En qué se equivocan los compradores y vendedores sobre el mercado de la vivienda

PROVIDENT TITLE COMPANY

JAN 2023 — El mercado de la vivienda se está reequilibrando rápidamente, pero los compradores y vendedores luchan por mantenerse al día con los cambios, según Zillow. Una encuesta de Zillow a agentes de bienes raíces encontró que el concepto erróneo más común entre los posibles compradores es que los precios de las viviendas se desplomarán, mientras que los vendedores se aferran a expectativas obsoletas de guerras de ofertas y ventas rápidas.

Casi la mitad de los agentes (46 por ciento) dice que el concepto erróneo más grande entre los aspirantes a compradores de vivienda es que los precios de las casas caerán significativamente, mientras que más de un tercio de los agentes (35 por ciento) dice que los posibles compradores piensan erróneamente que deberían esperar a que bajen las altas tasas hipotecarias.

"Los compradores pueden pensar que es mejor esperar a que salga el mercado, pero en realidad, hay más oportunidades en este mercado de las que he visto en los últimos cinco años si los compradores abordan los bienes raíces como una inversión a largo plazo", dijo Michael, director de The Perry Group. Perry dijo en un comunicado. "Si los precios o las tasas hipotecarias caen significativamente, es probable que todos esos compradores marginados regresen corriendo al mercado, aumentando la competencia y los precios. Si un comprador puede comprar hoy, tiene poder de negociación, más opciones y más tiempo para encontrar la casa adecuada, en lugar de apresurarse a realizar una compra de la que podría arrepentirse".

Zillow dijo que su investigación encuentra que es poco probable una caída rápida en el valor de las viviendas. Su pronóstico de valor de la vivienda predice un aplanamiento de los valores de la vivienda durante el próximo año, con un aumento de los precios del 1,3 por ciento para septiembre de 2023. Menos listados nuevos mantendrán la presión alcista sobre los precios.

Compradores

Con las tasas hipotecarias volátiles, el 44 por ciento de los agentes dice que la acción más importante que pueden tomar los compradores primerizos es obtener financiamiento antes de comprar una casa. Los compradores primerizos también deben entender a qué están dispuestos a ceder antes de comprar una casa. Más de una cuarta parte de los agentes (28 por ciento) dice que el mayor error que cometen los compradores de vivienda por primera vez es no separar sus deseos de sus necesidades.

Los compradores parecen estar aprovechando el mercado más favorable de hoy. Casi 3 de cada 5 agentes dicen que los compradores se toman más tiempo para considerar una casa (56 por ciento) y hacen ofertas por debajo del precio de lista con más frecuencia (55 por ciento). Más del 40 por ciento de los agentes dicen que los compradores de hoy incluyen más contingencias en sus ofertas (43 por ciento), como contingencias de inspección y tasación diseñadas para proteger a los compradores de costos inesperados.

Vendedores

Mientras tanto, los vendedores pueden estar aferrándose a expectativas obsoletas. Una gran mayoría de agentes dice que es una creencia común entre los vendedores esperar múltiples ofertas por su casa (81 por ciento), un precio por encima del valor de mercado (79 por ciento), una venta rápida (79 por ciento) y que no es necesario reducir su precio (74 por ciento).

"Los vendedores ya no pueden poner un cartel de venta fuera de su casa y esperar que lleguen las ofertas", dijo el agente del equipo Briley, Koby Sway. "Tienen que arremangarse y hacer las reparaciones necesarias y las mejoras en el hogar antes de poner su casa a la venta. Y es más importante que nunca obtener el precio correcto cuando se compite con otros vendedores por un grupo más pequeño de compradores".

Casi 3 de cada 4 agentes dicen que fijar el precio de una casa correctamente es la estrategia de vendedor más importante (73 por ciento). Los listados a precios competitivos se contratan en 19 días en todo el país, 10 días más rápido que antes de la pandemia, mientras que otras casas permanecen en el mercado una media de 54 días. Más de una cuarta parte de los vendedores se han visto obligados a reducir el precio de cotización de su casa (28 por ciento), el porcentaje más alto desde 2018.

SOURCE: The Title Report https://bit.ly/3uERj2S