

COSAS QUE CONSIDERAR AL
VENDER SU CASA

Edición
Verano 2020

Tabla de contenido

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

- 3** Por qué este mercado de la vivienda no es como 2008
- 6** El impacto económico de la venta de una casa
- 8** Vendiendo una casa en el mercado actual
- 10** Aprovechando su plusvalía

Lo que usted necesita saber antes de vender

- 11** No todos los agentes fueron creados iguales
- 13** 6 razones por las que vender su casa por su cuenta es un error
- 15** Que puede hacer ahora para preparar su casa para la venta

Qué esperar al vender su casa

- 16** Vendiendo su casa con la tecnología de hoy
- 18** Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa
- 19** 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces





Por qué este mercado de la vivienda no es como 2008

Hoy hay tantas preguntas girando alrededor de hacia dónde se dirige el mercado de la vivienda en medio de esta desaceleración económica. Con el fin de entender mejor el estado actual del mercado y cómo pueden desempeñarse las proyecciones de los expertos, lo mejor es mirar nuestra historia económica, y cómo hoy es muy diferente de la crisis de la vivienda de 2008, conocida como la Gran Recesión.

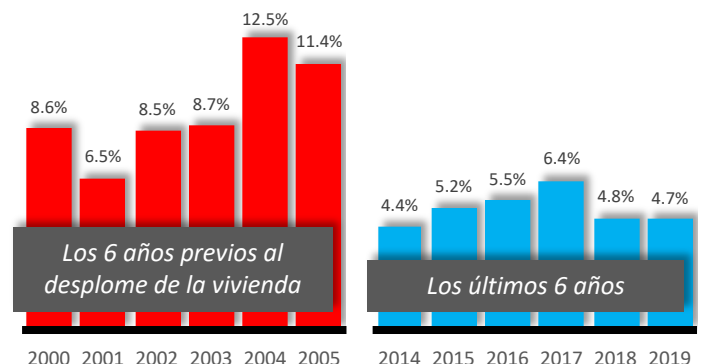
Muchos de nosotros experimentamos dificultades financieras, hogares perdidos, y nos quedamos sin trabajo durante la Gran Recesión, la recesión que **comenzó** con una crisis de los sectores de la vivienda e hipotecario. Hoy nos enfrentamos a un desafío muy diferente: una crisis de la salud externa que causó una pausa en la economía a principios de este año y un importante cierre en muchas partes del país.

Simplemente no estamos en el mismo barco que en 2008. Aquí hay cinco razones grandes que pueden darle una mayor confianza si está pensando en vender su casa este año.

1. Apreciación del precio de la vivienda

Cuando nos fijamos en la apreciación en la gráfica aquí, hay una gran diferencia entre los 6 años antes del desplome de la vivienda y el período más reciente de 6 años. Antes del desplome, teníamos una apreciación mucho mayor en este país de lo que tuvimos este año. De hecho, el **nivel más alto** de apreciación más reciente está por debajo del **nivel más bajo** que tuvimos antes del desplome. Los precios estaban aumentando, entrando en esta desaceleración económica, pero no al ritmo que estaban aumentando cuando tuvimos una apreciación descontrolada.

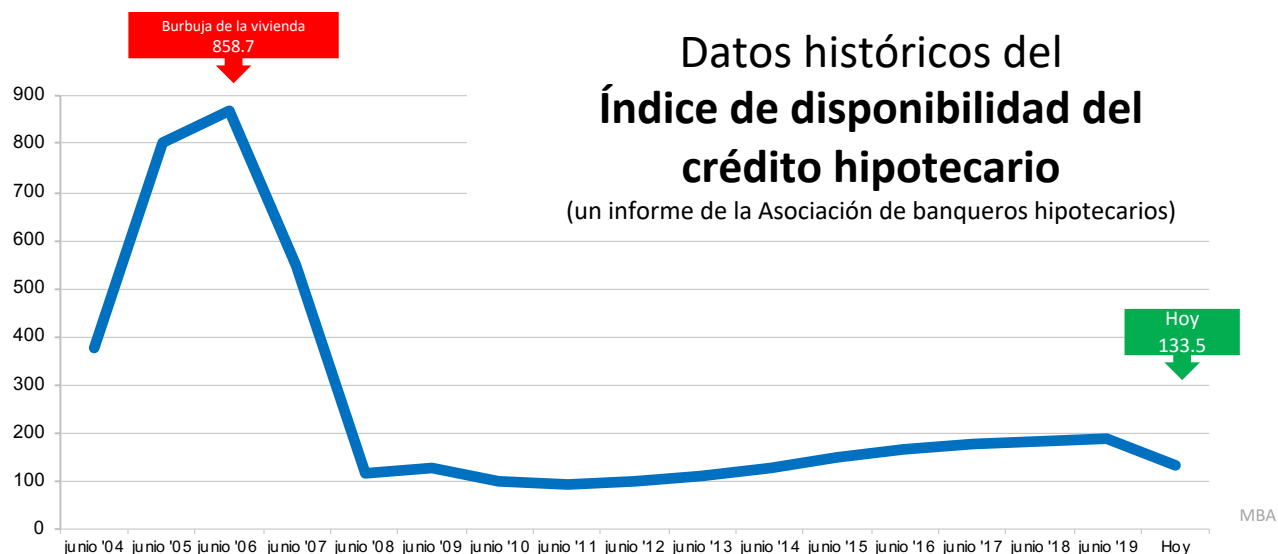
Apreciación anual de los precios de las viviendas



Black Knight

2. Disponibilidad del crédito hipotecario

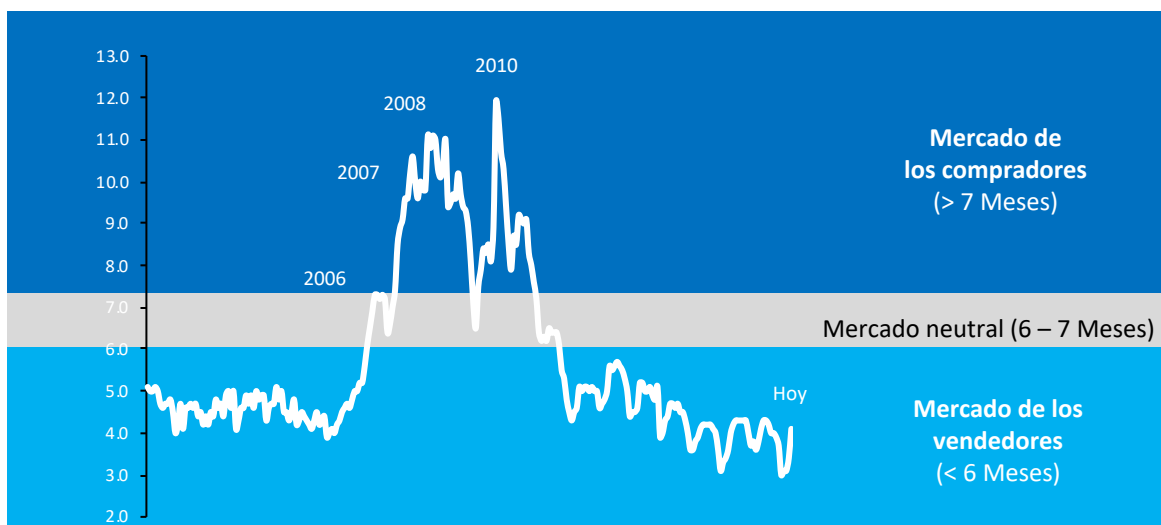
El *Índice de la disponibilidad del crédito hipotecario* es una medida mensual de la *Asociación de banqueros hipotecarios* que mide el nivel de dificultad para obtener un préstamo. Entre más alto sea el índice, más fácil es obtener un préstamo; Entre más bajo sea el índice, más difícil será. Hoy no estamos nada cerca de los niveles vistos antes del desplome de la vivienda, cuando era muy fácil obtener la aprobación para una hipoteca. Sin embargo, después del desplome, los estándares crediticios se endurecieron y se han mantenido así hasta ahora.



3. El número de casas para la venta

Una de las causas del desplome de la vivienda en 2008 fue un exceso de oferta de viviendas en venta. Hoy, como se muestra en la siguiente imagen, vemos una imagen muy diferente. No tenemos suficientes casas en el mercado para el número de personas que quieren comprarlas. En todo el país, tenemos menos de 6 meses de inventario, un **suministro bajo** de casas disponibles para los compradores interesados.

Inventario mensual de casas para la venta



4. Uso de la plusvalía

La siguiente tabla muestra la diferencia en cómo las personas están obteniendo acceso a la plusvalía en sus hogares hoy en comparación al periodo que llevo al desplome de la vivienda. Entonces, los consumidores estaban cosechando plusvalía (a través de refinanciaciones por dinero en efectivo) y utilizándola para refinar su estilo de vida. Hoy, los consumidores están tratando la plusvalía con mucha mas responsabilidad.

Total retirado de plusvalía

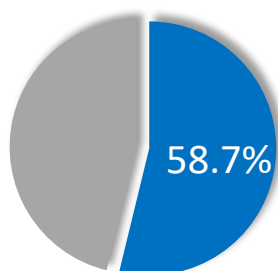
Por refinanciación en miles de millones

Entonces...		Ahora...	
Año	Dólares	Año	Dólares
2005	\$263B	2017	\$71B
2006	\$321B	2018	\$87B
2007	\$240B	2019	\$89B
Total	\$824B	Total	\$247B

Freddie Mac

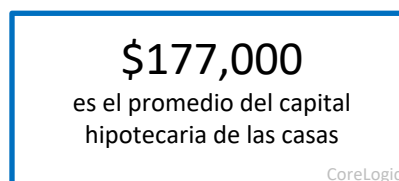
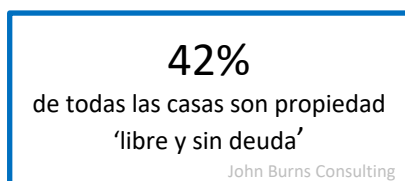
5. La plusvalía actual

Hoy, 58.7 % de las viviendas en todo el país tienen al menos el 60 % de plusvalía. En 2008 los propietarios las abandonaron cuando debían más de lo que valía sus casas. Con la plusvalía que los propietarios tienen ahora, es menos probable que abandonen sus casas.



de todas las casas en Estados Unidos tiene por lo menos **60% de plusvalía**

Los estadounidenses están sentados en una plusvalía enorme



En conclusión,

Si esta considerando vender su casa para mudarse este año, no hay necesidad de temer a al mercado. No estamos en una crisis de la vivienda, y esto no se parece en nada a 2008.

El impacto económico de la venta de una casa

A medida que los negocios en todo el país avanzan en las diversas fases de la reapertura, es importante entender cómo la vivienda puede tener un impacto importante en la recuperación de la economía estadounidense. Comprar una casa es una fuerza financiera en este proceso. Hoy, muchos analistas creen que una de las primeras cosas que podemos traer de vuelta de forma segura es el sector de la construcción de las viviendas, creando más empleos e impactando a los vecindarios locales de gran manera.

La Asociación nacional de constructores de vivienda (NAHB por sus siglas en inglés) señala el impacto que la construcción nueva puede tener en el mercado laboral:

“Construir 1,000 viviendas unifamiliares promedio crea 2,900 empleos a tiempo completo y genera \$110.96 millones en impuestos y honorarios para todos los niveles de gobierno para apoyar a la policía, los bomberos y las escuelas, según el informe del impacto nacional de la construcción y la remodelación de las viviendas de NAHB”.

Estas oportunidades de empleo, junto con la compra de una casa, son una gran victoria para la economía. La *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* compartió recientemente un informe que señala el impacto económico total de las ventas de las viviendas nuevas y existentes.

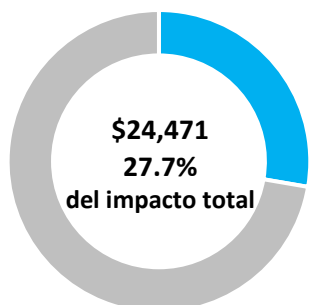
El informe muestra el impacto económico promedio de la venta de una **vivienda existente es de \$43,099**. Dado el gran número de trabajadores que se requiere para diseñar construir, equipar y finalizar la venta de la casa, el impacto mas que se duplica a **\$88,416 para una casa recién construida**.

Impacto económico promedio de la venta de una casa en EE. UU.

Casa recién construida: \$88,416

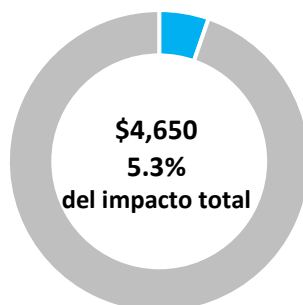
Casa existente : \$43,099

Ingresos generados por las industrias de bienes raíces



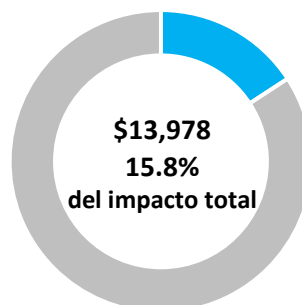
+

Gastos relacionados con la compra de la vivienda



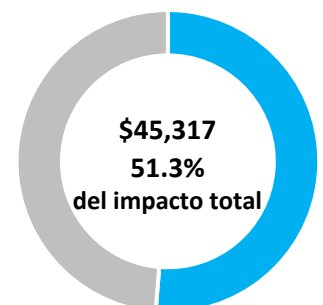
+

Multiplicador de los gastos relacionados con la vivienda



+

Construcción de viviendas nuevas



NAR calculó el impacto económico total de las industrias relacionadas con bienes raíces en la economía estatal, así como los gastos que resultan de la venta de una sola casa, incluyendo aspectos como los costos de construcción de las viviendas, la compañía de bienes raíces, préstamos hipotecarios y seguros del título.

NAR

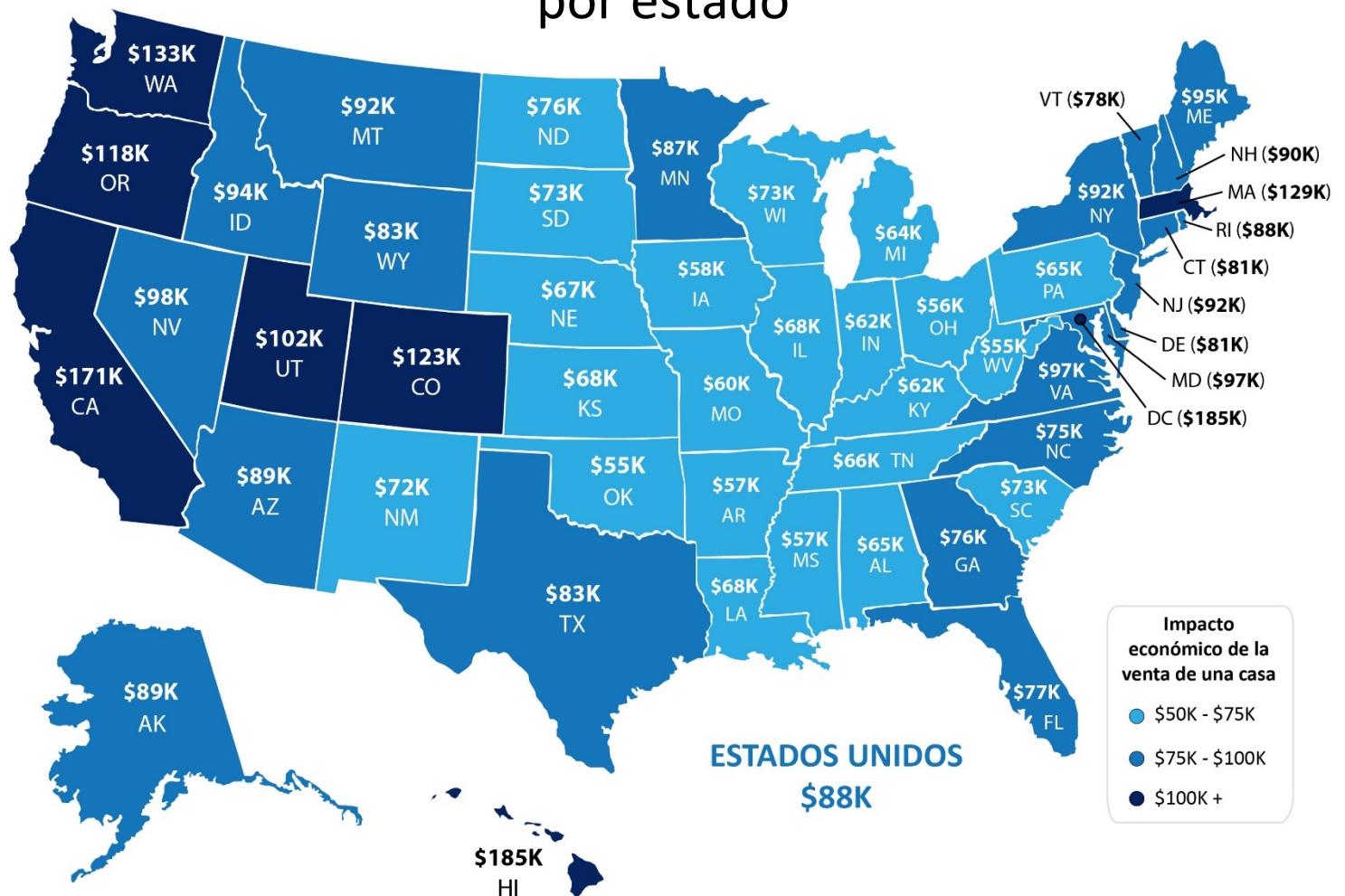
Según NAHB:

“La construcción de casas nuevas y apartamentos genera puestos de trabajo en industrias que producen madera, concreto, luminarias, equipos de calefacción, y otros productos que van a un proyecto de remodelación del hogar. Se generan otros trabajos en el proceso de transporte, almacenamiento y venta de estos productos.

Se generan empleos adicionales para profesionales como arquitectos, ingenieros, agentes en bienes raíces, abogados, y contadores que prestan servicios a constructores de viviendas, compradores de vivienda y remodeladores”.

El mismo informe de NAR también desglosa el impacto económico promedio por estado, como se muestra aquí:

Impacto económico promedio de la venta de una casa por estado



En conclusión,

Comprar una casa es un motor económico sustancial. A medida que las compañías continúan abriendo nuevamente bajo las nuevas directrices de seguridad, la construcción nueva también volverá a repuntar, impulsando la economía. Si está en posición de comprar una casa este año, usted puede tener un impacto significativo en sus vecindarios locales y seguramente hacer el cambio que ha estado esperando, en el que todos ganan.



Vendiendo una casa en el mercado actual

Todos los días que pasan, la gente tiene la necesidad de comprar y vender casas. Eso no se detiene durante una pandemia. Si ha tenido un cambio importante en su vida recientemente ya sea con su trabajo o una situación familiar, usted puede estar en una posición en la que necesita vender su casa este año. Si bien es probable que sienta que el tiempo en estos días no ha estado de su lado, hacer un cambio sigue siendo posible.

Tenga la seguridad de que, con la tecnología disponible y menos vendedores en el mercado en la mayoría de las áreas, usted puede poner su casa para la venta y hacer que suceda de manera segura y eficaz. Especialmente al seguir las pautas establecidas por la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* y *Los centros para el control y la prevención de enfermedades (CDC por sus siglas en inglés)*.

Usted puede tener un bebé en camino, una nueva situación laboral, un padre que se mudó con usted, o alguna otra parte importante de su vida que ha cambiado en los últimos meses, Los compradores también tienen esas necesidades, así que si está pensando en vender, sepa que alguien probablemente está buscando una casa como la suya.

Según el último *Realtors Confidence Index*, una encuesta producida por NAR, la demanda de los compradores por las casas es fuerte y estable en todo el país. La gente también está pasando mucho tiempo en internet en este momento. Los compradores están activamente buscando casas en venta en línea. Algunos de ellos están llamando a los profesionales de bienes raíces pidiendo visitas virtuales y también preparándose para hacer ofertas.

Hay menos competencia en este momento

Además, el inventario en todo el país era bajo entrando en la desaceleración económica y solo ha disminuido, ya que muchos de los propietarios han sacado sus casas del mercado o han decidido retrasar la venta de sus casas hasta que la crisis de la salud se calme. Sin embargo, la misma encuesta señala que mientras que el tránsito de vendedores ha sido notablemente lento a través de la primavera, y comprensiblemente, las casas para la venta deberían volver al mercado este verano.

Según NAR, el 77 % de las personas que se están preparando para vender sus casas se están preparando para ponerlas en el mercado una vez que se levanten las restricciones locales. La mayoría de los vendedores solo están retrasando el proceso temporalmente. Así que, si está pensando en vender este año, no espere a que la competencia regrese al mercado. Deje que su casa se destaque en el mercado ahora.

Su asesor de bienes raíces de confianza puede ayudar

Los agentes de bienes raíces están trabajando dura todos los días en circunstancias no tradicionales, aprovechando nuevas herramientas para ayudar tanto a los compradores como a los vendedores que necesitan continuar con sus planes. Estamos usando guías virtuales para mostrar casas actualmente en el mercado, manteniéndose conectados con compradores y vendedores a través de video conferencias y aprovechando los recursos para completar transacciones electrónicamente. Nos estamos asegurando de que las familias que apoyamos permanezcan seguras y puedan satisfacer sus necesidades en bienes raíces, especialmente porque la vida está cambiando rápidamente.

En conclusión,

Las casas todavía se están comprando y vendiendo este año. Si necesita vender su casa y le gustaría saber el estado actual en nuestro mercado local, vamos a comunicarnos para crear un plan seguro y eficaz que funcione para usted y su familia.

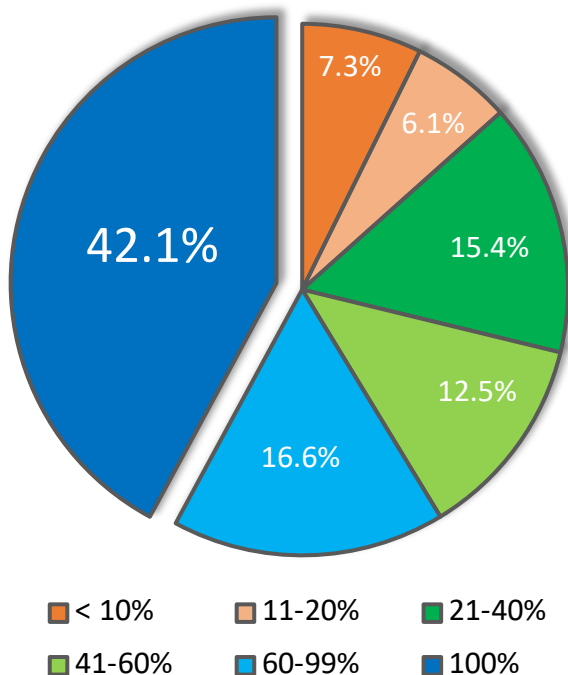




Aprovechando su plusvalía

Según *John Burns Consulting*, el **58.7** de las casas en los Estados Unidos tienen por lo menos un **60%** de plusvalía, y el **42.1 %** de todas las casas en este país están libres de hipotecas, lo que significa que son propiedad libre y sin deuda.

Porcentaje de plusvalía de los propietarios de vivienda



Además, *CoreLogic* señala que el promedio del capital hipotecado que las casas tienen hoy es de \$177,000. Esa es una cantidad tremenda de ahorros forzados para los propietarios de vivienda en el mercado actual

Como propietario de una casa, es posible que tenga más plusvalía de lo que se da cuenta. Usarla para hacer el cambio a una casa nueva mientras que las tasas de interés se mantienen cerca de los mínimos históricos de todos los tiempos puede ser la mejor decisión que usted podría tomar.

En una temporada como en la que estamos ahora, cuando el inventario es limitado, la plusvalía es alta, y las tasas de interés son bajas, los propietarios en una posición para vender están en un gran lugar para ganar a lo grande.

En el mercado actual, su profesional de bienes raíces de confianza puede seguir todas las pautas y protocolos virtuales recomendados por NAR y los CDC para asegurarse de que usted, su familia y sus compradores estén seguros, saludables y protegidos a través del proceso.

En conclusión,

Hay miedo e incertidumbre a todo lado que miramos, pero el mercado de bienes raíces no debería ser uno de esos lugares. Vamos a comunicarnos para ver si su plusvalía le permite hacer el cambio que usted está pensando. Aprovechar este mercado, de forma segura y eficaz, puede ser su mejor opción.



No todos los agentes fueron creados iguales

En el mundo acelerado de hoy, donde las respuestas están tan solo a una búsqueda en 'Google', hay algunos que pueden preguntarse cuáles son los beneficios de contratar a un profesional en bienes raíces. La realidad es que la incorporación de más información puede llevar a más confusión. Un agente de bienes raíces puede ser su guía, pero la verdad sea dicha, no todos los agentes fueron creados iguales. encontrar el agente adecuado para usted y su familia deber ser su máxima prioridad.

El agente adecuado es la persona que realmente puede guiarlo a través de todo el proceso, tenga su mejor interés en mente, y sin problemas le guiará a través de todos los pasos a lo largo del camino. En el complejo mercado actual, la forma en que ejecutamos las transacciones de bienes raíces está cambiando constantemente, especialmente a medida que más elementos se pueden hacer virtualmente. Asegurarse de que tiene el mejor consejo de su lado es una misión crítica, especialmente cuando usted está tratando de navegar lo que es probablemente uno de los mayores tratos de su vida.

Entonces, ¿Cómo usted elige al agente perfecto?

Empieza con confianza. Debe confiar en el consejo que esta persona le va a dar, y usted querrá empezar por asegurarse de que está conectado con un profesional verdadero. Un agente no puede darle un consejo perfecto porque es imposible saber exactamente lo que va a pasar en cada giro, especialmente en este mercado. Un agente profesional verdadero puede, sin embargo, darle el mejor consejo posible basado en la información y la situación en cuestión, ayudándole a hacer los ajustes necesarios y las mejores decisiones en el camino. El agente adecuado, el profesional, negociara para usted la mejor oferta disponible. Eso es exactamente lo que quiere y merece.

¿Qué necesita tener confianza que su agente hará?

1. Navegar por el proceso

Hay más de **230 acciones posibles** que deben llevarse a cabo durante cada transacción exitosa de bienes raíces. ¿No quiere que alguien que ha estado ahí antes, alguien que sabe cuáles son estas acciones, que le asegure que tendrá una experiencia de venta positiva?

2. Negociar en su nombre

Hoy, contratar un negociador talentoso podría ahorrarle miles, quizás decenas de miles de dólares. Cada paso, desde que el comprador pone la oferta original, a la posible renegociación de esa oferta después de la inspección de la casa, a una posible cancelación del acuerdo basado en una tasación problemática, usted necesita a alguien que pueda mantener la negociación activa hasta el cierre.

3. Dar un precio competitivo a su casa

Hay tanta información en las noticias y el internet sobre las ventas de las casas, los precios, y las tasas hipotecarias; ¿cómo sabe usted lo que está pasando en nuestra área? ¿A quién va a acudir para competitivamente dar el precio correcto a su casa desde el comienzo del proceso de la venta?

Dave Ramsey, El gurú financiero, recomienda:

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

Contratar un profesional de confianza que tenga el dedo en el pulso del mercado y esté ansioso por ayudarle a aprender hará que su experiencia sea informada y educada. Usted necesita alguien que le diga la verdad, no solo lo que ellos creen que usted quiere oír.

En conclusión,

El mercado de bienes raíces actual es altamente competitivo. Tener un profesional de confianza y con experiencia en el proceso le dará una gran ventaja. Trabajemos juntos.





6 razones por las que vender su casa por su cuenta es un error

Hay muchos beneficios de trabajar con un profesional en bienes raíces al vender su casa. En momentos difíciles como el que enfrentamos actualmente, se vuelve aún más importante tener ayuda experta en la que usted confía para que le guíe a través del proceso. Si está considerando vender por su cuenta, conocido en la industria como **For Sale By Owners** o **FSBO** (por sus siglas en inglés), tenga en cuenta lo siguiente:

1. Su seguridad es prioridad

Durante esta pandemia, la seguridad de su familia es lo principal. Cuando vende por su cuenta, es increíblemente difícil controlar la entrada a su hogar. Un profesional en bienes raíces tendrá los protocolos adecuados para proteger no solo sus pertenencias, sino también su salud y el bienestar de su familia. Desde regular el número de personas en su hogar a la vez hasta asegurar una desinfección adecuada durante y después de una presentación, e incluso facilitar visitas virtuales para los compradores, los agentes están equipados para seguir las últimas normas de la industria recomendados por la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* para ayudar a protegerlo a usted y a su familia

2. Una estrategia potente en línea es una necesidad para atraer a un comprador

Estudios recientes de NAR han demostrado que, incluso antes de COVID-19, el **primer paso** que el 44 % de todos los compradores dieron al buscar una casa fue buscar en línea. A lo largo del proceso, ese número saltó al 93 %. Hoy, esas cifras han aumentado exponencialmente. La mayoría de los agentes en bienes raíces han desarrollado una estrategia de internet fuerte y una estrategia en las redes sociales para promover la venta de su casa ¿lo ha hecho usted?

3. Hay demasiadas negociaciones

Estas son solo algunas de las personas con las que tendrá que negociar si decide vender por su cuenta:

- El comprador, que quiere la mejor oferta posible
- El agente del comprador, que representa únicamente el mejor interés del comprador
- Las compañías de inspección, que trabajan para el comprador y casi siempre encontrarán desafíos con la casa
- El tasador, si se cuestiona el valor

Como parte de su entrenamiento, a los agentes se les enseña como negociar todos los aspectos de la transacción de bienes raíces y cómo mediar las emociones que sienten los compradores que buscan hacer la que probablemente sea la mayor compra de sus vidas.

4. Usted no sabrá si su comprador esta calificado para una hipoteca

Tener un comprador que quiera comprar su casa es el primer paso. Asegurarse de que pueden comprarla es igual de importante. Como vendedor por su cuenta, es casi imposible participar en el proceso hipotecario de su comprador. Un profesional en bienes raíces esta entrenado para hacer las preguntas apropiadas y, en la mayoría de los casos, será profundamente consciente del proceso que se esta haciendo para que el comprador obtenga la hipoteca.

Para complicar aún mas la situación está la forma en que el mercado hipotecario actual esta evolucionando rápidamente debido al número de familias sin trabajo y en la indulgencia de morosidad hipotecaria. Un programa de préstamos que estaba allí ayer podría desaparecer mañana. Usted necesita trabajar con prestamistas todos los días para garantizar que su comprador llegará a la mesa del cierre.

5. vender por su cuenta se ha vuelto mas difícil desde el punto de vista legal

La documentación involucrada en el proceso de venta ha aumentado drásticamente a medida que más y más declaraciones y regulaciones se han convertido en obligatorias. En una sociedad cada vez mas litigiosa, el agente actúa como un tercero para ayudar al vendedor a evitar el peligro legal. Esta es una de las razones principales por las que el porcentaje de personas vendiendo por su cuenta ha disminuido del 19% al 8 % en los últimos mas de 20 años.

6. Usted recibe más dinero neto cuando utiliza un agente vendedor

Muchos propietarios creen que ahorraran la comisión al vender por su cuenta. Dese cuenta de que la razón principal por la que los compradores miran las casas en venta por su dueño es porque ellos también creen que van a ahorrar la comisión del agente de bienes raíces. No pueden juntos, el vendedor y el comprador ahorrar la comisión.

Un estudio de *Collateral Analytics*, reveló que el FSBO realmente no ahorra nada al renunciar a la ayuda de un agente. En algunos casos, el vendedor puede incluso obtener **menos dinero neto** por la venta. El estudio encontró que la diferencia en el precio entre un vendedor por su cuenta y una casa a la venta por un agente era de un promedio del 6 %. Una de las razones principales de la diferencia en el precio es la exposición efectiva:

“Las propiedades para la venta con un corredor que es miembro del MLS local estará en la lista con todos los otros participantes en la página electrónica del corredor; comercializando la casa a un grupo de compradores mucho más grande. Y esas propiedades de MLS generalmente ofrecen compensación a los agentes que representan los compradores, incentivándolos a mostrar y vender la propiedad y de nuevo potencialmente ampliar la piscina de compradores”.

Entre más compradores vean la casa, mayor la probabilidad de que se lleve a cabo una guerra de ofertas.

En conclusión,

Vender por su cuenta le deja administrar toda la transición usted mismo. ¿Por qué hacer eso cuando usted puede contratar un agente y aun obtener la misma cantidad de dinero? Antes de decidir asumir el reto de vender su casa solo, vamos a conversar para discutir sus opciones.

Que puede hacer ahora para preparar su casa para la venta

Al poner su casa para la venta, uno de sus objetivos principales probablemente será que la casa se venda al mejor precio posible. En muchos casos, Las cosas pequeñas hacen el mayor impacto. Aquí hay muchos proyectos pequeños que usted puede hacer para asegurarse de que su casa esté lista cuando este listo para vender.

10 consejos para mejorar el exterior de su casa

- ❑ **De a su entrada un cambio.** Trate una capa nueva de pintura o una puerta nueva.
- ❑ **Arregle su jardín.** Un césped bien cuidado muestra a los compradores que se ha cuidado.
- ❑ **Asegúrese que todas las luces exteriores están funcionando.** Reemplace todos los bombillos de afuera.
- ❑ **Lave todas las ventanas (por dentro y por fuera).** No permita que las ventanas sucias desvíen la atención de la vista espectacular.
- ❑ **Limpie el garaje.** Considere la posibilidad de obtener una unidad de almacenamiento para eliminar los elementos no esenciales que desea conservar.
- ❑ **Plante flores.** Dependiendo del clima en su área. Es posible que desee agregar un poco de color alrededor de su patio.
- ❑ **Retire cualquier adorno del césped** que desea llevar a su hogar nuevo.
- ❑ **Reemplace el tapete gastado de bienvenida.** De la bienvenida a los compradores con un paso nuevo en su casa.
- ❑ **Pinte o reemplace el número de la calle** en la casa. Haciéndolo mas visible a los compradores potenciales.
- ❑ **Lave a presión las superficies afuera.** Deles una sensación de 'como nueva' (ej.: revestimiento, aceras, calzada).

10 consejos para que su casa se sienta como un hogar para los compradores

- ❑ **Limpie todo.** Una casa limpia permitirá que los compradores se vean como parte del panorama y no se distraigan.
- ❑ **Dele un propósito a cada cuarto.** Aun si lo utiliza como un cuarto extra, una identidad clara ayuda a los compradores a visualizar.
- ❑ **Deje que entre la luz.** Cuartos claros son cálidos y acogedores; las habitaciones oscuras pueden sentirse pequeñas y sombrías.
- ❑ **Arregle lo que esté roto.** Los compradores lo notaran y puede ofrecer menos por su casa si requiere reparaciones.
- ❑ **Despeje la casa.** Organizar los armarios y despensas mostrará cuanto espacio esta realmente disponible.
- ❑ **Actualice la pintura y alfombra.** Estas son cosas que usted puede actualizar para que su casa se venda mas rápido y por más dinero.
- ❑ **Organice la cocina.** Almacene lo que no sea esencial , electrodomésticos pequeños y limpie todas las superficies.
- ❑ **Limpie antes que mostrar la casa.** vacié los contenedores de la basura y oculte la ropa sucia.
- ❑ **Arregle las puertas.** Arregle cualquier chillido en las puestas del interior y el exterior.
- ❑ **Cambie los bombillos por nuevos.** asegúrese que los interruptores funcionan correctamente en su casa.

Cada proyecto pequeño puede hacer una gran diferencia cuando esta listo para cerrar la venta al mayor precio.



Vendiendo su casa con la tecnología de hoy

En una encuesta de *realtor.com*, las personas que están pensando en vender sus casas hoy indicaron que generalmente están dispuestas a permitir que su agente y algunos compradores potenciales entren, si se hace en las condiciones adecuadas. Sin embargo, no están tan cómodos de tener una casa abierta. Esto es comprensible, dadas las preocupaciones sanitarias que nuestro país esta enfrentando este año. La pregunta es, si necesita vender su casa ahora, ¿Qué prácticas virtuales debe usar para asegurarse de que usted, su familia y los compradores potenciales permanezcan seguros en el proceso?

En el mercado actual cambiante, es mas importante que nunca asegurarse de que tiene un plan de juego digital y una estrategia de mercadeo en línea eficaz para vender su casa. Una de las maneras en que su agente puede ayudar con esto es asegurarse de que sus fotos y las giras virtuales se destaquen entre la multitud, dando realmente a los compradores una visión detallada y completa de su casa.

Por lo tanto, si está listo para continuar, las practicas virtuales pueden ayudarle a ganar a lo grande. Si bien el respeto a las regulaciones estatales y locales es una prioridad, un agente de bienes raíces puede ayudar a que su venta se realice. Los agentes saben exactamente lo que los compradores de hoy necesitan y como poner en marcha los pasos digitales necesarios. Por ejemplo, de acuerdo con la misma encuesta, cuando se les pidió que seleccionaran que tecnología seria **mas útil** al decidir sobre una casa nueva, esto es lo que dijeron los compradores de vivienda actuales, en orden de preferencia:

- Guía virtual de la casa
- Información precisa y detallada de la casa
- Información detallada del vecindario
- Fotos de la casa de alta calidad
- Video charla dirigido por el agente

Después de aprovechar la tecnología, si usted tiene compradores serios que todavía quieren ver la casa en persona, tenga en cuenta que de acuerdo con la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, hay maneras de proceder de forma segura. Estas son algunas pautas, entendiendo que la prioridad principal siempre debe ser obedecer las restricciones estatales y locales primero:

- Limitar la actividad en persona
- Requerir a los visitantes que se laven las manos o usen un desinfectante a base de alcohol
- Quitarse los zapatos o cubrirlos con botines
- Seguir las instrucciones de los CDC sobre el distanciamiento social y el uso de cubiertas para la cara

Sentirse cómodo con su agente – *un verdadero asesor de confianza* – tomando estas medidas bajo los nuevos estándares de seguridad podría ser su mejor plan. Esto es especialmente importante si está en una posición en la que necesita vender su casa lo más pronto.

En conclusión,

En una nueva era de la vida, las cosas están cambiando rápidamente, y las estrategias virtuales para los vendedores pueden ser una gran opción. Abrir sus puertas a los enfoques digitales puede cambiar el juego cuando se trata de vender su casa. Como siempre, un profesional de bienes raíces de confianza puede ayudarle a navegar de forma segura y eficaz a través de todo lo que es nuevo cuando se trata de su próximo cambio. Vamos a comunicarnos hoy para hacerlo realidad.



Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa

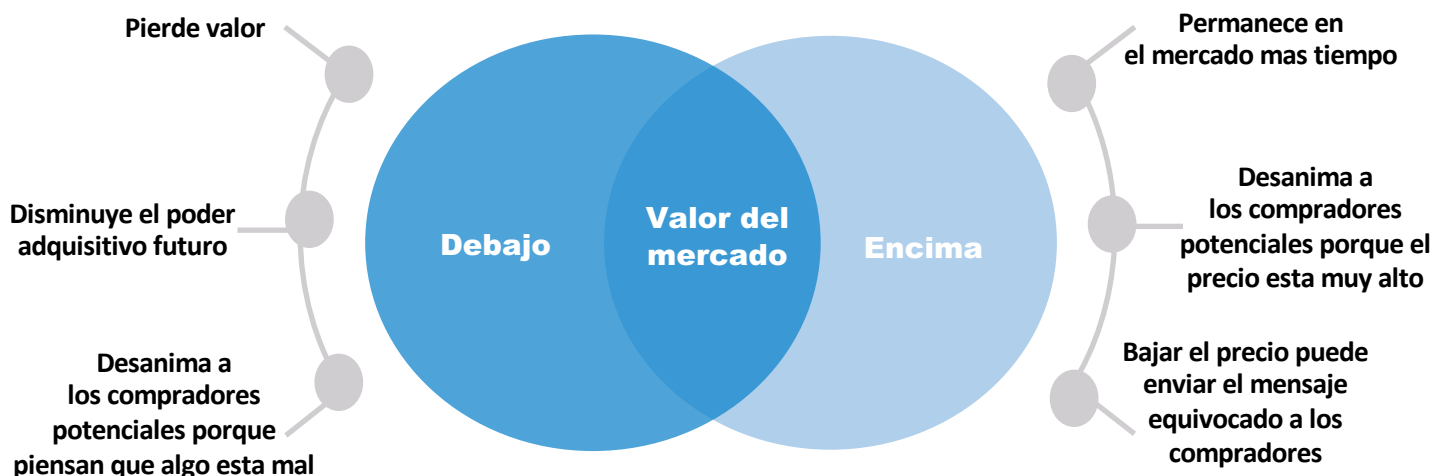
En el mercado de bienes raíces actual, establecer el precio correcto para su casa es una de las cosas más importantes que puede hacer.

Según el *U.S Economic Outlook* de NAR, los precios de las casas existentes aumentarán 3.8 % en 2020 y 2.1 % en 2021. Esto significa que los expertos anticipan que el valor de las casas continuará aumentando hasta el próximo año. El inventario bajo está impidiendo en gran medida que deprecien. Mark Fleming, *Economista principal de First American*, señala:

“La oferta de la vivienda se mantiene en niveles históricamente bajos, por lo que es probable que el aumento de los precios de las viviendas se desacelere, pero no es probable que se vuelva negativo”.

Cuando se trata de fijar el precio de su casa, establecerlo ligeramente por debajo del valor del mercado aumentará la visibilidad de su casa e inducirá más compradores en su camino. Esta estrategia en realidad aumenta el número de compradores que verán su casa en el proceso de búsqueda de ellos.

En lugar de tratar de ganar la negociación con un comprador, usted debe darle a su casa el precio para que la demanda se maximice. De esta manera, los compradores potenciales no se desilusionarán por una etiqueta de precio alto y no estará sentada en el mercado más tiempo de lo que debería. Al hacerlo, no estará negociando con un comprador por el precio. En su lugar tendrá varios compradores compitiendo por la propiedad.



La clave es asegurarse de que su casa tiene un *precio para que se venda inmediatamente*. De esa manera, su casa será vista por la mayoría de los compradores. Probablemente se venderá a un gran precio, antes de que más competencia llegue al mercado.

En conclusión,

Si usted está pensando en vender su casa este momento. Hablemos de cómo dar el precio apropiado para maximizar su exposición y su retorno.



5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Contratos

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



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.



Experiencia

Nosotros estamos bien educados en bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



Negociación

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



Entendiendo las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos las noticias de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar más

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.



Juan Carvajal
Mortgage Loan Officer
NMLS 1754831
Arvest, Member FDIC
Overland Park, Kansas
jcarvajal@arvest.com
bit.ly/jcarvajal
(913) 203-0112

