

Cosas que considerar al vender su casa



EDICIÓN

Verano 2024





Tabla de contenidos

- 3** ¿Por qué quiere usted mudarse?
- 6** La oferta actual de casas es una oportunidad excelente para los vendedores
- 8** El sol está brillando sobre los vendedores este verano
- 9** El mercado de los vendedores de hoy es bueno para su rentabilidad
- 12** La plusvalía de su casa puede cambiar las reglas del juego cuando usted venda
- 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 al vender



¿Por qué quiere usted mudarse?

Si usted está pensando en vender su casa, probablemente sea porque algo ha cambiado en su vida , y no por la situación en la que se encuentra el mercado de la vivienda actualmente.

Si bien cosas como las tasas hipotecarias y los precios de las casas juegan un papel importante en su decisión, los factores del mercado no son lo único que debe considerar a la hora de hacer una mudanza. También debe tomarse el tiempo para reflexionar realmente sobre la razón por la que quiere mudarse. ¿Han cambiado sus necesidades? ¿Su casa actual es demasiado grande o demasiado pequeña? Estas cosas también importan. Y a veces pueden importar más que las tasas o los precios. Como dice un artículo reciente de *Realtor.com*:

“Independientemente de lo que hagan las tasas de interés y los precios de las casas, a veces los propietarios simplemente tienen que mudarse—debido a un nuevo trabajo, la llegada de un bebe, un divorcio, la muerte de un ser querido o algún otro gran cambio en su vida”

Estas son algunas de las razones más comunes por las que las personas eligen vender. Es posible que encuentre que cualquiera de estas sea muy familiar y esa puede ser una razón suficiente para mudarse.

1. Reubicación

Algunas de las cosas que pueden motivar una mudanza a una nueva área incluyen cambiar de trabajo, el deseo de estar más cerca de amigos y seres queridos, querer vivir en su ubicación ideal o simplemente buscar un cambio de escenario.

Por ejemplo, Si acaba de conseguir el trabajo de sus sueños en otro estado, es posible que esté pensando en vender su casa actual y mudarse por su trabajo.

2. Ascender

Muchos propietarios deciden vender para mudarse a una casa más grande. Esto es especialmente común cuando se necesita más espacio para entretenimiento, una oficina en casa o un gimnasio, o dormitorios adicionales para acomodar a un número creciente de seres queridos.

3. Reducir el tamaño de la casa

Los propietarios también pueden decidir vender porque alguien se ha mudado de la casa recientemente y ahora hay más espacio del necesario. También podría ser que se hayan jubilado recientemente o estén listos para un cambio.

4. Cambio en el estado civil

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

5. Problemas de salud

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

Por ejemplo, si vive en un condominio y su hogar está creciendo, puede ser el momento de encontrar una casa que se adapte mejor a esas necesidades.

Por ejemplo, Acaba de comenzar su jubilación y quiere mudarse a un lugar más cálido con menos mantenimiento en la casa. Una casa diferente puede ser más adecuada para su nuevo estilo de vida.

Por ejemplo, Si se ha separado recientemente, puede ser difícil seguir viviendo bajo el mismo techo. Vender y conseguir un lugar propio puede ser una mejor opción.

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

En conclusión,

Las tasas hipotecarias y los precios de las casas son parte de su decisión, pero hay más que considerar, por ejemplo, si sus necesidades han cambiado. Para asegurarse de tener a alguien que le explique lo último en el mercado actual y le ayude a sopesar sus opciones, 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 su estilo de vida, antes de poner su casa en el mercado... Sus planes y metas futuras deben ser una parte importante de la ecuación...

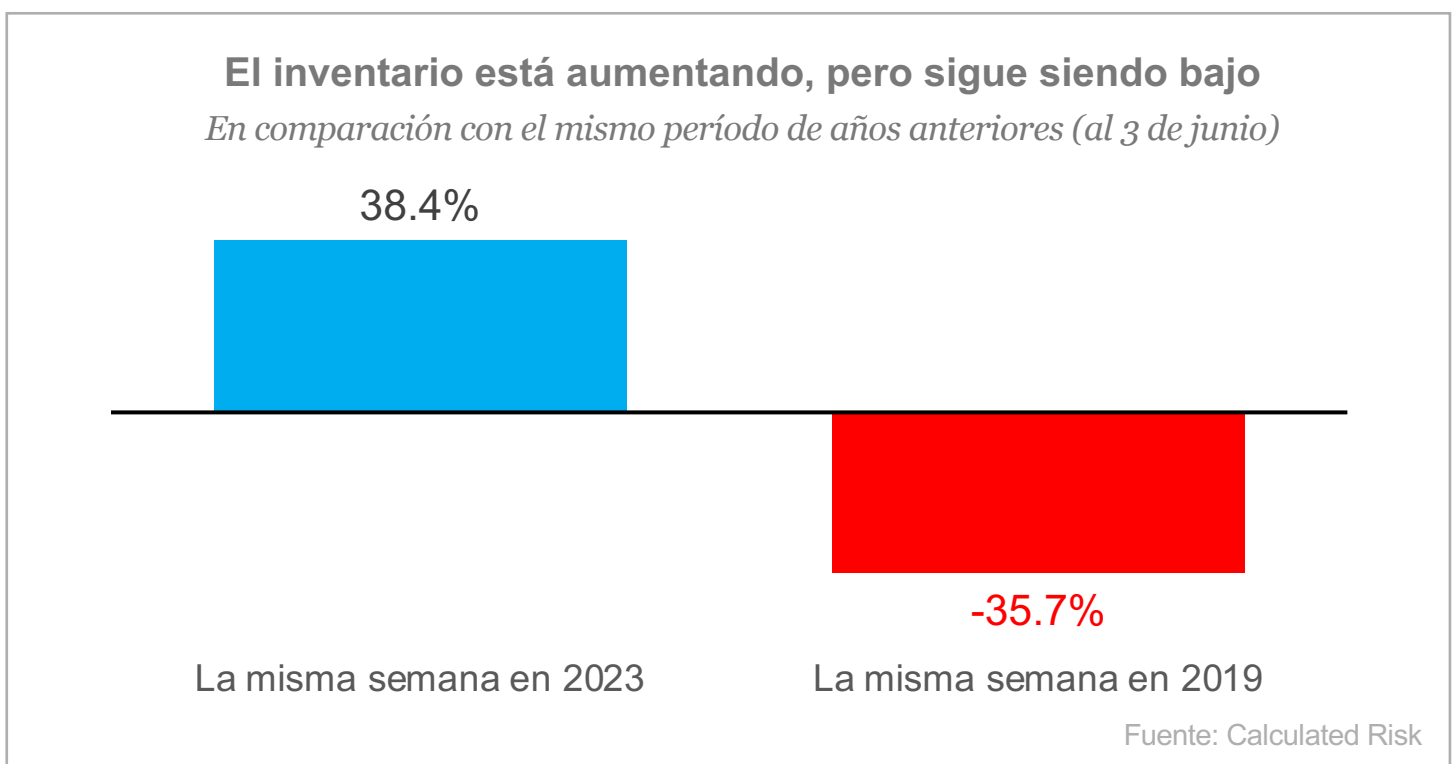
- Bankrate



La oferta actual de casas es una oportunidad excelente para los vendedores

¿Se está preguntando si todavía tiene sentido vender su casa en este momento? La respuesta corta es sí. Y si nos fijamos en el número actual de casas para la venta, usted verá dos razones de por qué.

Un artículo de *Calculated Risk* muestra que ahora hay un 38.4 % más de casas para la venta en comparación con la misma semana del año pasado. Eso nos dice que el inventario ha aumentado. Pero si nos remontamos a 2019, el último año normal en el mercado de la vivienda, ahora hay casi un 36 % menos de casas disponibles:



Aquí tiene un desglose de cómo le beneficia el inventario actual cuando usted vende.

1. Usted tiene más opciones para su mudanza

¿Está usted pensando en vender porque su casa actual es demasiado grande, demasiado pequeña o porque sus necesidades han cambiado? Si es así, el aumento año tras año le brinda más opciones para su búsqueda de una casa. Eso significa que puede ser menos difícil encontrar lo que está buscando.

Por lo tanto, si estaba posponiendo la venta porque le preocupaba no encontrar una casa que le guste, esta puede ser la buena noticia que necesitaba. Trabajar con un profesional local en bienes raíces puede ayudarle a asegurarse de estar al día con las casas disponibles en su área.

2. Usted no tendrá mucha competencia al vender

Pero para poner eso en perspectiva, a pesar de que hay más casas para la venta ahora, todavía no hay tantas como habría en un año normal. Recuerde que los datos de *Calculated Risk* muestran que hemos bajado casi un 36 % en comparación con 2019. Y ese déficit tan grande no se resolverá de la noche a la mañana. Como explica un artículo reciente de Realtor.com:

"... El número de casas para la venta y la actividad de nuevos listados continúa mejorando en comparación con el año pasado. Sin embargo, el inventario de casas para la venta todavía tiene un largo recorrido comparado a los niveles previos a la pandemia".

Para usted, eso significa que, si usted trabaja con un agente para fijar el precio correcto de su casa, aún debería recibir mucha atención de los compradores ansiosos y podría venderse rápidamente.

En conclusión,

Si usted es propietario de una casa y busca vender, ahora es un buen momento. Tendrá más opciones a la hora de comprar su próxima casa, y todavía no hay mucha competencia de otros vendedores. Si está listo para mudarse, comuniquémonos para iniciar el proceso.

El sol está brillando sobre los vendedores este verano



Encuentre su porción de sol

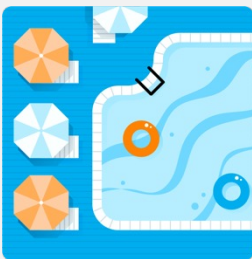
Si sus necesidades han cambiado y quiere:



Un oasis al aire libre



Espacio para entretener



Servicios del vecindario

Ahora es un buen momento para vender y ver beneficios como:



Compradores ansiosos

Algunos compradores están ansiosos por mudarse antes del próximo año escolar.



Ventas en dólares más altas

Esa demanda significa la posibilidad de ofertas múltiples y un precio de venta más alto.



Mayor plusvalía en la casa

La plusvalía que obtenga de su venta puede ayudar a impulsar su próxima mudanza.



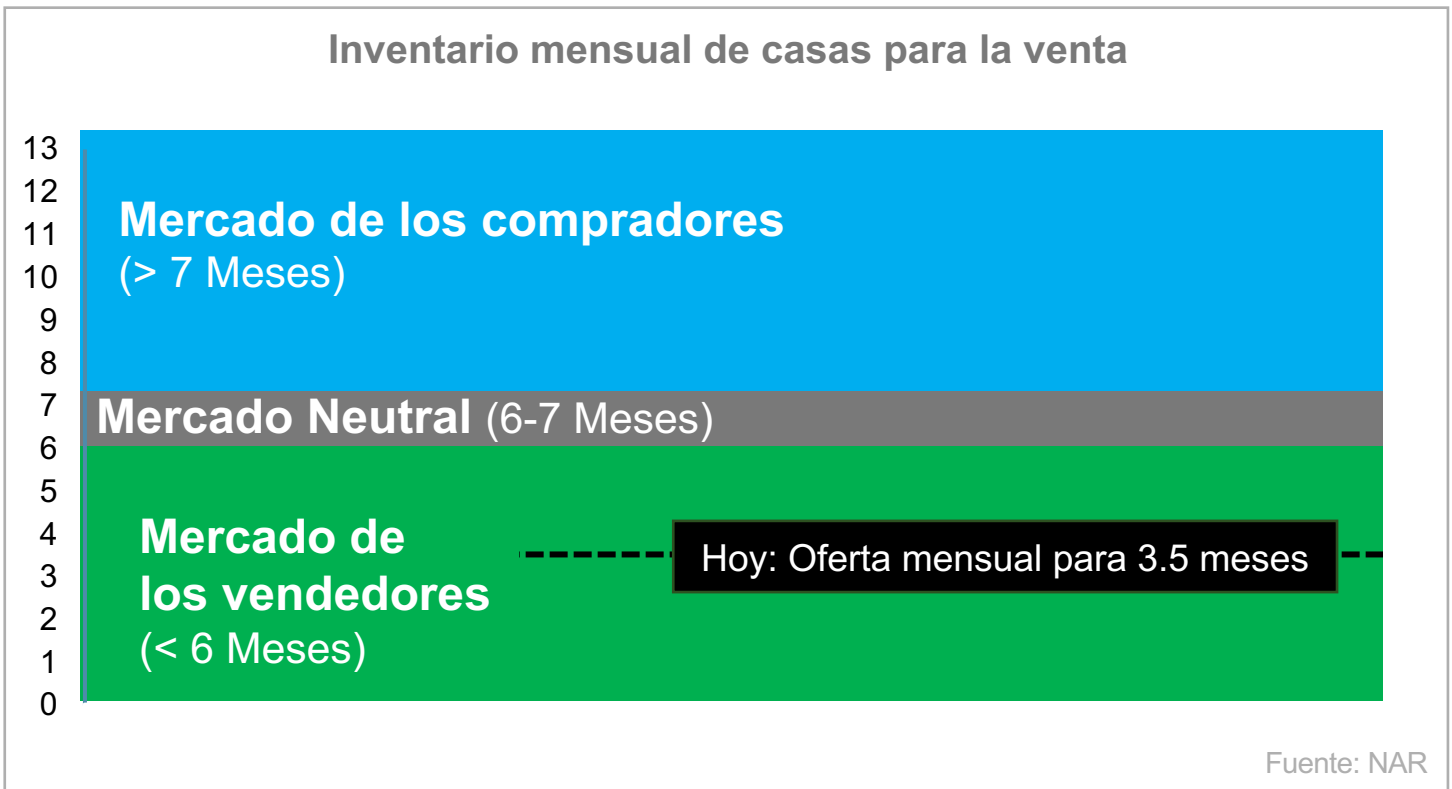
El mercado de los vendedores de hoy es bueno para su rentabilidad

Para mantener esto simple, la situación actual del inventario significa que sigue siendo un mercado de los vendedores. Así es como esto funciona:

- Un **mercado neutral** es cuando la oferta y la demanda están equilibradas. Básicamente, hay suficientes casas para satisfacer la demanda de los compradores en función del ritmo de ventas actual, y los precios de las casas se mantienen bastante estables.
- Un **mercado de los compradores** es cuando hay más casas para la venta que compradores. Cuando eso sucede, los compradores tienen más poder de negociación porque los vendedores están dispuestos a hacer concesiones para cerrar el trato. En un mercado de los compradores, los vendedores pueden tener que hacer recortes de precios para volver a encender el interés en su casa, y los precios pueden bajar. Pero no hemos visto esto en años, ya que hay muy pocas casas disponibles para comprar.
- En un **mercado de los vendedores**, Es todo lo contrario. Cuando la oferta de casas para la venta es baja, es mucho más difícil para los compradores encontrar casas para comprar. Eso crea una mayor competencia entre los compradores, lo que puede conducir a más guerras de ofertas. Y si los compradores saben que pueden estar entrando en una guerra de ofertas, van a hacer todo lo posible para presentar una oferta muy atractiva por adelantado. Esto podría aumentar el precio de venta final de su casa.

Más compradores ingresarán al mercado

La siguiente gráfica utiliza datos de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés) para mostrar cuán adentrados estamos en el territorio del mercado de los vendedores en la actualidad:



¿Qué significa esto para usted?

El mercado sigue trabajando a su favor. Si se apoya en un agente para que le aconseje sobre cómo preparar su casa para la venta y cómo ponerle un precio competitivo, debería recibir mucha atención de los compradores ansiosos. Eso significa que es probable que reciba ofertas múltiples y vea que su casa se vende rápidamente y por el mejor precio. Como explica un artículo reciente de *Ramsey Solutions*:

“Un mercado de vendedores es cuando la demanda de casas es mayor que la oferta de las casas. Y ese sigue siendo el caso en este momento. Si está planeando vender su casa, puede esperar venderla con bastante rapidez por cerca de su precio de venta, siempre y cuando su precio de venta sea realista para el mercado actual”.

En conclusión,

El mercado de la vivienda actual sigue favoreciendo a los vendedores. Si está listo para vender su casa, comuniquémonos para que pueda comenzar su mudanza.

“

Con el precio típico de venta de casas un 40 % más que hace solo cinco años, muchos vendedores de casas están sentados sobre un pilar de plusvalía saludable. Esto significa que es probable que salgan de la venta de una casa con ingresos que pueden usar para compensar la cantidad de su préstamo necesarios para la compra de su próxima casa.

- Danielle Hale, Economista Principal, Realtor.com





La plusvalía de su casa puede cambiar las reglas del juego cuando usted venda

¿Está usted indeciso acerca de vender su casa debido a las tasas hipotecarias y los precios de las casas actuales? Comprender la plusvalía de su casa podría ser la clave para que su decisión de vender sea mucho más fácil.

Un artículo de *Bankrate* explica exactamente qué es la plusvalía y cómo aumenta:

“La plusvalía de su casa es la diferencia entre el valor de su casa y la cantidad que aún debe en su hipoteca. Esto representa la parte pagada de su casa.

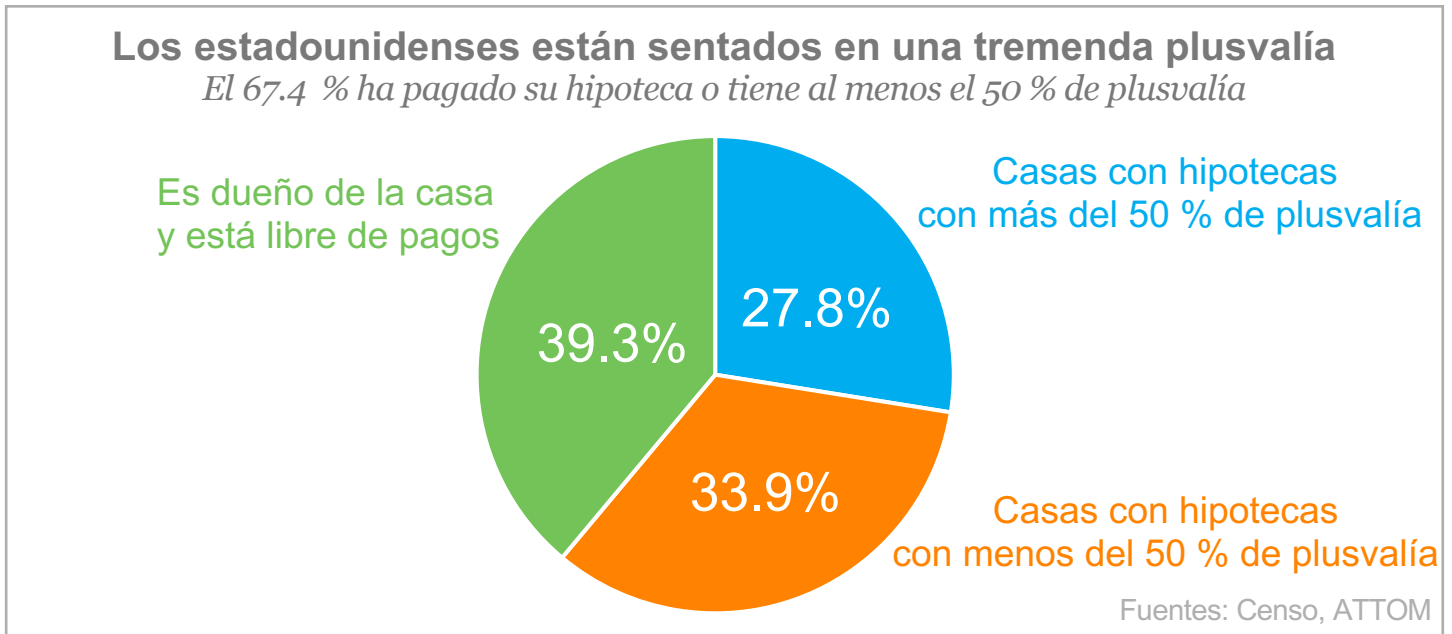
Usted comenzará con un cierto nivel de plusvalía cuando haga su pago inicial para comprar la casa, luego continuará acumulando plusvalía a medida que pague su hipoteca. También acumulará plusvalía con el tiempo a medida que aumente el valor de su casa”.

Piense en la plusvalía como una simple ecuación matemática. Es el valor de su casa ahora menos lo que usted debe en su hipoteca. ¿Y adivine qué? Recientemente, es probable que su plusvalía haya aumentado más de lo que usted cree.

En los últimos años, los precios de las casas se dispararon, lo que significa que el valor de su casa, y su plusvalía, probablemente también se dispararon. Por lo tanto, es posible que tenga más plusvalía de lo que cree.

Cómo la plusvalía ayuda con sus preocupaciones de la asequibilidad

Los propietarios de casas tienen mucha plusvalía en este momento. Y los últimos datos del Censo y ATTOM muestran que más de dos tercios de los propietarios de casas han pagado completamente sus hipotecas (se muestran en color verde en la gráfica a continuación) o tienen al menos el 50 % de plusvalía (se muestra en color azul en la gráfica a continuación):



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

Después de vender su casa, usted puede usar su plusvalía para ayudarle a comprar su próxima casa. Aquí le explicamos cómo hacerlo:

- **Sea en un comprador en efectivo:** Si usted ha estado viviendo en su casa actual durante mucho tiempo, es posible que tenga suficiente plusvalía para comprar su próxima casa sin tener que pedir un préstamo. Si ese es el caso, no tendrá que pedir dinero prestado ni preocuparse por las tasas hipotecarias.
- **Haga un pago inicial más grande:** Su plusvalía también podría usarse para su próximo pago inicial. Incluso podría ser suficiente para permitirle poner una cantidad mayor, por lo que no tendrá que pedir prestado tanto dinero. *The Mortgage Reports* explica:

“Los prestatarios que depositan más dinero suelen recibir mejores tasas de interés de los prestamistas. Esto se debe al hecho de que un pago inicial más grande reduce el riesgo del prestamista porque el prestatario tiene más plusvalía en la casa desde el principio”.

En conclusión,

¿Planeando mudarse? La plusvalía acumulada de su casa realmente puede ayudarle. Comuniquémonos para ver cuánta plusvalía tiene y cómo esta puede ayudar con su próxima casa.

“

El aumento de los precios de las casas sigue impulsando el aumento de la plusvalía de una casa, que, con \$298,000 dólares por prestatario promedio, se mantuvo cerca de máximos históricos a finales de 2023.

- Selma Hepp, Economista Principal, CoreLogic



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



- Arregle todo lo que esté roto



- Dele a cada habitación un propósito específico

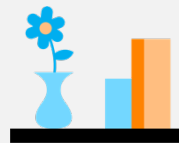
Demuestra que está cuidada



- Limpie los conductos de ventilación y los zócalos



- Aspire, trapee o barra los pisos



- Ordenar de principio a fin



- 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)



- Orden 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, conocido como “Venta por el propietario” o FSBO, por sus siglas en inglés, hay algunas cosas importantes que considerar. Seguir este camino significa asumir muchas responsabilidades, y eso puede ser un 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). De forma alternativa, 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 tiene que ser la correcta. 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.

Los agentes en bienes raíces son expertos en todos los contratos y trámites necesarios para vender su casa. Ellos conocen las reglas y pueden guiarle a través de todo, reduciendo la posibilidad de errores que podrían conducir a problemas legales o retrasos.

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, ayudándole a evitar cualquier obstáculo legal en el camino.

En conclusión,

Vender su casa es una gran decisión y puede ser complicado. Contar con un agente en bienes raíces puede marcar una gran diferencia a la hora de fijar el precio adecuado y gestionar todos los detalles, para que pueda vender con confianza. Comuniquémonos para que el proceso sea fluido y le quite el estrés a su vida.



Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces al vender

*¿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.



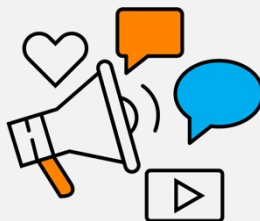
Precios y valor del mercado

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”.



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.



Premier Homes

325 E Westfield Ave, Roselle Park, NJ 07204

info@premierhomespros.com

www.premierhomespros.com

9082456767



VERANO 2024 EDICIÓN

