

Cosas que considerar al **Vender su casa**



OTOÑO 2024
EDICIÓN



Yary Díaz

Broker/Owner
(817) 312-7449
yary@dimerorealtygroup.com
Dallas - Fort Worth, Texas
www.dimerorealtygroup.com



Tabla de contenido

- 3** Preguntas que usted puede tener sobre la venta de su casa
- 6** ¿Cuánto tiempo tomara para vender mi casa?
- 8** Pronóstico del mercado de la vivienda: lo que se avecina para el resto del año
- 11** Los propietarios de casas ganaron \$28K en plusvalía en el último año
- 13** Los errores más grandes que están cometiendo los vendedores en este momento
- 15** Una lista de verificación para vender su casa
- 16** Trabajar con un experto es mejor que trabajar por su cuenta
- 18** Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces cuando usted venda



Preguntas que usted puede tener sobre la venta de su casa

Si está pensando en vender su casa, es posible que se pregunte cómo las tasas hipotecarias podrían afectar su mudanza. A continuación, demos un vistazo a las dos preguntas principales que pueden estar en su mente, y los datos que las responden.

1. ¿Debo esperar para vender?

Si usted está pensando en esperar para vender hasta después de que bajen las tasas hipotecarias, debe saber que muchas otras personas también piensan igual. Muchos esperan un número de cinco o menos. Pero la mayoría de los expertos pronostican que las tasas se mantendrán en los seis este año.

Si bien se pronostica que las tasas hipotecarias bajen un poco (siempre y cuando la inflación y los datos económicos continúen enfriándose), si espera a que eso suceda, es posible que esté lidiando con más competencia a medida que otros compradores y vendedores también regresan. Como dice *Bright MLS*:

“Incluso una modesta caída en las tasas atraerá tanto a más compradores como a más vendedores al mercado”.

Eso significa que, si usted espera, usted tendrá que lidiar con cosas como precios subiendo rápidamente y más escenarios de ofertas múltiples cuando compre su próxima casa.



2. ¿Podré comprar mi próxima casa?

Y si le preocupa cómo podrá pagar su próxima mudanza, considere esto: probablemente tenga más plusvalía en su casa actual de lo que cree.

Los propietarios han ganado cantidades récord de plusvalía en los últimos años. Y esa plusvalía puede marcar una gran diferencia cuando compre su próxima casa. Incluso puede tener suficiente para ser un comprador en efectivo y evitar obtener una hipoteca por completo. Como dice Jessica Lautz, *Economista Principal Adjunta de la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*:

“... aquellos que han ganado plusvalía en sus casas a través de la apreciación del precio de la casa son los ganadores actuales en el mercado de la vivienda de hoy... Para estos compradores, las tasas de interés pueden ser menos influyentes en sus decisiones de comprar”.

Si usted ha tenido estas preguntas en mente y le han estado impidiendo vender, afortunadamente, ayuda tener esta información ahora.

Una encuesta de *Realtor.com* encontró que más del 85 % de los vendedores potenciales han estado considerando vender durante más de un año. Eso significa que hay una serie de vendedores como usted que están indecisos.

Ese mismo informe también encuestó a los vendedores que recientemente decidieron dar el paso y vender. Y el 79 % de esos vendedores recientes desearían haber vendido antes.

En conclusión,

Si usted quiere hablar más sobre cualquiera de estas preguntas o necesita más información, vamos a comunicarnos.

“

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 y metas futuras deben ser una parte importante de la ecuación...

- Bankrate



¿Cuánto tiempo tomara para vender mi casa?

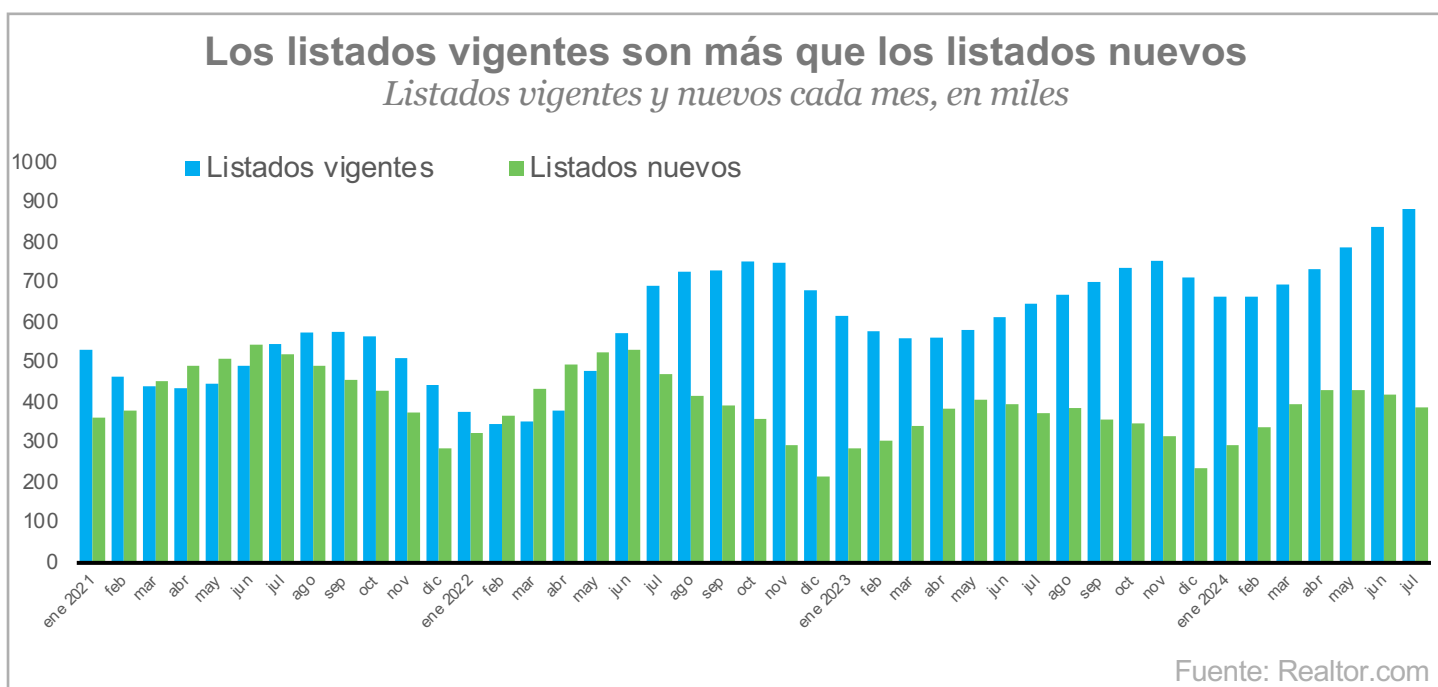


Otra pregunta que puede tener es: ¿cuánto tiempo durará el proceso? A continuación, le ofrecemos información que le ayudará a encontrar la respuesta.

La oferta creciente de casas para la venta

En los últimos meses, el número de casas para la venta ha aumentado. Sigue siendo más baja que los años anteriores a la pandemia, pero es la más alta en mucho tiempo. Esta es una buena noticia cuando se muda porque significa que tendrá más opciones mientras busca su próxima casa. Pero también significa que los compradores tienen más para elegir, por lo que, si su casa no se destaca, puede llevar un poco más de tiempo venderla.

El inventario disponible se compone de listados nuevos (casas que se acaban de poner a la venta) y listados vigentes (casas que ya estaban en el mercado pero que aún no se han vendido). Y si nos fijamos en los datos de *Realtor.com* podemos ver que una buena parte del crecimiento reciente proviene de listados vigentes que se mantienen (vea las barras color azul en la gráfica a continuación):



Cómo ese aumento está afectando a los listados en la actualidad

Piense en las casas en el mercado como canastas de pan a la venta en una panadería. Cuando se saca un nuevo lote de pan, todos quieren el más nuevo y caliente. Pero si un pan permanece allí demasiado tiempo, comienza a ponerse rancio y menos personas quieren comprarlo.

Lo mismo ocurre con las casas. Los listados nuevos son los más frescos y buscados. Pero si una casa no tiene el precio correcto, no se muestra bien o no tiene una estrategia efectiva de ventas o mercadeo detrás, puede permanecer en el mercado y volverse menos atractiva para los compradores con el tiempo.

Un agente ayudará a que su casa se destaque y se venda rápidamente

El tiempo es importante para usted. Usted quiere hacer esto, rápido. Al apoyarse en un profesional, se asegurará de que su listado esté actualizado y no se quede el tiempo suficiente como para volverse obsoleto. Como explica la *Asociación Nacional de Realtors(NAR)*:

“Los vendedores de casas sin un agente tienen casi el doble de probabilidades de decir que no aceptaron una oferta durante al menos tres meses; El 53 % de los vendedores que utilizaron un agente dicen que aceptaron una oferta dentro de un mes de poner su casa para la venta”.

Su agente tendrá en cuenta el aumento reciente del inventario en su plan y creará una estrategia de ventas personalizada para su casa. La oferta de casas para la venta puede variar mucho según la zona. Por lo tanto, harán cosas como compartir sus valiosos conocimientos sobre lo que está sucediendo con la oferta en su mercado, ayudarle a fijar el precio de su casa correctamente y crear un plan de mercadeo que haga que su casa se destaque.

En conclusión,

Si quiere que su casa se venda rápido, usted tiene que trabajar con un profesional. Comuniquémonos para que usted tenga a alguien que comprenda las tendencias actuales del mercado y cómo construir una estrategia en torno a esos factores, para que su casa esté configurada para venderse rápidamente.

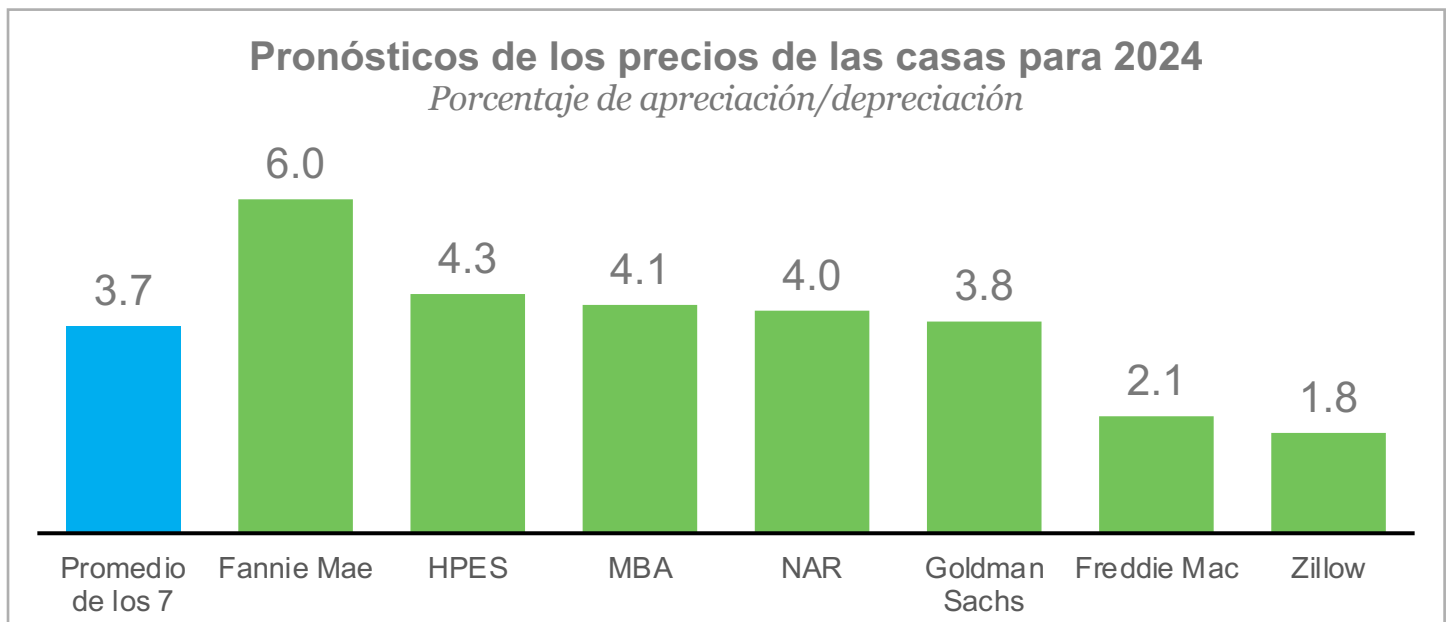


Pronóstico del mercado de la vivienda: lo que se avecina para el resto del año

Es posible que usted también se pregunte qué le depara el resto del año al mercado de la vivienda, específicamente a los precios y las tasas hipotecarias. Esto es lo que proyectan los expertos.

Se espera que los precios de las casas suban moderadamente

Se pronostica que los precios de las casas aumentarán a un ritmo más normal. La siguiente gráfica muestra los últimos pronósticos de siete de las fuentes más confiables de la industria:



¿La razón de la apreciación continua? La oferta de casas para la venta. Si bien el inventario ha aumentado en comparación con los últimos dos años, sigue siendo baja en general. Y debido a que todavía no hay suficientes casas para todos, eso mantendrá la presión al alza sobre los precios.

Por lo tanto, no se espera que los precios bajen a nivel nacional. Seguirán subiendo, solo que a un ritmo más lento y normal.

Esto es especialmente importante a la hora de fijar el precio de su casa. Un agente sigue todas las últimas proyecciones de los precios, así como las tendencias de los precios locales para ayudar a encontrar el precio adecuado para su casa en función de las condiciones del mercado.

Esto también importa si planea comprar su próxima casa. Esto se debe a que puede sentirse seguro: los expertos dicen que su próxima casa debería aumentar de valor después de comprarla.

Se pronostica que las tasas hipotecarias bajarán ligeramente

Una de las mejores noticias tanto para los compradores como para los vendedores es que se espera que las tasas hipotecarias bajen un poco. Como dice the *Mortgage Reports*:

“Con la disminución de la inflación y los recortes esperados de la Fed, la mayoría de los pronósticos de la industria predicen que las tasas hipotecarias disminuirán durante el resto de 2024 y 2025. Sin embargo, podría ser más una combustión lenta en lugar de un declive rápido”.

Las tasas más bajas atraerán a más compradores al mercado, lo que podría ayudarle a vender más rápido y potencialmente a un precio más alto. Además, puede ayudarle a dar el paso, si ha dudado en mudarse debido a las tasas actuales.

En conclusión,

Si usted tiene alguna pregunta sobre cómo esto influye en sus planes de venta o necesita ayuda para navegar por el mercado, póngase en contacto.



... en el segundo trimestre de 2024, el 49.2 % de las casas hipotecadas eran “ricas en plusvalía”, definidas como tener un saldo de préstamo de menos de la mitad del valor de mercado estimado de esas casas. Es un aumento de 3.4 puntos porcentuales con respecto al primer trimestre de 2024...

- HousingWire

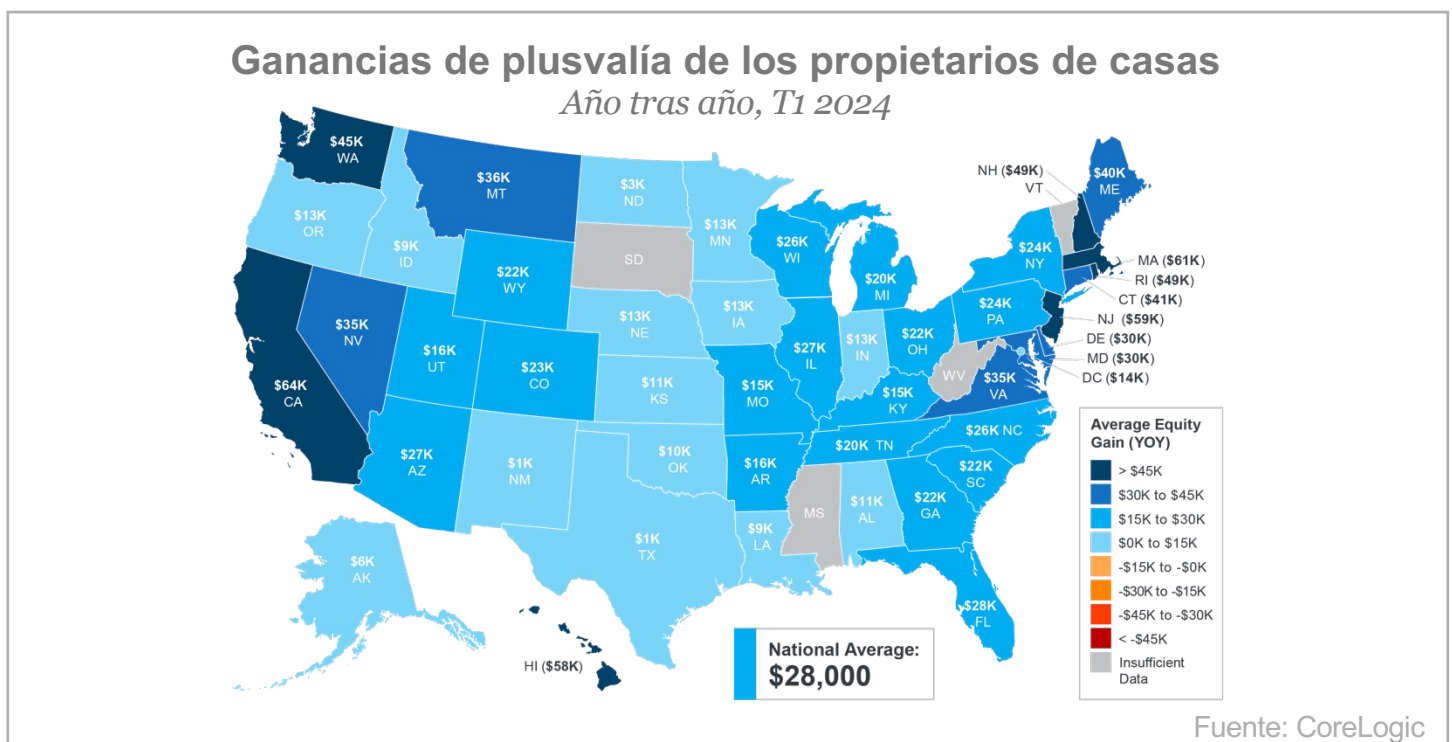
Los propietarios de casas ganaron \$28K en plusvalía durante el último año

Si usted es dueño de una casa, es probable que su patrimonio neto haya aumentado mucho durante el último año. Los precios de las casas han estado aumentando, lo que significa que usted está acumulando plusvalía mucho más rápido de lo que piensa. Así es como funciona.

La plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que debe en el préstamo. Durante el último año, todavía ha habido más personas que quieren comprar que casas disponibles para la venta, y eso ha hecho subir los precios. Ese aumento de los precios se ha traducido directamente en un aumento de la plusvalía.

¿Cuánta plusvalía ha ganado usted en los últimos 12 meses?

De acuerdo con el último Informe de plusvalía de los propietarios de casa de *CoreLogic*, la plusvalía promedio de los propietarios de casas ha aumentado \$28,000 dólares solo en el último año. Ese es el promedio nacional, pero si desea ver lo que está sucediendo en su estado, consulte el mapa a continuación. Usted notará que todos y cada uno de los estados con suficientes datos registraron ganancias anuales de plusvalía:





¿Y si usted compró su casa antes de la pandemia?

Si usted compró su casa antes de la pandemia, las noticias sobre la plusvalía son aún mejores. De acuerdo con los datos de *Freddie Mac*, los precios de las casas aumentaron casi un 50 % desde diciembre 2019, lo que significa que el valor de su casa probablemente haya aumentado significativamente. Ralph McLaughlin, Economista Senior de *Realtor.com*, dice:

“Los propietarios han visto ganancias extraordinarias en la plusvalía de sus casas en los últimos cinco años”.

Para dar contexto a la cantidad de plusvalía que puede acumularse con el tiempo, Selma Hepp, Economista Principal de *CoreLogic*, explica el total de plusvalía que tiene un propietario típico actualmente:

“Dado que los precios de las casas siguen alcanzando nuevos máximos, los propietarios también están viendo cómo su plusvalía se acerca a los máximos históricos de 2023, cerca de un total de \$305,000 dólares por propietario”.

Cómo le ayuda el aumento de la plusvalía

Con la forma en que los precios se dispararon hace unos años y el aumento continuo de los precios en la actualidad, los propietarios de casas claramente tienen una plusvalía sustancial acumulada, y eso tiene algunos beneficios serios.

Usted podría usarla para iniciar un negocio, financiar la educación o incluso para ayudarle a pagar su próxima casa. Cuando usted vende, la plusvalía que ha acumulado regresa a usted y puede ser suficiente para cubrir una gran parte, o incluso la totalidad, del pago inicial de su próxima casa.

En conclusión,

Si está planeando mudarse, la plusvalía que ha ganado realmente puede ayudar. ¿Tiene curiosidad por saber cuánta plusvalía tiene y cómo puede usarla para ayudar a pagar su próxima casa? Vamos a comunicarnos.



Los errores más grandes que están cometiendo los vendedores en este momento

El mercado de la vivienda está pasando por una transición en este momento. Y los vendedores que no trabajan con un agente pueden no darse cuenta de eso.

Aquí está la desventaja. Si usted no está informado, no puede ajustar su estrategia o expectativas al mercado actual. Y eso puede llevar a una serie de errores costosos. A continuación, le presentamos algunos de los más comunes y cómo un agente le ayudará a evitarlos.

1. Sobrevalorar su casa

Muchos vendedores fijan su precio de venta demasiado alto y es por eso por lo que actualmente hay un repunte en las casas con reducciones de precios. Un precio poco realista disuadirá a los posibles compradores, puede causar un problema de tasación o hacer que su casa permanezca en el mercado por más tiempo. Un artículo de la *Asociación Nacional de Realtors*(NAR, por sus siglas en inglés), explica:

“Algunos vendedores están dando precios más altos que nunca a sus casas solo porque pueden, pero esto puede ahuyentar a los compradores serios y resultar en tasaciones no aprobadas”.

Para evitar caer en esta trampa, trabaje con un profesional. Un agente utiliza las ventas recientes de casas similares, la condición de su casa, las tendencias del mercado local y mucho más para encontrar el precio que atraerá a más compradores y abrirá la puerta a ofertas múltiples y una venta más rápida.

2. Pasar por alto las cosas pequeñas

Usted puede tratar de omitir reparaciones importantes, pensando que puede pasar esta tarea a su comprador. Pero los problemas visibles (incluso si son pequeños) pueden ahuyentar a los compradores potenciales y resultar en ofertas más bajas o demandas de concesiones. Como dice *Money Talks News*:

“A los compradores de casas les gusta encender las luces, descargar los inodoros y dejar correr el agua. Si estas cosas básicas no funcionan, pueden suponer que se ha saltado otro mantenimiento. Es poco probable que las casas que parecen descuidadas alcancen el precio máximo”.

Si desea que su casa esté lista para venderse, el mejor lugar al que acudir en busca de asesoramiento es su agente. Ellos podrán hacer un recorrido con usted y señalar cualquier cosa que desee abordar antes de que llegue el fotógrafo.

3. No estar dispuesto a negociar

“La oferta de casas para la venta ha aumentado. Eso significa que los compradores tienen más opciones, y con eso viene más poder de negociación. Como vendedor, es posible que vea a más compradores recibiendo una inspección, solicitando reparaciones o pidiendo ayuda con los costos de cierre. Usted tiene que estar preparado para tener esas conversaciones. Como explica *U.S. News Real Estate*:

“Si ha recibido una oferta por su casa que no es exactamente lo que esperaba que fuera, este dispuesto a negociar... La única manera de llegar a un acuerdo exitoso es asegurarse de que el comprador también sienta que se beneficia. Considere la posibilidad de ofrecer cubrir algunos de los costos de cierre del comprador o acordar un crédito por una reparación menor que el inspector encontró”.

Un agente le guiará a través de las opciones que usted quiere en función de sus propios objetivos, presupuesto y plazo.

4. No usar un agente en bienes raíces

¿Nota algo? Para cada uno de estos errores, trabajar con un agente ayuda a evitar que sucedan inicialmente. Eso hace que tratar de vender una casa sin la ayuda de un agente sea el mayor error de todos.

Los agentes en bienes raíces tienen experiencia y conocimientos en la fijación de los precios, mercadeo, negociación y más. Ese conocimiento agiliza el proceso de venta y, por lo general, da como resultado un mayor interés que, en última instancia, puede obtener un precio final más alto.

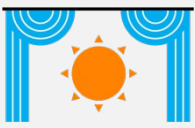
En conclusión,

Si usted quiere evitar cometer errores como estos, vamos a comunicarnos y asegurémonos de que este preparado para el éxito.

Una lista de verificación para vender su casa

Mientras se prepara para vender su casa, agregue estos elementos a su lista de tareas pendientes. Un profesional en bienes raíces también le brindará otros consejos útiles basados en su situación específica.

Hágala atractiva



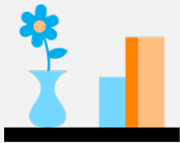
- Abra persianas o cortinas para dejar entrar la luz



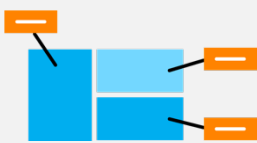
- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- Quite fotos u objetos personales



- Ordene de principio a fin



- Dele a cada habitación un propósito específico

Demuestra que está cuidada



- Limpie los conductos de ventilación y los zócalos



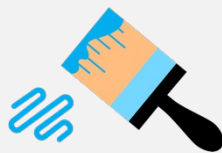
- Aspire, trapee o barra los pisos



- Arregle todo lo que esté roto

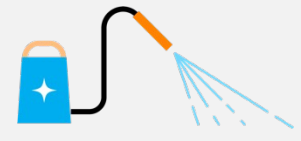


- Organice mesones, gabinetes y armarios



- Retoque cualquier rasguño en las paredes

Mejore el atractivo exterior



- Lave a presión las superficies exteriores



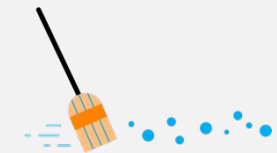
- Lave las ventanas (por dentro y por fuera)



- Ordene el paisajismo



- Refresque su entrada



- Barra patios, terrazas y pasillos



Trabajar con un experto es mejor que trabajar por su cuenta

Si usted está pensando en vender su casa por su cuenta, llamada "Venta por el propietario" o FSBO, por sus siglas en inglés, hay algunas cosas importantes que considerar. Ir por este camino significa asumir muchas responsabilidades, y eso puede ser un gran dolor de cabeza.

Un informe de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)* encontró que dos de las tareas más difíciles para las personas que venden su casa por su cuenta son obtener el precio correcto y comprender y realizar el papeleo. Estas son solo algunas de las formas en que un agente ayuda con esas tareas difíciles.

Poner el precio correcto

Establecer el precio correcto para su casa es importante cuando está tratando de venderla. Si está vendiendo su casa por su cuenta, pueden ocurrir dos problemas comunes. Para empezar, es posible que pida demasiado dinero (sobrevalorada). Por otro lado, es posible que no pida lo suficiente (precio muy bajo). Cualquiera de los dos puede dificultar la venta de su casa.

Según *NerdWallet*:

“A la hora de vender una casa, la primera impresión es importante. El debut de su casa en el mercado es su primera oportunidad de atraer a un comprador y es importante acertar con el precio. Si su casa está sobrevalorada, corre el riesgo de que los compradores no vean el listado.

. . . Pero si pone un precio demasiado bajo a su casa, podría terminar dejando mucho dinero sobre la mesa. Un precio de ganga también podría alejar a algunos compradores, ya que pueden preguntarse si hay algún problema relacionado con la casa”.

Para evitar estos problemas, trabaje con un agente en bienes raíces. Los agentes saben cómo calcular el precio perfecto porque entienden el mercado local de la vivienda. Ellos pueden usar su experiencia para establecer un precio que coincida con lo que los compradores están dispuestos a pagar, lo que le da a su casa la mejor oportunidad de impresionar desde el comienzo.

Comprender y realizar el papeleo

Vender una casa implica un montón de papeleo y documentación legal que tienen que estar correctos. Hay muchas reglas y regulaciones a seguir, lo que hace que sea un poco complicado para los propietarios administrar todo por su cuenta. Sin un profesional a su lado, podría terminar enfrentando riesgos de responsabilidad y complicaciones legales. Como explica un artículo de *First American*:

"Para comprar o vender una casa, debe completar con precisión una gran cantidad de formularios, declaraciones y documentos legales. Un agente en bienes raíces se asegura de que usted cruce cada 't' y ponga cada punto 'i' para ayudarle a evitar que una transacción se caiga y/o evitar un error costoso".

Por lo tanto, en lugar de lidiar con la creciente cantidad de documentos por su cuenta, trabaje con un agente que pueda ser su asesor y le ayude a evitar cualquier problema.

En conclusión,

Vender su casa es importante y puede ser complicado. Comuniquémonos para que el proceso sea fluido y elimine el estrés de su vida.



Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces cuando usted venda

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



Experiencia en la industria

Estamos bien versados en el mercado de la vivienda y conocemos los pormenores de todo el proceso.



Opiniones de expertos

Le explicamos de forma sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y lo que significan para usted.



Precios y valor del mercado

Le ayudamos a comprender el valor actual de los bienes raíces a la hora de fijar el precio de venta o hacer una oferta para comprar su próxima casa.



Contratos y la letra pequeña

Ayudamos con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno altamente regulado de hoy.



Mercadeo y Exposición

Contamos con herramientas y redes de mercadeo efectivas para atraer a más compradores.



Experiencia en negociaciones

Actuamos como intermediarios en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.

“Su agente de ventas también estará, por supuesto, de su lado durante las negociaciones. Verificarán dos veces el papeleo que se presente, se comunicarán con el agente del comprador y otras partes de la venta y, en general, se mantendrán al tanto de las cosas hasta el día del cierre”.

- NerdWallet





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.



Yary Díaz

Broker/Owner

(817) 312-7449

yary@dimerorealtygroup.com

www.dimerorealtygroup.com

By Avazco Realty Group