

EDICIÓN DE VERANO 2025

COSAS QUE CONSIDERAR **al vender su casa**





Tabla de contenido

- 3** ¿Se está haciendo estas preguntas sobre la venta de su casa?
- 6** Lo que una desaceleración económica podría significar para el mercado de la vivienda
- 8** Proyecciones de los expertos para el segundo semestre de este año
- 11** Cómo la plusvalía de su casa puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo
- 13** Los 3 errores más grandes que están cometiendo los vendedores en estos momentos
- 15** Una lista de verificaciones para vender su casa
- 16** ¿Por qué más vendedores están contratando agentes en bienes raíces?
- 18** Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces cuando usted vende

¿Se está haciendo estas preguntas sobre la venta de su casa?

Si usted está debatiendo si quiere vender en este momento, puede ser porque tiene algunas preguntas sin respuesta. Esta información puede ayudarle.



1. ¿Es una buena idea mudarse en estos momentos?

Si ya es dueño de una casa, es posible que usted tenga la tentación de esperar porque no quiere vender y asumir una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa. Pero su mudanza puede ser mucho más factible de lo que cree, y eso se debe a cuánto ha aumentado el valor de su casa.

Piénselo. ¿Conoce usted a algún vecino en su vecindario que haya vendido su casa recientemente? Si es así, ¿escucho por cuanto se vendió? Con lo mucho que los precios de las casas han aumentado en los últimos años, el número puede sorprenderle.

Según Lawrence Yun, Economista Principal de la Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés), el propietario típico ha ganado \$147,000 en plusvalía en su casa solo en los últimos cinco años. Eso es importante. Y cuando usted vende, ese aumento en el valor puede darle lo que usted necesita para financiar su próxima mudanza.

2. ¿Podré encontrar una casa que me guste?

Si esto está en su mente probablemente sea porque recuerda lo difícil que fue encontrar una casa en los últimos años. Pero en el mercado actual, no es tan desafiante.

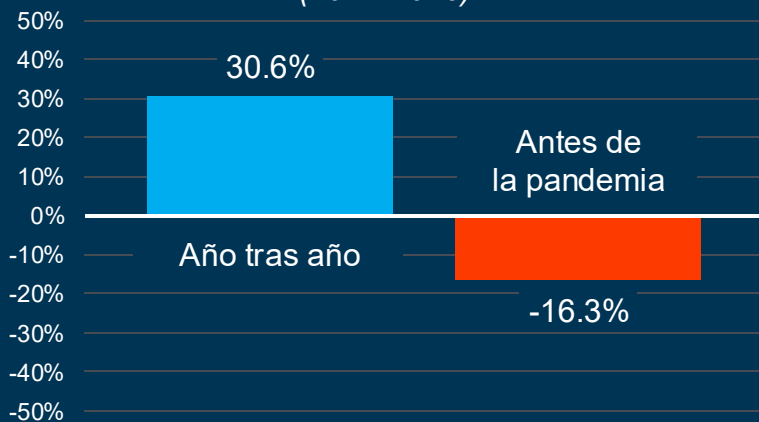
Los datos de *Realtor.com* muestran cuánto ha aumentado el inventario: ha aumentado más del 30 % en comparación con el año pasado (vea la gráfica).

Aunque el inventario sigue estando por debajo de lo normal, ha mejorado mucho en el último año. Y la mejor parte es que los expertos dicen que aumentará otro 10-15 % en el 2025.

Eso significa que tiene más opciones para su mudanza, y la mayor oportunidad en años de encontrar una casa que le guste.

La oferta de casas para la venta está aumentando, pero sigue estando por debajo de los años normales

Cambio porcentual en el inventario año tras año en comparación con antes de la pandemia (2017-2019)



Fuente: Realtor.com

3. ¿Los compradores siguen comprando?

Y, por último, si le preocupa que nadie esté comprando con las tasas y los precios donde se encuentran ahora, aquí hay algunas perspectivas que pueden ayudarle. Si bien no hubo tanta venta de casas el año pasado como las que habría en un mercado normal, aproximadamente 4.06 millones de casas aún se vendieron (sin incluir las construcciones nuevas), según NAR. Y se espera que ese número aumente este año. Pero incluso si solo igualamos la cantidad de casas vendidas el año pasado, así es como se vería .

- $4.06 \text{ millones casas} \div 365 \text{ días en un año} = \mathbf{11,123 \text{ casas vendidas cada día}}$
- $11,123 \text{ casas} \div 24 \text{ horas de un día} = \mathbf{463 \text{ casas vendidas por hora}}$
- $463 \text{ casas} \div 60 \text{ minutos} = \mathbf{7.7 \text{ casas vendidas cada minuto}}$

Piensen en eso. Solo en el tiempo que usted tardó en leer esto, se vendieron 8 casas. Deje que esto le tranquilice: el mercado no está paralizado. Todos los días, miles de personas compran y buscan casas como la suya.

En conclusión,

Si usted quiere hablar más sobre estas preguntas o necesita más información sobre lo que está sucediendo en nuestra área, comuníquese.



La decisión de vender su casa depende de sus circunstancias personales y de la dinámica específica del mercado en su zona. Si usted necesita vender ahora... Un agente local con experiencia puede guiarle a través del proceso.

NerdWallet



Lo que una desaceleración económica podría significar para el mercado de la vivienda

Se habla de la economía en todas las noticias, y las probabilidades de una recesión están aumentando este año. Eso deja a muchas personas preguntándose qué significa para el valor de su casa y su poder adquisitivo. Demos un vistazo a algunos datos históricos para mostrar lo que ha sucedido en el mercado de la vivienda durante cada recesión, desde la década de 1980. Los hechos pueden sorprenderle.

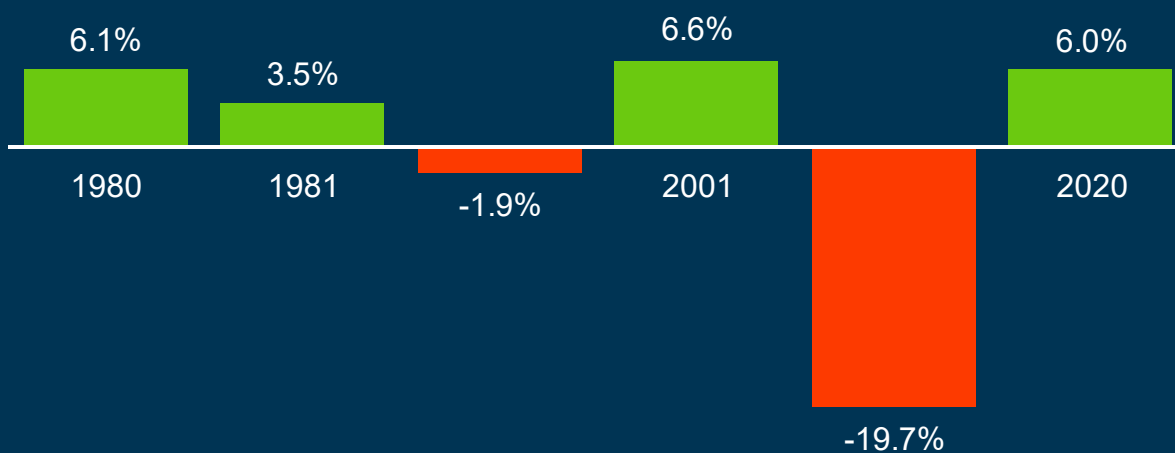
Una recesión no significa que los precios de las casas vayan a caer

Mucha gente piensa que, si llega una recesión, los precios de las casas caerán como lo hicieron en el 2008. Pero esa fue una excepción, no es una regla. Fue la única vez que hemos visto una caída tan pronunciada en los precios. Y no ha sucedido una desde entonces, principalmente porque en general el inventario sigue siendo muy bajo. Incluso en los mercados donde el número de casas para la venta ha comenzado a aumentar este año, el inventario sigue estando muy por debajo del exceso de la oferta de casas que condujo a la crisis de la vivienda.

De hecho, según datos de *Cotality* (anteriormente *CoreLogic*), en cuatro de las últimas seis recesiones, los precios de las casas subieron (vea la gráfica a continuación):

Una recesión no significa que los precios caigan

Variación del precio de las casas durante las últimas 6 recesiones



Fuente: Cotality (anteriormente CoreLogic)

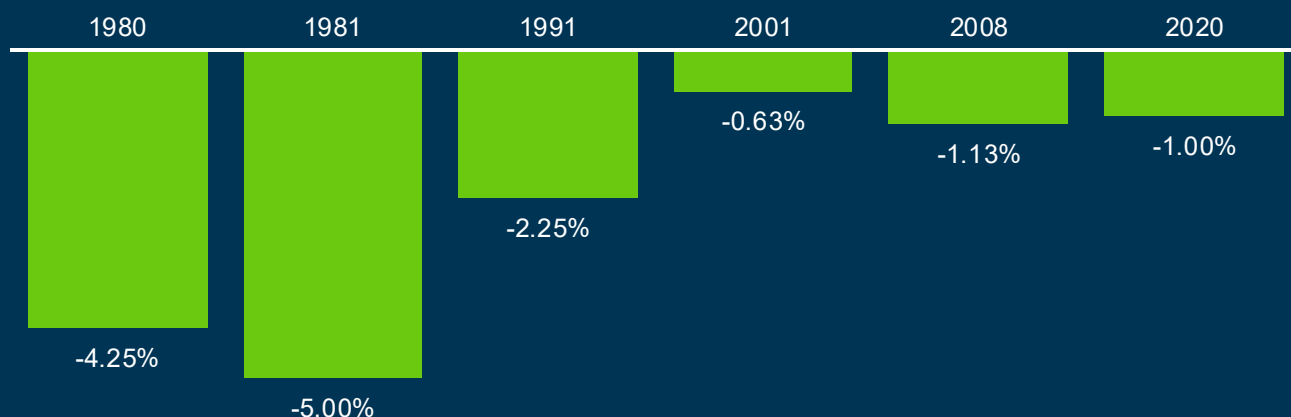
Por lo tanto, no asuma que una recesión conducirá a una caída significativa en el valor de las casas. Los datos simplemente no respaldan esa idea. En cambio, los precios de las casas suelen seguir la trayectoria en la que ya se encuentran. Y en este momento, a nivel nacional, los precios de las casas siguen aumentando, solo que a un ritmo más normal.

Las tasas hipotecarias suelen bajar durante las recesiones

Si bien los precios de las casas tienden a mantenerse en su camino actual, las tasas hipotecarias generalmente bajan durante las desaceleraciones económicas. Una vez más, al observar los datos de las últimas seis recesiones, las tasas hipotecarias cayeron en cada ocasión (vea la gráfica a continuación):

Una recesión significa una caída de las tasas hipotecarias

Cambios en las tasas hipotecarias durante las últimas 6 recesiones



Fuentes: Freddie Mac, The Mortgage Specialists

Por lo tanto, una recesión significa que las tasas podrían bajar. Y aunque eso ayudaría con su poder adquisitivo, no espere el retorno de una tasa del 3 %.

En conclusión,

La respuesta a la pregunta sobre la recesión aún se desconoce, pero las probabilidades han aumentado. Sin embargo, eso no significa que tenga que preocuparse del impacto en el mercado de la vivienda, o el valor de su casa. Los datos históricos nos dicen lo que suele suceder.



Proyecciones de los expertos para el segundo semestre de este año

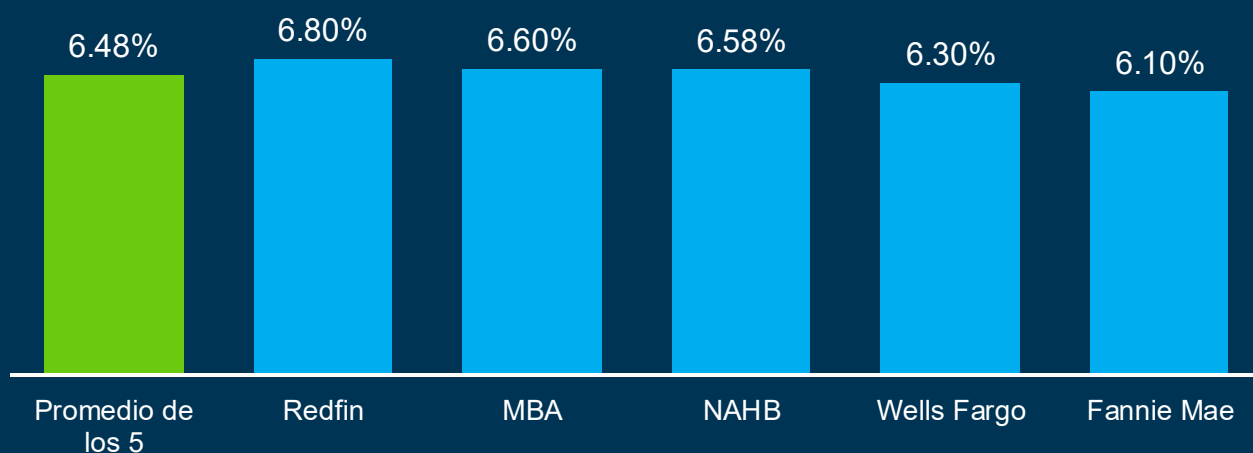
Desde el aumento de los precios de las casas hasta las oscilaciones de las tasas hipotecarias, el mercado de la vivienda ha dejado a muchas personas preguntándose qué sigue, y si ahora es realmente el momento adecuado para mudarse. Hay un lugar al que puede acudir para obtener las respuestas que más desea. Y esos son los expertos. Sus pronósticos le darán claridad, y tal vez un poco más de optimismo sobre lo que usted podría esperar.

Las tasas hipotecarias deberían bajar (Ligeramente)

Si bien no hay una caída importante sobre la mesa, los pronosticadores prevén una disminución modesta de las tasas en los próximos meses a medida que las perspectivas económicas se vuelven más seguras. Con base en la información que tenemos en este momento, aquí hay un vistazo a dónde dicen que deberían estar las tasas para fin de año (vea la gráfica a continuación):

Se prevé que las tasas hipotecarias bajen ligeramente

Proyecciones de la tasa hipotecaria fija a 30 años para fin de año 2025, hasta 5/29/2025



Incluso con esta ligera disminución es un cambio bienvenido. Una disminución aparentemente pequeña aún puede ayudar a reducir el pago futuro de su hipoteca y darle un poco más de espacio para respirar en su presupuesto.

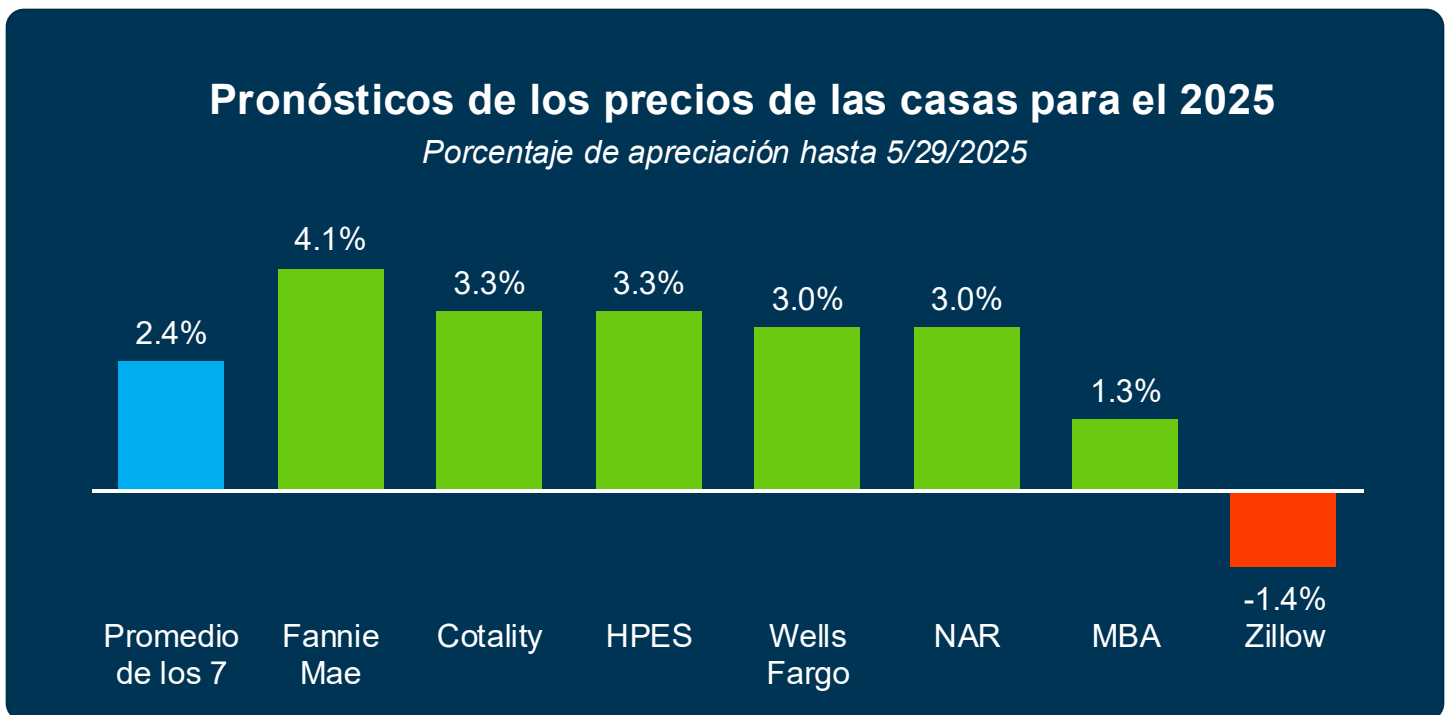
Solo recuerde que todo, desde la inflación hasta el empleo y los cambios económicos más amplios, tendrá un impacto en el rumbo de las tasas a partir de ahora. Por lo tanto, no intente cronometrar el mercado. Y espere algo de volatilidad en el camino.

El inventario seguirá aumentando

El inventario ya ha mejorado mucho este año. Una gran parte del aumento que el mercado ya ha visto se debe a que los propietarios de casas se están cansando de esperar. Si los pronósticos sobre las tasas se cumplen como dicen los expertos, eso podría ser suficiente para que algunos vendedores salgan y regresen al mercado, lo que le brinda aún más opciones para su mudanza.

Los precios de las casas se están moderando

A medida que más casas lleguen al mercado, también habrá menos presión al alza sobre los precios de las casas. Los pronósticos de los expertos siguen prediciendo aumento, pero el ritmo de ese aumento se está desacelerando a medida que aumenta el inventario. El promedio de los 7 pronósticos muestra que los precios aumentarán alrededor de un 2 % este año (vea la gráfica a continuación):



Eso significa que finalmente podría obtener un poco de alivio del aumento rápido de los precios de las casas. Cuando se combina el pronóstico de un aumento de los precios más saludable con las proyecciones de las tasas hipotecarias ligeramente más bajas, eso podría significar más poder adquisitivo en los próximos meses.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el mercado de la vivienda es hiperlocal. Por lo tanto, esto variará según el área. Algunos mercados verán precios más altos. Y algunos incluso pueden ver que los precios bajan un poco si el inventario aumenta significativamente en ese lugar. Por lo tanto, trabaje con un agente para obtener información sobre lo que está sucediendo en su área.

En conclusión,

Hablemos para que pueda obtener la primicia de lo que está sucediendo en nuestra área y consejos sobre cómo hacer que su próximo mudanza sea inteligente.



Si compró su casa antes del 2020, es muy probable que haya acumulado plusvalía en su casa. El valor de las casas ha aumentado un 44 % en comparación con antes de la pandemia y ha aumentado un 2.6 % interanual desde el año pasado.

Zillow

Cómo la plusvalía de su casa puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo

Acumular plusvalía en su casa es una de las mayores ventajas financieras de ser propietario de una casa. Y en este momento, los propietarios de casas de todo el país tienen cantidades casi récord.

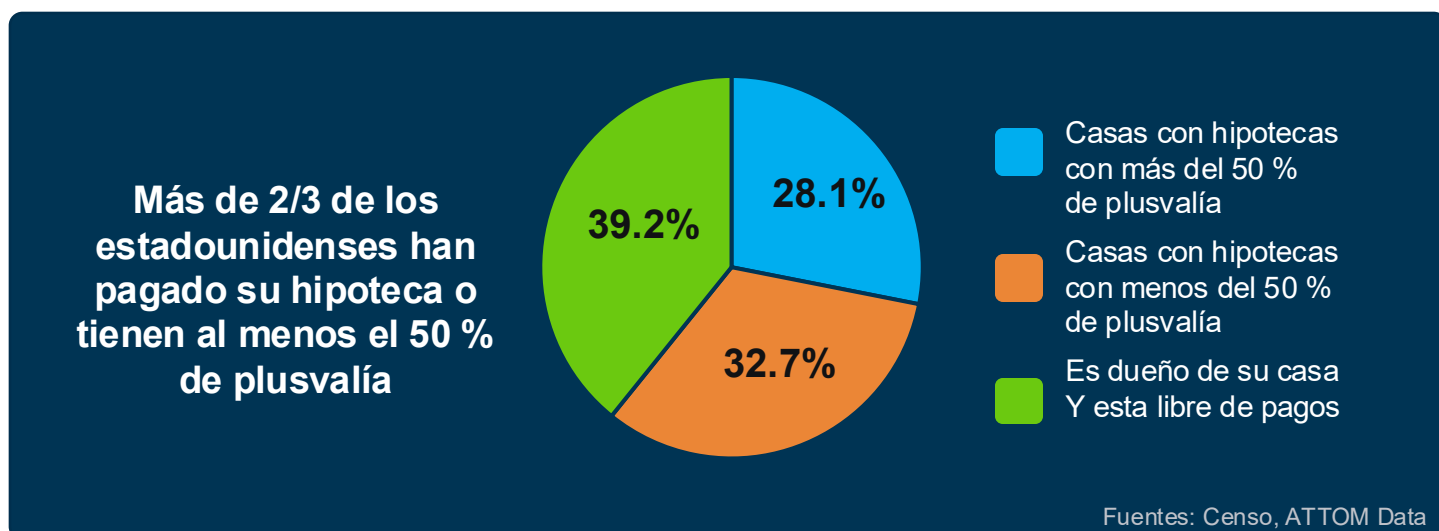
A continuación, le explicamos cómo esa plusvalía podría cambiar las reglas del juego para usted y por qué cambiará su perspectiva de “¿Por qué me mudaría ahora mismo?” a “¿Por qué no lo haría?”.

La plusvalía de una casa: ¿Qué es?

La plusvalía de una casa es la diferencia entre cuánto vale su casa y cuánto aún debe en su hipoteca. Por ejemplo, si su casa está valorada en \$400,000 y solo debe \$200,000 en su hipoteca, su plusvalía sería de \$200,000.

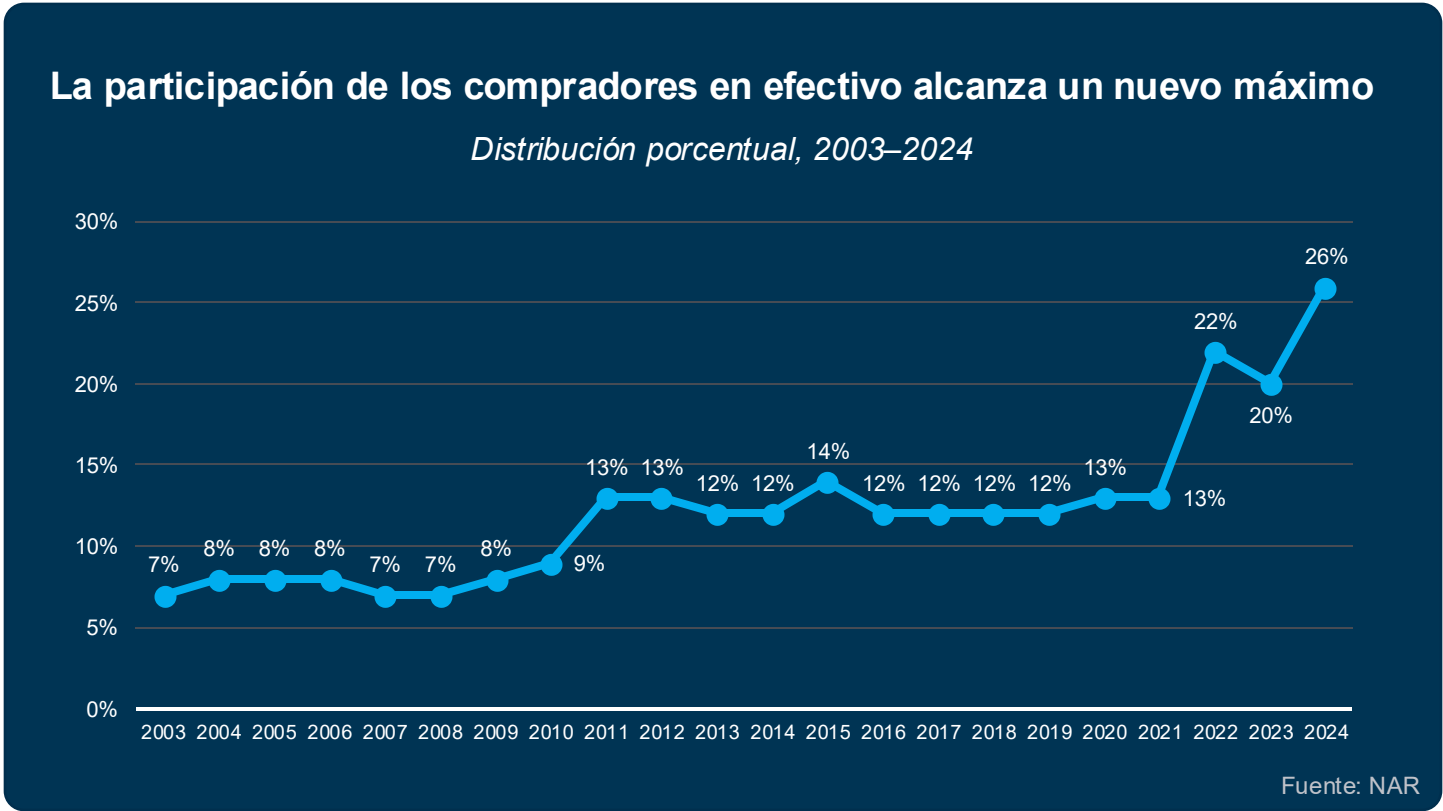
Por qué la plusvalía es tan importante para los propietarios de casas que están pensando en vender

Los datos recientes del *Censo* y *ATTOM* muestran cuán importante es realmente la plusvalía de una casa en la actualidad. De hecho, más de dos tercios de los propietarios han pagado completamente sus hipotecas (*se muestran en verde en la gráfica a continuación*) o tienen al menos el 50 % de plusvalía (*se muestra en azul en la gráfica a continuación*):



Eso es una gran ventaja . Piénselo: 2 de cada 3 propietarios tienen al menos el 50 % de plusvalía en sus casas. Para ponerle un número más concreto, *Cotality* (anteriormente *CoreLogic*) dice que el propietario promedio con una hipoteca tiene más de \$311,000 en plusvalía. Ese tipo de patrimonio neto puede ser de gran ayuda si está tratando de mudarse.

Esa es parte de la razón por la que la participación de los compradores en efectivo alcanzó recientemente un nuevo máximo. Según un informe anual de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*), el 26 % de los compradores pudieron comprar sin una hipoteca (vea la gráfica a continuación):



Imagine comprar su próxima casa en efectivo. Sin una hipoteca. Sin un pago mensual. No hay tasa de interés que tenga que negociar. Si desea saber cuánta plusvalía tiene para ver si esa es una opción para usted, comuníquese con un agente en bienes raíces y solicite un informe profesional de evaluación de su plusvalía (*PEAR*, *por sus siglas en inglés*).

Quién sabe, es posible que usted descubra que tiene suficiente plusvalía para comprar su próxima casa en efectivo, y con las tasas hipotecarias actuales, no tener que pedir un préstamo hipotecario eso es increíble. Incluso si no tiene suficiente plusvalía para comprar todo en efectivo, es posible que aún tenga suficiente para hacer un pago inicial más grande, lo que también tiene sus propios beneficios.

En conclusión,

Los propietarios de casas tienen una cantidad extraordinaria de plusvalía hoy en día, y es por eso por lo que la participación de los compradores en efectivo está en aumento. Para ver cuánta plusvalía tiene y hablar sobre cómo esto puede ayudarle a impulsar su próxima mudanza, vamos a comunicarnos.

Los 3 errores más grandes que están cometiendo los vendedores en este momento

Este no es el mismo mercado que hace unos años. Las cosas se han vuelto más equilibradas. Pero no todos los vendedores se dan cuenta de eso y eso está llevando a algunos a cometer errores costosos.

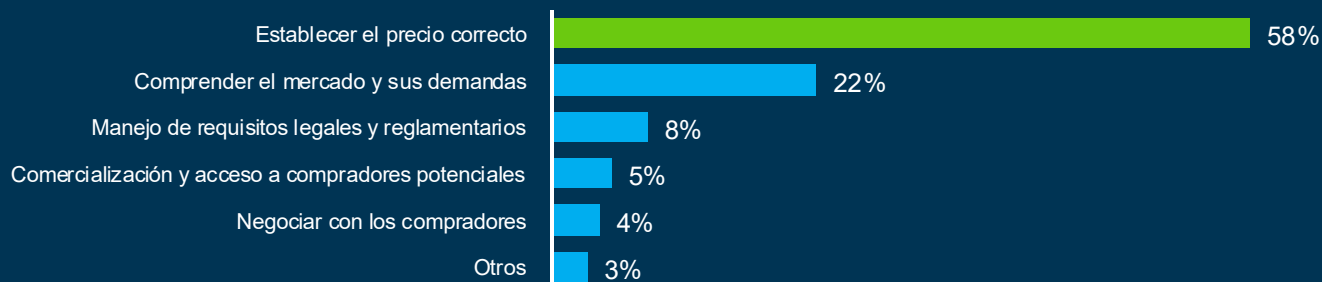
Estos son los 3 errores más comunes y cómo un agente puede ayudarle a evitar cada uno de ellos.

1. Ponerle un precio demasiado alto a la casa

Según una encuesta realizada por *John Burns Real Estate Consulting* (JBREC) y *Keeping Current Matters* (KCM), los agentes están de acuerdo en que el problema #1 con el que luchan los propietarios es establecer el precio correcto para su casa (vea la gráfica a continuación). Sin la ayuda de un agente, ellos suelen fijar un precio demasiado alto.

El 58 % de los agentes dicen que los vendedores tienen más problemas para establecer el precio correcto en el mercado actual.

Los problemas principales que los vendedores encuentran más desafiantes en el mercado actual



Fuente: JBREC and Keeping Current Matters Real Estate Agent Survey

Estas son las razones más comunes por las que los vendedores cometen este error:

- No están prestando atención a las condiciones actuales del mercado
- Están fijando precios en función de lo que quieren ganar, no de lo que alguien realmente pagaría por ella
- Están tratando de dejar margen de maniobra para la negociación

Usted no querrá caer en esta misma trampa. Si pone un precio demasiado alto, ahuyentará a los compradores. Eso significa que tendrá que bajar el precio para tratar de atraer a los compradores. Y, de hecho, usted podría terminar saliendo con ofertas más bajas que si lo hubiera valorado bien desde el principio. ¿La mejor manera de evitar que eso le suceda? **Es apoyarse en su agente para encontrar el precio que atraiga a los compradores, no que los aleje.**

2. Omitir reparaciones

Otro error común es tratar de evitar hacer trabajos en su casa. Es posible que ese grifo que gotea o el rechinante sonido de la puerta no le moleste, pero para los compradores, los problemas pequeños de mantenimiento pueden ser señales de alerta. Ellos pueden suponer que esos defectos pequeños son signos de problemas mayores, y podría costarle cuando las ofertas son más bajas o los compradores piden concesiones. Como dice *Investopedia*:

“Los vendedores que no limpian y arreglan sus casas tiran el dinero por el desagüe... Si no lo hace, esto puede reducir el precio de venta y también puede impedirte conseguir que la casa se venda. Si usted no ha atendido problemas menores, como una perilla de una puerta rota o un grifo que gotea, un comprador potencial puede preguntarse si la casa tiene problemas más grandes y costosos que tampoco se hayan abordado”.

¿La solución? Trabaje con su agente para priorizar cualquier cosa que necesite abordar antes de que llegue el fotógrafo. Estas pequeñas mejoras pueden dar grandes frutos cuando llega el momento de vender.

3. Negarse a negociar

Los compradores de hoy están sintiendo el efecto de los precios de las casas y las tasas hipotecarias altos. Con una asequibilidad tan ajustada, es posible que lleguen con una oferta más baja de lo que desea ver. No lo tome como algo personal. En su lugar, concéntrese en el objetivo final: vender su casa. Su agente puede ayudarlo a negociar con confianza sin dejar que las emociones nublen su juicio.

Al mismo tiempo, con más casas en el mercado, los compradores tienen opciones, y con eso viene más poder de negociación. Usted pueden solicitar reparaciones, asistencia para los costos de cierre u otras concesiones. Esté preparado para tener estas conversaciones. Una vez más, apóyese en su agente para que le guíe. A veces, un pequeño compromiso puede sellar el trato sin afectar sus resultados. Como explica *U.S. News Real Estate*:

“Si usted ha recibido una oferta por su casa que no es exactamente lo que esperaba que fuera, espere 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 aceptar un crédito por una reparación menor que el inspector encontró”.

¿El mayor error de todos? No usar un agente en bienes raíces

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

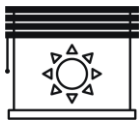
En conclusión,

Evite estos errores comunes comenzando con el plan correcto y el agente adecuado. Comuniquémonos para que usted no caiga en ninguna de estas trampas.

Una lista de verificaciones para vender su casa

Mientras usted 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 en función de su situación específica.

Hágala acogedora



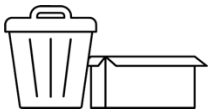
☐ Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



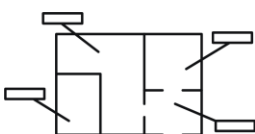
☐ Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



☐ Elimine fotos o artículos personales



☐ Despeje todo



☐ Dale a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



☐ Limpie las rejillas de ventilación y los rodapiés



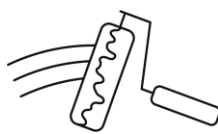
☐ Aspire, trapee y barra los pisos



☐ Arregle cualquier cosa que esté rota



☐ Organice encimeras, gabinetes y armarios



☐ Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior



☐ Lave a presión las superficies exteriores



☐ Lave las ventanas (por dentro y por fuera)



☐ Ordene el jardín



☐ Actualice su entrada



☐ Barra patios, terrazas y pasillos

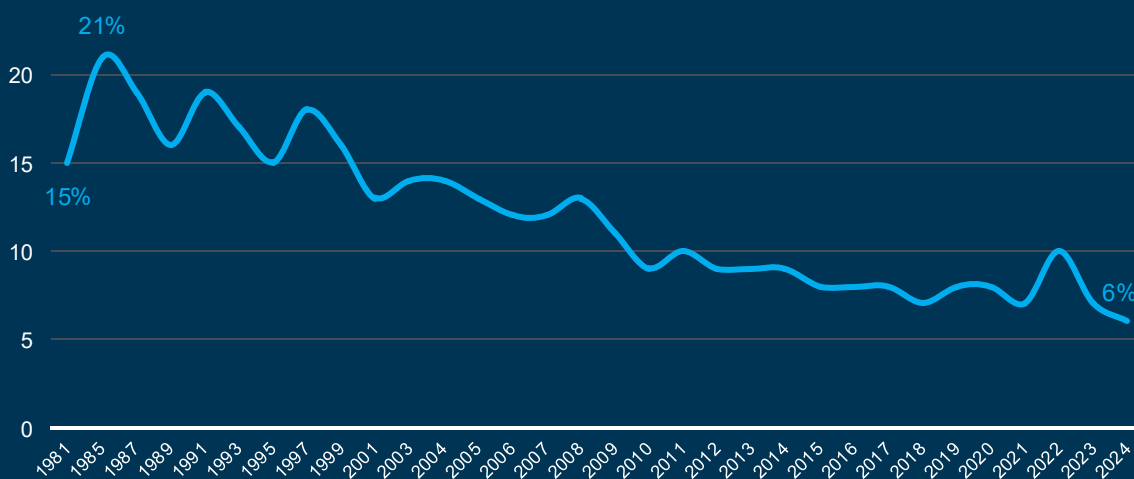
¿Por qué más vendedores están contratando agentes en bienes raíces?

Poner su casa para la venta por su cuenta, a menudo llamada "Venta por el propietario" o FSBO, podría estar en su mente. Pero debe saber que esto se puede complicar muy rápido, especialmente en el complejo mercado actual.



Es por eso por lo que los datos de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés) muestran que un número récord está optando por la opción de vender por su cuenta (vea la gráfica a continuación):

Porcentaje de propietarios de casas que venden sin un agente ha alcanzado un mínimo histórico



Fuente: NAR

En cambio, cada vez más propietarios optan por trabajar con un agente en bienes raíces. Y he aquí por qué trabajar con un experto es la opción preferida.

1. Acertar con el precio correcto

Uno de los mayores obstáculos a la hora de vender una casa por su cuenta es dar el precio adecuado. **No es tan simple como elegir un número que suene bien, tiene que dar en el blanco.** Póngale un precio demasiado alto a su casa, y los compradores pueden pasar por alto su listado. Póngale un precio demasiado bajo, y podría dejar dinero sobre la mesa o incluso levantar señales de alarma sobre la condición de su casa.

Los agentes en bienes raíces son expertos en encontrar el precio adecuado para las tendencias actuales del mercado. Como explica *Zillow*:

“Los agentes son profesionales cuando se trata de fijar el precio de las propiedades y tienen el dedo en el pulso en su mercado local. Entienden las tendencias de compra actuales y pueden proporcionar información sobre cómo se compara su casa con otras en venta cercanas”.

Con su conocimiento del mercado local, el comportamiento del comprador y el precio por el que se venden casas como la suya, un agente le ayudará a asegurarse de establecer un precio que sea competitivo y atraiga a los compradores. Y es ese precio perfectamente estratégico el que preparará el escenario para vender al precio máximo.

2. Comprensión y manejo de la documentación legal

Otra parte del proceso es lidiar con una creciente cantidad de papeleo, desde formularios de declaraciones hasta contratos. Cada documento debe completarse con precisión, y existen requisitos legales a seguir que pueden resultar abrumadores si no está familiarizado con ellos.

Esta es otra área en la que la experiencia de un agente realmente brilla. Ellos han manejado estos documentos innumerables veces y saben exactamente lo que se necesita para mantener todo en orden. Su agente le guiará a través del papeleo paso a paso, asegurándose de que se haga bien la primera vez. Con su ayuda, puede evitar errores innecesarios que pueden provocar retrasos, complicaciones legales y más.

En conclusión,

Usted no querrá encargarse de todo esto por su cuenta. Vamos a comunicarnos para que tenga un profesional que le ayude con todo, desde el precio de su casa hasta la gestión de los detalles.



Razones claves para contratar un agente en bienes raíces cuando usted vende



Experiencia en la industria

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



Perspectivas de los expertos

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



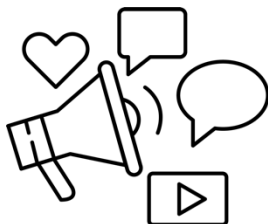
Dar el precio y valor del mercado

Le ayudamos a comprender el valor actual en bienes raíces al establecer el precio de la casa para la venta o al hacer una oferta para comprar su próxima casa.



Contratos y la letra pequeña

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



Mercadeo y exposición

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



Experiencia en las negociaciones

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



Las complejidades de las condiciones actuales significan que, ahora más que nunca, es inteligente apoyarse en la orientación de un agente en bienes raíces local con experiencia. Si usted quiere entrar en el mercado de la vivienda en el 2025, ya sea como comprador o vendedor, ¡deje que un profesional le marque el camino.

Bankrate





Charlemos.

¿Tiene preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre qué esperar cuando venda su casa? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea que esté relacionado con el mercado de la vivienda o con algo sobre su situación específica, he ayudado a otros propietarios a mudarse con confianza, y también puedo ayudarle a usted.

Premier Homes
325 E Westfield Ave, Roselle Park, NJ 07204
info@premierhomespros.com
www.premierhomespros.com
9082456767

