

Cosas que considerar al **Vender su casa**



INVIERNO 2025
EDICIÓN



Joshua Watson

Realtor®
Samson Properties
joshua@joshuawatsonrealestate.com
www.joshuawatsonsteam.com
(240) 257-8300



Tabla de contenidos

- 3** Preguntas que usted puede tener sobre la venta de su casa
- 6** ¿Cuánto tiempo tomara para vender mi casa?
- 8** Qué esperar sobre las tasas hipotecarias y los precios de las casas en el 2025
- 10** Los propietarios de casas ganaron un promedio de \$28K en plusvalía en el último año
- 13** Los errores más grandes que están cometiendo los vendedores en estos momentos
- 15** Una lista de verificaciones para vender su casa
- 16** Trabajar con un experto es mejor que hacerlo por su cuenta
- 18** Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces al vender



Preguntas que puede tener sobre la venta de su casa

Si usted está debatiendo en este momento entre si quiere vender o no, eso puede ser porque tiene algunas preguntas sin respuesta. A continuación, le ofrecemos información que puede ayudarle.

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

Si 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 su plusvalía.

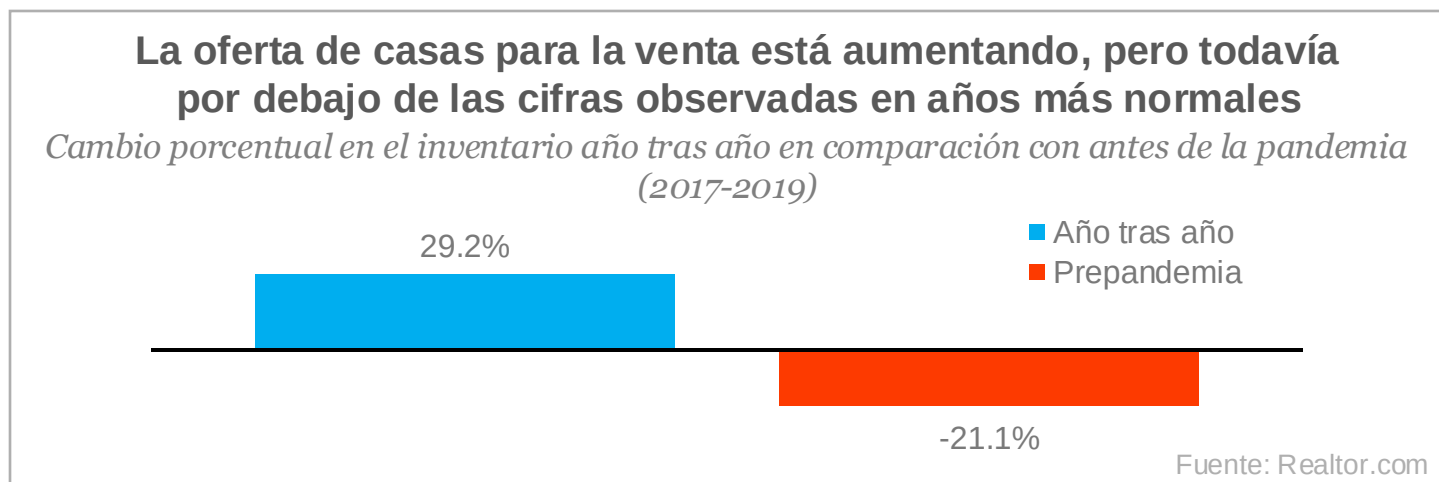
La plusvalía es el valor actual de su casa en el mercado menos lo que aún debe en su préstamo. Y gracias a la rápida apreciación que hemos visto en los últimos años, es probable que su plusvalía haya recibido un gran impulso. Un informe de *CoreLogic* dice que el propietario promedio tiene más de \$315,000 en plusvalía.

Usted puede usar su plusvalía para poner una cantidad mayor en su próxima casa, lo que significa menos financiación con la tasa hipotecaria actual. Y en algunos casos, incluso puede comprar su próxima casa en efectivo, evitando por completo las tasas hipotecarias.



2. ¿Podré encontrar una casa que me guste?

Si esto está en su mente, probablemente sea porque recuerda lo baja que fue la oferta de casas para la venta en los últimos años. Parecía casi imposible encontrar una casa para comprar porque había muy pocas disponibles. Pero encontrar una casa en el mercado actual no es tan difícil. Los datos de *Realtor.com* muestran cuánto ha aumentado el inventario: ha aumentado casi un 30 % año tras año (*consulte la gráfica a continuación*):



Aunque el inventario todavía está por debajo de los niveles más normales anteriores a la pandemia, este es el más alto en mucho tiempo. Eso significa que tiene más opciones para su mudanza, pero su casa aún debe destacarse para los compradores al mismo tiempo. Ese es un momento ideal para usted. Sin embargo, es importante tener en cuenta que este equilibrio varía según el mercado local.

En conclusión,

Si usted desea hablar más sobre cualquiera de estas preguntas o necesita más información sobre lo que está sucediendo en nuestra área, comuniquémonos.

“

Decidir si es el momento adecuado para vender su casa es una decisión muy personal. Hay numerosas preguntas importantes a 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



¿Cuánto tiempo tomara para vender mi casa?

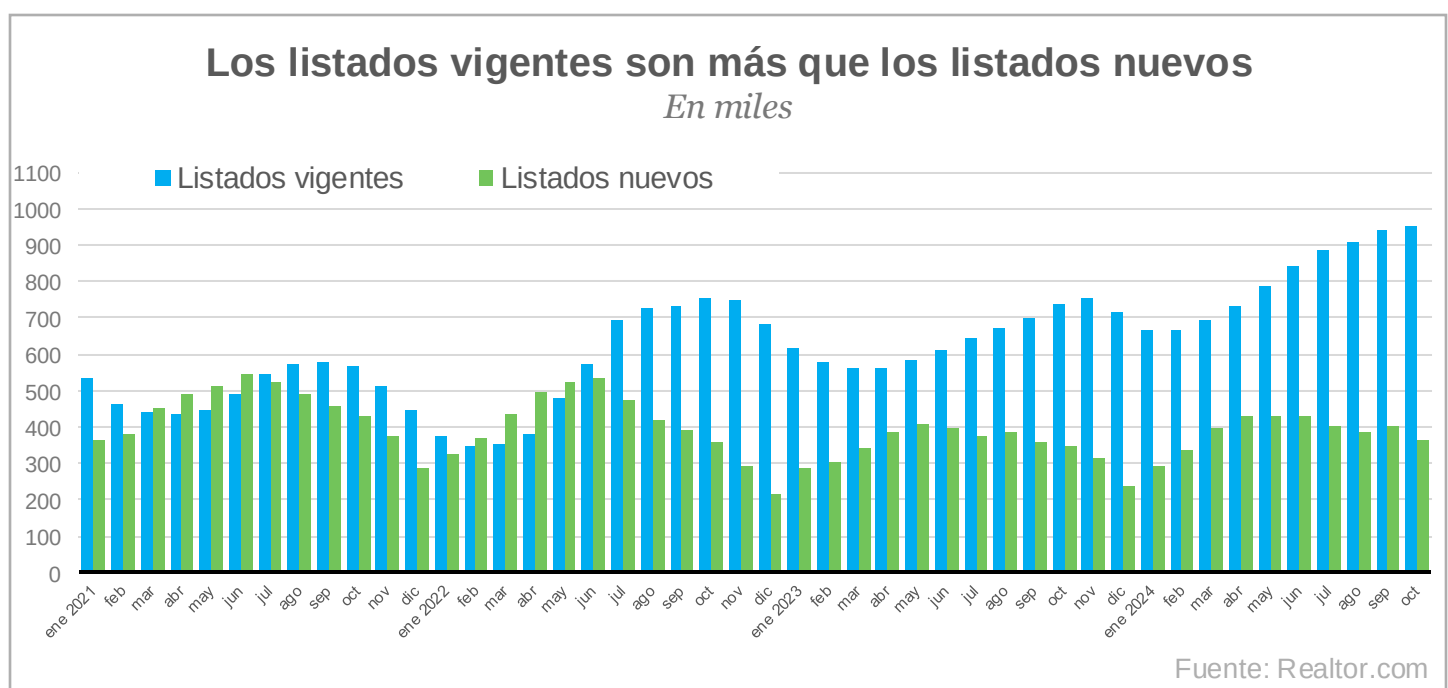


Otra pregunta que usted puede tener es: ¿Cuánto tiempo durará el proceso? A continuación, le ofrecemos información que le ayudará a encontrar la respuesta.

La oferta creciente de casas para la venta

Como se ha mencionado, el número de casas para la venta ha aumentado en el último año. Pero no todo ese aumento se debe a los listados nuevos que salen al mercado, en parte se debe a las casas que tardan un poco más en venderse porque no se han exhibido bien o no tienen un precio adecuado para el mercado actual.

El inventario disponible se compone de listados nuevos (casas que se acaban de poner a la venta) y listados vigentes (casas que ya estaban en el mercado pero que aún no se han vendido). Y si nos fijamos en los datos de *Realtor.com*, podemos ver que una buena parte del aumento reciente proviene de los listados vigentes que se mantienen (vea las barras azules en la gráfica a continuación):



Cómo ese aumento está afectando a los listados actualmente

Piense en las casas en el mercado como canastas de pan a la venta en una panadería. Cuando se saca un nuevo lote de pan, todo el mundo quiere el más nuevo y el más caliente: en el mercado de la vivienda, esos son los listados nuevos. Pero si un pan permanece allí demasiado tiempo, comienza a ponerse rancio y menos personas quieren comprarlo: en el mercado de la vivienda, esos son los listados vigentes.

Un agente le ayudará a que su casa se destaque y se venda rápidamente

Un profesional le ayudará a asegurarse de que su anuncio sea retirado cuando aun esté fresco y no se quede el tiempo suficiente como para quedar obsoleto. Un agente excelente le guiará a través de:

- **Poner un precio correcto para que su casa se venda:** Un agente local en bienes raíces hará un análisis competitivo del mercado revisando las ventas recientes y los listados actuales en su área. Luego, su agente usará esos datos para asegurarse de que su casa tenga un precio preciso para el mercado actual.
- **Actualizar o reparar su casa para que se vea bien:** Las casas que están bien mantenidas, que tienen un gran atractivo exterior y que se actualizan con acabados modernos tienden a venderse más rápido. Un agente es un recurso clave para saber qué buscarán los compradores, si vale la pena la reorganización y qué reparaciones debe abordar antes de ponerla a la venta.
- **Ofrecer incentivos y extras:** Ofrecer cosas como ayuda con los costos de cierre, una garantía para la casa o incluir artículos adicionales (como electrodomésticos o muebles) con la venta puede ser mas atrayente para los compradores. Un agente en bienes raíces puede sugerir los incentivos adecuados para ofrecer en función de las condiciones actuales del mercado y las expectativas del comprador.

La Asociación Nacional de Realtors (NAR) explica el impacto que puede tener un colaborador adecuado:

“Los vendedores de casas sin un agente tienen casi el doble de probabilidades de decir que no aceptaron una oferta durante al menos tres meses; El 53 % de los vendedores que utilizaron un agente dicen que aceptaron una oferta dentro de un mes de poner su casa para la venta”.

En conclusión,

Si usted quiere que su casa se venda rápido, tiene que trabajar con un profesional. Comuniquémonos para que usted tenga a alguien que entienda las tendencias actuales del mercado, cómo crear una estrategia en torno a esos factores, cómo configurar su casa para que se venda rápidamente.

Qué esperar sobre las tasas hipotecarias y los precios de las casas en el 2025

¿Tiene curiosidad por saber hacia dónde se dirige el mercado de la vivienda en el 2025? Esto es lo que dicen los pronósticos de los expertos sobre dos factores clave que influyen en su decisión: las tasas hipotecarias y los precios de las casas.

Se espera que las tasas hipotecarias disminuyan y se estabilicen en el 2025

Después de mucha volatilidad e incertidumbre a lo largo de 2024, los pronósticos de los expertos apuntan a que los tasas empezarán a estabilizarse a lo largo del próximo año, y deberían moderarse un poco en comparación con el nivel actual (vea la gráfica a continuación).

Proyecciones de las tasas hipotecarias

Tasa fija a 30 años, hasta noviembre de 2024

Trimestre	Fannie Mae	MBA	Wells Fargo	Promedio de los tres
2024 Q4	6.60%	6.60%	6.80%	6.67%
2025 Q1	6.50%	6.60%	6.65%	6.58%
2025 Q2	6.40%	6.50%	6.45%	6.45%
2025 Q3	6.30%	6.40%	6.25%	6.32%
2025 Q4	6.30%	6.40%	6.30%	6.33%

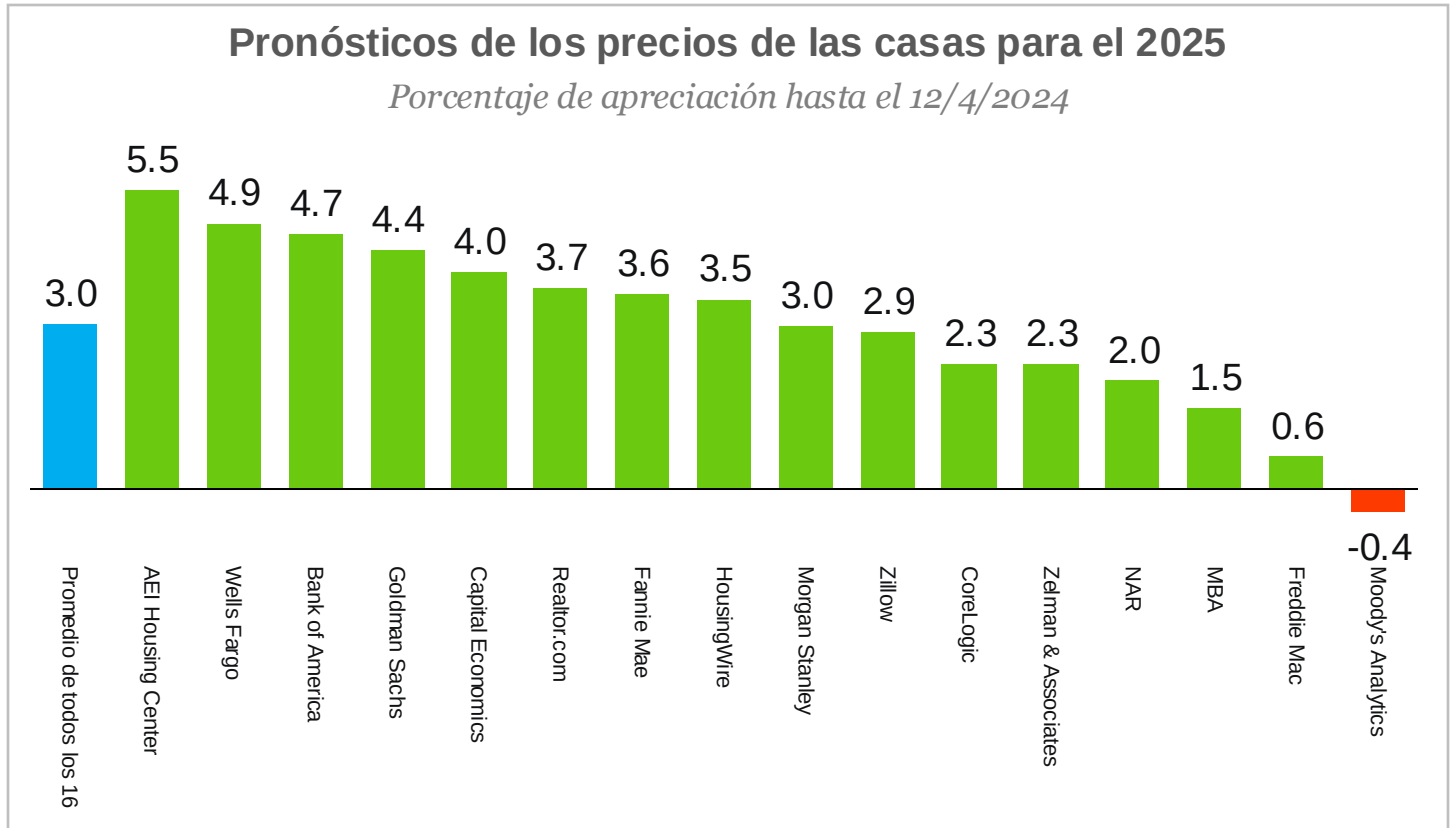
Fuentes: Fannie Mae, MBA, Wells Fargo

Es importante tener en cuenta que este es uno de los pronósticos más difíciles de hacer en el mercado de la vivienda. Esto se debe a que estos pronósticos dependen de algunos factores clave que se alinean, incluida la inflación, la economía, las políticas gubernamentales y más. Si bien se espera que las tasas bajen ligeramente, serán un objetivo móvil.

Asegúrese de ponerse en contacto con un agente de confianza y un prestamista, para que siempre tenga las últimas actualizaciones y una opinión experta sobre lo que eso significa para su mudanza.

Las proyecciones de precios de las casas muestran un aumento modesto

Si bien se espera que las tasas hipotecarias bajen ligeramente, se prevé que los precios de las casas aumenten, pero a un ritmo mucho más moderado de lo que el mercado ha visto en los últimos años. Los expertos dicen que los precios de las casas aumentarán un promedio de alrededor del 3.0 % a nivel nacional en el 2025 (vea la gráfica a continuación):



Esto es mucho más manejable que los aumentos rápidos de los precios de años anteriores, que vieron un aumento porcentual de dos dígitos en algunos mercados.

¿Qué hay detrás de este continuo aumento de los precios? Tiene que ver con la demanda. A pesar de que la oferta de casas para la venta ha aumentado, todavía no hay tanto inventario como lo habría en un año más normal en el mercado de la vivienda. Y eso significa que todavía no hay suficientes casas para todas las personas que quieren comprar una. Eso mantiene cierta presión al alza sobre los precios de las casas.

Por supuesto, es posible que estas tendencias nacionales no reflejen exactamente lo que está sucediendo en su mercado local. Trabaje con un experto local en bienes raíces para obtener una imagen clara de lo que está sucediendo en el lugar donde se encuentra.

En conclusión,

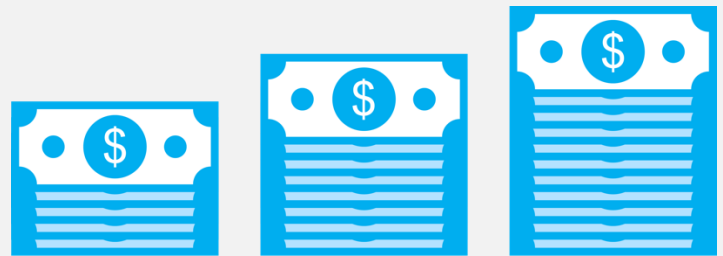
Si usted tiene alguna pregunta sobre cómo estas tendencias podrían afectar sus planes, comuniquémonos. De esa manera, usted tiene a alguien que le ayude a navegar por el mercado y aprovechar al máximo las oportunidades que se avecinan.

Los propietarios de casas ganaron un promedio de \$28K en plusvalía durante en el último año

¿Qué es el la plusvalía de una casa?

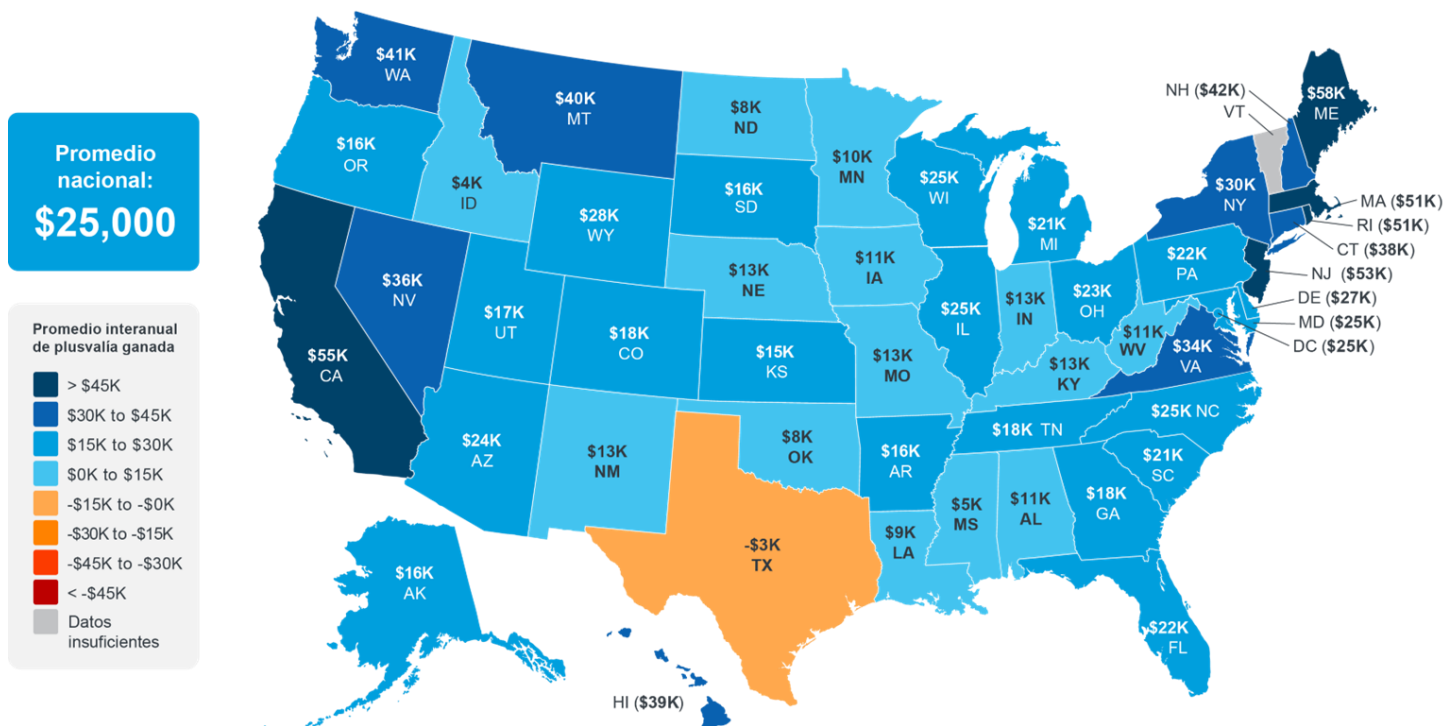
La plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que aún debe en su préstamo. Eso aumenta a medida que :

- Usted paga su préstamo
- Los precios de las casas aprecian



Ganancias de plusvalía de los propietarios de casas en los últimos 12 meses

Año tras año, 2T 2024



Fuente: CoreLogic

¿Qué pasa si compró su casa antes de la pandemia?

Si compró su casa antes de la pandemia, las noticias sobre la plusvalía son aún mejores. Según datos del *Washington Post*, los precios de las casas han aumentado casi un 54 % desde diciembre de 2019, lo que significa que es probable que el valor de su casa haya aumentado significativamente. Como dice Lawrence Yun, Economista Principal de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés):

"Un propietario típico acumuló \$147,000 en plusvalía en su casa en los últimos cinco años".

Para dar contexto a la cantidad de plusvalía que puede acumularse con el tiempo, Selma Hepp, Economista Principal de *CoreLogic*, explica el total de plusvalía que tiene un propietario típico en la actualidad:

"El aumento persistente de los precios de las casas ha continuado impulsando las ganancias de la plusvalía para los propietarios de casas existentes que ahora promedian alrededor de \$315,000 en plusvalía..."

Cómo le ayuda el aumento en la plusvalía

Con la forma en que los precios se dispararon hace unos años y el aumento continuo de los precios en muchas áreas hoy en día, los propietarios de casas claramente tienen una plusvalía sustancial acumulada, y eso tiene algunos beneficios serios.

Usted podría usarla para iniciar un negocio, financiar una educación o incluso para ayudarle a pagar su próxima casa. Cuando usted vende, la plusvalía que ha acumulado regresa a usted y puede ser suficiente para cubrir una gran parte, o incluso la totalidad, del pago inicial de su próxima casa.

En conclusión,

Si usted está planeando mudarse, la plusvalía que ha ganado realmente puede ayudar. ¿Tiene curiosidad por saber cuánta tiene y cómo puede usarla para ayudar a pagar su próxima casa? Vamos a comunicarnos.

“

... El 48.3 por ciento de las propiedades residenciales hipotecadas en los Estados Unidos se consideraron ricas en plusvalía en el tercer trimestre, lo que significa que el monto estimado combinado de los saldos de préstamos garantizados por esas propiedades no fue más de la mitad de su valor estimado del mercado.

- ATTOM, Un proveedor de datos de la propiedad





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

El mercado de la vivienda está pasando por una transición en este momento. Y es posible que los vendedores que no trabajan con un agente no se den cuenta.

Aquí está la desventaja. Si usted no está informado, no puede ajustar su estrategia o expectativas al mercado actual. Y eso puede llevar a una serie de errores costosos. Aquí hay un vistazo a algunos de los más comunes, y cómo un agente le ayudará a evitarlos.

1. Sobrevalorar su casa

Muchos vendedores fijan su precio de venta demasiado alto y es por eso por lo que hoy hay un repunte en las casas con reducciones de precios. Un precio poco realista disuadirá a los posibles compradores, puede causar un problema de tasación o hacer que su casa permanezca en el mercado por más tiempo. Un artículo de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*, explica:

“Algunos vendedores están fijando precios más altos que nunca a sus casas solo porque pueden, pero esto puede ahuyentar a los compradores serios y resultar en tasaciones no aprobadas...”

Para evitar caer en esta trampa, trabaje con un profesional. Un agente utiliza las ventas recientes de casas similares, la condición de su casa, las tendencias del mercado local y mucho más para encontrar el precio que atraerá a más compradores y abrirá la puerta a ofertas múltiples y una venta más rápida.

2. Saltarse las cosas pequeñas

Usted puede intentar omitir reparaciones importantes, pensando que puede pasar la tarea a su comprador. Pero los problemas visibles (incluso si son pequeños) pueden desanimar a los compradores potenciales y resultar en ofertas más bajas o demandas de concesiones. Como dice *Money Talks News*:

"A los compradores de casas les gusta encender las luces, tirar de la cadena de los inodoros y dejar correr el agua. Si estas cosas básicas no funcionan, pueden suponer que se ha saltado otro tipo de mantenimiento. Es poco probable que las casas que parecen descuidadas alcancen el precio máximo".

Si desea tener su casa lista para vender, el mejor lugar al que acudir en busca de asesoramiento es su agente. Un agente excelente estará dispuesto a hacer un recorrido con usted y señalar cualquier cosa que desee abordar antes de que llegue el fotógrafo.

3. No estar dispuesto a negociar

La oferta de casas para la venta ha aumentado. Eso significa que los compradores tienen más opciones, y con eso viene más poder de negociación. Como vendedor, es posible que vea a más compradores actuales consiguiendo una inspección, solicitando reparaciones o pidiendo ayuda con los costos de cierre. Usted tiene que estar preparado para tener esas conversaciones. *U.S. News Real Estate* explica:

"Si usted ha recibido una oferta por su casa que no es exactamente lo que esperaba que fuera, espere una negociación... 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".

Un agente le guiará a través de las palancas que usted posiblemente quiera tirar en función de sus propios objetivos, presupuesto y plazo.

4. No usar un agente en bienes raíces

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

Los agentes en bienes raíces tienen experiencia y conocimientos en fijar los precios, mercadeo, negociación y mucho más. Ese conocimiento agiliza el proceso de venta y, por lo general, da como resultado un mayor interés que, en última instancia, puede obtener un precio final más alto.

En conclusión,

Si usted quiere evitar cometer errores costosos como estos, hablemos y asegurémonos de que usted está preparado para el éxito.

Una lista de verificaciones 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 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 o barra los pisos



- ☐ Arregle cualquier cosa que esté rota

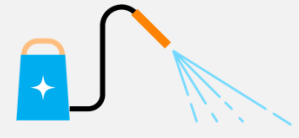


- ☐ Organice encimeras, gabinetes y armarios



- ☐ 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



- ☐ Refresque su entrada



- ☐ Barra patios, terrazas y pasillos

Trabajar con un experto es mejor que hacerlo por su cuenta

Si usted está pensando en vender su casa por su cuenta, llamada “venta por el propietario” (FSBO, por sus siglas en inglés), hay algunas cosas importantes que debe considerar. Ir por este camino significa asumir muchas responsabilidades, y eso puede ser un gran dolor de cabeza.

Un informe 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 **conseguir el precio correcto y entender y realizar el papeleo**. Estas son 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, es posible que pida demasiado dinero (sobreprecio). Alternativamente, es posible que no pida lo suficiente (precio insuficiente). Cualquiera de los dos pasos en falso puede dificultar la venta de su casa. Según *NerdWallet*:

"A la hora de vender una casa, la primera impresión es importante. 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 le pone un precio demasiado bajo a su casa, usted 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, trabaje con un agente en bienes raíces. Los agentes sabemos cómo calcular el precio perfecto porque entendemos el mercado local de la vivienda. Utilizamos esa experiencia para establecer un precio que coincida con lo que los compradores están dispuestos a pagar, dando a su casa la mejor oportunidad de impresionar desde el principio.



Comprensión y realización de los trámites

Vender una casa implica un montón de papeleo y documentación legal que tiene que estar en orden. 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. Como explica un artículo de *First American*:

“Para comprar o vender una casa, debe completar con precisión una gran cantidad de formularios, declaraciones y documentos legales. Un agente en bienes raíces se asegura de que usted cruce cada ‘t’ y ponga cada punto ‘i’ para ayudarle a evitar que una transacción se caiga y/o evitar un error costoso”.

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 y ayudarle a evitar cualquier problema.

En conclusión,

Vender su casa es un gran problema y puede ser complicado. Trabajemos juntos para hacer que el proceso sea fluido y librarlo de cualquier estrés.

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 usted querrá tener 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.



Perspectivas de expertos

Le explicamos de forma sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y lo que 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 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 negociaciones

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

Los agentes tienen el conocimiento y la experiencia para establecer el precio ideal para una venta más rápida, preparar, ponerla para la venta y comercializar su casa correctamente, representar su mejor interés en las negociaciones con el comprador y manejar los asuntos legales y la letra pequeña involucrada con un contrato en bienes raíces y una transacción completada.

- The Mortgage Reports





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.



Joshua Watson

Realtor®

Samson Properties

joshua@joshuawatsonrealestate.com

www.joshuawatsonsteam.com

(240) 257-8300