de un mes para más del 50 % de los vendedores de casas . . . con un 20 % complementándolo en menos de dos semanas.***

- George Ratiu, Economista Mayor y Gerente de Investigación Económica, *realtor.com*



Este desequilibrio entre un numero insuficiente de propietarios que buscan vender en relación con los compradores que buscan una casa ha llevado a la apreciación récord de los últimos 12 meses.

- Dr. Frank Nothaft, Economista Principal, *CoreLogic*



La fuerte apreciación del precio de las casas generalmente alienta a más propietarios existentes a mudarse. A medida que los propietarios ganan plusvalía en sus casas, es más probable que consideren usar la plusvalía para comprar una casa más grande o atractiva.

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*



“

“Si bien se espera que el crecimiento del precio de las casas se modere del ritmo rápido de 2021, la demanda fuerte de los compradores de casas en un contexto de inventario históricamente escaso de casas en venta probablemente mantendrá una apreciación positiva el próximo año”.

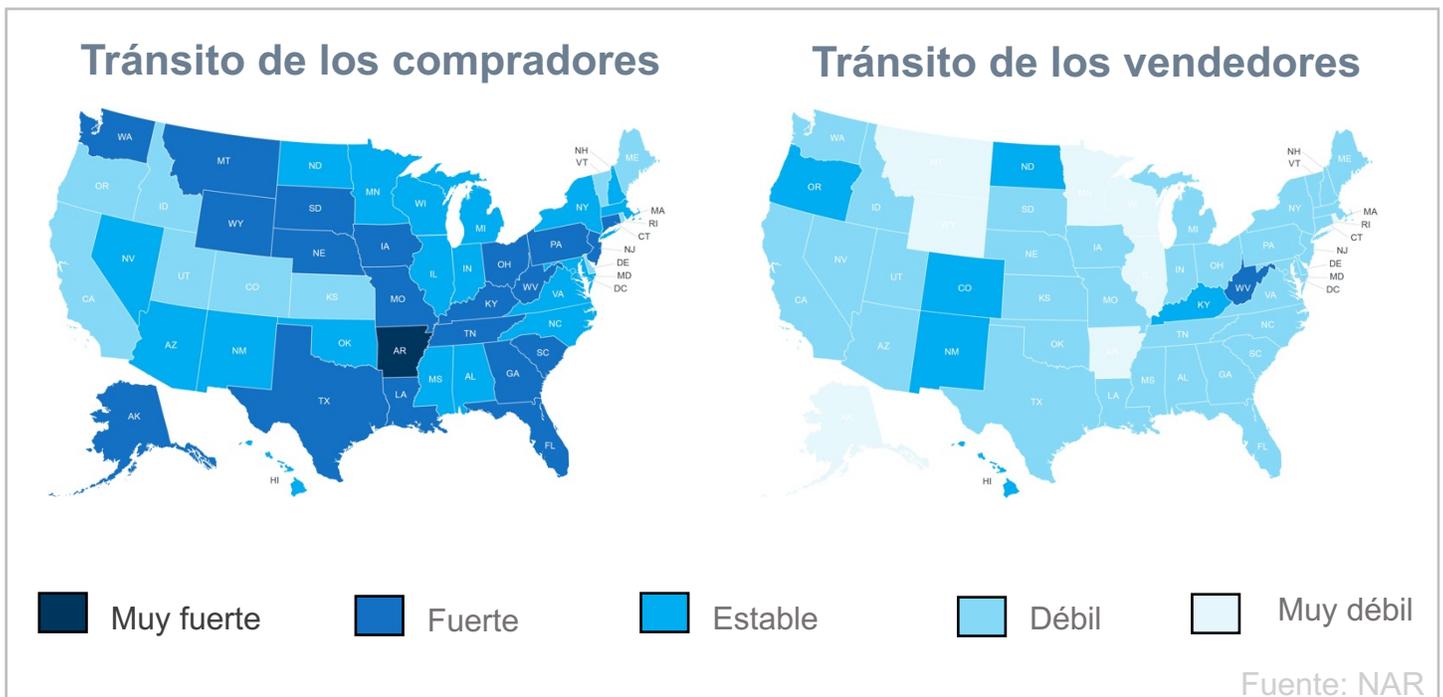
- First American



Por qué hoy los vendedores están ganando a lo grande

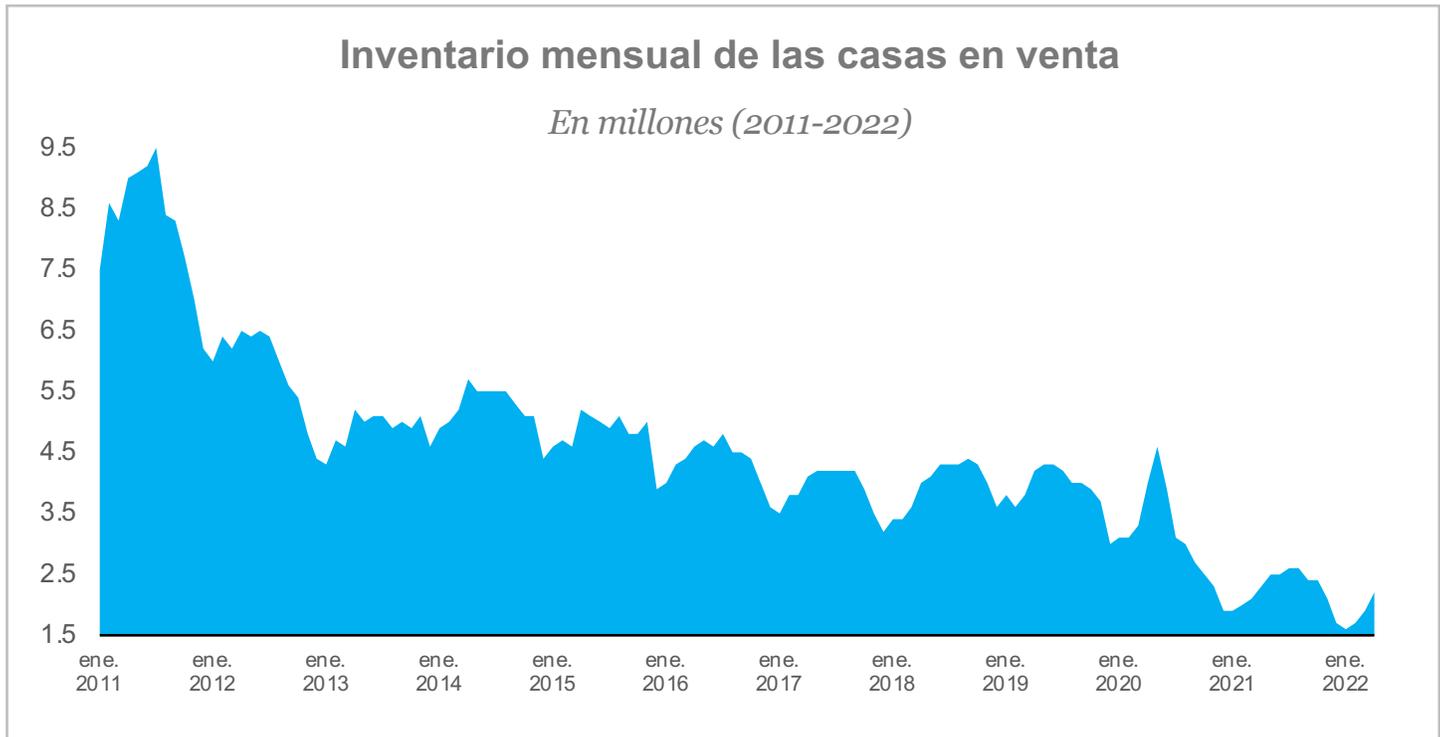
Al vender cualquier cosa, siempre espera una fuerte demanda del artículo junto con una oferta limitada. Básicamente, cuando la demanda es alta y la oferta es baja, los precios aumentan naturalmente. Eso es exactamente lo que está sucediendo hoy en el mercado de la vivienda.

Aquí hay un vistazo al desequilibrio actual entre la oferta y la demanda según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*



Observe que hay más azul oscuros a la izquierda. Esto muestra **que el tránsito de los compradores (la demanda) es fuerte o estable**. En contraste, los azules mucho más claros a la derecha indican **un tránsito de los vendedores (la oferta) débil o muy débil**. En pocas palabras, la demanda por las casas es significativamente mayor que lo que está disponible para comprar.

Como muestran los mapas de la página anterior, el tránsito de los vendedores es débil. Eso afecta directamente la oferta de las viviendas. Si bien las señales indican que la oferta está comenzando a aumentar a medida que más vendedores ponen sus casas a la venta, el inventario sigue siendo bajo. La siguiente gráfica le da una idea de cómo el inventario bajo de hoy se compara con los años anteriores a la pandemia utilizando datos de NAR sobre el suministro mensual de las casas en venta.



Fuente: NAR

Lo que eso significa para usted

Cuando hay una demanda fuerte de un artículo y un suministro limitado disponible, el vendedor tiene el máximo apalancamiento. Es posible que ya se dio cuenta de que esta ventaja le permite vender al mejor precio posible, pero también significa que está en una mejor posición para obtener los términos de contrato ideales para satisfacer sus necesidades.

Esto se debe a que hay una posibilidad de que reciba ofertas de múltiples compradores que estén dispuestos a competir por su casa. Ellos harán todo lo posible para que su oferta se destaque. Esto podría significar que verá cosas como renuncias a ciertas contingencias, ofertas sobre el precio de venta, depósitos en garantía y más. A medida que lleguen las ofertas, trabaje con su agente para observar de cerca cada una antes de decidir cuál funciona mejor para usted.

En conclusión,

El desequilibrio actual de la oferta y la demanda pone a los vendedores en control. Comuniquémonos hoy para discutir cuánto apalancamiento tiene y por qué es mejor vender ahora antes de que su casa tenga más competencia.

P:

¿Debo actualizar mi casa antes de venderla?

R:

Pregúntele a un profesional en bienes raíces.



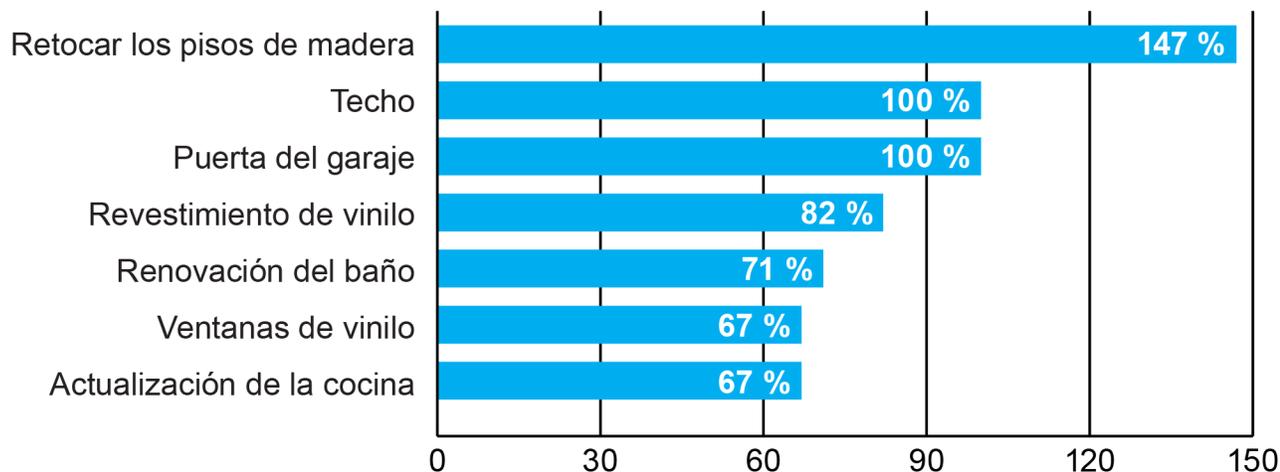
En el mercado actual de los vendedores, las actualizaciones y renovaciones pueden no ser necesarias para que su casa se destaque. Esto se debe a que los compradores tienen opciones limitadas y pueden estar más dispuestos a asumir reparaciones por sí mismos.

“.. casi dos de cada cinco compradores de vivienda potenciales considerarían comprar una casa que requiera renovaciones”.

Freddie Mac

Si decide abordar proyectos antes de ponerla a la venta, aquí están los últimos datos sobre cómo los vendedores a menudo recuperan esos gastos.

Recuperación de costo en proyectos de remodelación



Un profesional en bienes raíces puede ayudarle a:



Sopesar los pros y contras de esperar para comprar o vender a medida que se completan las reparaciones.



Decidir lo que necesita priorizar basado en la condición de su casa



Comprender lo que los compradores están buscando en su área



Resaltar las actualizaciones que ya haya realizado destacándolas en su anuncio

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

Es posible que esté pensando en vender porque ha escuchado que el valor de su casa ha aumentado. Pero ¿continuará esa tendencia? ¿O caerán los precios ya que las tasas hipotecarias han aumentado?

La historia muestra que los precios de las viviendas no caen cuando las tasas hipotecarias aumentan

Si bien algunas personas pueden preocuparse de que el aumento de las tasas hipotecarias afecte tanto a la demanda que los precios de las casas depreciaran, los expertos dicen lo contrario. Doug Duncan, Vicepresidente Mayor y Economista Principal de *Fannie Mae*, señala:

“Lo que les advertiré es de no llegar la conclusión que las tasas de interés tienen un impacto directo en los precios de las casas. Eso no es cierto”.

Para darle un contexto histórico, aquí hay un vistazo al impacto en los precios de las casas en los últimos 30 años cuando las tasas hipotecarias aumentaron un punto porcentual o más. Como muestra la gráfica a continuación, las tasas aumentaron al menos un 1 % seis veces en ese período de tiempo. En cada caso, el valor de las casas aumentó. Por lo tanto, si planea vender, la historia muestra que el aumento de las tasas hipotecarias no ha tenido un impacto negativo en los precios de las casas.

Impacto del aumento de las tasas hipotecarias en los precios de las casas

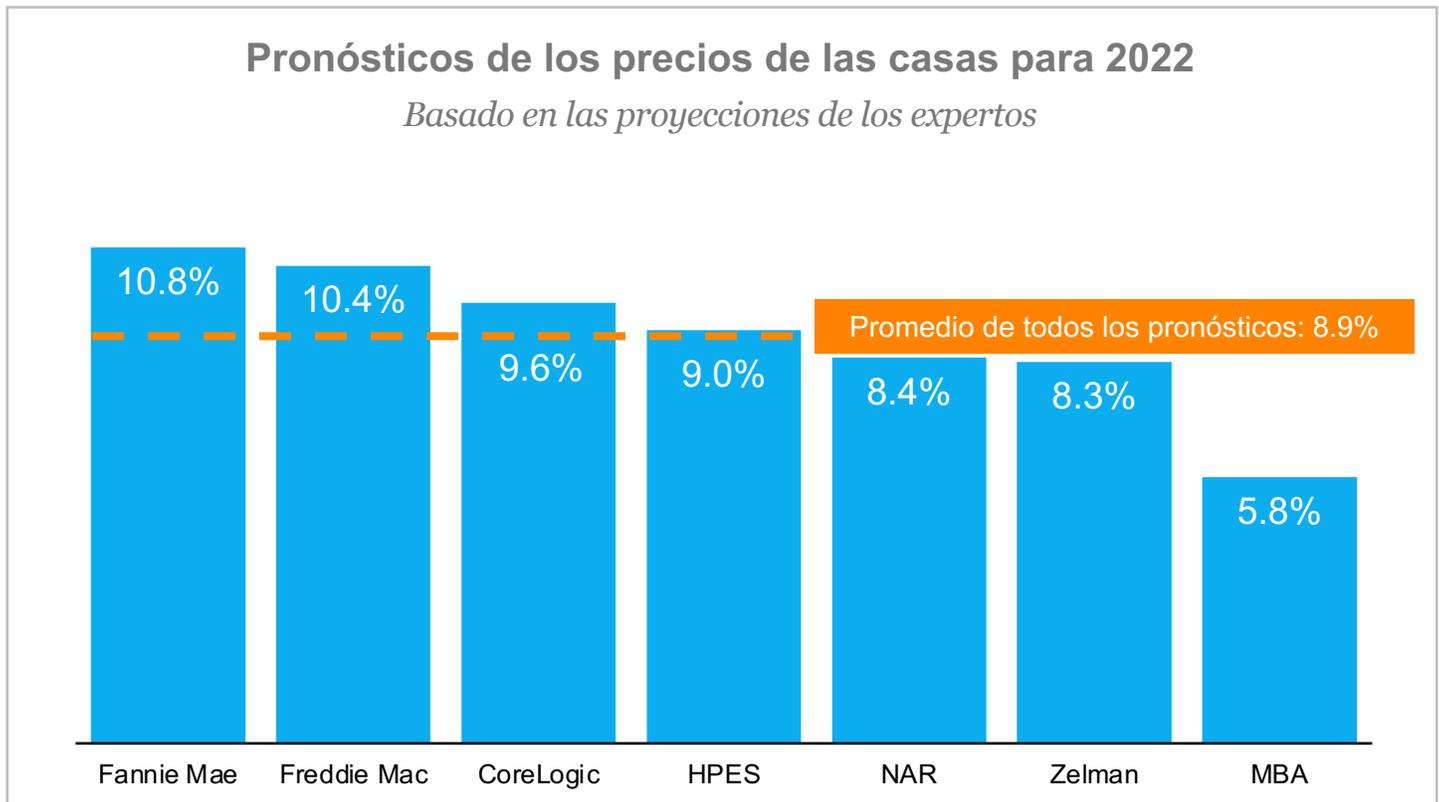
Fecha de inicio	Fecha de conclusión	Meses	Aumento	Precios de las casas
Oct 1993	Dic 1994	14	2.38%	+3 %
Ene 1996	Sept 1996	8	1.20%	+2 %
Oct 1998	May 2000	19	1.81%	+13 %
Jun 2003	Jun 2004	12	1.06%	+13 %
Jun 2005	Jul 2006	13	1.18%	+7 %
Nov 2012	Dic 2013	13	1.11%	+11 %
Promedio		13	1.46%	+8 %

Fuente: Freddie Mac

¿Qué está impulsando hoy el aumento continuo de los precios?

Según el informe “U.S. Home Price Insights” de CoreLogic, **el valor de las casas aumento en un promedio del 15 % en 2021**. Ese aumento drástico en los precios de las casas es un resultado directo de más compradores en el mercado (la demanda) que casas disponibles para la venta (la oferta). Cuando la demanda es alta y la oferta es baja como lo es ahora, los precios aumentan naturalmente.

la gráfica siguiente muestra los pronósticos de los precios de las casas para 2022 de varios expertos en la industria. El promedio de estas proyecciones indica que se espera **una apreciación de los precios de las casas del 8.9 % en 2022**. Si bien este no es el drástico 15 % que experimentó el mercado el año pasado, muestra que los expertos hablan de una apreciación continua. Básicamente, todos los expertos indican que el valor de las casas continuará subiendo, solo que a un ritmo más moderado.



En conclusión,

Vender ahora es una excelente manera de aprovechar la apreciación actual del precio de la vivienda, de esa manera puede obtener el mejor precio por su casa. Y cuando compre su próxima casa, las proyecciones de apreciación continua indican que será una inversión que valdrá la pena y que deberá aumentar en valor con el tiempo.

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

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

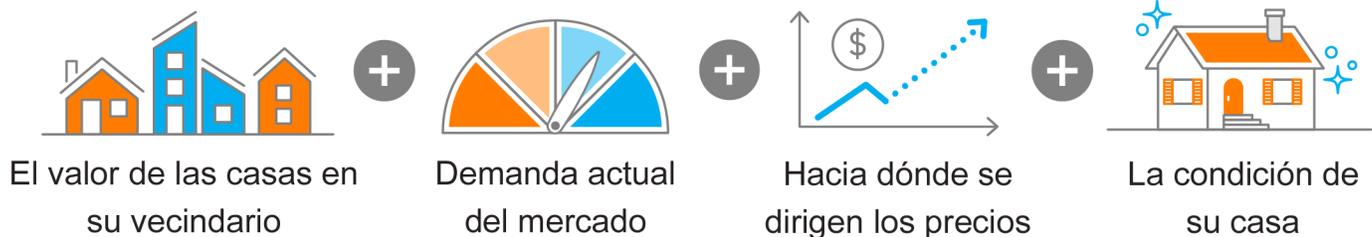
Fijar el precio de su casa no es cuestión de adivinar.

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



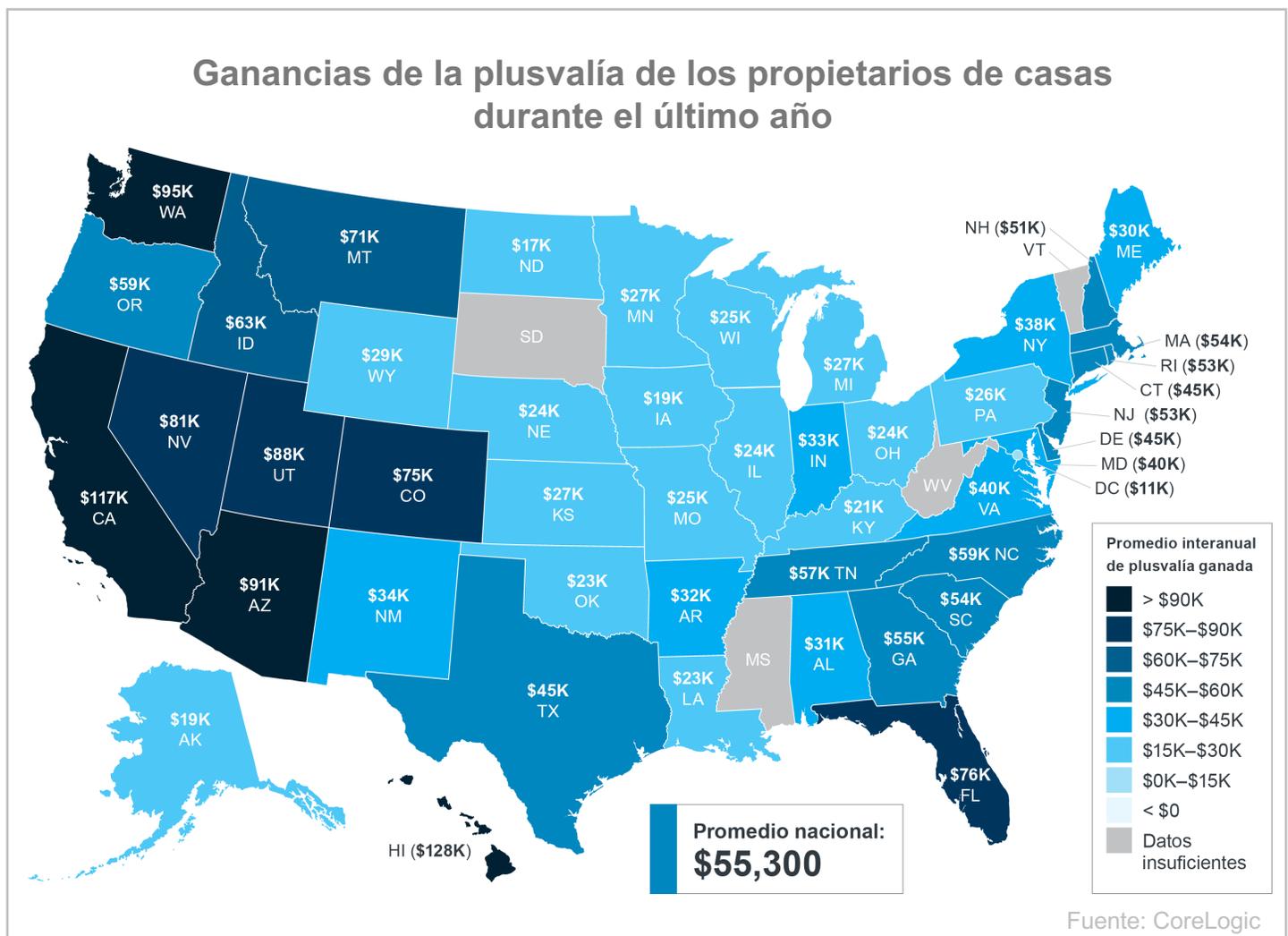
Se necesita experiencia y conocimientos en el mercado para poner el precio correcto a su casa.

Balance de los profesionales en bienes raíces.



Las ganancias récord de plusvalía pueden impulsar su próxima mudanza

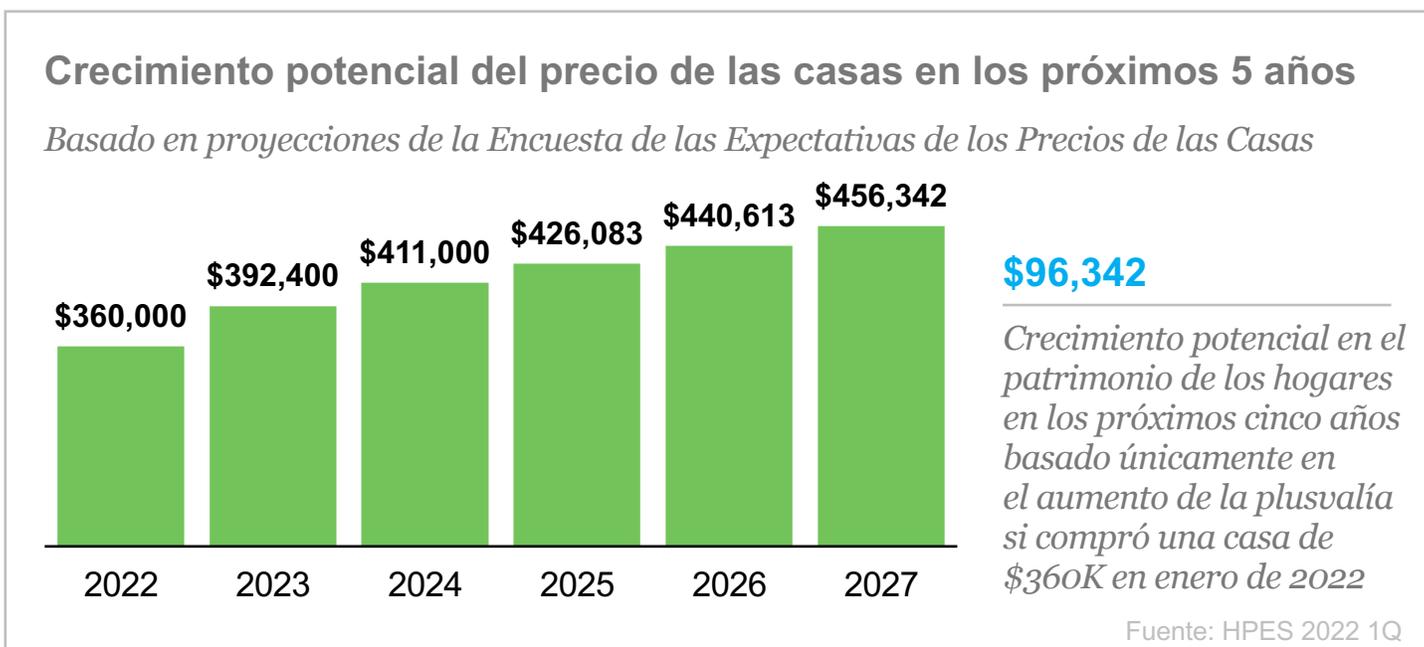
La plusvalía puede ser un factor importante si está planeando mudarse. Según los últimos datos de CoreLogic, el propietario promedio ganó \$55,300 en plusvalía durante el último año, un número que aumento sustancialmente a medida que se apreciaba el valor de las casas.



Por qué hoy la plusvalía está creciendo

Para un propietario de vivienda, su plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que debe del préstamo. Hoy, no hay suficientes casas en el mercado para satisfacer la demanda de los compradores, por lo que las guerras de ofertas y las ofertas múltiples están elevando el valor de las casas, lo que da a los propietarios actuales un impulso significativo a su plusvalía.

La gráfica siguiente utiliza las proyecciones más recientes de la *Encuesta de las Expectativas de Precios de la Casas* (HPES por sus siglas en inglés) de *Pulsenomics* para mostrar cómo se espera que la riqueza de su hogar continúe aumentando a medida que aumentan el valor de las casas.



Cómo le afecta el aumento de su plusvalía

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

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

En conclusión,

Comuniquémonos para determinar cuánta plusvalía tiene en su casa actualmente y cómo puede usarla para ayudarle a hacer su próxima mudanza antes de lo que podría haber pensado que fuera posible.



“

“Los precios de las casas subieron . . . generando un gran aumento en la plusvalía de la vivienda . . . la plusvalía de la vivienda ha sido históricamente una fuente importante de riqueza”.

- Dr. Frank Nothaft, Economista Principal, CoreLogic



La propiedad de la vivienda como cobertura contra la inflación

Si está pensando en vender para mudarse este verano, es posible que se pregunte si las noticias recientes sobre el aumento de la inflación deberían afectar sus planes. La buena noticia es que la historia muestra que la propiedad de la vivienda es en realidad una fuerte cobertura contra la inflación.

Su próxima casa le dará una estabilidad duradera

Con la inflación alcanzando su nivel más alto en 40 años, es más importante que nunca pensar en estabilizar sus gastos siempre que pueda.

Si desea mudarse a su próxima casa, sepa que hacerlo lo más pronto posible puede ser la clave para obtener lo que desea. Al mudarse, puede asegurar su mayor gasto mensual, el pago de su hipoteca, antes de que los precios suban más. Esto le protege de que los costos de la vivienda aumenten en el futuro previsible.

Por lo tanto, si bien los precios de otros bienes y servicios como comestibles, gasolina y más podrían afectar su billetera, usted puede asegurar un pago de su vivienda estable incluso cuando esos otros artículos aumentan en costo a su alrededor.



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

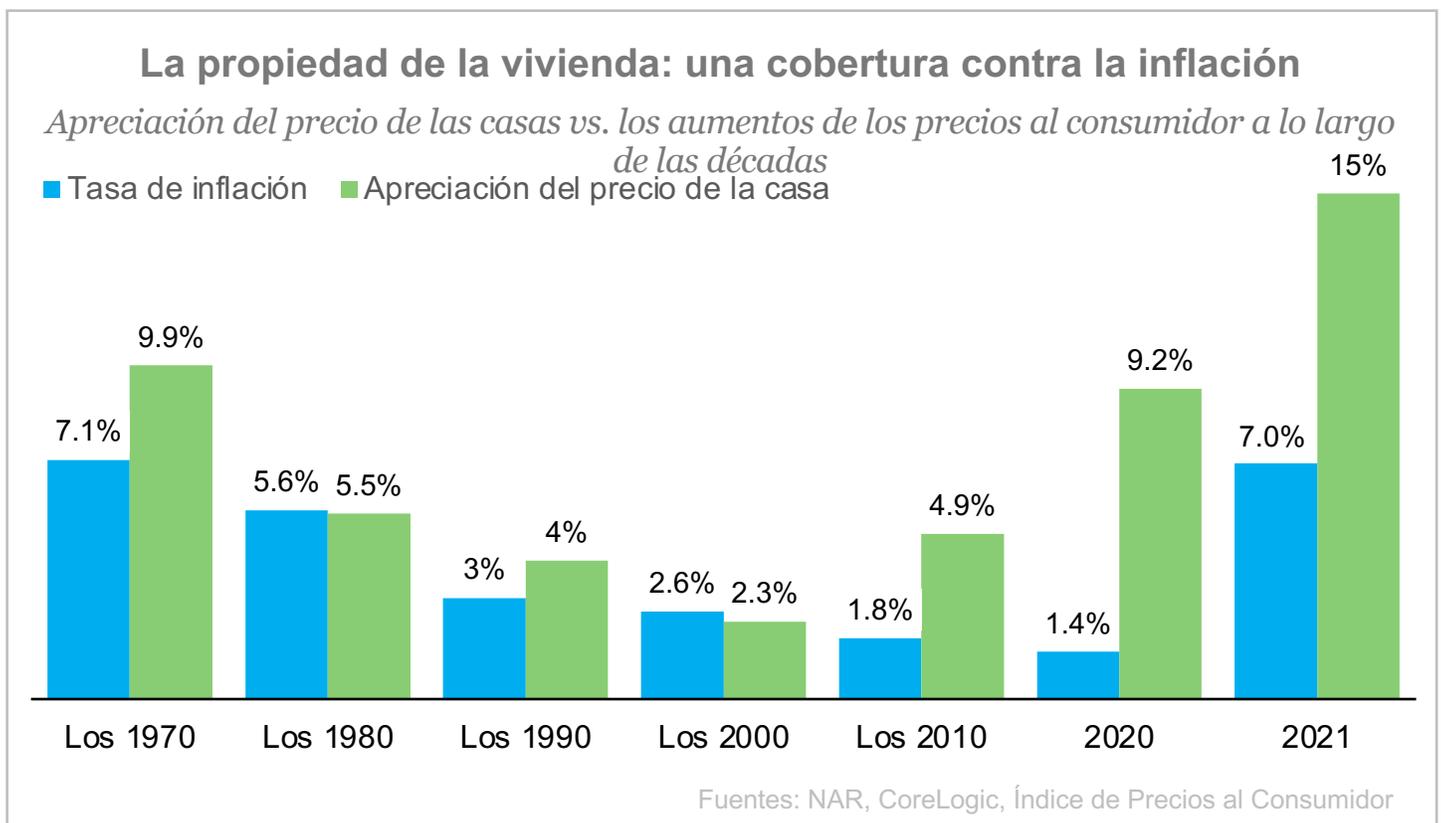
- James Royal,
Reportero Mayor de Inversiones
y Gestión patrimonial, *Bankrate*

La historia muestra que, durante los períodos de inflación, los precios de las casas también aumentan

Como una ventaja adicional, la historia indica que su próxima casa probablemente aumentará en valor con el tiempo. Mark P. Cussen, Escritor Financiero de *Investopedia*, explica:

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

Para ayudar a darle más contexto, aquí hay un vistazo a cómo se han desempeñado los precios de las casas en comparación con la inflación desde la década de 1970. Cuando los precios suben, el valor de su casa también lo hace. Y cuando busca protegerse del aumento de los costos, usted desea tener un activo fijo que generalmente supere la tasa de inflación. Como muestra la historia, eso hace que comprar su próxima casa sea una gran cobertura durante los períodos de alta inflación.



En conclusión,

Si está listo, mudarse lo más pronto posible lo pondrá en la mejor posición para beneficiarse de su próxima inversión. Comuniquémonos, si desea comprender mejor cómo el mudarse a la casa de sus sueños podría ser una gran decisión a largo plazo.

A close-up photograph of two glass jars filled with vibrant red watermelon juice. The juice has a frothy, bubbly texture. A light blue and white striped paper straw is inserted into the front jar. A triangular slice of watermelon, showing its red flesh and green rind, is perched on the rim of the front jar. The background is softly blurred, showing more watermelon slices and another jar of juice.

“

“Hay muchas ventajas al invertir en bienes raíces . . . A menudo actúa como una buena cobertura contra la inflación, ya que siempre habrá una demanda de casas, independientemente del clima económico, y porque a medida que aumenta la inflación, también lo hace el valor de las propiedades, . . .”

- Investopedia



Cómo un agente ayuda a vender su casa

Con el mercado actual de la vivienda moviéndose tan rápido como lo está haciendo, trabajar con un profesional es más esencial que nunca. Aquí hay cinco razones por las que querrá usar un asesor en bienes raíces cuando venda su casa esta temporada.

1. Ellos saben lo que los compradores quieren ver

Antes de decidir qué proyectos y reparaciones asumir, comuníquese con un profesional en bienes raíces. Ellos tienen experiencia de primera mano con los compradores de hoy, lo que esperan y lo que debe hacer para asegurarse de que su casa se vea bien. Una encuesta de *Freddie Mac* descubrió que:

“. . . casi dos de cada cinco compradores potenciales de viviendas considerarían comprar una casa que requiera renovaciones”.

Un profesional puede utilizar su experiencia para ayudarle a tomar las mejores decisiones posibles para su mercado local.

2. Ellos ayudan a maximizar su grupo de compradores

Si bien es cierto que la casa promedio en venta está recibiendo múltiples ofertas, es importante comprender el papel de su agente al traer a los compradores. Los profesionales de bienes raíces tienen una variedad de herramientas a su disposición, como seguidores en las redes sociales, recursos de las agencias y la MLS para garantizar que su casa sea vista por la mayoría de los compradores. Según *realtor.com*:

“Solo los agentes en bienes raíces con licencia pueden poner su casa en la MLS, que es una especie de tienda en línea integral para que miles de agentes y compradores de casas vean la casa”.

Sin acceso a estas herramientas, su grupo de compradores es limitado.

3. Ellos Entienden la letra pequeña

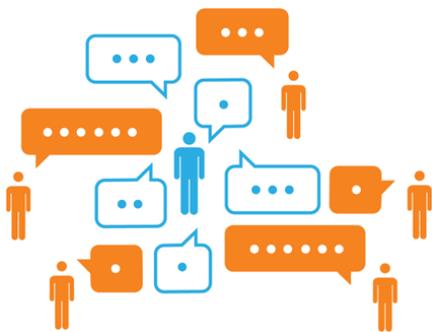
Hoy, más declaraciones y regulaciones son obligatorias al vender una casa. Es por eso por lo que *Investopedia* dice:

“Uno de los mayores riesgos de vender por su cuenta es no tener la experiencia o los conocimientos para navegar por todos los requisitos legales y reglamentarios que conlleva la venta de una casa”.

Un profesional de bienes raíces sabe exactamente lo que necesita hacer, lo que significa todo el papeleo y cómo trabajar de manera eficiente. Le ayudarán a revisar los documentos y evitar cualquier paso en falso costoso que pueda ocurrir si intenta tramitarlos por su cuenta.

4. Ellos son negociadores entrenados

Si vende sin un profesional, también será el único responsable de las negociaciones. Eso significa que tendrá que coordinarse con:



El comprador, que quiere la mejor oferta posible

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

La empresa de inspección, que trabaja para el comprador y casi siempre encontrará preocupaciones con la casa.

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

En lugar de ir mano a mano con estas terceras partes solo, apóyese en un experto. Sabrán qué palancas tirar, cómo abordar todas las preocupaciones y cuándo obtener una segunda opinión.

5. Ellos saben cómo establecer el precio correcto para su casa

Los profesionales en bienes raíces conocen los pormenores de cómo fijar el precio de su casa de manera precisa y competitiva. Comparan su casa con las casas vendidas recientemente en su área y evalúan el estado actual de su casa. Estos factores son clave para asegurarse de que el precio sea el adecuado para moverse rápidamente y al mismo tiempo obtener el precio de venta final más alto posible.

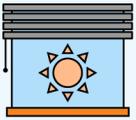
En conclusión,

Hay muchas cosas que necesita para vender su casa, y necesita tiempo, esfuerzo y experiencia para hacerlo realmente bien. Antes de decidir vender su casa por su cuenta, analicemos cómo puede ayudar el tener un profesional a su lado.

Lista de verificación para vender su casa

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

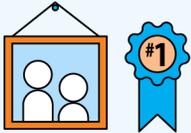
Hágala acogedora



- Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



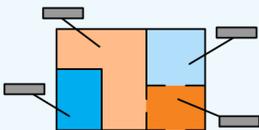
- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- Baje las fotos o artículos personales

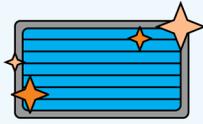


- Arregle cualquier cosa que esté rota



- Dele a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



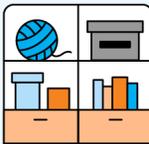
- Limpie sus rejillas de ventilación y rodapiés



- aspire, trapee o barra los pisos



- Despeje todo



- Organice encimeras, gabinetes y armarios



- Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior



- Lave a presión las superficies exteriores



- Limpie las ventanas (por dentro y por fuera)



- Ordene el jardín



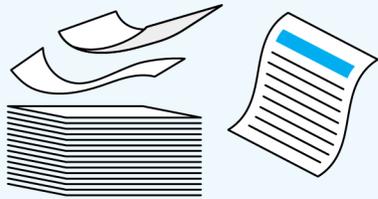
- Refresque su entrada



- Barra patios, terrazas y aceras

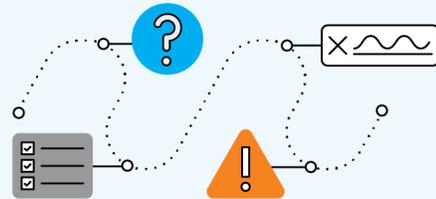
Razones para contratar un profesional en bienes raíces

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



Contratos

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



Experiencia

Estamos bien versados en el mercado de bienes raíces y conocemos los pormenores de todo el proceso de venta.



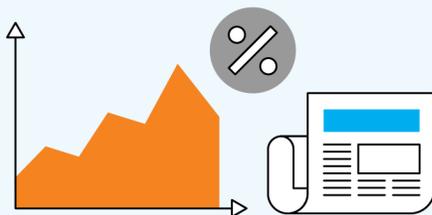
Tecnología

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



Negociación

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



Educación

Explicamos de manera sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y desciframos lo que significa para usted.



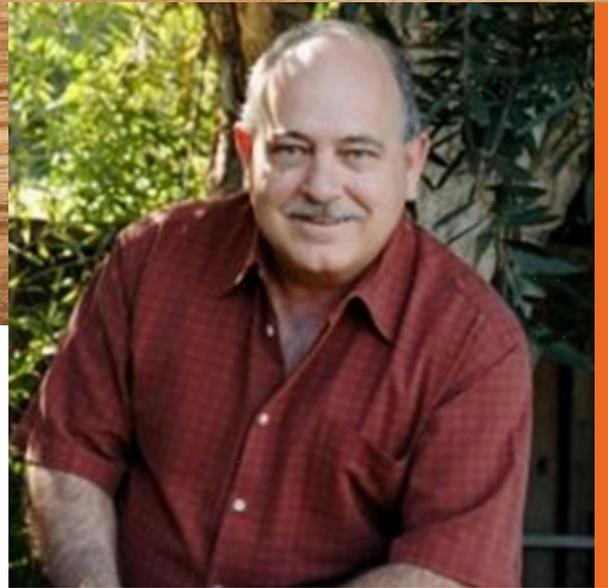
Fijar el precio

Le ayudamos a comprender el valor actual de las casas al establecer el precio de venta o al hacer una oferta de compra.

“... las casas se están moviendo rápidamente y muchas veces con ofertas en efectivo. Eso significa que los vendedores pueden obtener el mejor precio por su propiedad si deciden ponerla a la venta”.

- realtor.com





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.



Jim Potts

Branch Manager
Synergy One Lending
San Diego, CA
jim@jpotts.com
jimpottshomeloans.com
(760) 337-8100