Cosas que considerar al
Vender su casa

PRIMAVERA 2024
EDICIÓN

SAMSON
PROPERTIES

Yaron Kaminski

REALTOR ®
Samson Properties
Columbia, MD
yaronhomes@gmail.com
www.yaronhomes.com
410.302.2166

Tabla de contenido

3 ¿Debería vender su casa esta primavera?

5 ¿Por qué quiere mudarse?

8 2 razones por las que las tasas hipotecarias bajas son buenas para los vendedores

11 Por qué sigue siendo un buen momento para vender su casa

14 La plusvalía de su casa puede cambiar las reglas del juego al vender

17 Lista de verificación para vender su casa

18 2 cosas que debe hacer al vender su casa esta primavera

20 Por qué trabajar con un agente en bienes raíces puede ser mejor que solo

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

¿Debería vender su casa esta primavera?

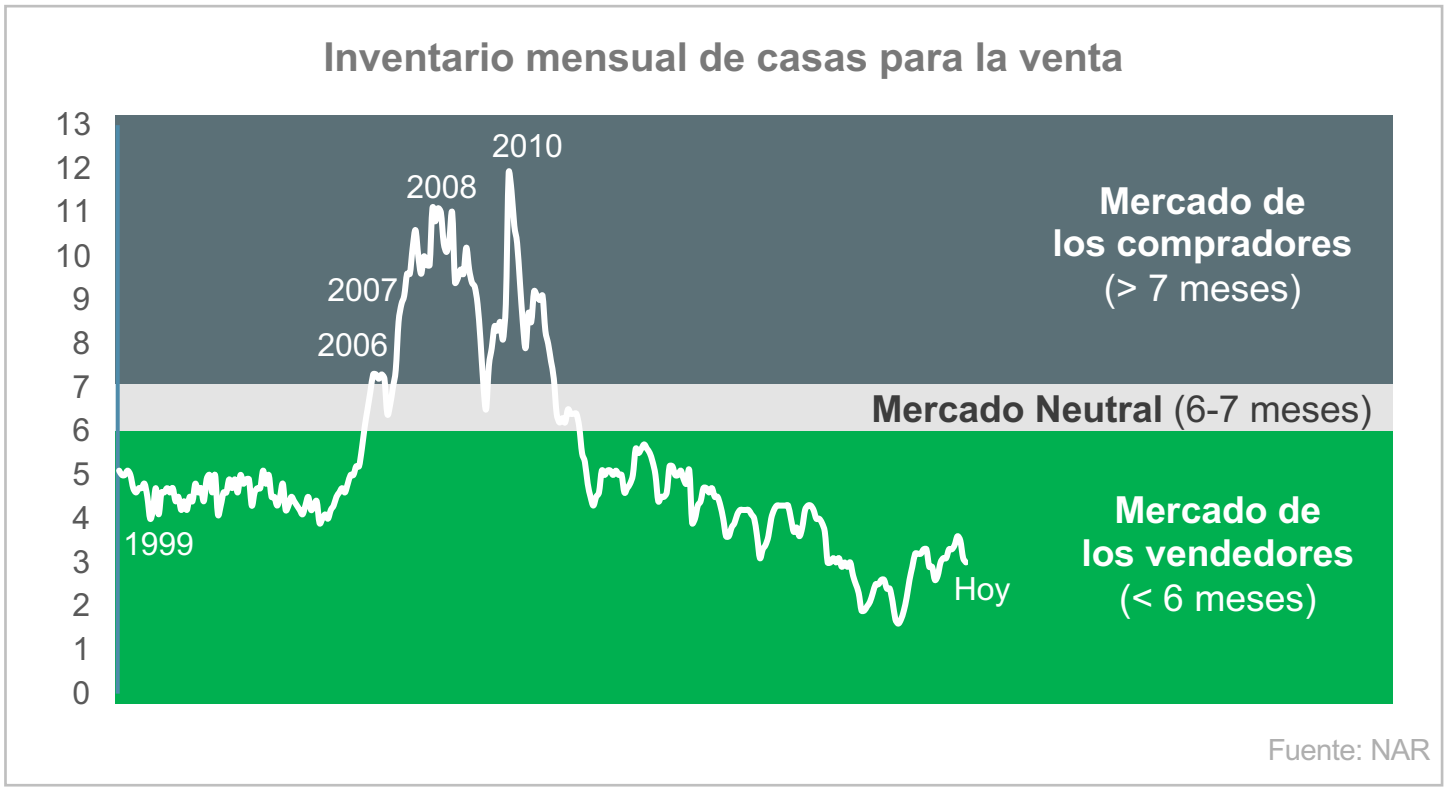
Con todos los cambios en el mercado de la vivienda recientemente, es posible que se pregunte si es un buen momento para vender su casa. Estas son algunas preguntas comunes que puede tener, junto con las respuestas para ayudarle a tomar una decisión con la que se sienta bien.

1. ¿Hay demanda para mi casa?

Si le preocupa que no haya mucha demanda de los compradores esta primavera, no tiene por qué preocuparse. Las tasas hipotecarias han tendido a la baja desde el otoño y eso ha llevado a más compradores a volver a ingresar al mercado. Eso significa que todavía hay mucha demanda hoy en día, y esa demanda puede fortalecerse aún más si las tasas hipotecarias siguen cayendo. Por lo tanto, es posible que aún vea compradores compitiendo por su casa esta primavera.

2. ¿Vale la pena vender ahora?

La oferta de casas para la venta sigue siendo baja, por lo que todavía estamos en un mercado de los vendedores en este momento (*vea la gráfica a continuación*). Con más compradores que casas para la venta, ellos anhelan más opciones, y su casa se destacará. Y aunque sigue siendo baja, el inventario ha aumentado un poco recientemente, lo que significa que es posible que tenga más opciones para buscar su casa. La siguiente gráfica pone en perspectiva el inventario de hoy.



3. ¿Están bajando los precios de las casas?

En pocas palabras, no están bajando. Datos recientes muestran que los precios de las casas siguen aumentando en muchas partes del país. Y aunque los precios varían según el mercado, los expertos proyectan que seguirán aumentando a un ritmo más moderado en los próximos años.

Por lo tanto, con los precios apreciando hoy, aún puede vender con confianza esta primavera.

En conclusión,

Si está pensando en vender su casa esta primavera, vamos a hablar. Puedo darle los consejos y la información que necesita para tomar la mejor decisión.

¿Por qué quiere mudarse?

Si está pensando en vender su casa, probablemente sea porque algo en su vida es diferente, y no debido a cómo está 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, no desea que los factores del mercado eclipsen por qué usted en primer lugar pensó en mudarse.

Su estilo de vida y sus necesidades cambiantes son importantes. Como dice un artículo reciente de *Realtor.com*:

> ***"No importa lo que pasen con las tasas de interés y los precios de las casas, a veces los propietarios simplemente tienen que mudarse****—debido a un trabajo nuevo, la llegada de un bebé, un divorcio, una muerte o algún otro cambio importante en la vida".*

Estas son algunas de las razones más comunes por las que las personas eligen vender. Es posible que encuentre que alguna de estas es familiar para usted y puede ser una razón suficiente para mudarse.

1. Reubicación

Algunas de las cosas que pueden motivar una mudanza a un área nueva 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 trabajo.

2. Ascender

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

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.

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.

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.

4. Cambio en el estado civil

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

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

5. Problemas de salud

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

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,

Si quiere vender su casa y encontrar una nueva que se adapte mejor a sus necesidades, comuniquémonos. De esa manera, tendrá a alguien que le guíe a través del proceso y le ayude a encontrar una casa que funcione mejor para usted.

Decidir si es el momento adecuado para vender su casa es una decisión muy personal. Hay numerosas preguntas importantes que considerar, tanto financieras como basadas en el 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

2 razones por las que las tasas hipotecarias bajas son buenas para los vendedores

Si ha estado posponiendo la venta de su casa para mudarse porque sintió que las tasas hipotecarias eran demasiado altas, el hecho de que hayan bajado desde su punto máximo en el otoño es una noticia emocionante para usted.

Las tasas hipotecarias han bajado desde octubre, cuando alcanzaron el 7.79 %. Y aunque no volverán al 3 % que vimos hace un par de años, se espera que continúen bajando a lo largo del año, aunque es probable que experimenten un poco de volatilidad en el camino. Aquí hay dos razones por las que las tasas más bajas, y la expectativa de que disminuirán aún más, es una buena noticia para usted.

Es posible que usted no se sienta tan atado a su tasa hipotecaria actual

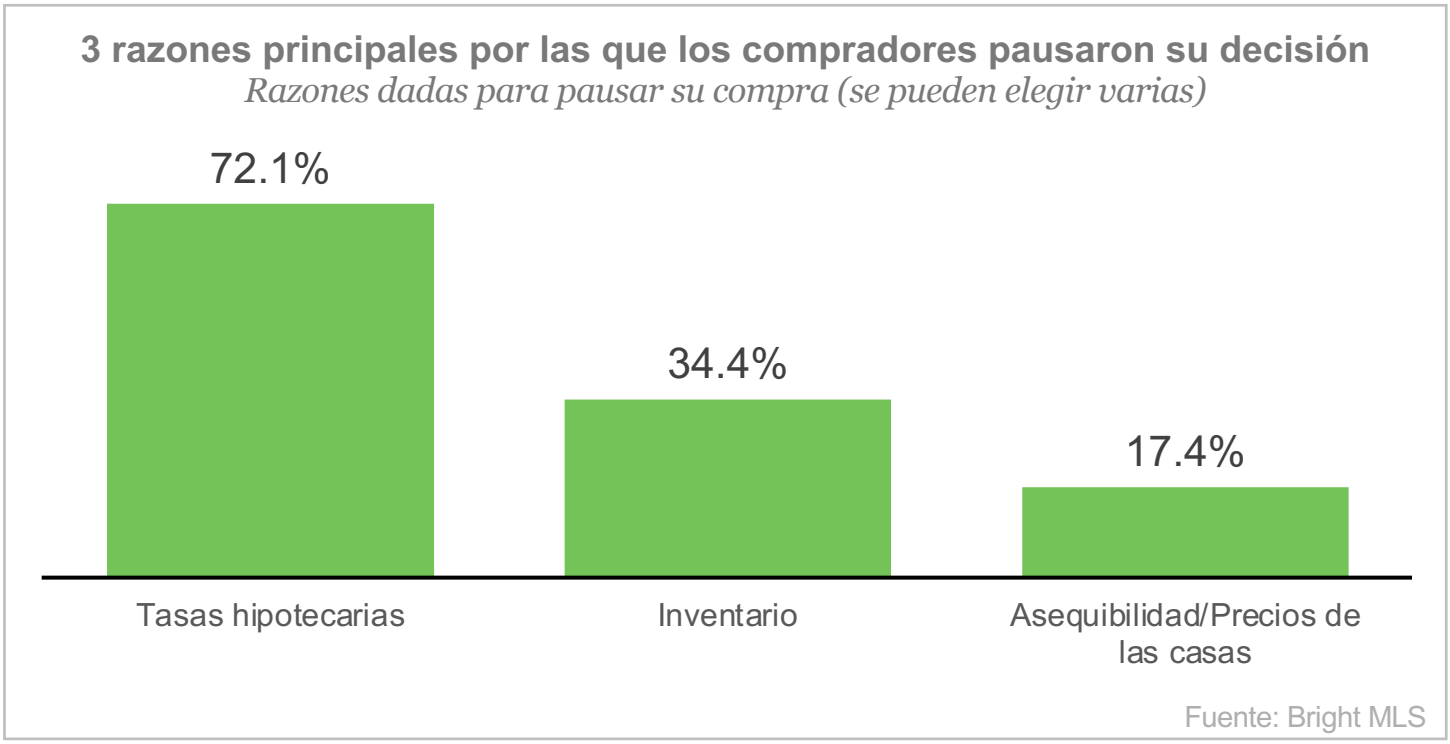
Con las tasas hipotecarias más bajas de lo que eran hace unos meses, es posible que se sienta menos atado a la tasa hipotecaria actual que tiene en su casa. Cuando las tasas hipotecarias eran más altas, mudarse a una casa nueva significaba posiblemente cambiar una tasa baja por una cercana al 8 %.

Sin embargo, con las tasas a la baja desde entonces, la diferencia entre la tasa hipotecaria actual y la nueva tasa que asumiría no es tan grande como antes. Eso hace que mudarse sea más asequible de lo que era hace unos meses. Como explica Lance Lambert, Fundador de *ResiClub*:

> ***"Podríamos estar en el máximo del 'efecto bloqueo'**. Algunos vendedores que desean algo más grande o con un estilo de vida podrían estar aceptando el hecho de que las tasas hipotecarias del 3 % y el 4 % no volverán pronto".*

Más compradores llegarán al mercado

Según datos de *Bright MLS*, la razón principal por la que los compradores han estado esperando para ser propietarios de una casa son las tasas hipotecarias altas (vea la gráfica a continuación):



Las tasas hipotecarias más bajas significan que los compradores pueden ahorrar dinero en sus préstamos hipotecarios, lo que hace que la perspectiva de comprar una casa sea más atractiva y asequible. Ahora que las tasas han bajado desde su máximo del otoño, es probable que más compradores sientan que están listos para volver al mercado y hacer su mudanza. Y más compradores significan más demanda para su casa.

En conclusión,

Si ha estado esperando para vender porque no quería asumir una tasa hipotecaria más alta o pensó que no había compradores, las tasas hipotecarias más bajas esta primavera pueden ser su señal de que es hora de mudarse. Cuando esté listo, comuniquémonos.

Si bien se espera que más compradores ingresen al mercado en la primavera a medida que bajan las tasas de interés hipotecarias, las guerras de ofertas podrían intensificarse en un entorno de inventario de casas limitado. Es probable que estas guerras de ofertas hagan subir los precios de las casas en algunas áreas.

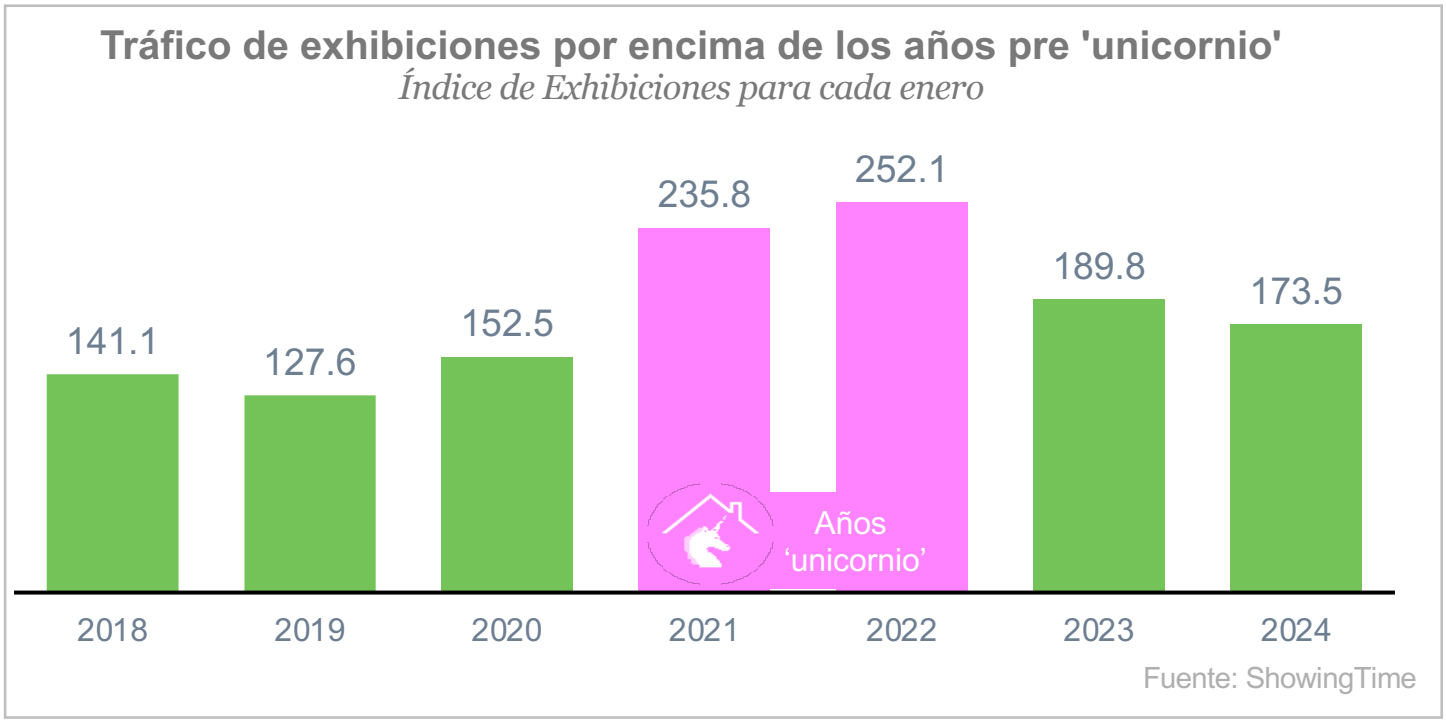
- Jessica Lautz,
Economista Principal Adjunta de la Asociación Nacional de Realtors

Por qué sigue siendo un buen momento para vender su casa

El mercado de la vivienda no es tan frenético como hace unos años, pero todavía hay mucha gente comprando casas. Estos son los datos que lo demuestran.

El tráfico de exhibiciones está arriba

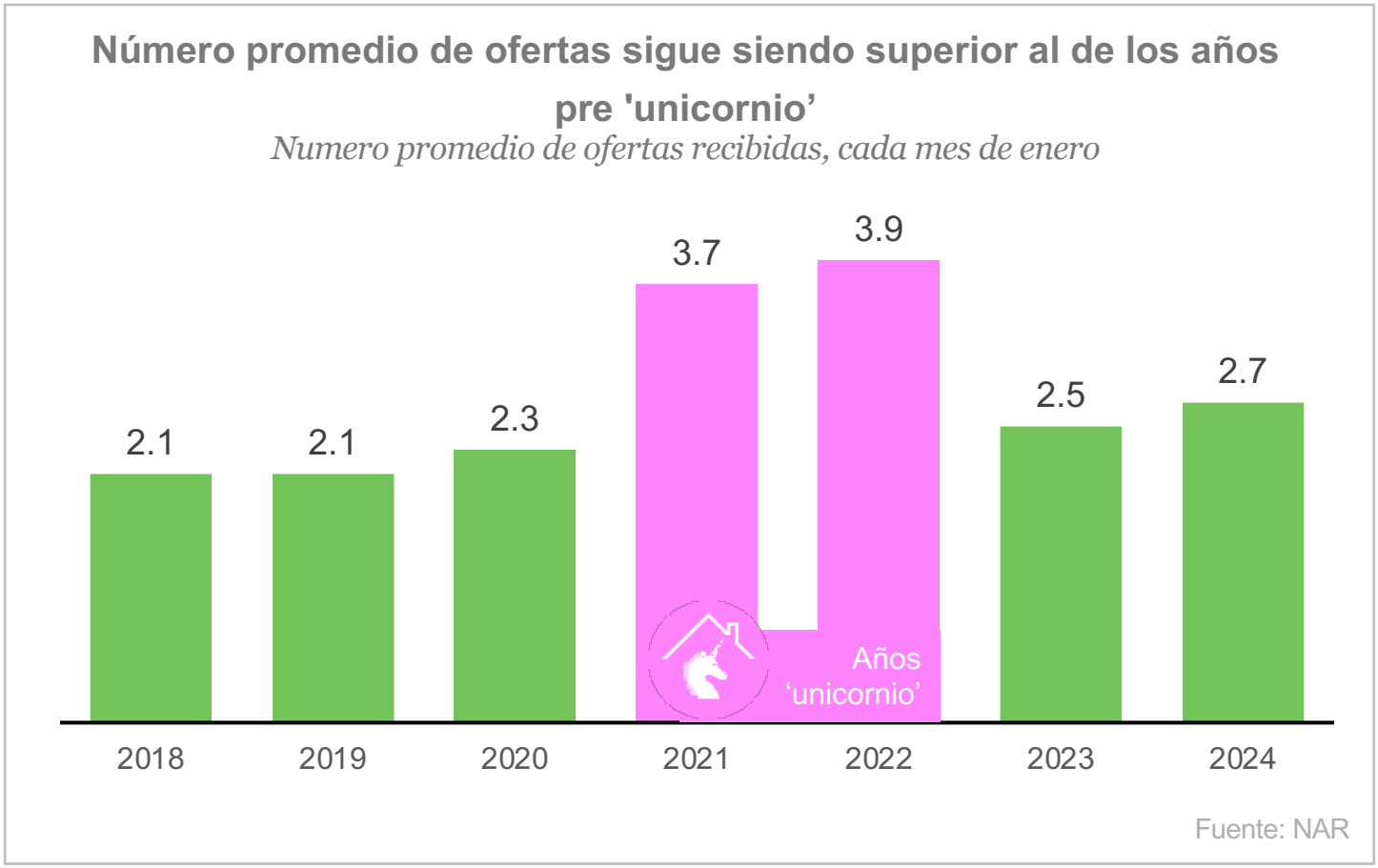
El Índice de Exhibiciones de *ShowingTime* es una medida de la frecuencia con la que los compradores visitan las casas. La siguiente gráfica utiliza ese índice para mostrar la actividad de los compradores durante los últimos siete eneros (las cifras más altas significan más tráfico de los compradores en las exhibiciones):



En la gráfica, los años 'unicornio' se muestran en color rosa. Se puede ver que la demanda ha bajado un poco desde entonces. Eso es en respuesta a las tasas hipotecarias más altas. Pero, cuando se compara 2024 con las barras color verde de la izquierda que representan los últimos años normales en el mercado (2018-2020), se puede decir que los compradores siguen siendo más activos de lo normal.

Los vendedores siguen viendo varias ofertas

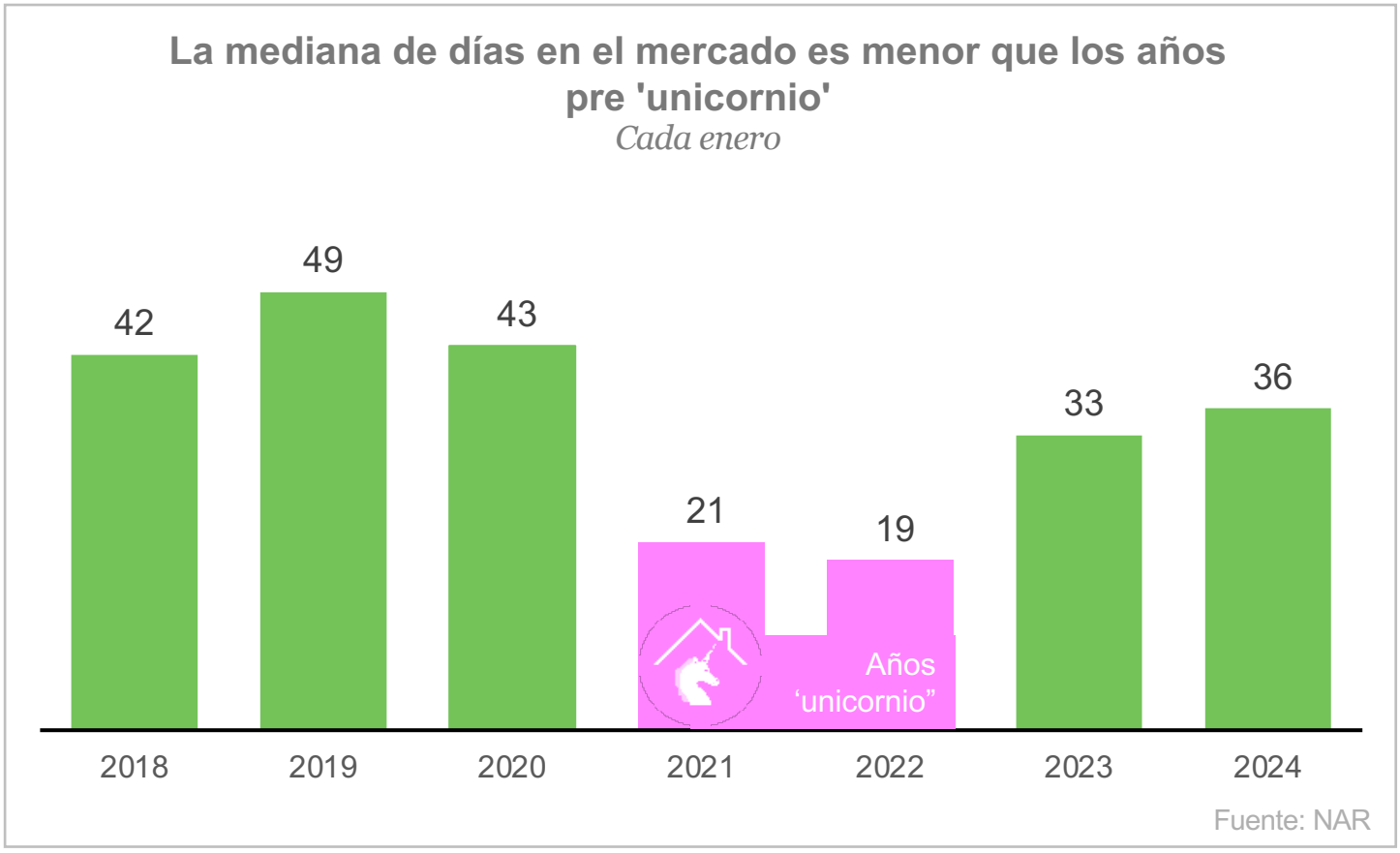
Según los últimos datos de la Asociación Nacional de Realtors (NAR, *por sus siglas en inglés*), los vendedores están recibiendo un promedio de 2.7 ofertas por sus casas. Veamos cómo se compara con los últimos años (vea la gráfica a continuación):



Es cierto que es menos que el número de ofertas que recibían los vendedores durante los años 'unicornio' (que se muestra en color rosa). Pero en comparación con el año pasado, el número ha aumentado ligeramente. Y también es más alto de lo que era en los años más normales, anteriores a los años ‘unicornio’ en el mercado de la vivienda.

Las casas con un precio adecuado se están vendiendo rápidamente

Para ayudar a mostrar que las casas para la venta siguen vendiéndose rápidamente, demos un vistazo a los datos de NAR sobre la mediana de días en el mercado para esta misma época del año desde 2018 hasta ahora (vea la gráfica a continuación):



Como muestra la gráfica, este año las casas están en el mercado un poco más de tiempo que durante el frenesí de los años 'unicornio'. Pero en comparación con los últimos años normales en el mercado, las casas todavía se están vendiendo mucho más rápido que en ese entonces. Esa es una buena noticia para los vendedores porque significa que hay compradores ansiosos en este momento.

En conclusión,

No ha perdido la oportunidad de vender en un momento en que los vendedores reciben múltiples ofertas y las casas se venden rápidamente. Cuando esté listo para vender, comuniquémonos para iniciar el proceso.

La plusvalía de su casa puede cambiar las reglas del juego al vender

¿Está indeciso acerca de vender su casa? Si bien la asequibilidad está mejorando este año, sigue siendo hermética. Y eso puede estar en su mente. Pero comprender la plusvalía de su casa podría ser la clave para facilitar su decisión.

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

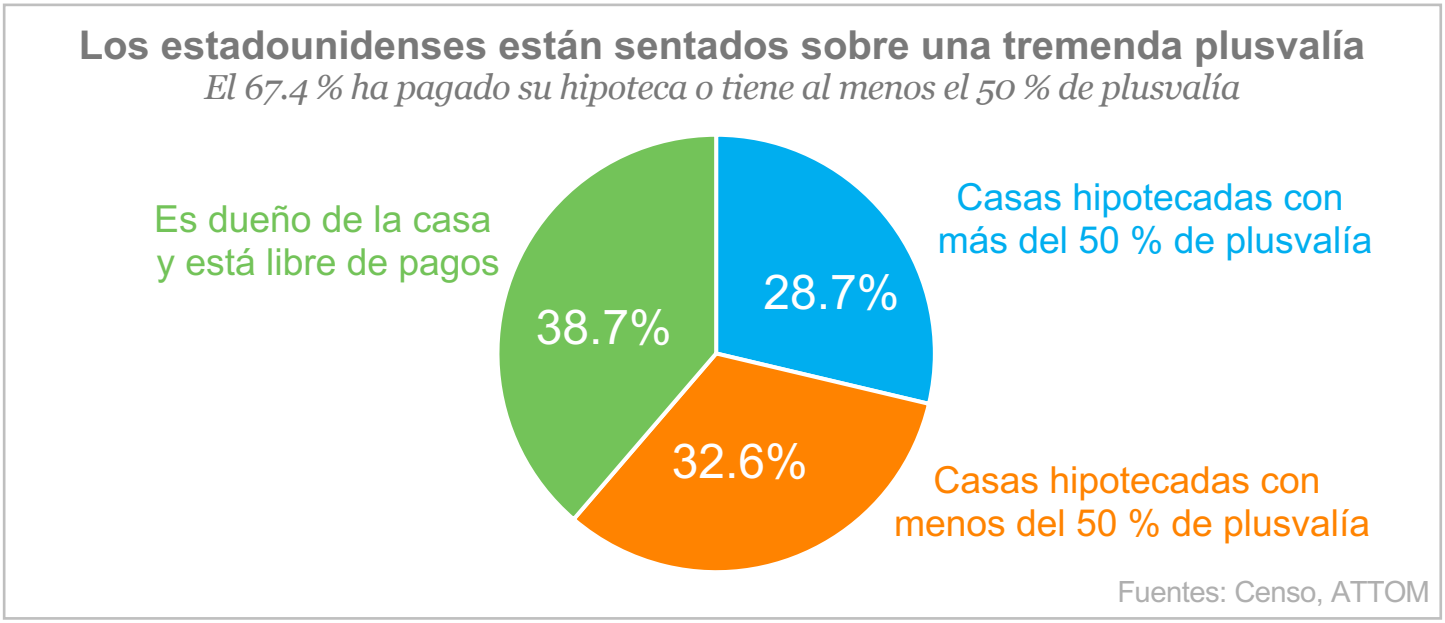
> *"**La plusvalía de su casa es la diferencia entre el valor y la cantidad que aún debe en su hipoteca**. Representa la parte que ha pagado de su casa.*
>
> *Usted comenzará con un cierto nivel de plusvalía cuando haga su pago inicial para comprar la casa, luego continuará acumulando plusvalía a medida 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 debe de su hipoteca. ¿Y adivine qué? Recientemente, es probable que su plusvalía haya crecido más de lo que 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, puede usar su plusvalía para ayudarle a comprar su próxima casa. A continuación, le explicamos cómo hacerlo:

- **Sea un comprador en efectivo:** Si 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,

¿Está planeando mudarse? La plusvalía de su casa realmente puede ayudarle. Comuniquémonos para ver cuánta plusvalía tiene y cómo eso puede ayudarle con su próxima casa.

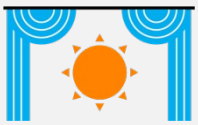
. . . el propietario promedio de los Estados Unidos con una hipoteca todavía tiene más de $300,000 en plusvalía...

- CoreLogic

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

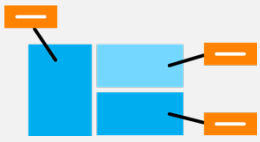


- [ ] Abra persianas o cortinas para dejar entrar la luz

- [ ] Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario

- [ ] Quite fotos u objetos personales

- [ ] Arregle todo lo que esté roto

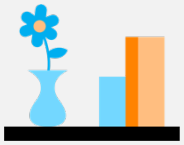


- [ ] Dele a cada habitación un propósito especifico

Demuestra que está cuidada

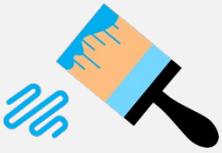
- [ ] Limpie los conductos de ventilación y los zócalos

- [ ] Aspire, trapee o barra los pisos



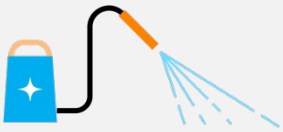
- [ ] Ordenar de principio a fin

- [ ] Organizar mesones, gabinetes y armarios



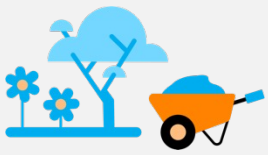
- [ ] Retoque cualquier rallón en las paredes

Mejore el atractivo exterior



- [ ] Lave a presión las superficies exteriores

- [ ] Lave las ventanas (por dentro y por fuera)



- [ ] Ordene el paisajismo

- [ ] Refresque su entrada

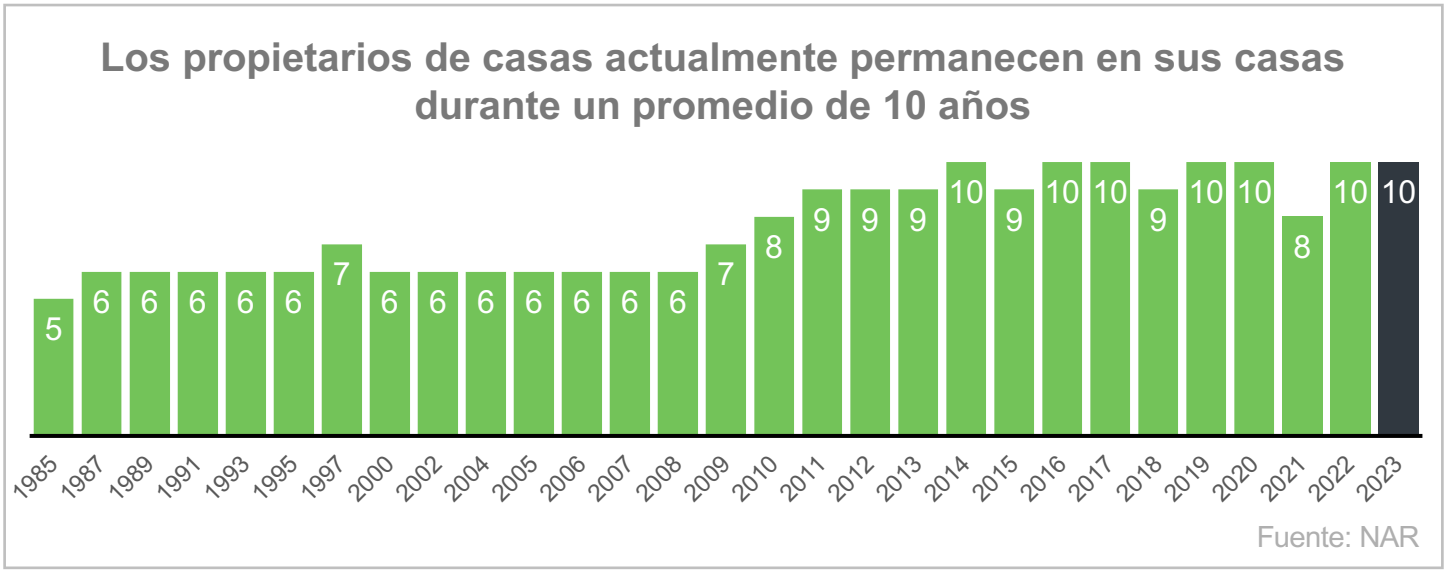
- [ ] Barra patios, terrazas y pasillos

2 cosas que debe hacer al vender su casa esta primavera

Si desea vender su casa y mudarse esta primavera, es posible que se sienta emocionado y un poco sentimental por dejar su casa. Para sentirse seguro de su decisión, recuerde estos dos consejos importantes.

1. Mantenga sus emociones bajo control

Hoy, los propietarios permanecen en sus casas más tiempo que antes. Según la Asociación Nacional de Realtors (NAR, *por sus siglas en inglés*), desde 1985, el tiempo promedio que un propietario ha permanecido en su casa ha aumentado de seis a diez años (vea la gráfica a continuación):



Esto es mucho más de lo que solía ser la norma. El efecto secundario, sin embargo, es que cuando permanece en un lugar durante tanto tiempo, puede apegarse aún más emocionalmente a su espacio. Si es la primera casa que compró o la casa donde crecieron sus seres queridos, es muy probable que signifique algo muy especial para usted. Cada habitación tiene recuerdos, y es difícil desprenderse del valor sentimental.

Para algunos propietarios, eso hace que sea aún más difícil separar el valor emocional de la casa del precio justo del mercado. Es por eso por lo que necesita un profesional en bienes raíces que le ayude con las negociaciones y la mejor estrategia con los precios en el trayecto. Confíe en los profesionales que tienen su mejor interes en mente.

2. Organice su casa correctamente

Si bien es posible que le encante su decoración y la forma en que ha personalizado su casa a lo largo de los años, no todos los compradores sentirán lo mismo acerca de su ambiente. Por eso es tan importante asegurarse de centrarse en la primera impresión de su casa, para que atraiga a tantos compradores como sea posible.

Los compradores quieren poder imaginarse a sí mismos en la casa. Necesitan verse a sí mismos dentro con sus muebles y recuerdos, no con sus fotos y decoraciones. Como dice Jessica Lautz, Economista Principal Adjunta y Vicepresidenta de Investigación de NAR:

> *"Los compradores quieren visualizarse fácilmente dentro de una nueva casa y la presentación de su casa es una forma de mostrar la propiedad de la mejor manera".*

Un profesional en bienes raíces puede ayudarle con experiencia en la preparación de su casa para venderla.

En conclusión,

Si está considerando vender su casa, comuniquémonos para que tenga a alguien que le ayude a navegar el proceso mientras prioriza estas cosas que debe hacer.

Por qué trabajar con un agente en bienes raíces puede ser mejor que solo

Si está pensando en vender su casa por su cuenta, llamada “venta por el dueño" o FSBO, hay algunas cosas importantes a considerar. Seguir este camino significa asumir muchas responsabilidades por usted mismo, y eso puede ser un dolor de cabeza.

Un informe reciente 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 (sobrevalorarla). Alternativamente, es posible que no pida lo suficiente (precio demasiado bajo). Cualquiera de los dos puede dificultar la venta de su casa. Según *NerdWallet*:

> *"A la hora de vender una casa, las primeras impresiones son importantes. 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, es una buena idea asociarse con un agente en bienes raíces. Los agentes en bienes raíces 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 principio.

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 una casa. 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 algo muy grande 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 de su plato.

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 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 de mercado

Le ayudamos a entender 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 negociación

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 comunicará 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”.

- NerdWallet

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.

SAMSON PROPERTIES

Yaron Kaminski

REALTOR ®

Samson Properties

Columbia, MD

yaronhomes@gmail.com

www.yaronhomes.com

410.302.2166

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY