

COSAS QUE CONSIDERAR AL
Vender su casa

PRIMAVERA 2025 EDICIÓN



John Belli, Jr.

REALTOR® "Licensed Since 2001"
HomeSmart® Professionals Real Estate

Serving the Greater Boston Area, Metro West & South West of Boston, MA
John@teambelli.com

www.teambelli.com
(617) 835-5749



Tabla de contenido

- 3 Preguntas que usted puede tener sobre la venta de su casa**
- 5 Cómo la plusvalía puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo**
- 8 Proyecciones de los expertos para el mercado de la vivienda del 2025**
- 11 Los 3 errores más grandes que están cometiendo los vendedores en este momento**
- 13 Preguntas frecuentes sobre la reorganización de la casa: Lo que usted necesita saber**
- 15 Una lista de verificaciones para vender su casa**
- 16 Porque 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 debería vender en este momento, puede ser porque tiene algunas preguntas sin responder. A continuación, le ofrecemos información que puede ayudarle.



1. ¿Es una buena idea mudarse en este momento?

Si usted ya es dueño de una casa, es posible que 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 a algún vecino 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 sorprenderlo.

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 del valor puede darle lo que necesita para financiar su próxima mudanza.

2. ¿Podré encontrar una casa que me guste?

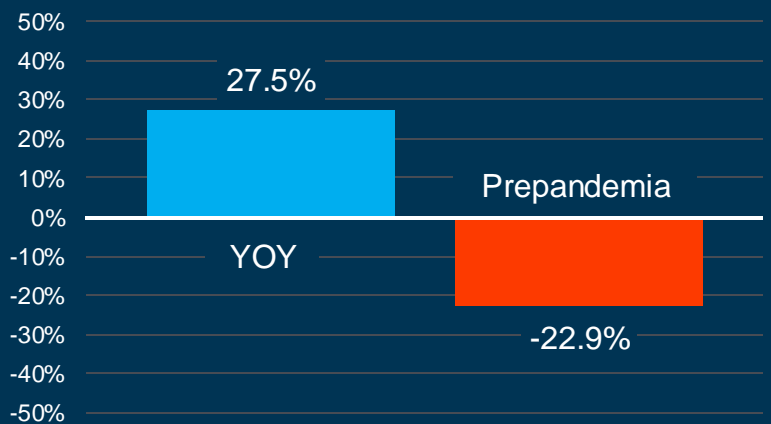
Si esto está en su mente, probablemente sea porque recuerda lo difícil que fue encontrar una casa en los últimos años. Pero en el mercado actual, esto no es un desafío. **Los datos de Realtor.com muestran cuánto ha aumentado el inventario: ha aumentado casi un 28 % en comparación con el año pasado (vea 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 a 15 % en el 2025.

Eso significa que usted 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 todavía por debajo de los números vistos en años más normales

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



Fuente: Realtor.com

3. ¿Los compradores siguen comprando?

Y, por último, si usted está preocupado que nadie esté comprando debido a donde se encuentran las tasas y los precios en estos momentos, aquí hay algunas perspectivas que pueden ayudarle. Si bien no hubo tantas ventas de casas el año pasado como sucede en un mercado normal, aproximadamente 4.06 millones de casas se vendieron (sin incluir las construcciones nuevas), según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*. Y la expectativa es que el número aumente en el 2025. Pero incluso si solo igualamos la cantidad de casas vendidas el año pasado, así es como se vería.

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

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 desea hablar más sobre estas preguntas o necesita más información sobre lo que está sucediendo en nuestra área, vamos a comunicarnos.

Cómo la plusvalía 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 récord.

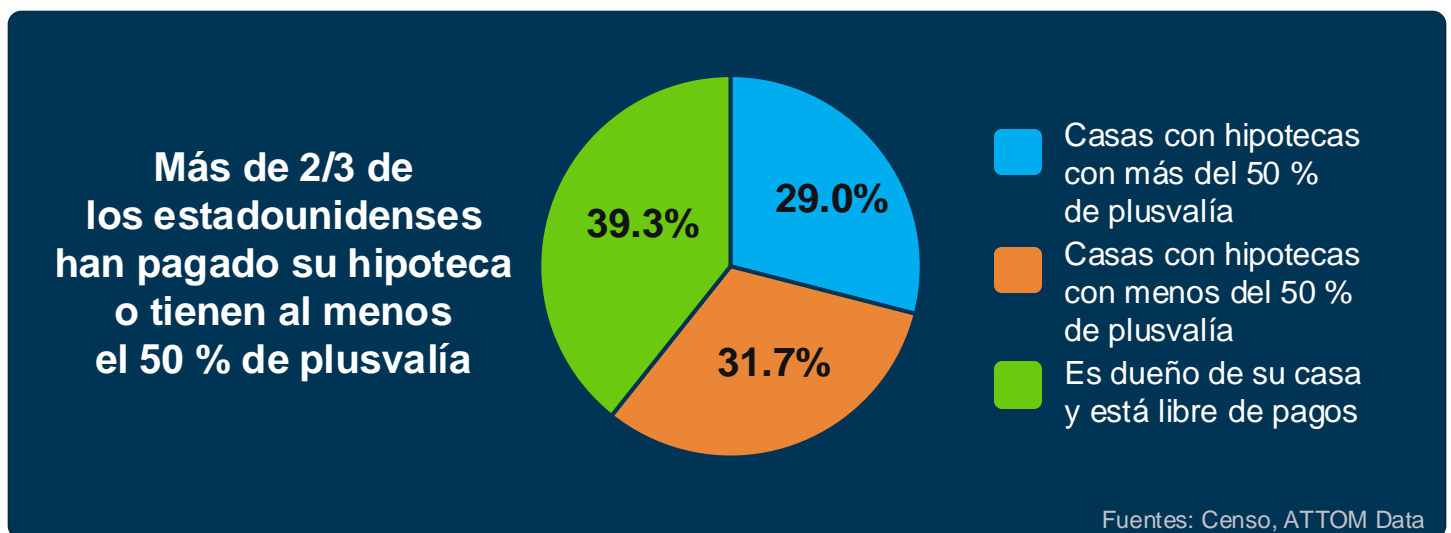
A continuación, le explicamos cómo esa plusvalía podría cambiar las reglas del juego para usted y por qué esto cambiará su perspectiva de "¿por qué me mudaría ahora mismo?" a "¿Por qué no lo haría?".

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 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 en sus casas (se muestra en azul en la gráfica a continuación):

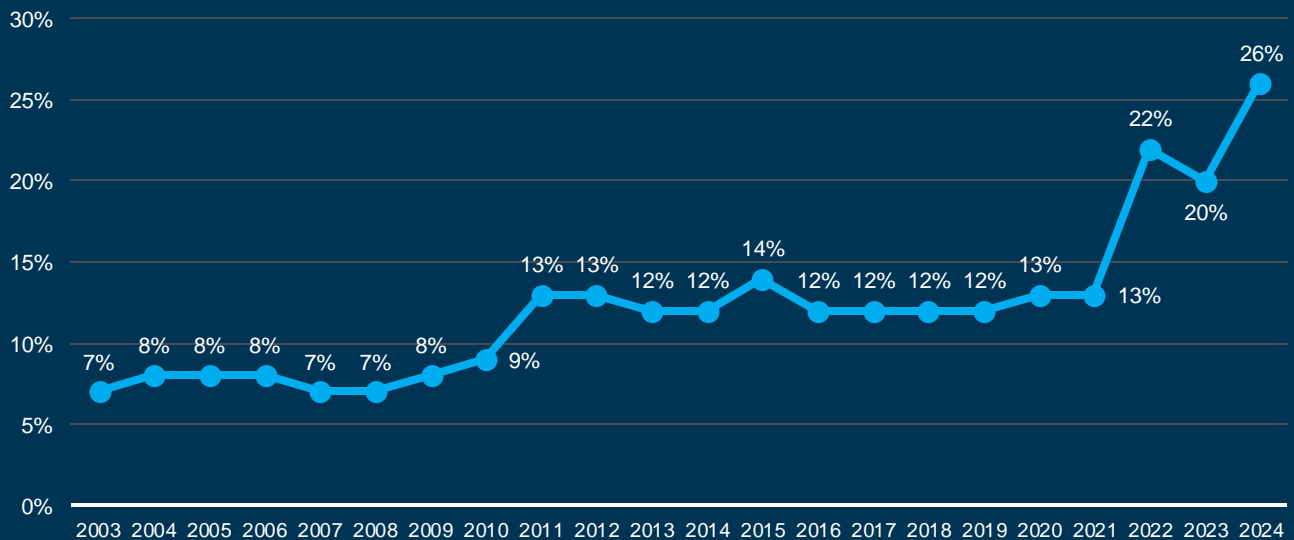


Eso es una gran ventaja. Piénselo: 2 de cada 3 propietarios tienen al menos el 50 % de plusvalía en sus casas. Para ponerle un número más concreto, el *Intercontinental Exchange* (ICE *por sus siglas en inglés*) dice que el propietario promedio con una hipoteca tiene más de \$319,000 en plusvalía. Ese tipo de patrimonio neto puede ser de gran ayuda si usted está tratando de mudarse.

Esa es parte de la razón por la que la proporción de 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):

La proporción de compradores en efectivo alcanza un nuevo máximo

Distribución porcentual, 2003–2024



Fuente: NAR

Imagine comprar su próxima casa en efectivo. Sin una hipoteca. Sin 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 de una vez, 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 proporción de compradores en efectivo está en aumento. Vamos a comunicarnos, para ver cuánta plusvalía tiene y hablar sobre cómo esto puede ayudarle a impulsar su próxima mudanza.



...Todas las compras en efectivo han aumentado en los últimos dos años. Estos consumidores de vivienda eran propietarios de una casa, la vendieron y entonces pudieron comprar su próxima propiedad sin una hipoteca. Es probable que la libertad de realizar esta compra se deba a la gran cantidad de plusvalía en sus casas que han ganado a medida que los precios de las casas han aumentado en los últimos años.

Jessica Lautz
Economista Principal Adjunta y Vicepresidenta de Investigación, NAR

Proyecciones de los expertos para el mercado de la vivienda del 2025

¿Está pensando en mudarse y se pregunta qué le espera al mercado de la vivienda este año? Y más específicamente, ¿qué significa todo esto para usted si planea vender su casa? Esto es lo que los expertos dicen que esta por venir.

¿Bajarán las tasas hipotecarias?

Todo el mundo está atento a las tasas hipotecarias y esperando que bajen. Entonces, la pregunta realmente es: ¿qué tanto y qué tan rápido? La buena noticia es que se prevé que disminuyan un poco en el 2025. Pero no por mucho. Eso significa que usted no debe esperar ver un retorno a las tasas hipotecarias del 3-4 %. Los expertos están pronosticando que las tasas podrían estabilizarse en el rango medio del 6 % para fin de año (*consulte la gráfica a continuación*):

Proyecciones de las tasas hipotecarias

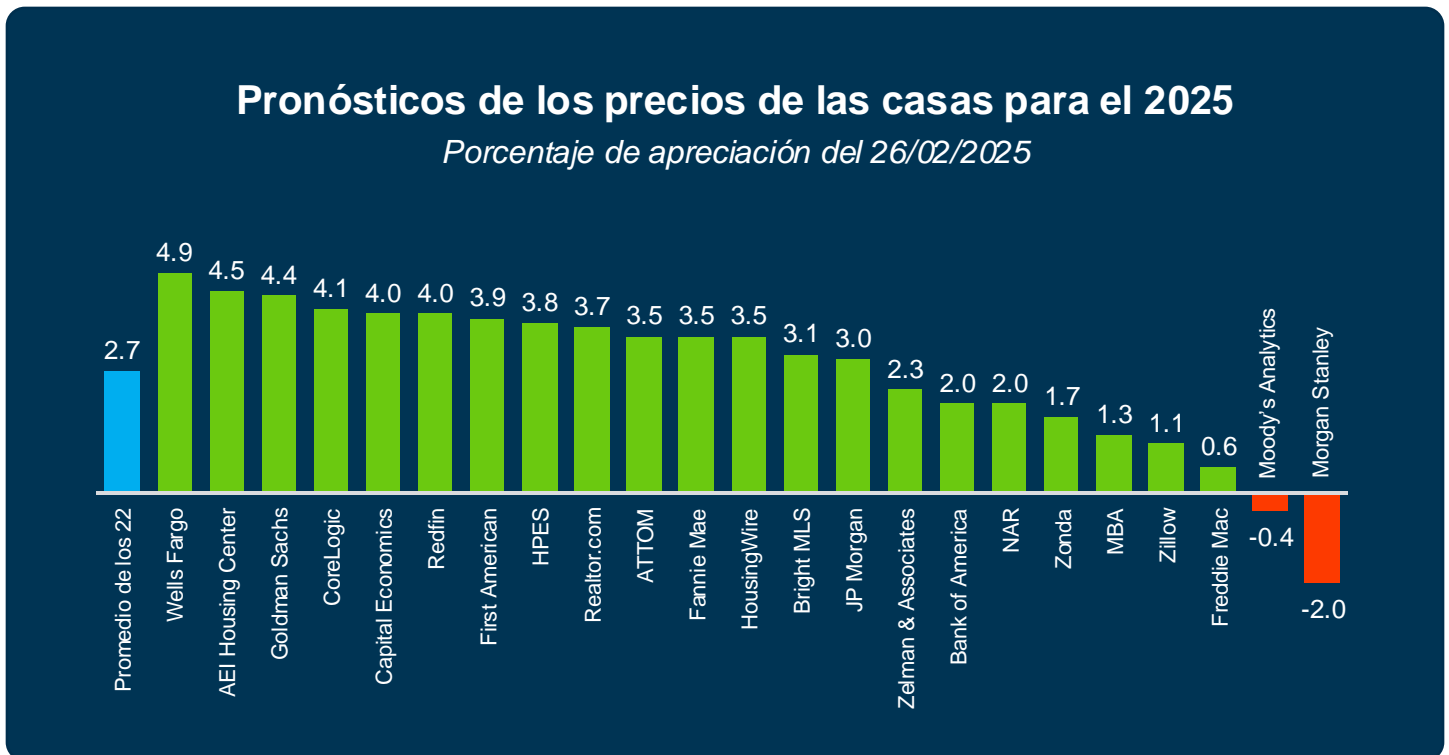
Tasa fija a 30 años, hasta 02/20/2025

Trimestre	Fannie Mae	MBA	Wells Fargo	Promedio de los tres
2025 T1	6.90 %	6.90 %	7.10 %	6.96 %
2025 T2	6.80 %	6.90 %	6.90 %	6.86 %
2025 T3	6.70 %	6.70 %	6.65 %	6.68 %
2025 T4	6.60 %	6.50 %	6.50 %	6.53 %

Pero debe recordar que esto continuará cambiando a medida que haya nueva información disponible. Los pronósticos de los expertos se basan en lo que saben en este momento. Y dado que todo, desde la inflación hasta los impulsores económicos cambian, esto tiene un impacto en el rumbo de las tasas, prepárese para cierta volatilidad de las tasas. No se deje atrapar por estos números exactos que ve aquí y trate de cronometrar el mercado. En su lugar, concéntrese en la tendencia general y en que incluso una pequeña disminución puede ayudar a reducir el pago futuro de su hipoteca.

¿Caerán los precios de las casas?

¿La respuesta corta? No es probable. Si bien se espera que las tasas hipotecarias disminuyan, se proyecta que los precios de las casas sigan aumentando en la mayoría de las áreas, solo que a un ritmo más normal y sostenible. Si se promedian las proyecciones de los expertos, se verá que se espera que los precios suban alrededor de un 3 % en el 2025, y que la mayoría de ellos se sitúen en el rango del 3 al 4 % (vea la siguiente gráfica):



Así que no espere una caída repentina que le dará un gran negocio si está pensando en comprar este año. Si bien eso puede sonar decepcionante si espera que los precios bajen, vuelva a concentrarse en lo siguiente. Eso significa que no tendrá que lidiar con los fuertes aumentos que vimos en los últimos años, y también es probable que vea que cualquier casa que compre aumentará de valor después de tener las llaves en sus manos. Y eso es realmente algo bueno.

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 aún más altos. Y algunos pueden ver que los precios se estabilizan o incluso bajan un poco si el inventario aumenta en esa ubicación. Sin embargo, en la mayoría de los lugares, los precios seguirán subiendo (como suele hacerlo).

En conclusión,

Vamos a comunicarnos para que pueda obtener la primicia de lo que está sucediendo en nuestra área y consejos sobre cómo hacer que su próxima mudanza sea inteligente.



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

NerdWallet



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

Si usted quiere vender su casa, tener las estrategias y expectativas adecuadas es fundamental. Pero algunos vendedores no se han ajustado al mercado actual. Como resultado, esos vendedores están cometiendo algunos errores costosos.

Aquí hay un resumen rápido de los 3 errores más comunes y cómo trabajar con un agente experto puede ayudarle a evitar cada uno de ellos.

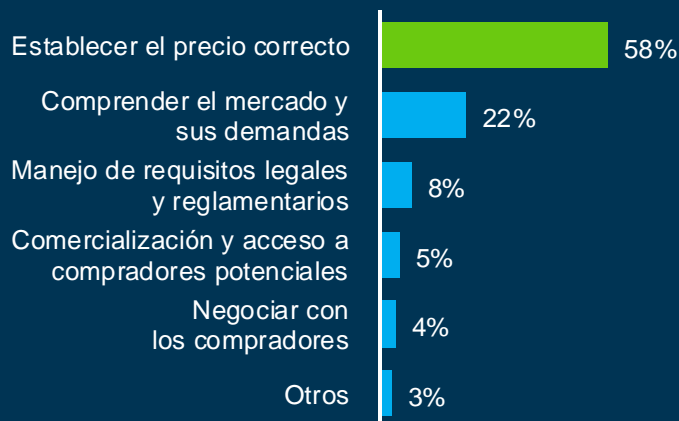


1. Ponerle un precio demasiado alto a la casa

Según una encuesta realizada por *John Burns Real Estate Consulting* (JBREC) y *Keeping Current Matters* (KCM, por sus siglas en inglés), los agentes en bienes raíces están de acuerdo en que el problema #1 con la que luchan los vendedores en este momento es establecer el precio correcto para su casa (vea la gráfica a continuación):

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: Encuesta de agentes en bienes raíces de JBREC y Keeping Current Matters

La mayoría de las veces, los propietarios tienden a sobrevalorar sus casas. Si no está al tanto de lo que está sucediendo en su mercado local, puede ceder a la tentación de poner un precio alto para poder tener un mayor margen de maniobra posible para negociar. Usted no quiere hacer esto.

Los compradores de hoy en día son más cautelosos debido a las tasas más altas y los presupuestos ajustados, y un precio que se siente fuera de su alcance los ahuyentará. Y si nadie está mirando su casa, ¿cómo se va a vender? Esta es exactamente la razón por la que más vendedores están teniendo que hacer recortes de los precios.

Para evitar este dolor de cabeza, confíe en la experiencia de su agente desde el día 1. Un agente excelente podrá decirle por cuanto se acaba de vender la casa de su vecino y cómo eso afecta el valor de su casa.

2. Omitir reparaciones

Otro error común es tratar de evitar hacer trabajos en su casa. Es posible que ese grifo que gotea o que 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 asumir que esos pequeños defectos son signos de problemas mayores, y eso 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 que la casa se venda. Si no ha atendido problemas menores, como una perilla de 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 mejoras pequeñas pueden dar grandes frutos cuando llega el momento de vender.

2. Negarse a negociar

Los compradores de hoy están sintiendo el efecto de los precios de las casas altos y las tasas hipotecarias altas. Con una asequibilidad tan ajustada, es posible que lleguen con una oferta más baja de lo que usted 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 más opciones, y con eso viene más poder de negociación. Ellos 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 descarrilar 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, 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 acordar un crédito por una reparación menor que el inspector encontró”.

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

¿Noto algo? En 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 al comenzar el proceso con el plan y el agente correcto. Vamos a comunicarnos para que usted no caiga en ninguna de estas trampas.

Preguntas frecuentes sobre la reorganización de la casa: Lo que usted necesita saber

Es posible que haya escuchado que la reorganización correcta de su casa puede marcar una gran diferencia cuando venda su casa, pero ¿realmente vale la pena su tiempo y esfuerzo? Aquí hay algunas preguntas frecuentes y rápidas que pueden ayudarle a decidir.

¿Qué es la reorganización de la casa

La reorganización de la casa es el proceso de organizar y decorar su casa para resaltar sus mejores características y hacerla lo más atractiva posible para los posibles compradores. Esto puede ir desde simples retoques hasta reparaciones más extensas, según sus necesidades y presupuesto.

¿Cómo esto me ayuda a vender mi casa?

Los estudios demuestran que una buena reorganización ayuda a que su casa se venda más rápido y tal vez por un precio más alto que una casa sin preparar (vea la imagen):

Cómo impacta su venta el reorganizar su casa



Las casas reorganizadas se venden un **73 % más rápido**



Los precios de la oferta pueden subir **entre el 1 y el 5%**

Fuente: NAR



¿Cuáles son mis opciones de reorganización?

Lo más común es apoyarse en su agente para obtener su consejo experto. Ellos saben lo que les gusta a los compradores porque están en las exhibiciones todo el tiempo y escuchan esos comentarios de primera mano. Esa experiencia es crucial para preparar su casa para el mercado.

Una reorganización de servicio completo es otra opción si su casa necesita más atención. Esto es cuando contrata a un profesional de reorganización o a una empresa de reorganización para que venga, haga recomendaciones y haga el trabajo por usted. Optar por esta opción es más complicado y eso también lo hace más costosa.

¿Cómo sé qué opción elegir?

Su agente en bienes raíces le ayudará a determinar qué nivel de reorganización necesita en función de:

- **Las condiciones del mercado:** Si el mercado es más lento, apostar por la reorganización puede hacer que su casa sea más atractiva para los compradores. Si el mercado es muy activo y las casas se están vendiendo rápidamente, es posible que pueda arreglárselas haciendo menos.
- **El estado de su casa:** Si su casa está vacía o tiene un diseño único, puede utilizar un reorganizador profesional que pueda traer los muebles y accesorios adecuados.
- **Su presupuesto:** Si su presupuesto es ajustado o su casa solo necesita actualizaciones menores, su agente en bienes raíces puede sugerir consejos simples de preparación que usted puede hacerlas para ayudar a que su casa se vea lo mejor posible.

En conclusión,

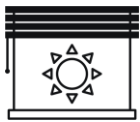
Reorganizar su casa correctamente puede hacerla mucho más atractiva para los compradores, pero no es una solución única para todos. Vamos a comunicarnos para hablar sobre lo que su casa realmente necesita para que se destaque y se venda al mejor precio.



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



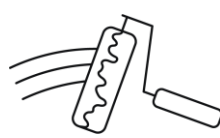
- Aspire, trapee y barra los pisos



- 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

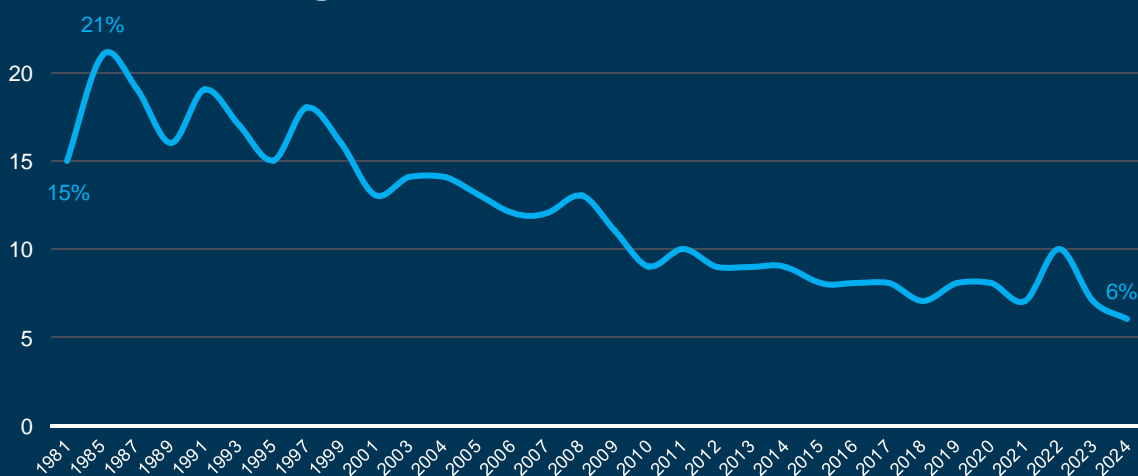
Porque más vendedores están contratando agentes en bienes raíces

Poner su casa a la venta por su cuenta, a menudo llamada "Venta por el propietario" o FSBO (por sus siglas en inglés), podría estar en su mente. Pero debe saber que esto se puede complicar rápidamente, especialmente en el mercado actual y complejo.



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):

El 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 su casa por su cuenta es averiguar 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 cercanas que estén para la venta”.

Con su conocimiento del mercado local, el comportamiento del comprador y el precio por el que se venden las 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.

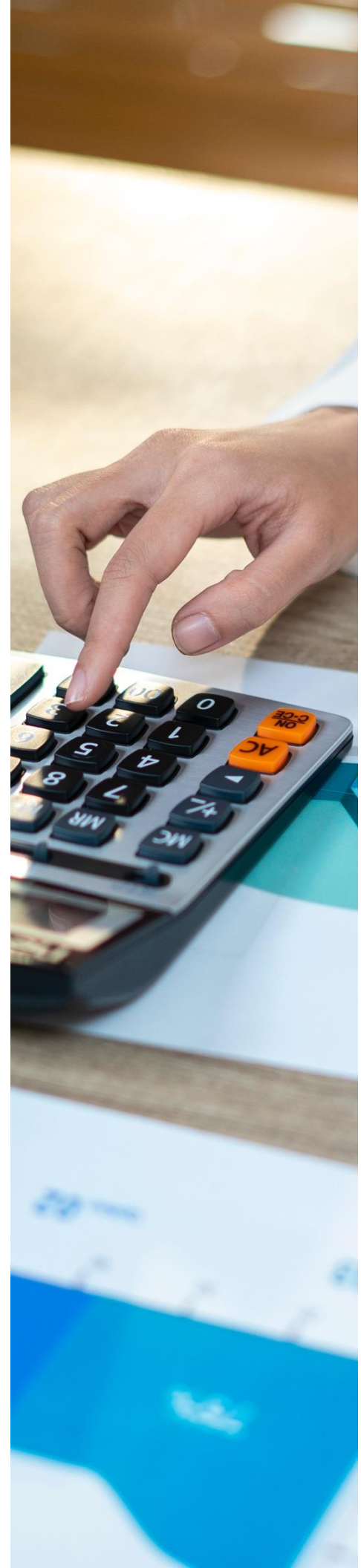
2. Comprensión y manejo de la documentación legal

Otra parte del proceso es lidiar con la creciente cantidad de papeleo, desde formularios, 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 desde el principio. 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.



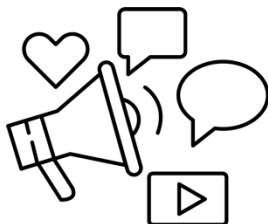
Dar el precio y valor del mercado

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 local en bienes raíces con experiencia. Si desea ingresar al 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.

John Belli, Jr.

REALTOR® "Licensed Since 2001"

Seniors Real Estate Specialist® (SRES®) Accredited Buyer's Representative® (ABR®)
HomeSmart® Professionals Real Estate

Serving the Greater Boston Area, Metro West & South West of Boston, MA

John@teambelli.com

www.teambelli.com

(617) 835-5749

