

Cosas que considerar al **Comprar una casa**



OTOÑO 2021
EDICIÓN



Geoff Ramsey
BROKER

Geoff Ramsey

Broker
Real Estate Partners LLC
Chattanooga, TN
geoff@geofframsey.com
www.geofframsey.com
(423) 227-5564



Tabla de contenido

- 3** Comprando una casa este otoño
- 5** Percepciones de los expertos para los compradores de vivienda actuales
- 7** La paciencia es clave en un mercado competitivo
- 9** Por qué los precios de venta son como el precio de reserva de una subasta
- 11** Una mirada más profunda a la asequibilidad
- 13** ¿Estamos en una burbuja de la vivienda? Los expertos dicen que no.
- 15** Términos claves a conocer en el proceso de compra de una casa
- 16** El camino hacia la propiedad de la vivienda
- 17** ¿Realmente necesito un pago inicial del 20 %?
- 19** Cosas que evitar después de solicitar una hipoteca
- 20** 5 consejos para hacer una oferta
- 22** Compradores de vivienda: Aguanten



Comprando una casa este otoño

A medida que el clima comienza a enfriarse, el mercado de la vivienda permanecerá al rojo vivo. Aquí vamos a profundizar en algunas de las grandes victorias para los compradores de viviendas este otoño.

1. Más casas están llegando al mercado

Al principios de este año, el número de casas disponibles para la venta alcanzo un mínimo histórico. Sin embargo, la oferta de la vivienda está empezando a aumentar. Esta es una buena noticia para los compradores que anhelan más opciones. Odeta Kushi, Economista Principal Adjunta de *First American*, dice:

“Parece que el inventario existente está comenzando a aumentar, lo que es una buena noticia para un mercado sediento de más oferta”.

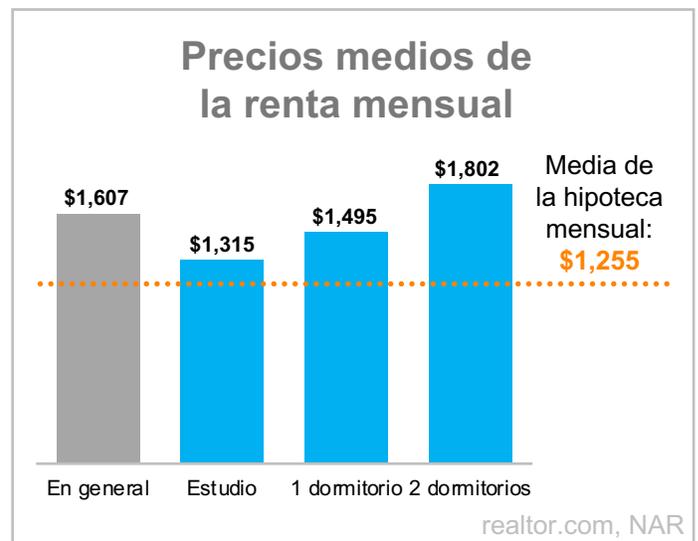
2. Comprar es mas asequible que alquilar

Según los datos de *realtor.com*, el precio medio de la renta ha alcanzado su punto más alto jamás registrado. Comparemos el pago medio de la hipoteca de hoy con el alquiler medio.

Según la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR *por sus siglas en inglés*), los últimos

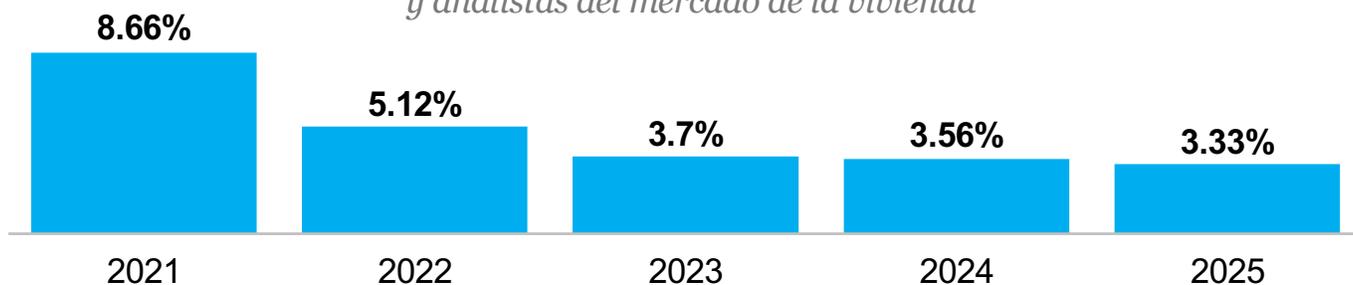
datos de las casas que cerraron muestran que el pago mensual promedio de la hipoteca es de \$1,255. En cambio, el promedio nacional del alquiler es de \$ 1,607, según los datos más actuales proporcionados por *realtor.com* (*ver la gráfica a continuación*). Es una diferencia de \$352 dólares cada mes.

Si usted es un inquilino, puede ser el momento de considerar la compra de una casa para que pueda asegurar sus gastos de la vivienda durante los años de su préstamo y evitar futuros aumentos.



Tasa de apreciación esperada de los precios de las viviendas hasta 2025

Basado en una encuesta a 100 economistas, estrategias de inversión y analistas del mercado de la vivienda



Home Price Expectation Survey 2021, Q2

3. Las tasas hipotecarias siguen siendo bajas

El año pasado, vimos los intereses hipotecarios más bajos registrados, ya que cayeron por debajo del 3 % por primera vez en la historia. En esta temporada, siguen siendo increíblemente bajos en comparación con la norma histórica. Según el último pronóstico trimestral de *Freddie Mac*:

“... Pronosticamos que las tasas hipotecarias aumentarán gradualmente más adelante en este año, pero no esperamos ver un aumento rápido. A finales del año, pronosticamos que la hipoteca con tasa fija a 30 años este en un promedio alrededor del 3.4 %, subiendo al 3.8 % en el cuarto trimestre de 2022.”

Las tasas hipotecarias bajas de hoy ayudan a aumentar su poder adquisitivo, pero es poco probable que duren mucho más tiempo. Comprar lo más pronto es la mejor manera de conseguir más casa por su dinero.

En conclusión,

Comuniquémonos si está listo para comprar, para que podamos comenzar su jornada hacia ser propietario de vivienda y capitalizar las oportunidades únicas del mercado de la vivienda de hoy.

4. Los precios de la vivienda están apreciando

Investopedia define la apreciación así:

“La apreciación, en términos generales, es un aumento en el valor de un activo a lo largo del tiempo”.

Durante el año pasado, vimos como los precios de las viviendas aumentaron en todo el país. Y según los pronósticos de los expertos, esa apreciación continuará hasta 2025.

Esto debería ayudarle a sentirse seguro de que comprar una casa este año es una fuerte inversión a largo plazo.

Si le preocupa lo que eso significa para la asequibilidad actual, recuerde que las tasas hipotecarias actuales ayudan a aumentar su poder adquisitivo y mantener sus pagos mensuales más asequibles.

Percepciones de los expertos para los compradores de vivienda actuales

Expertos de toda la industria están de acuerdo, si usted está listo para comprar una casa, todavía es un buen momento, a medida que la oferta de la vivienda comienza a aumentar y las tasas hipotecarias se mantienen bajas. Esto es lo que ellos tienen que decir sobre el mercado actual:



*A medida que **el inventario está comenzando a repuntar** de manera tan modesta, todavía nos enfrentamos a una escasez de viviendas, pero es posible que hayamos dado un giro.*

- Lawrence Yun, Economista Principal, *Asociación Nacional de Realtors*



*Nunca vimos tasas hipotecarias como estas... Este es un territorio sin precedentes... Pero, básicamente, para fin de año, no esperamos que las tasas estén por debajo del 3 %. **Esperamos que sean algo modestamente más altas en el rango bajo de 3 a 3.5 %***

- Mark Fleming, Chief Economist, *First American*



*...a medida que los estadounidenses se adaptan a una nueva normalidad, muchos están listos para pasar al siguiente capítulo de sus vidas y están poniendo sus casas para la venta. Con los precios en máximos históricos y las tasas hipotecarias todavía rondando cerca de mínimos históricos, los vendedores están reconociendo las condiciones favorables...**La afluencia de nueva oferta está manteniendo el aumento de los precios bajo control y ofreciendo un alivio muy necesario para los compradores que se han visto frustrados por el inventario muy ajustado y las condiciones altamente competitivas del mercado...***

- George Ratiu, Economista Mayor, *realtor.com*

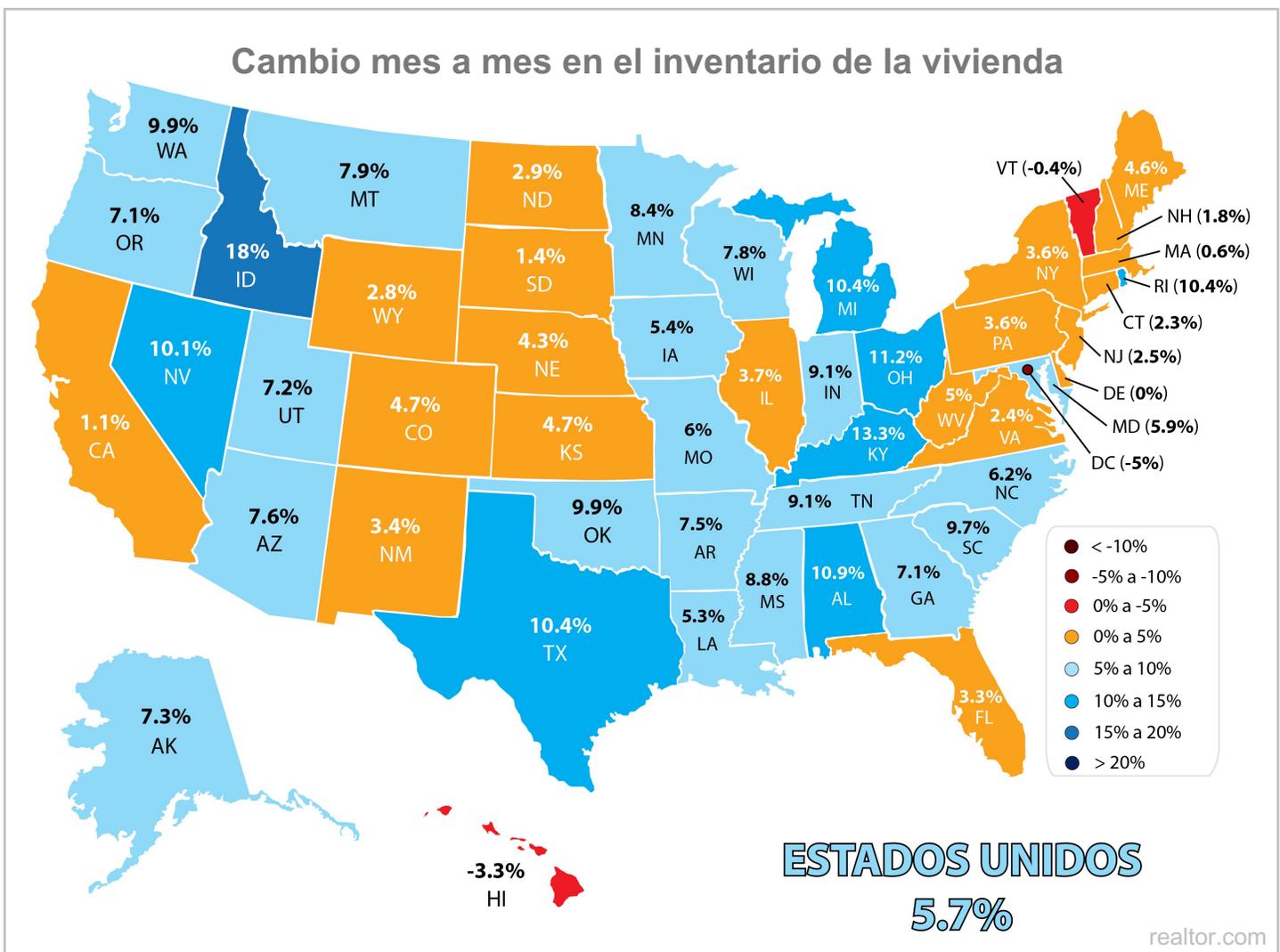


Llave fundamental

Si ha estado buscando una casa, pero ha tenido problemas para encontrarla, siga insistiendo. Las tasas hipotecarias bajas todavía están a su favor, a medida que haya más casas disponibles, usted tendrá más opciones para elegir. Pero actúe ahora antes que las tasas hipotecarias suban.

La paciencia es clave en un mercado competitivo

Según realtor.com, el número de vendedores que están poniendo sus casas para la venta está aumentando. Al examinar el cambio en el inventario de las viviendas mes tras mes, el número de casas disponibles para la venta aumentó un 5.7 % en el último informe.



¿Qué significa esto para usted?

Este aumento de casas disponibles para la venta es una buena noticia para los compradores. Si está listo para comprar y tiene problemas para encontrar una casa, siéntase tranquilo al saber que están llegando más opciones al mercado. La clave es continuar con su búsqueda, trabajar con su agente y **confiar en el proceso.**

Si bien hay más casas en el mercado actualmente, NAR informa que el inventario se encuentra con un **suministro para 2.6 meses** al ritmo de ventas actual. Para que haya suficientes casas en el mercado que puedan satisfacer la demanda de los compradores, ese número sería de 6.0 meses de inventario, que es significativamente más alto que donde estamos hoy.

En conclusión,

*Incluso con el apreciado aumento de la oferta, sigue siendo un mercado altamente competitivo. Prepárese para **actuar de inmediato** una vez que encuentre la casa adecuada para usted. Entonces, trabajemos juntos para que pueda crear una oferta sólida basada en las condiciones actuales del mercado.*





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

La oferta de las casas para la venta cerca a mínimos históricos, junto con una demanda muy fuerte de los compradores, está dando lugar a las guerras de ofertas las cuales están aumentando los precios de las casas.

En el pasado, el precio de venta de una casa era generalmente el máximo de la negociación. Los compradores entonces trataban de determinar cuánto por debajo de ese precio podían ofrecer y aún así obtener la casa. Por lo general, el resultado era que el comprador y el vendedor acordaban un precio favorable en el medio para ambos.

Hoy es diferente.

Las casas hoy a menudo se venden por **más** que el precio de venta. En algunos casos, se venden por un precio mayor. Selma Hepp, Economista Principal Adjunta de *CoreLogic*, explica:

*“El desequilibrio entre la demanda alta y una baja disponibilidad de casas para la venta ha llevado a una continua subasta de los precios de venta, la cual alcanzó niveles récord en los últimos meses. **En este momento, casi 6 de cada 10 casas para la venta se venden por encima del precio de venta**”.*

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

En lugar de ver el precio de venta como el límite máximo de las negociaciones, piense en el precio de venta de la casa como el precio de reserva en una subasta. Es lo mínimo que el vendedor aceptará en muchos casos. Por lo tanto, si realmente le gusta una casa, prepárese por que puede que finalmente se venda por más de lo que los vendedores están pidiendo.



Prepárese para cerrar la diferencia de la tasación

Con la apreciación actual de los precios de las casas, **la brecha de las tasaciones** se está volviendo más común. Una brecha de la tasación ocurre cuando el precio de su contrato no coincide con el precio en la tasación de la casa.

Según los datos de *CoreLogic*:

“A partir de enero de 2020, a nivel nacional, el 7 % de las transacciones de compra tenían un precio de contrato por encima de la tasación, pero para mayo de 2021, la frecuencia había aumentado al 19 % de las transacciones de compra”.

Cuando esto sucede, lo más probable es que su prestamista solo le permita financiar el valor de tasación de la casa. Eso significa que va a haber una diferencia entre el monto del préstamo que puede asegurar y el precio en el contrato de la casa.

En el mercado competitivo actual, el vendedor pueda pedirle que pague la diferencia de su bolsillo. Asegúrese de conocer su presupuesto, saber lo que puede pagar y trabajar con un asesor de confianza que pueda ayudarle a dar todos los pasos correctos mientras compra la casa.

En conclusión,

Las guerras de ofertas están creando una atmósfera similar a una subasta en muchas transacciones de bienes raíces. Vamos a comunicarnos para que tenga un profesional de confianza en bienes raíces de su lado para proporcionarle el mejor asesoramiento sobre cómo hacer una oferta competitiva en una casa y cómo navegar el proceso.

Una mirada más profunda a la asequibilidad



El aumento de los precios y la guerra de ofertas están llevando a algunos compradores a cuestionar la asequibilidad. Esto es lo que dicen los datos.

El informe '2021 U.S Home Affordability' de ATTOM Data explica que los principales costos (de la propiedad de la vivienda típica) como porcentaje del promedio del salario nacional aumentaron de 22.2 % en el segundo trimestre de 2020 a 25.2 % en el segundo trimestre de este año. Eso significa que los propietarios de las viviendas hoy están contribuyendo un porcentaje ligeramente mayor de su ingreso total a sus pagos hipotecarios mensuales que el año pasado, pero esto no debería ser un motivo importante de preocupación:

“Aun así, el último nivel está dentro del 28 por ciento que los prestamistas estándar prefieren para cuánto deben gastar los propietarios en los pagos de la hipoteca, el seguro de la casa y los impuestos de la propiedad”.

Es cierto que los pagos mensuales de la hipoteca son mayores que hace un año (como muestran los datos de ATTOM), pero no son inasequibles en comparación con los últimos 30 años. Si bien los pagos han aumentado drásticamente durante ese lapso de varias décadas, si ajustamos por inflación, **los pagos hipotecarios de hoy son un 10.7 % más bajos que en 1990.**

¿Qué significa eso para usted? Si bien es posible que no obtenga el mismo acuerdo de compra de la vivienda que alguien que conoce obtuvo el año pasado, eso no significa que no deba comprar una casa. Aquí están sus alternativas para comprar y las compensaciones que tendrá con cada uno.

Alternativa #1: a cambio voy a alquilar.

Algunos pueden considerar el alquiler como la mejor opción. Sin embargo, el costo mensual de alquilar una casa ha subido muchísimo. De acuerdo con el último Informe 'National Rent Report' de Apartment List:

“La primera mitad de 2021 ha visto el crecimiento más rápido en los precios de renta desde el inicio de nuestras proyecciones en 2017. Nuestro índice nacional del alquiler ha aumentado un 11.4 por ciento desde enero”.

Si continúa alquilando, sus pagos mensuales seguirá aumentando a un ritmo muy rápido. Eso significa que terminará gastando significativamente más de sus ingresos en su alquiler a medida que pasa el tiempo, lo que podría hacer que sea aún más difícil ahorrar para una casa.

Alternativa 2: Esperaré.

Otros pueden considerar esperar otro año con la esperanza de que la compra de una casa será menos costosa para entonces. Veamos esa posibilidad. Un pago mensual más bajo requeriría que uno de estos dos elementos disminuya durante el próximo año. **Sin embargo, los expertos pronostican exactamente lo contrario:**

- *Freddie Mac* prevé que las tasas hipotecarias estarán al 3.8% a finales de 2022.
- La *Encuesta de las Expectativas de los Precios de las Casas* (HPES por sus siglas en inglés), en una encuesta de más de 100 economistas, estrategias de inversión y analistas del mercado de la vivienda, que prevén que los precios de las viviendas aumentaran un 5.12 % en 2022.

Con base en estas proyecciones, veamos el posible impacto en el pago mensual de la hipoteca:

Fecha de compra de la casa	Costo de la casa*	Pago Inicial del 10 %	Monto de la hipoteca	Tasa hipotecaria**	Pago mensual***
Hoy	\$350,000	\$35,000	\$315,000	2.86 %	\$1,304
Próximo año	\$367,920	\$36,792	\$331,128	3.8 %	\$1,543
Diferencia	\$17,920	\$1,792	\$16,128	0.94 %	\$239

*Aumento en el valor basado en el aumento de los precios del 5.12 % provisto por la Encuesta de las Expectativas de los Precios de las Casas

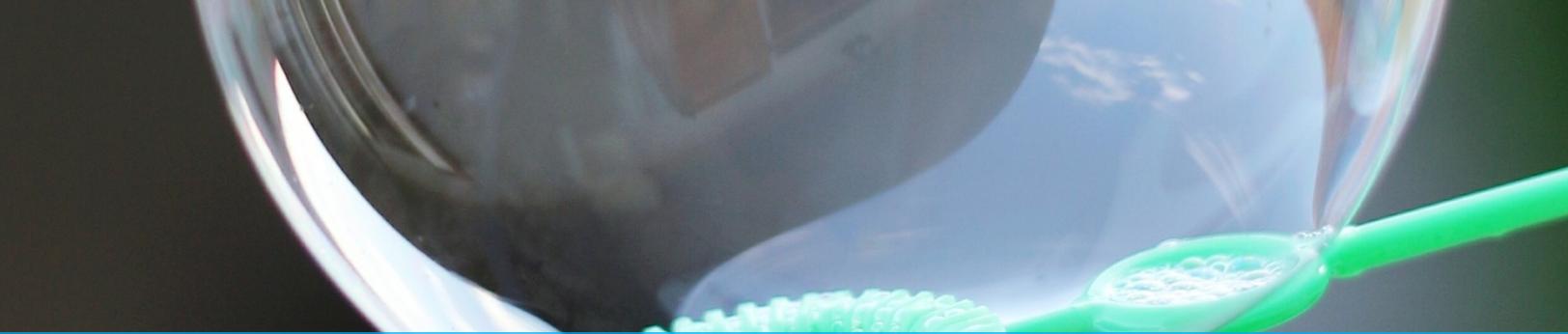
**Tasa actual y proyección para Q4 2022 de Freddie Mac

***Solo principal e interés

Si espera hasta el próximo año, potencialmente pagará más por la casa, necesitará un pago inicial más grande, pagará una tasa hipotecaria más alta y pagará \$239 más al mes (\$2,868 al año) durante los años del préstamo.

En conclusión,

Si bien es posible que se haya perdido el mejor momento para comprar una casa, esperar más puede no tener sentido. Mark Fleming, Economista Principal de First American, lo dijo de la mejor manera: "Es probable que la asequibilidad empeore antes de que mejore, así que trate de comprar ahora, si puede encontrarla".



¿Estamos en una burbuja de la vivienda? Los expertos dicen que no.

Las conversaciones sobre los precios y la asequibilidad están llevando a algunos a cuestionarse si el mercado de bienes raíces es una burbuja lista para estallar. Los expertos dicen que no.

Cuando se trata de esto, las opiniones que tienen más peso son las que se basan en la experiencia y los conocimientos. Esto es lo que los principales influyentes en la industria tienen que decir:

“

*...las condiciones actuales son **muy diferentes a las de principios del decenio de 2000**, particularmente, en lo que respecta a la disponibilidad del crédito. **El aumento actual de los precios de las viviendas en cambio refleja una demanda fuerte en medio de una oferta escasa**, ayudada por las tasas de interés históricamente bajas.*

- El informe 'The State of the Nation's Housing 2021', Joint Center for Housing Studies

“

*El mercado de la vivienda está en consonancia con los fundamentos, ya que las tasas de interés son atractivas y los ingresos son altos debido al estímulo fiscal, haciendo que el servicio de la deuda sea relativamente asequible y permite a los compradores calificar para hipotecas más grandes. **Los criterios de originación siguen siendo sólidos, por lo que hay poco riesgo de que se desarrolle una burbuja.***

- Nathaniel Karp, Economista Principal de EE. UU., BBVA



“

Mirando hacia atrás en los años de la burbuja, los precios de la vivienda superaron el poder de compra de vivienda en 2006 a nivel nacional, pero hoy el poder de compra de las viviendas es casi el doble que el precio medio de venta a nivel nacional...A muchos les cuesta creerlo, pero la vivienda en realidad está infravalorada en la mayoría de los mercados y la brecha entre el poder de compra de las viviendas y los precios de venta indica que hay espacio para un mayor aumento del precio de las viviendas en los próximos meses.

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*

“

No está claro que las cosas se vayan a ralentizar significativamente en un futuro próximo. En 2005, tenía la fuerte sensación de que el mercado dinámico giraría y que, cuando girará, las cosas se pondrían muy feas.

Hoy, no siento eso en absoluto, porque todos los fundamentos están ahí. La demanda estará por un tiempo, porque los millennials necesitan casas. Los precios seguirán aumentando por un tiempo, porque el inventario es muy bajo.

- Bill McBride, *Calculated Risk*

En conclusión,

Los cuatro creen firmemente que no estamos en una burbuja y no veremos un desplome en los valores de las viviendas como lo vimos en 2008. Esta es una buena noticia para los compradores de vivienda, ya que pueden estar seguros de que esto no es como la última vez.

Términos clave que conocer



Tasación/Evaluación

Un informe que destaca el valor estimado de la propiedad. Compretado por un tercero calificado.

Los prestamistas confían en las tasaciones para validar el valor de una casa y asegurarse de que no están prestando más de lo que vale la casa.



Costos de cierre

Los honorarios requeridos para completar la transacción de bienes raíces. Pagados en el cierre.

Pídale a su prestamista una lista completa de los elementos de los costos del cierre, incluidos puntos, impuestos, seguro del título y más



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 crítico en el mercado competitivo actual.



Contingencia

Una disposición en el contrato que exige que ciertos actos se completen antes de que el contrato entre en vigencia.

En el mercado altamente competitivo de hoy, algunos compradores están minimizando las contingencias para que sus ofertas parezcan mas atractivas.



Asequibilidad

Una medida de si alguien gana lo suficiente para calificar para un préstamo de una casa típica basado en los datos mas recientes de los precios, ingresos y las tasas hipotecarias.

Las tasas hipotecarias bajas de hoy y el aumento de los salarios compensaron el aumento de los precios haciendo que las casas sean mas asequibles para los compradores.



Plusvalía

El valor en su casa por encima de la cantidad total de gravámenes contra su casa.

Con la apreciación actual de los precios de las viviendas, muchos propietarios se están dando cuenta de que tienen más plusvalía de lo que pensaban y la están utilizando para mudarse.

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.



6

Haga un oferta

Determine su precio y negocie el contrato.

5

Salga a comprar una casa

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



Obtenga una inspección de la casa

Aborde cualquier problema escondido en la casa con el vendedor.



7

Obtenga una tasación de la casa

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



9

Vendida

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.

8



¿Realmente necesito un pago inicial del 20 %?

Una cosa que puede estar impidiendo comprar en este momento es la idea de ahorrar para un pago inicial. No dejes que eso le impida perseguir sus sueños de ser propietario de vivienda.

Hoy, todavía hay un mito común de que necesita el 20 % del precio total de venta como pago inicial. La realidad es que, ya sea su primera casa o que haya comprado una antes, **lo más probable es que no necesite un pago inicial del 20 %.**

Si ahorrar tanto dinero suena desalentador, usted podría estar listo a renunciar al sueño de ser propietarios antes de comenzar, pero no tienen que hacerlo.

Los datos del '2020 Profile of Home Buyers and Sellers' (Perfil de los compradores y vendedores de 2020) de la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés) indica que la mediana del pago inicial en realidad **no ha sido superior al 20 % desde 2005**, incluso entonces, eso fue solo para los compradores repetitivos, no para los compradores por primera vez.



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.

- Freddie Mac



Pago inicial medio

El pago inicial medio actual es menos del 20 %



NAR

¿Qué significa esto para los compradores de vivienda potenciales?

Si usted es un comprador por primera vez y poner 7 % parece un desafío, 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.

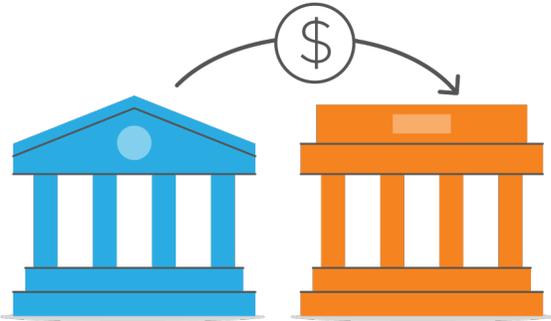
Es importante saber que probablemente no necesita poner el 20 % de pago inicial, pero si necesita hacer su tarea para entender las opciones disponibles. Cuando esté interesado en aprender más acerca de los programas de asistencia con el pago inicial, la información está disponible a través de sitios 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,

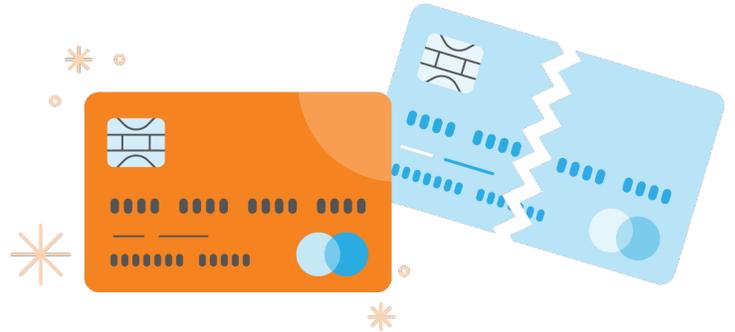
No deje que los mitos del pago inicial le impidan alcanzar sus metas de ser propietario de una vivienda. Si espera comprar una casa este año, vamos a comunicarnos para revisar sus opciones.

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.



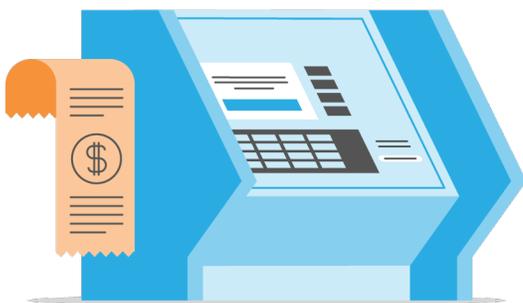
No solicite un crédito nuevo o cierre alguna cuenta de crédito.



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

Aunque el número de casas para la venta está aumentando, todavía es inferior a las normas históricas. Con esta combinación de la oferta baja y la demanda alta de los compradores, un escenario de ofertas múltiples es la nueva normalidad. Si está comprando una casa, querrá hacer lo que pueda para destacarse de la competencia. Aquí hay cinco cosas para tener en cuenta cuando esté listo al hacer una oferta.

1. Conozca sus números

Tener una comprensión completa de su presupuesto y la cantidad de casa que puede pagar es esencial. Es por eso por lo que debe ponerse en contacto con un prestamista para obtener la preaprobación para un préstamo al principio del proceso de compra de la vivienda.

Al dar este paso usted demostrará a los vendedores que es un comprador serio y calificado, además puede darle una ventaja competitiva en una guerra de ofertas.

2. Prepárese para un ritmo rápido

Según el índice 'Realtors Confidence' de la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés), la casa promedio está en el mercado por solo 17 días, lo que significa que, de principio a fin, una casa en venta en el entorno actual solo está activa durante aproximadamente 2.5 semanas.

Un agente calificado hará todo lo posible para ayudarle a mantenerse al tanto de cada oportunidad posible. Y, tan pronto como encuentre la casa adecuada para sus necesidades, el profesional de bienes raíces lo ayudará a redactar y enviar su mejor oferta lo más rápido posible.

3. Apóyese en un profesional en bienes raíces

Mientras que la compra de vivienda puede parecer un proceso turbulento para usted, los agentes locales en bienes raíces hacen esto todos los días, y saben lo que funciona. Esa experiencia se puede utilizar para darle una ventaja significativa sobre su competencia. Un profesional local en bienes raíces puede ayudarle a considerar que palancas correctas puede tirar que podrían ser atractivas para un vendedor, como minimizar las contingencias del contrato (las condiciones que usted establece que el vendedor debe cumplir para que la compra se finalice).

Puede parecer simple, pero entender lo que un vendedor necesita puede ayudar a que su oferta se destaque. Solo recuerde, hay ciertas contingencias a las que no quiere renunciar, como la inspección de la casa.



“Resista la tentación de renunciar a la contingencia de una inspección, especialmente en un mercado sólido o si la casa se vende 'tal cual', lo que significa que el vendedor no pagará por las reparaciones. Sin una contingencia de inspección, podrías quedarte atrapado con un contrato en una casa que no podrá arreglar”.

- Freddie Mac

4. Haga una oferta fuerte, pero justa

Seamos realistas, todos queremos hacer un buen negocio. En el pasado, ofrecer al precio de venta o cerca de ese precio era suficiente para que su oferta fuera atractiva para los vendedores. En el mercado actual, ese a menudo no es el caso. Según el último índice 'Realtors Confidence' de NAR, 50 % de las ofertas estuvieron por encima del precio para la venta en julio.

En un mercado tan competitivo, las emociones y los precios pueden ser altos. Utilice un agente como su asesor de confianza para hacer una oferta fuerte, pero justa basada en el valor del mercado, las ventas recientes y la demanda.

5. Sea un negociador flexible

Si siguió la sugerencia #3, redactó la oferta teniendo en cuenta las necesidades del vendedor. Dicho esto, el vendedor todavía puede contrarrestarla con sus propios cambios. Su asesor de confianza en bienes raíces puede ayudarle a comprender la solicitud del vendedor y navegar la conversación, todo mientras mantiene su mejor interés como prioridad.

En conclusión,

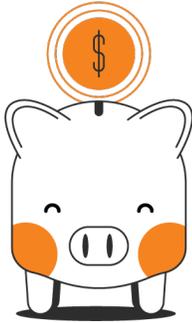
El ambiente competitivo de hoy hace que sea más importante que nunca hacer una oferta fuerte en una casa. Vamos a comunicarnos para asegurarnos de que sobresalga en el proceso.

Compradores de vivienda: aguanten

El mercado actual de los vendedores ofrece desafíos y beneficios únicos para los compradores. He aquí por qué usted debe mantener su enfoque.



1



Los beneficios a largo plazo superan los desafíos a corto plazo.

La creación de patrimonio lleva tiempo, y no hay mejor momento que el presente para empezar a crear plusvalía.

2



Las tasas de interés bajas de hoy no duraran para siempre.

Las tasas de interés están rondando cerca de mínimos históricos, pero se prevé que aumenten alrededor del 3.4 % para finales de este año y del 3.8 % para finales de 2021.¹

3



Los expertos están de acuerdo: se prevé que los precios de las viviendas aumenten.

Se espera que los precios aprecien un 8.66 % en 2021.²

4



La propiedad de la vivienda mejora la calidad de vida.

Ser dueño de una casa es parte del sueño americano y está vinculado a beneficios personales y económicos.

“Una casa, ahora mas que nunca, se ha convertido en una prioridad para los hogares estadounidenses”.

- Odetta Kushi, Deputy Chief Economist, First American





Charlemos.

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarlo en el camino de compra su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.

Geoff Ramsey
BROKER

Geoff Ramsey

Broker

CRI, GRI, CRB

Real Estate Partners LLC

Chattanooga, TN

geoff@geofframsey.com

www.geofframsey.com

(423) 227-5564