COSAS QUE CONSIDERAR AL

COMPRAR UNA CASA

Edición
Verano 2021

Tabla de contenido

3 Comprando una casa este verano

5 Percepciones de los expertos para los compradores de casa

6 La paciencia es clave en un mercado competitivo

7 3 razones por las que no estamos en una burbuja de la vivienda

9 Por qué los precios de venta son como el precio de reserva de una subasta

11 Poseer una casa es aún mas asequible que alquilar

12 Términos clave que conocer en el proceso de compra de la vivienda

13 El camino a la compra de una casa

14 ¿Realmente necesito un pago inicial del 20 %?

16 Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

17 5 consejos para hacer una oferta exitosa

19 Razones para contratar un profesional en bienes raíces

Comprando una casa este verano

El clima no es lo único que va a ser caluroso este verano - el mercado de la vivienda también lo será. Los bienes raíces residenciales no sólo han hecho una recuperación completa con respecto al año pasado, sino que los hogares que retrasaron sus planes durante el apogeo de la crisis de salud están listos para reorganizarse. Si estás pensando en comprar una casa, este verano puede ser su momento. He aquí una inmersión en algunas de las mayores ventajas para los compradores de vivienda esta temporada.

1. Las tasas hipotecarias todavía son bajas

El año pasado, vimos las tasas hipotecarias más bajas registradas, ya que cayeron por debajo del 3 % por primera vez en la historia. Actualmente están subiendo ligeramente, pero todavía son increíblemente bajas en comparación con la norma histórica. Según *Freddie Mac*:

> *"Pronosticamos que las tasas hipotecarias seguirán subiendo hasta finales del próximo año.* ***Calculamos que la tasa hipotecaria fija a 30 años promediará un 3.4 % en el cuarto trimestre de 2021****, aumentando al 3.8 % en el cuarto trimestre de 2022".*

Las tasas hipotecarias bajas actuales están creando una gran oportunidad para los compradores, pero es poco probable que duren mucho más tiempo. Comprar este verano es la mejor manera de asegurar una casa con una tasa impresionantemente baja.

2. Comprar es mas asequible que alquilar

Con las tasas hipotecarias bajas de hoy llevando la delantera, el poder adquisitivo del comprador es fuerte. Según Mike Loftin, *Autor* de '*Homeonership is affordable Housing*" del *Urban Institute*:

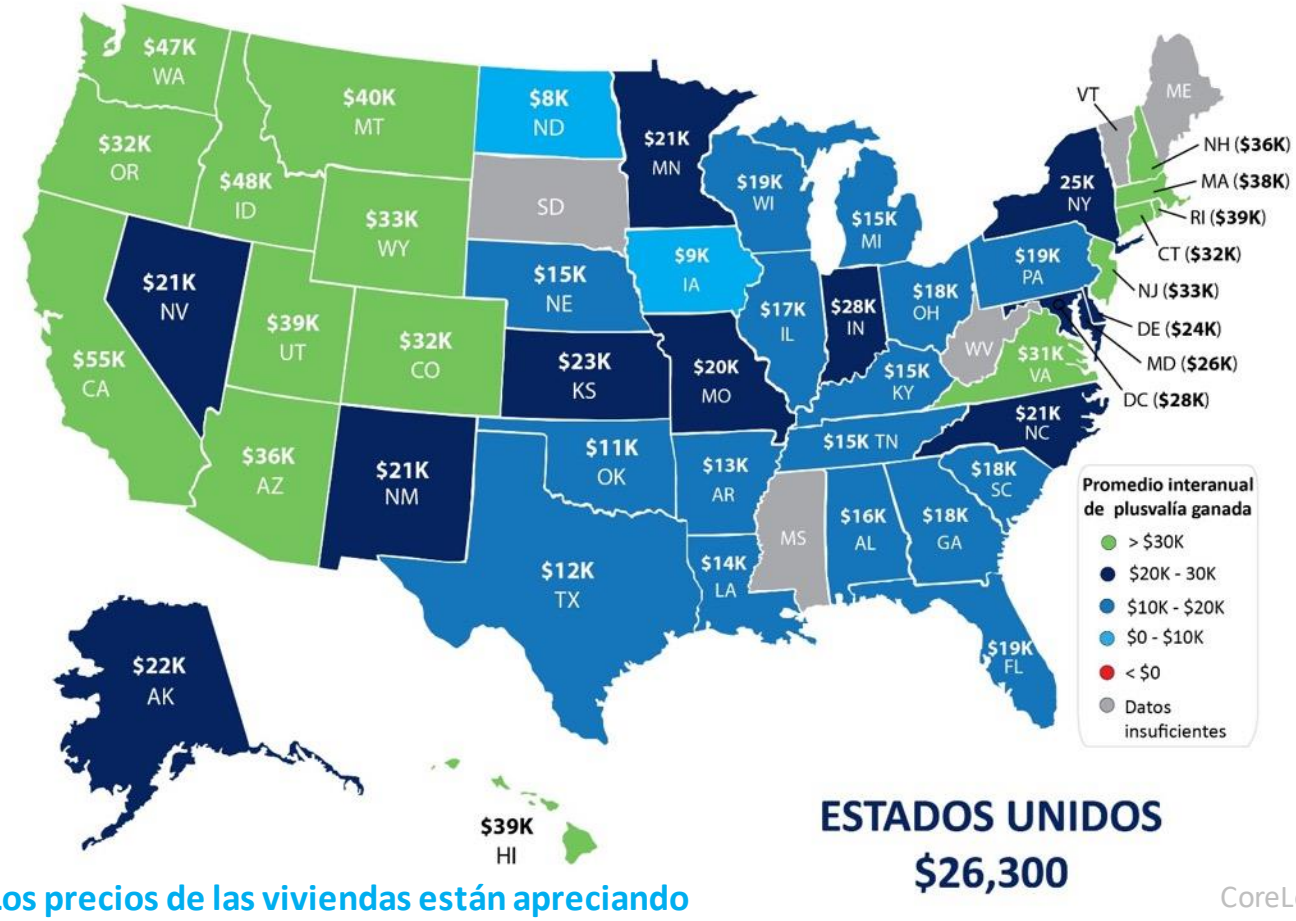
> *"Contrario a la creencia popular, ser dueño de una casa propia es con frecuencia mas asequible que alquilar.* ***Es mas barato comprar una casa que alquilar en 2/3 de los condados estadounidenses".***

Comprar una casa ahora en lugar de alquilar puede ser el cambio de juego que amplifica los ahorros a largo plazo de los inquilinos que están listos para ser propietarios. Al pagar una hipoteca en lugar de pagar el alquiler, ese dinero se reinvierte a su favor, por lo que está contribuyendo a su propio patrimonio cuando posee una casa. Este es un término llamado **plusvalía**, y es uno de los mayores beneficios financieros de la propiedad de vivienda.

3. La plusvalía está aumentando

El último *Informe 'Homeowner Equity Report'* de *CoreLogic* señala que el propietario promedio **ganó $26,300 en plusvalía** durante el último año. Con un aumento tan significante de la plusvalía, puede sentirse seguro de que la propiedad de la vivienda es una inversión sólida en su futuro.

Ganancia de la plusvalía de los propietarios durante el último año



CoreLogic

4. Los precios de las viviendas están apreciando

Según muchos de los expertos principales, se espera que los precios de las casas continúen apreciando hasta 2022. Cuando el valor de las casas sube, es otro factor que aumenta su plusvalía. Según el mismo informe:

> *"A medida que la competencia por la oferta menguante de viviendas en venta impulsó los precios al alza,* ***la ganancia anual promedio de la plusvalía de los propietarios en el cuarto trimestre de 2020 alcanzó el nivel más alto desde 2013.*** *Para los propietarios actuales, esta ganancia ha creado un amortiguador contra las dificultades financieras provocadas por la pandemia".*

Saber que el valor de las casas está aumentando mientras que las tasas hipotecarias son tan bajas debería ayudarle a sentirse seguro de que comprar una casa este año es ventajoso desde la perspectiva de los precios y es una fuerte inversión a largo plazo.

En conclusión,

Si está considerando comprar una casa, este puede ser su momento, especialmente con las tasas hipotecarias de hoy. Vamos a comunicarnos para evaluar sus necesidades cambiantes y para establecerlo hacia el éxito en el proceso de la compra de una vivienda.

Percepciones de los expertos para los compradores de casa

He aquí un vistazo a lo que varios líderes en la industria tienen que decir acerca de lo que los compradores de vivienda pueden esperar en el mercado de la vivienda este verano y en el próximo año.

***Lawrence Yun, Economista Principal de* NAR**

> *"A medida que las tasas hipotecarias aumenten,* ***la frenética situación de las ofertas múltiples será menos frecuente para fin de año****".*

Greg McBride, *Analista Financiero Principal* de *Bankrate*

> ***"No hay razón para procrastinar,*** *siempre y cuando espere permanecer en su casa un par de años para que pueda llegar a un punto de equilibrio con los costos del cierre… Tenga en cuenta: si alguien le ofreciera las tasas actuales esta época del año pasado, usted no lo pensaría dos veces".*

Danielle Hale, *Economista Principal de* realtor.com

> *"Las encuestas mostraron que la confianza de los vendedores continuó aumentando… La confianza adicional más nuestra encuesta reciente que encontró que* ***más propietarios de lo normal están planeando poner sus casas a la venta en los próximos 12 meses****, sugieren que, si bien es posible que no veamos el fin del mercado de vendedores,* ***podríamos ver la intensidad de la competencia disminuir a medida que los compradores tienen más opciones para elegir".***

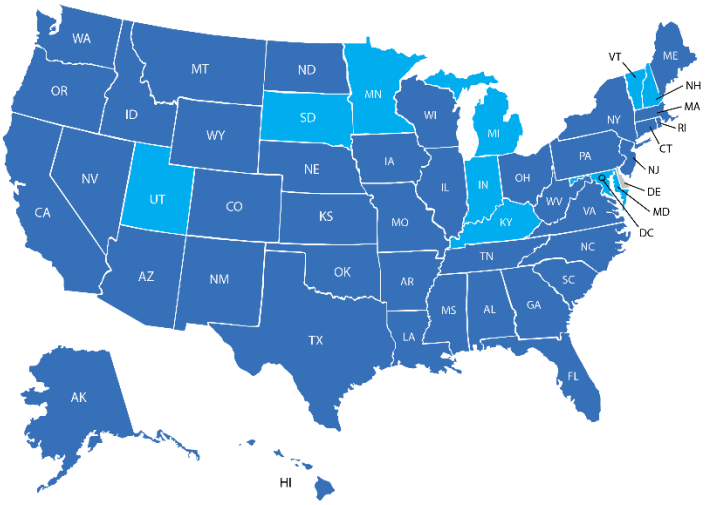
En conclusión,

Los expertos están muy optimistas sobre el mercado de la vivienda ahora. Si usted hizo una pausa en sus planes de bienes raíces el año pasado, vamos a comunicarnos para determinar cómo podría volver a comenzar el proceso este verano.

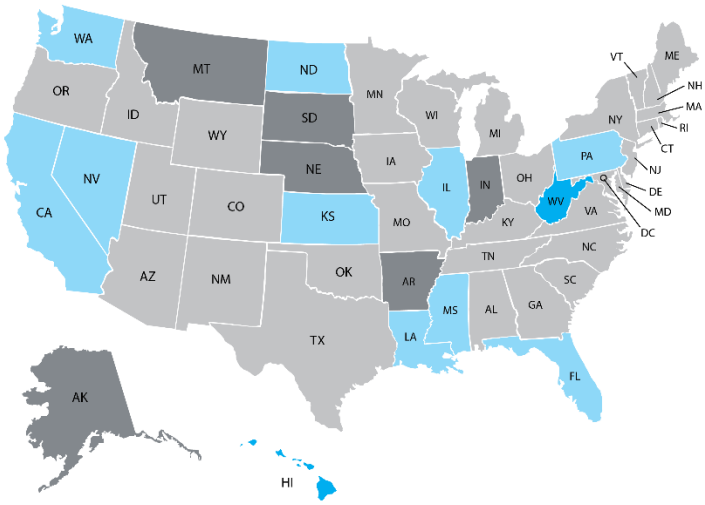
La paciencia es clave en un mercado competitivo

Según la última encuesta del '*Realtors Confidence Index*' la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés*) **la demanda de los compradores de todo el país es increíblemente fuerte**. Sin embargo, ese no es el caso en el lado de la oferta. El tránsito de los vendedores simplemente no se mantiene al día, por lo que es difícil en muchas áreas para los compradores encontrar casas para comprar. Aquí hay un desglose por estado:

Índice del tránsito de los compradores



Índice del tránsito de los vendedores



Muy Fuerte | Fuerte | Estable | Escaso | Muy Escaso

NAR también informa que el número actual de casas en venta se sitúa en 1.16 millones de unidades. El inventario sin vender se encuentra en una **oferta de 2.4 meses** al ritmo de ventas actual. En un mercado normal, esa cifra sería de 6.0 meses de inventario, significativamente más alto que en la actualidad.

¿Qué significa esto para usted?

Si está listo para comprar y tiene problemas para encontrar una casa, siga **teniendo paciencia** en el proceso de búsqueda. Al mismo tiempo, prepárese para **actuar inmediatamente** una vez que encuentre la casa adecuada, ya que las guerras de ofertas son mas comunes cuando hay pocas casas disponibles para la venta.

En conclusión,

Vamos a comunicarnos para que tenga una guía experta que le ayude a balancear la paciencia y la persistencia en el proceso de compra de la vivienda.

3 razones por las que no estamos en una burbuja de la vivienda

El valor de las casas aprecio por más de un diez por ciento en 2020, y se prevé que continúen aumentando este año. Esto tiene a algunos expresando preocupación de que podemos estar en otra burbuja de la vivienda como la que experimentamos hace poco más de una década. Aquí hay tres razones por las que este no es el caso y el mercado hoy es totalmente diferente.

1. Esta vez, la oferta de la vivienda es extremadamente limitada

El precio de cualquier artículo en el mercado está determinado por la oferta y la demanda. Si la oferta es alta y la demanda es baja, los precios normalmente caen. Si la oferta es baja y la demanda es alta, los precios aumentan naturalmente.

En bienes raíces, este balance se miden por "**el suministro mensual del inventario**" que se basa en el número de viviendas actualmente en venta en comparación con el número de compradores en el mercado. El suministro mensual normal del inventario para el mercado es de unos seis meses. Cualquier cosa por encima de eso se define como un mercado de los compradores, indicando que los precios atenuaran. Cualquier cosa por debajo de eso se define como un mercado de los vendedores donde los precios normalmente aumentan.

Entre 2006 y 2008, el suministro mensual del inventario aumentó de poco más de 5 meses a **11 meses**. La oferta mensual era para más de 7 meses en veintisiete de esos treinta y seis meses. Sin embargo, el valor de las viviendas continúo aumentando. Actualmente, el inventario mensual se sitúa en **2.4 meses,** cerca de los mínimos históricos. Recuerde, si la oferta es baja y la demanda es alta, los precios **aumentan naturalmente.**

2. Esta vez, la demanda por la vivienda es real

Durante el auge de la vivienda a mediados de la década del 2000, estaba lo que Robert Schiller, un miembro del *Centro Internacional de la Escuela de Gerencia de Yale* llamó "**exuberancia irracional**". La definición del término es, "*un optimismo del mercado infundado que carece de una base real de valoración fundamental, sino que se basa en factores psicológicos*". Sin que tuvieran en cuenta las tendencias históricas del mercado, los compradores se vieron atrapados en el frenesí y compraron casas basado en una creencia poco realista de que el valor de las viviendas seguiría aumentando.

La industria hipotecaria alimentó esta locura al poner dinero de las hipotecas a disposición de casi cualquier persona. Prueba de ello es el *Índice 'Mortgage Credit Availability'* (MCAI *por sus siglas en inglés*) publicado por la *Asociación Nacional de Banqueros Hipotecarios*. Cuanto mayor sea el índice, mas fácil será obtener una hipoteca; cuanto más bajo es el índice, mas difícil es. Antes del auge de la vivienda, el índice estaba justo por debajo de 400. En 2006, el índice alcanzó un máximo histórico de más de 868… de nuevo, cualquiera podría obtener una hipoteca. Hoy, el índice se sitúa en 128.1, muy por debajo incluso de los niveles previos al auge.

En el mercado de bienes raíces actual, la demanda es real no fabricada. Los *Millennials*, la generación más grande el país, han llegado a la mayoría de edad para casarse y tener hijos, que son dos de los impulsores principales para ser propietario de vivienda. La crisis de la salud también desafió a todos los hogares a redefinir el significado del hogar y reevaluar si su casa actual cumple con esa nueva definición. Este deseo de poseer, junto con las tasas hipotecarias históricamente bajas, hace que comprar una casa hoy sea una decisión financiera fuerte y sólida. Por lo tanto, la demanda actual es muy real. Recuerde, si la oferta es baja y la demanda es alta, los precios **aumentan naturalmente**.

3. Esta vez, las casas tienen un montón de plusvalía

Durante en auge de la vivienda, no fueron solo los compradores los que quedaron atrapados en el frenesí. Los propietarios existentes comenzaron a usar sus hogares como cajeros automáticos. Hubo una ola de refinanciaciones con entrega de dinero en efectivo que permitieron a los propietarios retirar la plusvalía de su casa. Desde 2005 hasta 2007, los estadounidenses sacaron $824 mil millones de dólares. Eso dejo a muchos propietarios con poca o ninguna plusvalía en sus casas. A medida que los precios comenzaron a bajar, algunos propietarios se encontraron en una situación de plusvalía negativa donde la hipoteca era más alta que el valor de su casa. Muchos incumplieron con sus pagos, lo que dio lugar a una avalancha de ejecuciones hipotecarias

Hoy, tanto los bancos como los estadounidenses han demostrado que aprendieron la lección que formó la crisis de la vivienda hace poco más de una década. El volumen de refinanciaciones con entrega de dinero en efectivo en los últimos tres años fue de menos de un tercio comparado a la cantidad que obtuvieron los 3 años antes del desplome del mercado.

Este enfoque conservador ha llevado a niveles de plusvalía nunca vistos. Según datos de la *Oficina del Censo*, más del **38 % de las viviendas ocupadas por los propietarios están "libres y sin deuda"** (sin hipoteca). Además, *ATTOM Data Solutions* acaba de publicar su Informe de la plusvalía del primer trimestre de 2021. El cual reveló que:

> ***"17.8 millones de propiedades residenciales en los Estados Unidos fueron consideradas ricas en plusvalía,*** *lo que significa que la cantidad estimada combinada de los préstamos garantizados por esas propiedades fue del 50 por ciento o menos de su valor estimado en el mercado. El recuento de las propiedades ricas en plusvalía en el primer trimestre de 2021 representó el 31.9 por ciento, o aproximadamente una de cada tres, de los 55.8 millones de viviendas hipotecadas en los Estados Unidos".*

Si combinamos el 38 % de las viviendas que están libres y sin deudas con el 19.8 % de todas las viviendas que tienen al menos 50 % de plusvalía (31.9 % del restante 62 % con una hipoteca), nos damos cuenta de que el **57.8 % de todas las viviendas en este país tienen un mínimo del 50 % de plusvalía**. Esto es notablemente mejor que la situación de la plusvalía en 2008.

En conclusión,

Esta vez, la oferta de la vivienda está en mínimos históricos. La demanda es real y correctamente motivada. Incluso si los precios bajan, Los propietarios tienen suficiente plusvalía para hacer frente a una caída en el valor de las casas. **Esto no se parece en nada al 2008**. De hecho, es exactamente lo contrario.

Por qué los precios de venta son como el precio de reserva de una subasta

Por generaciones, el proceso de compra de la vivienda realmente nunca cambio. El vendedor trataría de calcular el valor de la casa en el mercado y agregaría un poco más para darse cierto margen de negociación. Esa cifra se convertiría en el precio de venta de la casa.
Los compradores entonces tratarían de determinar cuánto por debajo del precio total podían ofrecer y aún así obtener la casa. El precio de venta era generalmente el límite máximo de la negociación. El precio real de venta casi siempre sería algo más bajo que el precio que se pedía. Era impensable pagar más de lo que el vendedor estaba pidiendo.

Hoy es diferente.

La oferta baja récord de las casas en venta junto con una fuerte demanda de los compradores está llevando a un aumento en las guerras de ofertas en muchas casas. Debido a esto, hoy las casas a menudo se venden por más del precio de venta. En algunos casos, se venden por mucho más.

Según Lawrence Yun, *Economista Principal* de la *Asociación Nacional de Realtors*:

"Por cada casa en venta hay 5.1 ofertas. ***La mitad de las casas se están vendiendo por encima del precio que se pide para la venta****".*

Es posible que deba cambiar la forma en que mira el precio de venta de una casa.

En este mercado, es probable que no pueda comprar una casa con la mentalidad anterior de negarse a pagar el precio completo o más por una casa.

Debido a la escasez de inventario de casas en venta, muchas casas se ofrecen ahora en un ambiente de subasta en el que el mejor postor gana la casa. En una subasta real, el vendedor de un artículo está de acuerdo en aceptar la oferta más alta, y muchos vendedores fijan un precio de reserva en el artículo que están vendiendo. Un precio de reserva es la cantidad mínima que un vendedor aceptará como la oferta ganadora.

Al navegar por un mercado de la vivienda competitivo, piense en el precio de venta de la casa como el precio de reserva en una subasta. Es el mínimo que el vendedor aceptará en muchos casos. Hoy en día, el precio de venta a menudo se está convirtiendo en el piso de la negociación en lugar del techo. Por lo tanto, si realmente le gusta una casa, sabe que en última instancia puede venderse por más de lo que los vendedores están pidiendo. Por lo tanto, mientras navega por el proceso de compra de vivienda, asegúrese de conocer su presupuesto, saber lo que puede permitirse pagar y trabajar con un asesor de confianza puede ayudarle a hacer todos los movimientos correctos a medida que compra una casa.

En conclusión,

Alguien que está más familiarizado con el mercado de la vivienda del pasado que el actual puede pensar que ofrecer más por una casa que el precio que se pide es una tontería.
Sin embargo, las guerras de ofertas frecuentes y competitivas están creando un ambiente de subasta en muchas transacciones de bienes raíces. Vamos a comunicarnos para que tenga un profesional en bienes raíces de confianza de su lado que le proporcione el mejor consejo sobre cómo hacer una oferta competitiva en una casa.

Poseer una casa es aún mas asequible que alquilar

Si la pandemia y los cambios que hemos enfrentado recientemente le han hecho pensar seriamente en comprar una casa en lugar de alquilar, no está solo. Sin embargo, puede que se pregunte si los dólares y centavos suman a su favor a medida que los precios de las viviendas siguen aumentando. Según los expertos, en muchos casos, **todavía es más asequible comprar una casa que alquilar.** He aquí por qué este es el caso hoy.

ATTOM Data Solutions publicó recientemente el informe 'Q1 *2021 Rental Affordability*', que establece que:

> *"El precio medio de las casas unifamiliares y los condominios en el primer trimestre de este año* fue más ***asequibles que los promedios históricos en el 52 por ciento de los condados*** *con suficientes datos para analizar".*

¿Cómo es posible?

La respuesta: las tasas hipotecarias históricamente bajas. *ATTOM Data Solutions*, explica:

> ***"Los salarios en aumento y la caída de las tasas hipotecarias todavía compensaban el*** *alza de casi el 20 por ciento en los precios de las casas durante el año pasado,* ***ayudando a mantener el precio medio de las casas asequibles para los asalariados promedio*** *en todo el país".*

Estas tasas bajas son un factor importante que impulsan la asequibilidad. El informe también señala:

> *"Con el aumento de los salarios en el lugar de trabajo y las tasas hipotecarias continuamente alcanzando mínimos históricos,* ***los gastos importantes en una casa de precio medio en todo el país todavía consumieron sólo el 23.7 por ciento del salario promedio en todo el país en el primer trimestre de 2021...*** *Se mantuvo dentro del 28 por ciento de la norma que los prestamistas prefieren por la cantidad que deben gastar los propietarios en esos gastos importantes".*

En conclusión,

Si usted está considerando comprar una casa este año, vamos a conversar hoy para discutir las opciones que coincidan con su presupuesto mientras todavía es un buen momento para comprar.

Términos clave que conocer
en el proceso de compra de la vivienda

Aquí hay una lista de varios términos comunes en el proceso de compra de la vivienda.

Tasación/Evaluación

Un análisis profesional utilizado para calcular el valor de la propiedad.

Un paso necesario para validar el valor de la casa a usted y a su prestamista para asegurar la financiación.

Costos de cierre

El costo para completar la transacción de bienes raíces. Se pagan en el cierre. Incluyen: los puntos, impuestos, seguro del título, costos de financiación, cosas que tienen que ser pagadas por adelantado o en depósito en garantía.

Solicite a su prestamista una lista completa de cosas en los costos de cierre.

Puntuación de crédito

Un número que oscila entre 300 y 850, que se basa en un análisis de su historial de crédito.

Ayuda a los prestamistas a determinar la probabilidad que usted pagará sus deudas futuras.

Pago inicial/Cuota inicial

El pago inicial es típicamente 3 al 20 % del precio de compra de la casa. Algunos programas con 0 % pago inicial también están disponibles.

Pregunte a su prestamista por más información.

La tasa hipotecaria

La tasa de interés que usted paga al pedir dinero prestado para comprar su casa.

Entre más baja la tasa, mejor.

Carta de preaprobación

Una carta de un prestamista que indica que usted califica para una hipoteca por una cantidad específica.

Este es un paso critico en el mercado competitivo actual.

Profesional en bienes raíces

Un individuo que proporciona servicios en la compra y venta de casas.

Los profesionales de bienes raíces están allí para ayudarle con el papeleo confuso, a encontrar la casa de sus sueños, negociar cualquiera de los detalles que puedan surgir, y para que usted sepa exactamente lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda.

La mejor manera de asegurar que su proceso de compra de la vivienda sea seguro es encontrar un profesional en bienes raíces que ponga sus necesidades en primer lugar y le guie a través de todos los aspectos de la transacción con '**el corazón de un maestro**'.

Source: Freddie Mac

El camino a la compra de una casa

1

Ahorre su pago inicial

Tenga un presupuesto e investigue.
Hay muchas opciones disponibles con pago inicial bajo.

2

Conozca su puntaje de crédito

Conozca su puntaje y salde deudas pendientes como préstamos estudiantiles y tarjetas de crédito.

3

Encuentre un agente de bienes raíces

Póngase en contacto con un profesional local para guiarlo a través del proceso.

4

Obtenga una preaprobación

Distíngase como un comprador serio y tenga una mejor idea de lo que puede pagar.

5

Salga a comprar una casa

Trabaje con su agente para encontrar una casa en su presupuesto que satisfaga sus necesidades.

6

Haga un oferta

Determine su precio y negocie el contrato.

7

Obtenga una inspección de la casa

Aborde cualquier problema escondido en la casa con el vendedor.

Obtenga una tasación de la casa

Asegúrese de que la propiedad valga el precio que usted está dispuesto a pagar.

8

9

Cierre la venta

Programe una fecha de cierre una vez que el préstamo sea aprobado para firmar la documentación final.

10

Múdese

Felicidades!

Usted es dueño de la casa.

¿Realmente necesito un pago inicial del 20 %?

¿La idea de ahorrar para un pago inicial le está impidiendo comprar una casa en este momento? Usted puede estar ansioso por aprovechar las tasas hipotecarias bajas actuales, pero la idea de necesitar un pago inicial grande podría hacer que se contenga. Hoy, todavía hay un mito común de que usted debe tener un 20 % del precio total de venta como pago inicial. Esto significa que las personas que podrían comprar una casa pueden estar poniendo sus planes en espera porque todavía no tienen tanto ahorrado. La realidad es que, ya sea que esté buscando su primera casa o haya comprado una antes, **lo mas probable es que no necesite un 20 % de pago inicial**. Aquí está el porqué.

Según *Freddie Mac*:

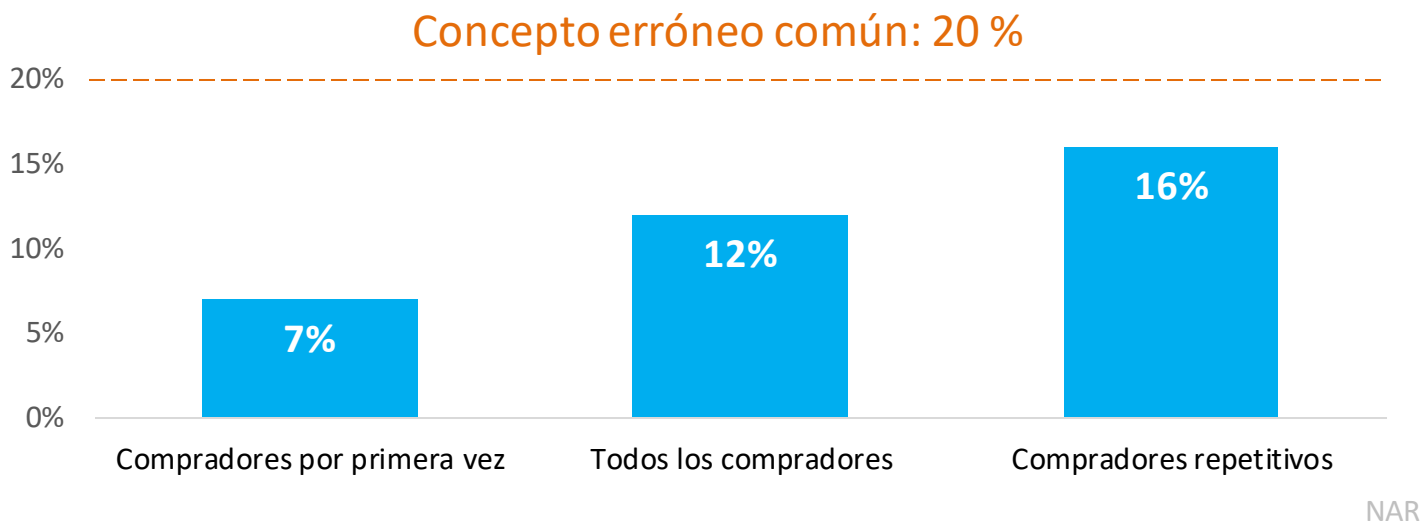
> ***"El mito mas dañino sobre el pago inicial, ya que detiene el proceso de compra de la vivienda antes de que pueda comenzar, es la creencia de que el 20 % es necesario".***

Si ahorrar tanto dinero suena desalentador, los compradores de vivienda potenciales podrían renunciar al sueño de ser propietarios de vivienda antes de que comiencen, pero no tienen que hacerlo.

Los datos en el *Perfil de los compradores y vendedores de 2020* de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés*) indican que el pago medio inicial en realidad **no ha sido superior al 20 % desde 2005**, e incluso entonces, eso fue para los compradores repetitivos, no para los compradores por primera vez.

Como muestra la imagen, la mediana actual del pago inicial es claramente inferior al 20 %.

La mediana actual del pago inicial es menor del 20 %



¿Qué significa esto para los compradores de vivienda potenciales?

Si usted es un comprador por primera vez y el poner 7 % todavía le parece alto, entienda que hay programas que permiten a los compradores calificados comprar una casa con un pago inicial tan bajo como un 3.5%. incluso hay opciones como préstamos del VA y préstamos del USDA sin requisitos de pago inicial para los solicitantes calificados.

Es importante que los compradores de vivienda potenciales sepan que probablemente no necesitan poner el 20 % de pago inicial, pero si necesitan hacer su tarea para entender las opciones disponibles. Cuando esté interesado en aprender más acerca de los programas de asistencia con el pago inicial, la información está disponible a través de sitios como *downpaymentresource.com.* Asegúrese también de trabajar con profesionales de confianza desde el principio para saber por cuanto califica en el proceso de compra de la vivienda.

En conclusión,

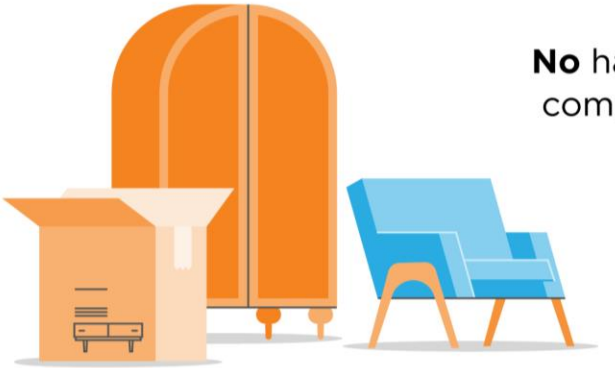
No deje que los mitos del pago inicial le impidan alcanzar sus metas de ser propietario de una vivienda. Si espera comprar una casa este año, vamos a comunicarnos para revisar sus opciones.

Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

La consistencia es lo que está en juego después de solicitar una hipoteca. Asegúrese de discutir cualquier cambio en los ingresos, activos o crédito con su prestamista, para que no ponga en peligro su solicitud.

No cambie las cuentas bancarias.

No solicite un crédito nuevo o cierre alguna cuenta de crédito.



No haga ninguna compra grande.

No deposite dinero en efectivo en sus cuentas bancarias antes de hablar con su banco o prestamista.

No sea codeudor de otros préstamos para nadie.

El mejor plan es revelar y discutir completamente sus intenciones con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.

5 consejos para hacer una oferta exitosa

El mercado de bienes raíces actual claramente tiene un alto interés de los compradores de vivienda y un inventario bajo de viviendas. Con tantos compradores compitiendo por un número limitado de casas en venta, es mas importante que nunca conocer los pormenores de hacer una oferta segura y competitiva. Estas son cinco claves para el éxito de esta etapa importante en el proceso de compra de una vivienda.

1. Escuche a su asesor en bienes raíces

Un artículo de *Freddie Mac* ofrece orientación sobre cómo hacer una oferta en una casa hoy. Desde el principio, señala lo emotivo que esto puede ser para los compradores y por qué su agente de confianza puede ayudarle a mantenerse enfocado en las cosas mas importantes:

> *"Recuerde dejar que su equipo de compra de la vivienda le guíe en su recorrido, no sus emociones. Su apoyo y experiencia evitaran que usted altere lo que cree que es imprescindible y su estabilidad financiera futura".*

Su profesional en bienes raíces debe ser su fuente principal de respuestas a las preguntas que tenga cuando esté listo para hacer una oferta.

2. Entienda sus finanzas

Entender cuál es su presupuesto y la cantidad de casa que puede pagar es esencial. La mejor manera de saber esto es obtener una preaprobación para un préstamo temprano en el proceso de compra de la vivienda. Asegúrese de dar este paso para que se destaque entre la multitud. Esto demuestra a los vendedores que es un comprador serio y calificado y puede darle una ventaja competitiva si entras en una guerra de ofertas.

3. Este listo para actuar rápidamente

Según el *índice 'Realtors Confidence'*, publicado mensualmente por la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés*), la propiedad promedio que se vende hoy recibe **cinco ofertas** y solo está en el mercado durante unas semanas. Estos son resultados del mercado competitivo actual, mostrando lo importante que es mantenerse ágil y vigilante en su búsqueda. Tan pronto como encuentre la casa adecuada para sus necesidades, esté preparado para presentar una oferta lo mas rápido posible.

4. Haga una oferta justa

Es natural querer el mejor acuerdo que pueda conseguir en una casa. Sin embargo, *Freddie Mac* también advierte que presentar una oferta demasiado baja puede llevar a los vendedores a dudar que tan serio es como comprador. No envíe una oferta que será rechazada tan pronto como se reciba. La experiencia que su agente aporta a esta parte del proceso le ayudará a mantenerse competitivo:

> *"Su agente trabajará con usted para hacer una oferta informada basada en el valor de la casa en el mercado, la condición de la casa, y los precios de venta recientes en la zona".*

5. Sea un negociador flexible

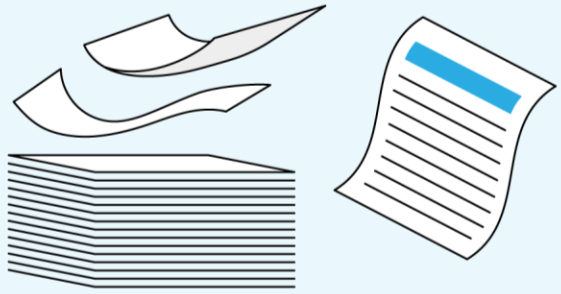
Después de enviar una oferta, el vendedor puede aceptarla, rechazarla, o contrarrestarla con sus propios cambios. En un mercado competitivo, es importante mantenerse ágil durante todo el proceso de negociación. Su posición se puede fortalecer con una oferta que incluya fechas de mudanza flexibles, un precio más alto o contingencias mínimas (condiciones que establezca que el vendedor debe cumplirlas para que la compra sea finalizada). Sin embargo, hay ciertas contingencias a las que no desea renunciar. *Freddie Mac* explica:

> *"**Resista la tentación de renunciar a la contingencia de la inspección**, especialmente en un mercado fuerte o si la casa se vende 'tal cual', lo que significa que el vendedor no pagará por las reparaciones. Sin una contingencia de la inspección, podría quedarse atrapado con un contrato en una casa que no podrá arreglar".*

En conclusión,

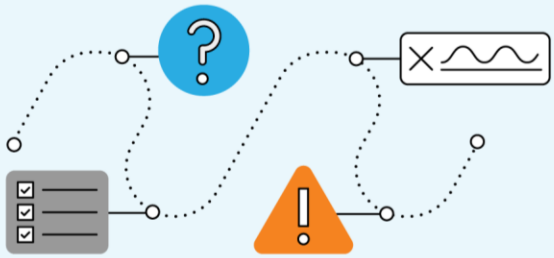
El mercado competitivo actual hace que sea mas importante que nunca hacer una oferta sólida en una casa. Vamos a comunicarnos para asegurarnos que sobresalga en el proceso.

Razones para contratar un profesional en bienes raíces



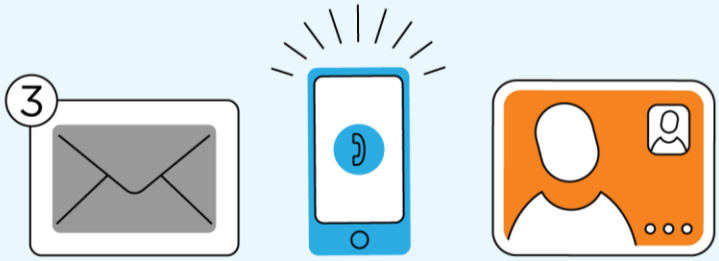
Contratos

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



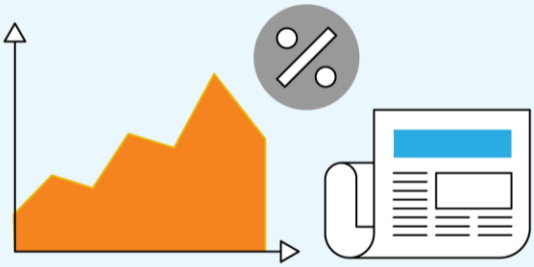
Experiencia

Estamos bien versados 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.



Educación

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

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.

Comuníquese conmigo para hablar mas

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 compra su casa nueva. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.

SUSANA DELEON
Realtor
(650) 776-2829
DRE# 01397561
sdeleon@intero.com
susanarealestate.com

INTERO

Igualdad de oportunidades de vivienda