Cosas que considerar al

Vender su casa

PRIMAVERA 2023

EDICIÓN

Juan Carlos Garcia

Sunbelt Sales
Greenwich, CT
jc@sunbeltus.com
www.sunbeltus.com
(914) 262-1340

Tabla de Contenido

3 ¿Debería vender mi casa esta primavera?

6 ¿Qué le espera a las tasas hipotecarias y a los precios de las casas?

8 El número de casas en venta aumenta, pero está por debajo de los años anteriores a la pandemia

10 Razones principales por las que los propietarios están vendiendo

12 Los propietarios de casas de hoy todavía tienen ganancias positivas de plusvalía

15 ¿Quiere vender su casa? Dele el precio correcto.

18 Un experto hace toda la diferencia al vender

21 Lista de verificación para vender su casa

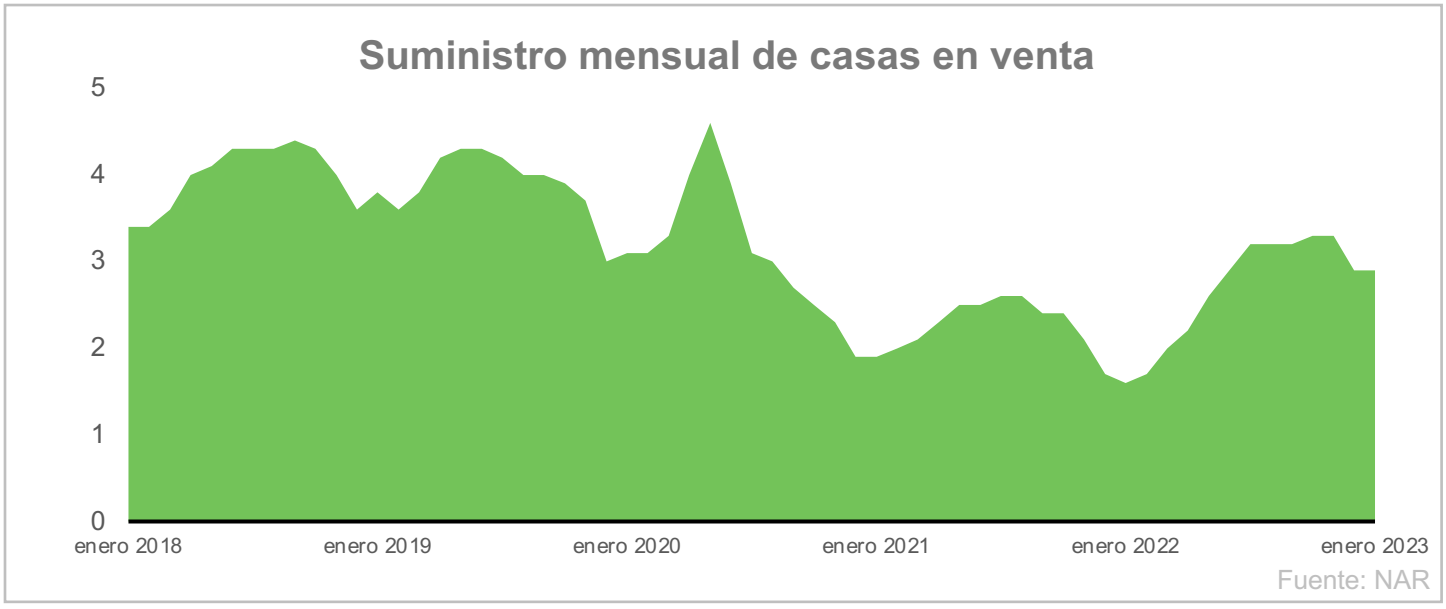
22 Razones para contratar a un profesional en bienes raíces

¿Debería vender mi casa esta primavera?

Están sucediendo muchas cosas en el mercado de la vivienda esta temporada, y es posible que tenga algunas preguntas sobre la venta de su casa. Estas son algunas de las cosas principales que se puede estar preguntando y las respuestas que pueden ayudarle a tomar una decisión segura e informada.

1. ¿Debo esperar para vender?

Hay más casas en venta hoy que en esta época el año pasado, pero es importante tener en cuenta que todavía hay menos casas disponibles que antes de la pandemia. Por lo tanto, vender mientras el inventario es bajo significa que si el precio de su casa es correcto, es probable que tenga una gran demanda. Eso significa que puede aprovechar más opciones para su mudanza y poner su casa en un verdadero punto óptimo. la siguiente gráfica pone el inventario de hoy en perspectiva.



2. ¿Siguen existiendo compradores?

Si está pensando en vender su casa pero le preocupa que la demanda de los compradores esté desapareciendo ante las tasas hipotecarias más altas, debe saber que ese no es el caso para todos. Mark Fleming, Economista Principal de *First American*, explica:

> *"El mercado de la vivienda, una vez ajustado a la nueva normalidad de las tasas hipotecarias más altas,* ***se beneficiará de la fuerte demanda demográfica continua en relación con una escasez general de oferta a largo plazo****".*

Si se esta preguntando si los compradores todavía están ahí fuera, sepa que **todavía hay personas que buscan una casa para comprar**. Y su casa puede ser exactamente lo que están buscando.

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

El aumento de los precios de las casas se ha moderado en los últimos meses a medida que a demanda de los compradores se ha reducido en respuesta a las tasas hipotecarias más altas. Si bien los precios de las casas en algunos mercados locales pueden haber disminuido ligeramente en los últimos meses, el valor de las casas a nivel nacional sigue siendo alto en comparación con esta época del año pasado.

Si bien se está desacelerando, la tasa anual de apreciación de los precios de hoy todavía está por encima de la tasa del aumento que vimos durante años más normales en el mercado. Entonces, a pesar de que la casa promedio no está aumentando en valor tan rápido como lo hizo hace un año atrás, **aún puede vender con confianza esta temporada.**

En conclusión,

Si está pensando en vender su casa esta primavera, comuniquémonos para que tenga la información experta que necesita para dar el menor paso posible hoy.

... Los vendedores pueden tener éxito en este mercado siempre y cuando se acerquen con expectativas razonables que son muy diferentes de lo que era la norma hace menos de un año.

- Danielle Hale, Economista Principal, *realtor.com*

¿Qué le espera a las tasas hipotecarias y a los precios de las casas?

A medida que hace planes para vender su casa y mudarse esta primavera, es posible que esté pensando en el futuro de las tasas hipotecarias y los precios de las casas. Aquí hay un vistazo a las perspectivas de los expertos sobre hacia dónde se dirigen ambos para que pueda tomar la decisión más informada posible.

Las tasas hipotecarias continuarán respondiendo a la inflación

El año pasado, las tasas hipotecarias se duplicaron con creces en el año civil. Eso nunca había sucedido antes, y el aumento rápido hizo que muchos compradores suspendieran sus planes. Hoy en día, las tasas siguen siendo bastante volátiles. Con los expertos proyectando que las tasas se estabilizarán este año, eso podría ser una buena noticia para usted, ya que puede significar que más compradores regresen al mercado. Y cualquier caída en las tasas de interés aumentaría su poder adquisitivo para su próxima casa al reducir su pago hipotecario mensual esperado.

Pero no debe esperar que caigan hasta los mínimos históricos que vimos en 2021. Greg McBride, Analista Financiero Principal de *Bankrate*, explica:

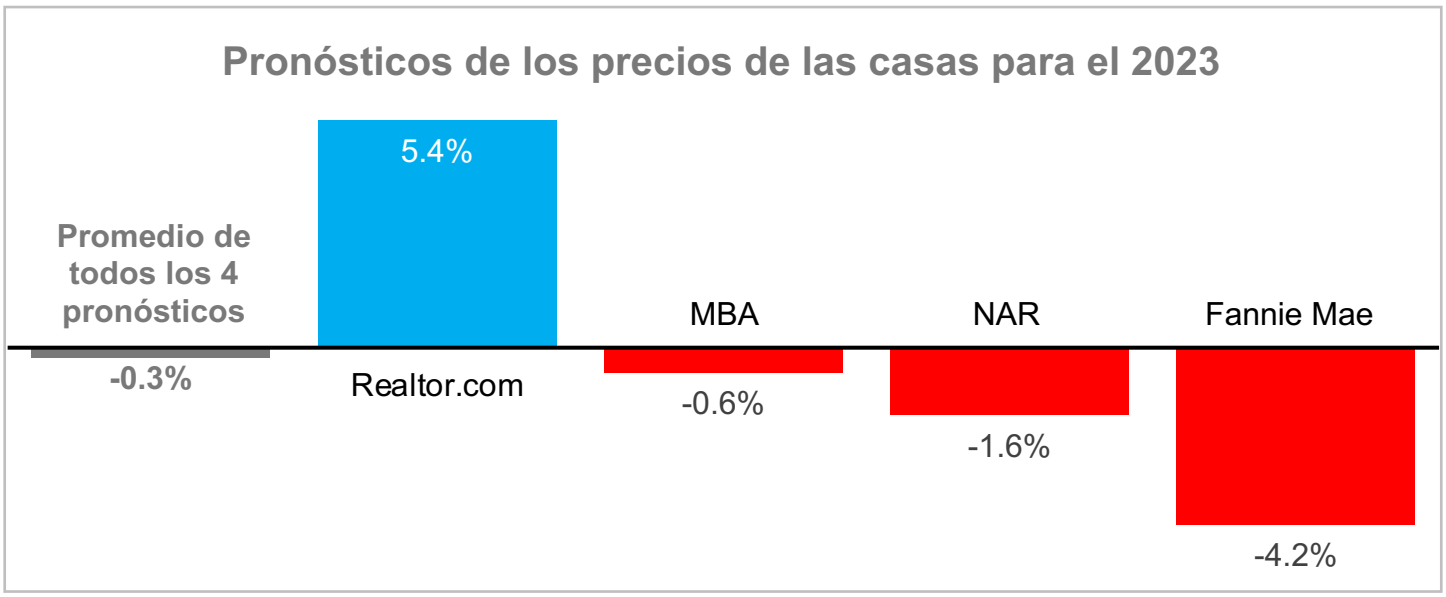
> *"Creo que podríamos sorprendernos de cuánto retrocederán las tasas hipotecarias este año. Pero no vamos a volver al 3 por ciento en el corto plazo, porque la inflación no va a volver al 2 por ciento pronto".*

Los precios de las casas se mantendrán relativamente estables

Los precios de las casas siempre estarán definidos por la oferta y la demanda. Cuando hay más compradores que casas en el mercado, los precios de las casas aumentarán. Y eso es exactamente lo que vimos durante la pandemia.

Pero las cosas han cambiado. Hemos visto que los precios de las casas se han moderado y la oferta ha aumentado a medida que la demanda de los compradores retrocedió debido a las tasas hipotecarias más altas del año pasado. El nivel de moderación ha variado según el área, y los mayores cambios ocurren en los mercados sobrecalentados. Pero, ¿creen los expertos que eso continuará?

La siguiente gráfica muestra los últimos pronósticos de los precios de casas. Como indican las barras de diferentes colores, algunos expertos dicen que los precios de las casas apreciarán este año, y otros dicen que los precios bajarán. Pero, de nuevo, si tomamos el promedio de todos los pronósticos (*que se muestran en gris*), podemos tener una idea de lo que puede deparar el 2023.



La verdad está probablemente en algún lugar en el medio. Eso significa que a nivel nacional, es probable que veamos una apreciación relativamente plana o neutral. Como dice Lawrence Yun, Economista Principal de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR *por sus siglas en inglés*):

> *"**Después de un gran auge en los últimos dos años, esencialmente no habrá cambios a nivel nacional**… La mitad del país puede experimentar pequeñas ganancias en los precios, mientras que la otra mitad puede ver ligeras caídas de precios".*

En conclusión,

Si desea saber qué está sucediendo en el mercado, comuniquémonos para que tenga lo último que dicen los expertos y lo que eso significa para nuestra área esta primavera.

El número de casas en venta aumenta, pero está por debajo de los años anteriores a la pandemia

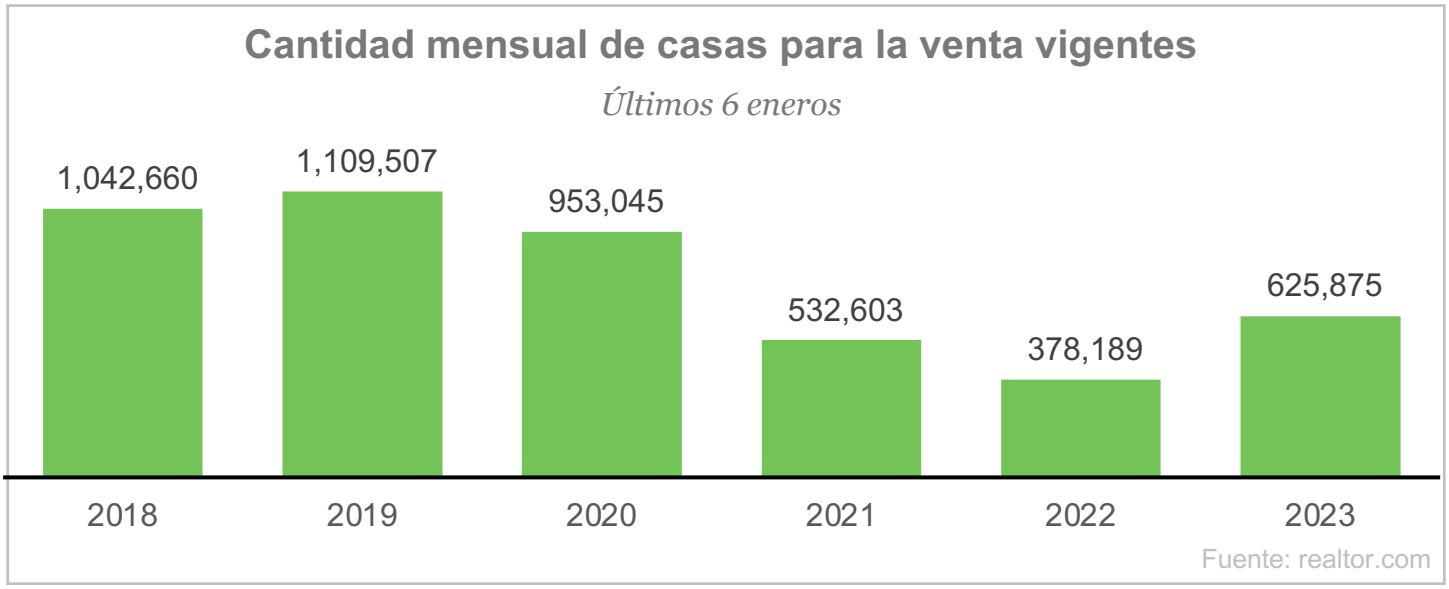
No hay suficientes casas a la venta hoy para satisfacer la demanda de los compradores. Esta primavera podría ser el momento ideal para mudarse si ha estado pensando en vender su casa.

El mayor desafío en el mercado de la vivienda en este momento, y probablemente en los próximos años, es la cantidad de casas que hay a la venta en comparación con la cantidad de personas que quieren comprar. Por eso, si está pensando en vender su casa, ahora es un buen momento para hacerlo. Su casa sería bienvenida en un mercado que tiene menos casas en venta que en los años previos a la pandemia.

Según *realtor.com*:

> *"**Si bien el número de casas en venta está aumentando, sigue siendo un 43.2% más bajo que antes de la pandemia en 2017 a 2019.** Esto significa que todavía hay menos casas disponibles para comprar en un día típico que hace unos años atrás".*

La siguiente gráfica muestra cómo se compara el inventario actual de casas en venta con los últimos años:



¿Qué significa esto para usted?

Menos casas para la venta de las que teníamos antes de la pandemia significa que los compradores tienen menos opciones, y esa frustración está llevando a algunos a renunciar por completo al proceso de compra de vivienda. Pero con las tasas hipotecarias más bajas de lo que estaban en su punto máximo el otoño pasado, más compradores están dispuestos a volver al proceso ahora, solo necesitan encontrar casas para comprar. Esta es una actividad bienvenida para el mercado de primavera, especialmente si está pensando en vender su casa.

Con muchas personas encontrando un renovado interés en comprar una casa, el *New York Times (*NYT) informa:

> *"Los compradores de casas están volviendo al mercado después de haber sido marginados el año pasado…"*

Entonces, si desea aprovechar el punto ideal en el mercado, esta primavera podría ser su oportunidad.

En conclusión,

El mercado de la vivienda necesita más casas para la venta para satisfacer la demanda de los compradores de hoy. Si ha pensado en vender, ahora es el momento de prepararse para dar el paso esta primavera.

Razones principales por las que los propietarios están vendiendo

Tiene mucho que considerar cuando piensa en mudarse. Si bien las tasas hipotecarias y la creación de riqueza son importantes, también hay muchas razones no financieras para tener en cuenta.

Muchos de los propietarios de casas de hoy compraron o refinanciaron sus casas durante la pandemia cuando las tasas hipotecarias estaban en mínimos históricos. Dado que las tasas se duplicaron en 2022, algunos de esos propietarios suspendieron sus planes de mudarse, no queriendo perder la tasa hipotecaria baja que tienen en su casa actual. Y aunque las tasas de hoy han comenzado a bajar desde el máximo del año pasado, siguen siendo más altas que hace un par de años.

Hoy, el 93 % de las hipotecas pendientes tienen una tasa igual o inferior al 6%. Eso significa que una gran mayoría de los propietarios con hipotecas tienen una tasa por debajo de la que obtendrían si se mudaran en este momento. Pero si usted es propietario de una vivienda en esa posición, recuerde que las tasas hipotecarias no son lo único a considerar al mudarse. Su tasa hipotecaria es importante, pero hay muchas razones por las que aún puede necesitar o querer mudarse. *RealTrends* explica:

> *"Los vendedores más comunes serán: propietarios rediciendo el tamaño de su casa… personas que se mudan para obtener más espacio, familias que buscan escuelas mejores… etc."*

Por lo tanto, si no está seguro de vender su casa, considere las otras razones por las que los propietarios como usted eligen mudarse. Un informe reciente de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR *por sus siglas en inglés*) desglosa por qué los propietarios han decidido vender durante el último año:

Como muestra el visual, las razones más comúnmente citadas para vender fueron el deseo de estar cerca de sus seres queridos, seguido por mudarse debido a la jubilación, además, la necesidad de más espacio se tuvo en cuenta, al igual que un cambio en la estructura del hogar.

Si desea un cambio de ubicación o necesita espacio que su casa actual simplemente no puede proporcionar, puede ser el momento de vender.

Lo que quiere y necesita en una casa puede ser razón suficiente para mudarse. Para averiguar qué es lo correcto para usted, trabaje con un profesional en bienes raíces de confianza que le ofrecerá asesoramiento y orientación experta durante todo el proceso. Ellos podrán exponer todas sus opciones, brindándole lo que necesita para tomar una decisión segura.

En conclusión,

Al decidir si mudarse o no, tiene mucho que considerar. Hay muchas razones no financieras para tener en cuenta. Comuniquémonos para que pueda ayudarle a sopesar los beneficios de vender su casa.

Los propietarios de casas de hoy todavía tienen ganancias positivas de plusvalía

Si usted es propietario de una vivienda, su patrimonio neto recibió un gran impulso en los últimos años gracias al aumento rápido de los precios de las casas. Así es como sucedió y lo que significa para usted, incluso a medida que el mercado se modera.

¿Qué es el la plusvalía?

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:

Por qué su plusvalía ha aumentado en los últimos años

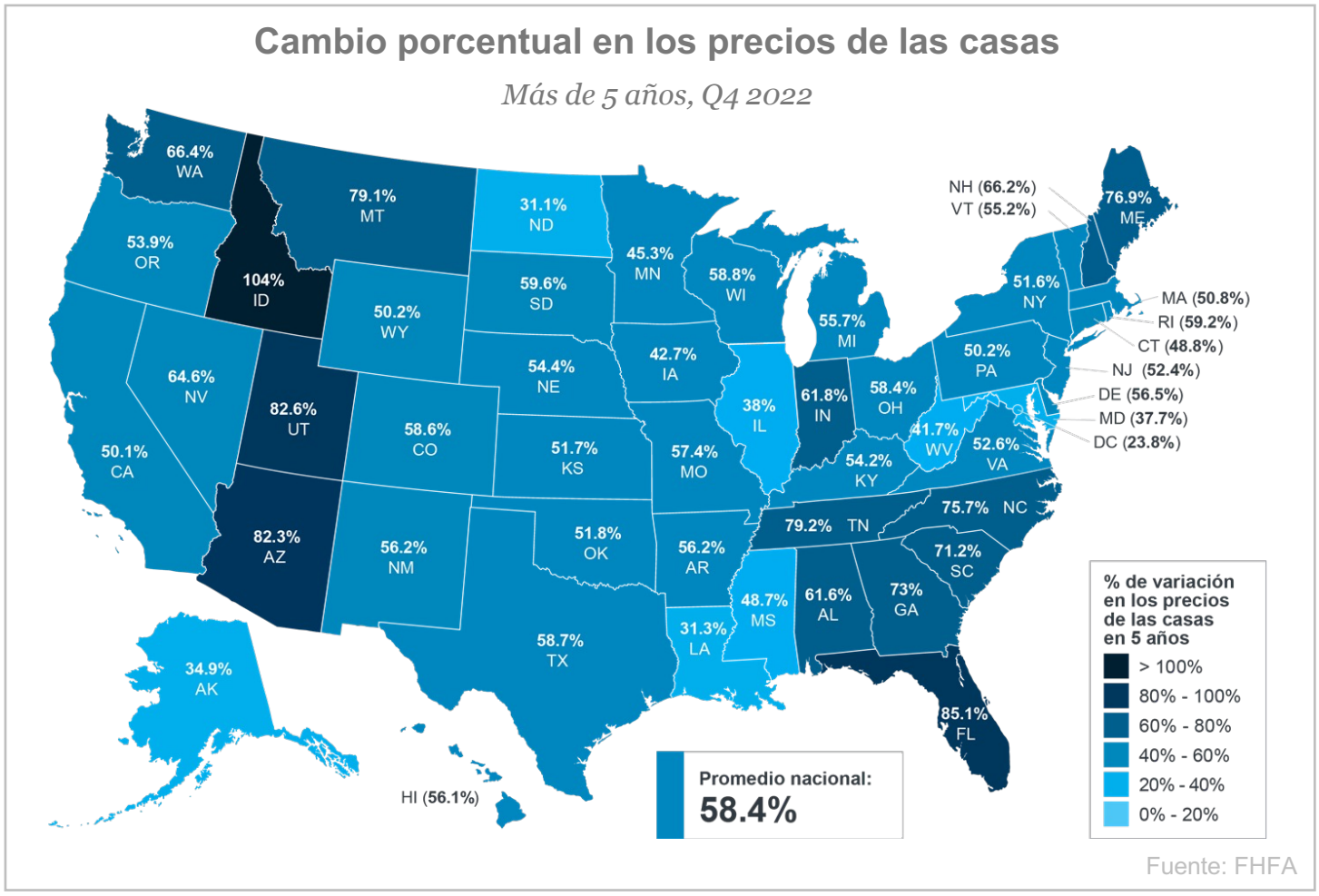
Debido al desequilibrio entre la cantidad de casas que estaban a la venta y el número de compradores en los últimos años, los precios de las casas apreciaron sustancialmente.

Y aunque la apreciación del precio de las casas se ha moderado, e incluso ha depreciado ligeramente en algunos mercados, eso no significa que haya perdido toda la plusvalía que ganó.

De hecho, *Las perspectivas sobre la Plusvalía de los Propietarios de Casas* de *CoreLogic* encuentra que **la plusvalía promedio de los propietarios ha aumentado $34,300 solo en el último año.**

Y si ha estado en su casa por más de un año, es probable que tenga aún más plusvalía de lo que cree.

Si bien ese es el número nacional, si desea saber qué sucedió en los últimos cinco años en nuestra área, mire el mapa a continuación de la *Agencia Federal de Financiamiento de la Vivienda* (FHFA *por sus siglas en inglés*). Muestra cuánto han aumentado los precios de las casas recientemente, y eso ha sido un importante impulsor del aumento de la plusvalía.



Por qué esto es tan importante en este momento

Si bien la plusvalía ayuda a aumentar su patrimonio neto general, también puede ayudarle a alcanzar otros objetivos, como comprar su próxima casa. Cuando venda su casa actual, la plusvalía que ha acumulado vuelve a usted en la venta, y puede ser justo lo que necesita para cubrir una gran parte, si no todo, el pago inicial de su próxima casa.

Por lo tanto, si ha estado retrasando la venta, tenga la seguridad de que ha ganado plusvalía en los últimos años y puede ayudar a impulsar su mudanza.

En conclusión,

Si planea mudarse, la plusvalía que ha ganado con el tiempo puede tener un gran impacto. Para averiguar cuánta plusvalía tiene en su casa actual y cómo puede usarla para impulsar su próxima compra, vamos a comunicarnos.

"Los vendedores de casas potenciales ganaron cantidades significativas de plusvalía durante la pandemia, por lo que incluso cuando la demanda de compradores con restricciones de asequibilidad estimula la disminución de los precios en algunos mercados, es poco probable que los vendedores potenciales pierdan todo lo que han ganado."

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*

¿Quiere vender su casa? Dele el precio correcto.

El año pasado, el mercado de la vivienda se desaceleró en respuesta a las tasas hipotecarias más altas, y eso tuvo un impacto en los precios de las casas. Si está pensando en vender su casa pronto, eso significa que querrá ajustar sus expectativas en consecuencia.

En un mercado más moderado, la forma en que fije el precio de su casa hará una gran diferencia no solo en sus resultados, sino también en la rapidez con que su casa podría venderse. Y la realidad es que las casas que tienen un precio correcto todavía se venden en el mercado actual. Como explica realtor.com:

> *"…Algunas de las tendencias pandémicas más prominentes han cambiado, por lo que los vendedores pueden desear ajustarse en consecuencia para obtener la mejor oferta posible".*

Por qué es importante fijar el precio de su casa al valor de mercado

Especialmente hoy, su precio para la venta envía un mensaje a los compradores potenciales.

Si tiene un precio demasiado bajo, puede dejar dinero sobre la mesa. También podría desalentar a los compradores que pueden ver un precio más bajo de lo esperado y preguntarse si eso significa que algo anda 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 tratar de reavivar el interes en su casa cuando se encuentra en el mercado por un tiempo. Por otro lado, tenga en cuenta que una rebaja de los precios puede ser vista como una bandera roja por algunos compradores que se preguntarán qué significa eso sobre la casa.

Para evitar cualquiera de los dolores de cabeza, dele el precio el correcto desde el principio. Un profesional en bienes raíces sabe cómo determinar el precio para la venta ideal. 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.

El siguiente elemento visual ayuda a resumir el impacto que puede tener su precio para la venta:

Precio bajo	Valor del mercado	Precio alto
Pierde valor	Atrae a más compradores	Permanece en el mercado más tiempo
Disminuye el poder adquisitivo futuro	Precio de venta mayor	Las rebajas del precio pueden enviar el mensaje equivocado a los compradores
Desalienta a los compradores escépticos	Venta más rápida	Elimina compradores potenciales

Greg McBride, Vicepresidente Sénior y Analista Financiero Principal de *Bankrate,* también da este consejo:

"Dele el precio a su casa de manera realista. . . . Las casas con precios adecuados todavía se están vendiendo rápidamente".

En conclusión,

Las casas que tienen un precio al valor actual del mercado todavía se están vendiendo. Para asegurarse de que le de el precio adecuado a su casa, maximice su potencial de ventas y minimice sus molestias, comuniquémonos.

Si es una casa buena en el mercado de reventa, se venderá rápidamente. El comprador que está comprando hoy no es el mismo comprador de hace 12 meses. Si [ellos están] pagando tanto, tiene que ser una casa buena.

- Ali Wolf, Economista Principal, *Zonda*

Un experto hace toda la diferencia al vender

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. Nosotros somos expertos en las tendencias del mercado

Leslie Rouda Smith, 2022 President of the *National Association of Realtors* (NAR), explains:

> *"During challenging and changing market conditions, one thing that's calming and constant is the assurance that comes from a Realtor® being in your corner through every step of the home transaction.* ***Consumers can rely on Realtors®' unmatched work ethic, trusted guidance and objectivity to help manage the complexities associated with the home buying and selling process****."*

Un asesor en bienes raíces experto tiene la información más reciente sobre las tendencias nacionales y su área local también. Más importante aún, ellos 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

La apreciación del precio de la casas se ha moderado este año. Si vende su casa por su cuenta, es más probable que sobrepase su precio de venta porque no está tan consciente de dónde están los precios hoy. Fijar un precio demasiado alto de 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 para el mercado actual, por lo que su casa se vende rápidamente.

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

Dado que la demanda de los compradores se ha enfriado este año, querrá hacer lo que pueda para ayudar a atraer a más 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 frente a 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 la relación con los clientes, otros agentes o una agencia de bienes raíces para traer 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 aumentando. 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

En el mercado actual, los compradores están recuperando cierto poder de negociación. Si vende sin un experto, será responsable de cualquier ida y vuelta. Eso significa que tendrá que coordinar con:

El comprador, que quiere el mejor trato posible

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

La compañía 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 el prestamista

En lugar de enfrentarse cara a cara con estas partes solo, apóyese en un experto. 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 planea vender su casa esta primavera, comuniquémonos para que tenga un experto a su lado que lo guíe en el mercado actual.

“Si se está preparando para vender su casa, es posible que desee hacer algunas reparaciones y mejoras para que su propiedad cause una gran impresión en los compradores.”

- realtor.com

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.

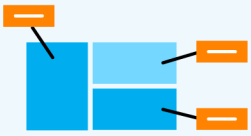
Hágala acogedora

- [ ] 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

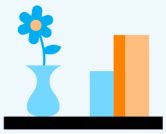


- [ ] Dele a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada

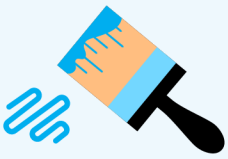
- [ ] Limpie sus rejillas de ventilación y rodapiés

- [ ] Aspire, trapee o barra los pisos



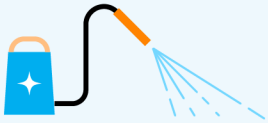
- [ ] Despeje todo

- [ ] 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 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).

“Debido a que su casa es probablemente el mayor activo que tiene, es importante apoyarse en su agente de bienes raíces para su próximo paso. La experiencia y conocimiento de ellos sobre las condiciones del mercado local y sus objetivos personales/financieros son clave. Deje que ellos le guíen”.

- Freddie Mac

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.

SUNBELT

Juan Carlos Garcia

Sunbelt Sales

Greenwich, CT

jc@sunbeltus.com

www.sunbeltus.com

(914) 262-1340

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY