

5 formas de redactar la oferta ganadora en el mercado inmobiliario actual

1ero de mayo de 2022 por Luis y Diego Estrada

Nuestra nación se encuentra en medio de una grave crisis de vivienda. El año pasado, la falta de inventario y los precios altísimos hicieron que muchos posibles compradores de viviendas se sintieran presionados. Pero ahora, con el aumento de las tasas de interés, muchos de ellos también se sienten desesperados por asegurar una hipoteca, lo que solo ha agregado leña al fuego. [1]

Afortunadamente, si usted es un comprador que lucha por encontrar una casa, tenemos buenas noticias. Si bien es cierto que las tasas hipotecarias más altas pueden disminuir su presupuesto de compra, existen formas adicionales de competir en un mercado dinámico.

Sí, un precio de oferta alto llama la atención. Pero la mayoría de los vendedores consideran una variedad de factores al evaluar una oferta. Con eso en mente, aquí hay cinco tácticas que puede utilizar para endulzar su propuesta y eclipsar a su competencia.

Podemos ayudarlo a contrarrestar los riesgos y beneficios de cada táctica y elaborar una oferta convincente diseñada para conseguirle la casa de sus sueños, sin quedarse sin nada.

1. DEMOSTRAR FINANCIAMIENTO SÓLIDO

La realidad es que a nadie gana si la venta de una casa fracasa. Es por eso que los vendedores (y sus agentes que listan) favorecen las ofertas con una alta probabilidad de cierre.

A los vendedores les encantan especialmente las ofertas en efectivo porque no hay posibilidad de que surjan problemas de financiación en el último momento. Pero no se desespere si no puede pagar su casa en efectivo. Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, solo alrededor de 1 de cada 4 compras de viviendas son acuerdos en efectivo, lo que significa que la gran mayoría se financia con una hipoteca. [2]

Si los vendedores están seguros de que el financiamiento llegará, comprar con una hipoteca no tiene por qué ser una gran desventaja. El paso más importante que puede tomar como comprador es obtener una aprobación previa antes de comenzar a buscar casas. Una carta de aprobación previa muestra a los vendedores que usted se toma en serio la compra y que podrá cumplir con su oferta.

También es importante considerar la reputación de su prestamista. Si bien es posible que los vendedores no sepan o no se preocupen por la reputación de un prestamista, sus agentes a menudo sí lo hacen. Es mucho más fácil trabajar con algunos prestamistas que con otros, especialmente si está buscando ciertos tipos de hipotecas como los préstamos FHA o VA. [3] Si es así, querrá un prestamista que se especialice en este tipo de hipotecas. Si no está seguro de a quién elegir, con gusto lo referiremos a prestamistas acreditados conocidos por su facilidad para hacer negocios.

2. HAGA UN DEPÓSITO CONSIDERABLE

Los compradores pueden mostrar a los vendedores que se toman en serio su oferta y que tienen "la piel en el juego" haciendo un gran depósito de garantía.

El dinero de garantía es un depósito mantenido en custodia por una compañía de títulos o el corredor o abogado del vendedor. Si la compra se lleva a cabo, se aplica al pago inicial y los costos de cierre; si la venta no se concreta, el comprador puede perder parte o la totalidad de ese depósito.

Mientras que un depósito de garantía suele ser alrededor del 1-2% del precio de venta, ofrecer un depósito más alto puede ayudar a demostrarle al comprador que usted se toma en serio la propiedad. [4] Sin embargo, esta estrategia también puede ser riesgosa. Podemos ayudarlo a determinar un depósito adecuado para ofrecer en función de sus circunstancias específicas.

3. PIDE POCAS (O NINGUNA) CONTINGENCIAS

La mayoría de las ofertas inmobiliarias incluyen contingencias, que son cláusulas que permiten a una o ambas partes retractarse del acuerdo si no se cumplen ciertas condiciones. Estas contingencias aparecen en el acuerdo de compra y deben ser aceptadas tanto por el comprador como por el vendedor para que sean legalmente vinculantes. [5]

Las contingencias comunes incluyen:

- **Financiamiento:** Una contingencia de financiamiento le da al comprador una ventana de tiempo para asegurar una hipoteca. Si no pueden hacerlo, pueden retirarse de la compra y el vendedor puede pasar a otros compradores.
- **Inspección:** una inspección de contingencia le da al comprador la oportunidad de que la casa sea inspeccionada profesionalmente en busca de problemas con la estructura, el cableado, la plomería, etc. Por lo general, el vendedor puede elegir si remediar o no esos problemas; si no lo hacen, el comprador puede rescindir el contrato.
- **Avalúo:** La mayoría de los prestamistas no ofrecerán una hipoteca sobre una casa que cueste más de lo que vale. Una contingencia de avalúo le da al comprador la oportunidad de que la casa sea valuada profesionalmente para asegurarse de que su valor sea igual o superior al precio de venta. Si una valuaión es baja, se le puede pedir al vendedor que renegocie el contrato.
- **Venta de una casa anterior:** algunos compradores no pueden permitirse comprar una casa nueva hasta que vendan la anterior. Si el comprador no puede vender su casa actual dentro de un período de tiempo específico, esta contingencia le permite rescindir el contrato sin penalización.

Dado que las contingencias reducen la probabilidad de que se lleve a cabo una venta, generalmente hacen que una oferta sea menos atractiva para el vendedor. Cuantas más contingencias se incluyan, más débil se vuelve la oferta. Por lo tanto, los compradores en un mercado competitivo a menudo se ofrecen como voluntarios para renunciar a ciertas contingencias.

Sin embargo, es muy importante tomar esta decisión con cuidado y reconocer los riesgos de hacerlo. Por ejemplo, un comprador que opta por renunciar a una contingencia de inspección de la vivienda puede descubrir demasiado tarde que la vivienda requiere renovaciones extensas, y un comprador que renuncia a la tasación puede correr el riesgo de que su hipoteca fracase. Si se retracta de la compra de una casa sin la protección de una contingencia, podría perder su depósito de garantía. [6] Podemos ayudarlo a evaluar los riesgos y beneficios involucrados.

4. OFREZCA UNA FECHA DE CIERRE FLEXIBLE Y/O UNA OPCIÓN DE ARRENDAMIENTO DESPUES DEL CIERRE

Cuando se trata de vender una casa, el dinero no lo es todo. Las personas venden sus casas por una amplia variedad de razones, y los términos flexibles que funcionan con sus situaciones personales a veces pueden marcar la diferencia. Por ejemplo, si un vendedor está en el proceso de planificar una mudanza importante, es posible que prefiera un cronograma de cierre más largo que le dé tiempo para encontrar una vivienda en su nueva ubicación.

Del mismo modo, las opciones de arrendamiento posterior a corto plazo, en las que la venta se completa, pero el vendedor conserva el derecho a alquilar la vivienda durante un período de tiempo específico, pueden ser atractivas. [7] Estos arreglos le permiten al vendedor usar el dinero de la venta de su casa para comprar su próxima casa. Un acuerdo de arrendamiento posterior también les permite evitar mudarse dos veces cuando su próxima casa aún no está lista para ocupar.

Las fechas de cierre flexibles y las opciones de arrendamiento posterior pueden proporcionar una gran ventaja para los compradores de vivienda por primera vez. Si tiene un contrato de arrendamiento de mes a mes o fácilmente transferible, por ejemplo, puede ofrecer un cronograma más flexible que un comprador que vende simultáneamente su casa actual.

Por supuesto, el valor de estos términos depende de la situación del vendedor. Podemos comunicarnos con el agente de listado para averiguar los términos preferidos del vendedor y luego colaborar con usted para escribir una oferta convincente que funcione para ambas partes.

5. TRABAJE CON UN AGENTE DE COMPRADOR ESPECIALIZADO

En este mercado inmobiliario ultra competitivo, una de las mayores ventajas que puede darse es trabajar con un profesional inmobiliario calificado y confiable. Nos aseguraremos de que comprenda completamente el proceso y lo ayudaremos a enviar una oferta atractiva sin asumir demasiados riesgos.

Además, sabemos cómo escribir ofertas que están diseñadas para ganarse tanto al vendedor *como* a su agente de listado. La verdad es que los agentes inmobiliarios desempeñan un papel muy importante a la hora de ayudar a los vendedores a evaluar las ofertas y quieren trabajar con agentes de compradores cualificados que sean profesionales, comunicativos y corteses.

Una vez que se acepte su oferta, también manejaremos cualquier negociación adicional y coordinaremos todo el papeleo y otros detalles relacionados con la compra de su casa. La mejor parte es que tendrá a su lado un defensor licenciado y con conocimientos que velará por sus mejores intereses en cada paso del camino.

AYUDANDOLE A LLEGAR A LA OFERTA CORRECTA

En muchos casos, no es necesario que una oferta competitiva sea en efectivo, libre de contingencias o significativamente superior al precio solicitado. Pero si realmente quiere comprar una casa en el mercado actual, es importante considerar qué puede hacer para endulzar la oferta.

Si usted es un comprador, podemos ayudarlo a competir en el mercado actual sin que lo destruyan. Y si es un vendedor, podemos ayudarlo a evaluar las ofertas teniendo en cuenta todos los factores relevantes. Contáctenos hoy para programar una consulta gratis.

Fuentes:

1. Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios – https://www.nar.realtor/newsroom/pending-home-sales-dwindle-4-1-in-february

2. Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios – https://www.nar.realtor/newsroom/existing-home-sales-fade-7-2-in-february

3. Forbes: https://www.forbes.com/advisor/mortgages/housing-crisis-tips/

4. Realtor.com – https://www.realtor.com/advice/finance/earnest-money-deposit-mistakes-buyers-make/

5. Bankrate – https://www.bankrate.com/real-estate/contingency-clause/

6. Instituto de Compra de Vivienda – http://www.homebuyinginstitute.com/mortgage/risks-of-waiving-a-contingency/

7. Realtor.com – https://www.realtor.com/advice/sell/what-is-a-rent-back-agreement