



[www.LuisDiegoEstrada.com](http://www.LuisDiegoEstrada.com)

## **7 errores que les Salen Caros a los Propietarios de Viviendas** *(y cómo evitarlos)*

30 de junio de 2022 por Luis y Diego Estrada

Independientemente de lo que suceda en el mercado inmobiliario, el proceso de venta de una casa puede ser un desafío. Algunos vendedores tienen dificultades para decir adiós a una preciada residencia familiar. Otros quieren pasar a la diversión de decorar e instalarse en un lugar nuevo. Casi todos los vendedores quieren ganar la mayor cantidad de dinero posible.

Cualesquiera que sean sus circunstancias, el camino hacia la mesa de cierre puede estar plagado de obstáculos, desde problemas con las exhibiciones y negociaciones hasta sorpresas de inspección. Pero muchas de estas complicaciones se pueden evitar cuando tiene a su lado a un agente de bienes raíces capacitado y con conocimientos.

Por ejemplo, aquí hay siete errores comunes que cometen muchos vendedores de casas. Estos pueden causar ansiedad, costarle tiempo y reducir sus ganancias financieras. Afortunadamente, podemos ayudarlo a evitar estos pasos en falso y prepararlo para una experiencia de venta exitosa y sin estrés.

## **ERROR #1: Establecer un precio poco realista**

Muchos vendedores creen que poner un precio alto a sus casas y esperar a que lleguen los "compradores correctos" les dará la mayor cantidad de dinero. Sin embargo, las casas caras a menudo se encuentran en el mercado con poca actividad, lo que puede ser el beso de la muerte en el sector inmobiliario y dar como resultado una caída inevitable de los precios. <sup>1</sup>

Alternativamente, si fija el precio de su casa al valor de mercado (o, a veces, ligeramente por debajo), puede estar entre los mejores que los compradores ven dentro de sus presupuestos. Esto puede aumentar su probabilidad de recibir múltiples ofertas. <sup>2</sup>

Para ayudarlo a establecer un precio realista desde el principio, haremos un análisis de mercado comparativo o CMA. Esta pieza integral de investigación nos ayudará a determinar un precio de cotización ideal basado en la cantidad por la que propiedades similares se han vendido recientemente en su área.

Sin estos datos, corre el riesgo de fijar el precio de su casa demasiado alto (y no recibir ofertas) o demasiado bajo (y dejar dinero sobre la mesa). Podemos ayudarlo a encontrar ese punto óptimo que atraerá a los compradores sin socavar sus ganancias.

## **ERROR #2: Tratar de cronometrar el mercado**

Probablemente haya escuchado el viejo dicho: "Compre barato y venda caro". Pero cuando se trata de bienes raíces, es más fácil decirlo que hacerlo.

Retrasar la venta de su casa hasta que los precios hayan alcanzado su punto máximo puede parecer una gran idea. Pero los vendedores deben tener en cuenta estos factores:

1. Predecir el mercado con certeza es casi imposible.
2. Si espera para comprar su próxima casa, su precio también podría aumentar. Esto puede erosionar los ingresos adicionales de su venta.
3. Si las tasas hipotecarias están aumentando, su grupo de compradores potenciales podría reducirse y tendría que pagar más para financiar su próxima compra.

En lugar de tratar de cronometrar el mercado, elija su cronograma de ventas ideal. Esto puede basarse en factores como su situación financiera personal, la dinámica familiar cambiante o los patrones estacionales en su vecindario. Podemos ayudarlo a determinar el mejor momento para vender dadas sus circunstancias individuales.

### **ERROR #3: No abordar las reparaciones necesarias**

Muchos vendedores esperan que los compradores no se den cuenta del grifo que gotea o de las persianas rotas durante las exhibiciones de casas. Pero problemas menores como estos pueden hacer que los compradores se preocupen por problemas más serios y costosos que acechan fuera de la vista.

Incluso si recibe una oferta, existe una alta probabilidad de que el comprador contrate a un inspector de viviendas profesional, quien señalará cualquier defecto en su informe. No abordar un problema importante podría llevar a los compradores a solicitar reparaciones costosas, la devolución del dinero o, peor aún, abandonar la compra por completo.

Para evitar este tipo de interrupciones, es importante hacer las renovaciones necesarias antes de que su casa salga al mercado. Podemos ayudarlo a decidir qué reparaciones y actualizaciones valen su tiempo e inversión. En algunos casos, podemos recomendar una inspección profesional previa a la cotización.

Este tiempo y atención adicionales pueden ayudarlo a evitar posibles sorpresas en el futuro e identificar cualquier falla estructural, de sistema o cosmética importante que podría afectar una venta futura. <sup>3</sup>

### **ERROR #4: Descuidar la decoración de su hogar**

La decoración es el acto de preparar su casa para los posibles compradores. El objetivo es "preparar el escenario" para ayudar a los compradores a imaginarse viviendo en su casa. Algunos vendedores optan por omitir este paso, pero ese error puede costarles tiempo y dinero a largo plazo. Una encuesta de 2021 realizada por Real Estate Staging Association encontró que, en promedio, las casas en etapas se vendieron nueve días más rápido y por \$ 40,000 por encima del precio de lista. <sup>4</sup>

En el interior, la puesta en escena puede incluir todo, desde redecorar, pintar o reorganizar sus muebles hasta quitar artículos personales, ordenar y limpiar a fondo. Al aire libre, puede concentrarse en lavar a presión, plantar flores o colgar una corona en la puerta de entrada.

Es posible que no necesite realizar todas estas tareas, pero casi todos los hogares pueden beneficiarse de algún tipo de puesta en escena. Antes de que su casa salga al mercado, podemos referirlo a un decorador profesional u ofrecerle nuestras ideas y sugerencias si prefiere la ruta del hágalo usted mismo.

## **ERROR #5: Evaluar ofertas solo en precio**

Al revisar las ofertas, la mayoría de los vendedores se enfocan en una cosa: el precio de la oferta. Si bien el valor en dólares es ciertamente importante, una oferta de alto precio no vale nada si el trato nunca llega a la mesa de cierre. Por eso es importante considerar otros factores además del precio de oferta, como:

- Financiamiento y calificaciones del comprador
- Cantidad del depósito en entrada
- Contingencias del contrato
- Fecha de cierre
- Opciones de arrendamiento

Dependiendo de sus circunstancias, algunos de estos factores pueden o no ser importantes para usted. Por ejemplo, si todavía está buscando su próxima casa, o necesita más tiempo para mudarse, podría darle más importancia a una oferta que permita una fecha de cierre flexible o una opción de arrendamiento posterior.

Los compradores y sus agentes se concentran en elaborar transacciones que funcionen bien para ellos. Podemos ayudarlo a evaluar sus necesidades y objetivos para seleccionar la oferta que mejor se adapte a sus necesidades.

## **ERROR #6: Actuar sobre la emoción en lugar de sobre la razón**

Es natural crecer emocionalmente apegado a su hogar. Es por eso que tantos vendedores terminan sintiéndose heridos u ofendidos en algún momento durante el proceso de venta. Las ofertas bajas pueden sentirse como insultos. Las solicitudes de reparación pueden parecer juicios. Y hagas lo que hagas, no escuches las proyecciones a través de tu sistema de monitoreo de seguridad. ¡Lo más probable es que a algunos compradores tampoco les gusten tus opciones de decoración!

Sin embargo, es un gran error arruinar una gran oportunidad de venta porque se niega a dar contra-ofertas de una oferta baja o negociar reparaciones menores. En su lugar, trate de mantener la cabeza fría y estar dispuesto a hacer ajustes razonables para poder cerrar la venta. Podemos ayudarlo a poner sus decisiones en la balanza y brindarle asesoramiento racional teniendo en cuenta sus mejores intereses.

## **ERROR #7: No contratar a un agente**

Hay una buena razón por la que el 90% de los propietarios eligen vender con la ayuda de un agente de bienes raíces. Las casas listadas por los agentes se vendieron por un 22 % más que la casa promedio en venta por el propietario, según un estudio reciente de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. <sup>5</sup>

Vender una casa por su cuenta puede parecer una manera fácil de ahorrar dinero . Pero en realidad, hay una curva de aprendizaje empinada. Y un agente de Bienes Raíces puede:

- Omitir los problemas que consumen mucho tiempo
- Utilizar el conocimiento del mercado para obtener el mejor precio
- Acceder a contactos y redes para agilizar el proceso de venta

Si elige trabajar con un agente de Bienes Raíces, ahorrará mucho tiempo y esfuerzo mientras minimiza su riesgo y responsabilidad personal. Y las mayores ganancias obtenidas a través de una estrategia de negociación y marketing más efectiva podrían compensar con creces el costo de la comisión de su agente.

Podemos navegar los entresijos del mercado inmobiliario por usted y hacer que su proceso de venta sea lo menos estresante posible. Incluso puede terminar con una oferta por su casa mejor de lo que esperaba.

## **EVITE LOS ERRORES CON UNA GUÍA CONOCIDA**

La Travesía de la venta de su casa no tiene por qué ser difícil. Cuando nos contrate como su agente de Bienes Raíces, desarrollaremos un plan de ventas personalizado para ayudarlo a obtener el mejor precio por su hogar sin ningún riesgo, estrés o agravación indebida. Si está pensando en comprar o vender una casa, comuníquese hoy para programar una consulta gratuita y una evaluación del valor de la casa.

## Fuentes:

1. The Washington Post  
– <https://www.washingtonpost.com/business/2019/07/22/just-because-its-sellers-market-doesnt-mean-You-should-overprice-your-home/>
2. Realtor.com – <https://www.realtor.com/advice/sell/spark-a-bidding-war-for-your-home/>
3. Sociedad Estadounidense de Inspectores de Viviendas: <https://www.homeinspector.org/Newsroom/Articles/Before-You-Sell-6-Reasons-to-Get-a-Pre-Listing-Inspection/15766/Article>
4. Asociación de puesta en escena de bienes raíces: [https://www.realestategingassociation.com/content.aspx?page\\_id=22&club\\_id=304550&module\\_id=164548](https://www.realestategingassociation.com/content.aspx?page_id=22&club_id=304550&module_id=164548)
5. Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios  
– <https://www.nar.realtor/research-and-statistics/quick-real-estate-statistics>



**luis estrada**

Padre e Hijo sirviéndoles juntos.

Le ofrecemos nuestra experiencia en la industria hipotecaria y de bienes raíces para garantizar que realice transacciones con confianza. Haremos todo lo posible para brindarle o recuperar una oportunidad para que pueda estar financieramente en una mejor posición que antes de hacer negocios con nosotros.

<https://www.messenger.com/t/LuisMa.Estrada>