



MI CASA NO SE VENDIO
Y AHORA QUE?

LUISMAESTRADA.COM

¡Mi casa no se vendió! ¿Ahora qué?

28 de febrero de 2023 por Luis Estrada

Cuando se trata de poner en venta su casa, la mayoría de los dueños quieren tres cosas: 1) ganar mucho dinero, 2) dedicar el mínimo tiempo y esfuerzo, y 3) vender rápidamente. Pero la realidad es que vender una casa rara vez es tan simple. Y los propietarios que intentan hacerlo ellos mismos, o reciben malos consejos, pueden terminar atrapados (meses después) con una propiedad que no se ha vendido.

Si ese es su caso, ¡no entre en pánico! Hemos resumido las cinco razones principales por las que una casa no se vende y los pasos de acción que puede tomar para superar cada uno de estos problemas.

¿No está seguro de por qué su propiedad no se vendió? Si aún no está trabajando con un agente o su listado ha expirado o ha sido retirado, ¡llámenos! Estaremos encantados de ofrecer una evaluación gratuita y sin compromiso y crear un plan de acción para **VENDER** su casa.

Esta pieza de mercadeo no pretende ser una solicitud de propiedades actualmente en un acuerdo exclusivo con otro corredor.

1. MAL MOMENTO

Si su casa no se vendió después de varios meses en el mercado, el tiempo podría haber sido un factor. Los mercados se rigen por la ley de la oferta y la demanda, y el sector inmobiliario no es una excepción.

Cuando hay mucha gente que quiere comprar casas (demanda) y escasez de inventario (oferta), se considera un mercado de vendedores. Durante el mercado de un vendedor, los listados tienden a agotarse rápidamente. En un mercado de compradores, sin embargo, hay más viviendas en venta que compradores activos. Esto puede hacer que las casas se vendan por menos dinero y permanezcan en el mercado por un período de tiempo más largo antes de recibir una oferta.

¿Qué causa el cambio entre el mercado de un vendedor y el mercado de un comprador? Los factores económicos como las tasas de interés, la asequibilidad, el crecimiento interno y la tasa de desempleo pueden afectar la demanda del comprador. Durante el año pasado, por ejemplo, las tasas hipotecarias más altas no solo han dificultado que algunos prestatarios califiquen para un préstamo hipotecario, sino que también han aumentado considerablemente los pagos mensuales anticipados de los compradores de vivienda.¹ Por lo tanto, incluso si un comprador estaba interesado en su casa, es posible que la haya dejado pasar si no podía calificar para una hipoteca al precio que pedía.

Los factores estacionales como el clima, las vacaciones y los horarios escolares también pueden aumentar o disminuir la actividad y la motivación de los compradores. Además, los eventos inesperados, como un desastre natural o una caída del mercado de valores, pueden hacer que algunos compradores suspendan sus planes de compra hasta que las condiciones se normalicen.

¿Ahora qué?

Si el tiempo parece ser un factor, puede ser aconsejable retrasar la reinscripción de su propiedad. Por supuesto, eso no es factible (o deseable) para todos los vendedores.

En la mayoría de los casos, se puede motivar a los compradores a actuar con una combinación de mejoras, incentivos y fijación de precios. Donde hay voluntad de vender, generalmente hay una manera. Afortunadamente para los propietarios, las personas siempre necesitarán un lugar para vivir, y habrá un porcentaje de la población que esté motivado para comprar rápidamente.

Si sospecha que el tiempo jugó un papel en su incapacidad para vender, consulte con un agente de bienes raíces experto. Estamos en el campo todos los días y tenemos acceso a los últimos datos del mercado. Podemos estimar cuánto tiempo debería tomar una casa como la suya para venderse dadas las condiciones actuales del mercado y ayudar a garantizar que su precio de venta sea competitivo.



2. MERCADEO INEFICAZ

¿Su casa recibió un flujo constante de exhibiciones cuando estaba en el mercado? Si no es así, es posible que deba probar una nueva estrategia de promoción.

Eche un vistazo a la descripción del anuncio. ¿Atrajo a los compradores a visitar su propiedad? Una descripción bien escrita debe ser clara y convincente al mismo tiempo que destaca las características más deseables de su hogar. Además, debería haber utilizado las mejores prácticas para la optimización de motores de búsqueda (SEO) para garantizar que los compradores que buscaban casas en línea lo encontraran.

¿Y qué tan bien las fotos de la lista muestran su propiedad? Muchos compradores usan fotos de una casa para decidir si visitarla o no en persona. De hecho, el 85% de los compradores que navegan online encuentran fotos “muy útiles” en su búsqueda de vivienda.² La mala calidad o la poca cantidad de fotos del anuncio podrían haber evitado que los compradores potenciales cruzaran la puerta.

Otro factor a considerar es si su listado llegó a la audiencia adecuada. Esto puede ser especialmente importante si tiene una casa única o muy personalizada. El Servicio de listado múltiple es un excelente lugar para comenzar, pero algunas propiedades requieren un enfoque de mercadeo más sólido.

¿Ahora qué?

Si sospecha que el mercadeo fue ineficaz, considere recurrir a un profesional capacitado

con un enfoque comprobado. Empleamos un plan estratégico de mercadeo de propiedades que utiliza las últimas tecnologías para sembrar el mercado, optimizar la ubicación en los motores de búsqueda y posicionar su hogar para obtener la mejor impresión posible desde el principio.

Por ejemplo, sabemos lo que quieren los compradores en este mercado y podemos elaborar una descripción persuasiva para despertar su interés. Y dado que las buenas fotos de listados son tan cruciales, trabajamos con los mejores fotógrafos locales para asegurarnos de que cada toma se escenifique para la ventaja de su hogar.

También sabemos cómo mostrar su anuncio al público adecuado, uno que apreciará sus características únicas. Al utilizar plataformas de marketing social y en línea para conectarse con los consumidores y canales fuera de línea para conectarse con agentes inmobiliarios locales, su propiedad obtiene la máxima exposición a su mercado objetivo.

¿Quiere saber más sobre nuestra estrategia de marketing de varios pasos? Solicite una copia de nuestro Plan de marketing inmobiliario completo.

3. MALA IMPRESIÓN

Si su propiedad recibió mucho tráfico peatonal pero ninguna oferta, es posible que deba examinar la impresión que causó en los compradores que visitaron su propiedad.

Comience con la estructura y los sistemas de su hogar. ¿Hay grietas grandes en los cimientos? ¿Qué hay de las puertas y ventanas que no cierran correctamente? ¿Hay manchas de agua en las paredes o el techo que podrían indicar una fuga? Estas pueden ser importantes "señales de alerta" que ahuyentan a los compradores.

A continuación, examine su atractivo exterior. ¿Necesita cortar el césped el jardín o recortar los setos? ¿Hay manchas de aceite en el camino de entrada? ¿Alguna pintura descascarada o revestimiento podrido? Si el exterior de su casa parece descuidado, los compradores pueden suponer que toda la casa ha recibido un mantenimiento deficiente.

Ahora pasa al interior de tu casa. ¿Está limpio? ¿Hay un olor perceptible? ¿Te has tomado el tiempo de despersonalizar y ordenar cada habitación? Los compradores deben poder visualizar sus artículos en su hogar, pero eso es difícil de hacer entre sus fotos familiares y colecciones personales. Y los muebles de gran tamaño y los armarios repletos pueden hacer que un espacio parezca pequeño y estrecho.

¿Ahora qué?

Cuando tomamos una nueva lista, siempre la revisamos con el propietario y le indicamos cualquier reparación, actualización o limpieza que se debe hacer para maximizar su

potencial de ventas. También compartimos consejos sobre cómo preparar la propiedad antes de cada visita.

En algunos casos, le recomendaremos que utilice técnicas de puesta en escena para resaltar las mejores características de su casa y ayudar a los compradores a imaginarse viviendo en el espacio. Home staging es una de las últimas tendencias en bienes raíces, ¡porque funciona! Según la Real Estate Staging Association, las casas preparadas profesionalmente se venden, en promedio, 9 días más rápido y por \$40,000 por encima del precio de lista.³ Además, la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios sugiere que la puesta en escena puede ayudar a aumentar su precio de venta final hasta en un 20%.⁴

Algunos vendedores optan por contratar a un home stager profesional, mientras que otros optan por hacerlo ellos mismos, siguiendo la guía de su agente. Podemos ayudarlo a determinar el presupuesto apropiado y el esfuerzo requerido para vender su casa.



EL PRECIO QUE PIDE PUEDE NECESITAR AJUSTE

4. EL PRECIO ES DEMASIADO ALTO

Muchos propietarios son reacios a bajar el precio de cotización. Pero la realidad es que es posible que los compradores no consideren seriamente su propiedad si creen que su casa tiene un precio excesivo.

Las actitudes han cambiado desde que la Reserva Federal comenzó a subir las tasas de interés. Muchos de los compradores de vivienda de hoy en día ya no están dispuestos o no pueden pagar un precio tan alto por una nueva casa como lo hubieran hecho cuando

los costos de préstamo eran más bajos.⁵ Si el precio de venta original de su casa se fijó utilizando los datos de ventas del punto máximo del mercado, es posible que deba repensar su estrategia de fijación de precios.

Sin embargo, los factores económicos no son las únicas razones por las que el precio de venta de una casa podría no coincidir con su valor de mercado. Fijar el precio de una casa puede ser complicado, independientemente del clima económico, porque muchos factores pueden afectar la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar. Por ejemplo, las propiedades únicas, altamente personalizadas y de lujo son particularmente difíciles de cotizar porque no hay muchas casas comparables con las que compararlas.

Independientemente, si su casa permaneció en el mercado durante meses sin una oferta, entonces es muy probable que su precio de venta deba ser reevaluado.

¿Ahora qué?

Si no tiene prisa por vender su casa, los ajustes en el tiempo o el mercadeo pueden atraer a un nuevo grupo de compradores potenciales. Y las reparaciones, las mejoras y la puesta en escena pueden aumentar el valor percibido de su casa, lo que puede ser suficiente para atraer a un comprador a su precio de lista original.

Sin embargo, si necesita vender rápidamente, o si ya ha agotado esas opciones, es posible que sea necesario reducir el precio para que su casa reciba la atención que necesita para vender.

Somos expertos en el mercado local y tenemos acceso a los últimos datos del mercado y ventas comparables en su vecindario. Podemos ayudarlo a determinar un precio de venta realista para su casa dadas las condiciones del mercado actual. ¡Solo solicite una evaluación gratuita del valor de la vivienda!

5. USTED CONTRATÓ AL AGENTE EQUIVOCADO (O PEOR AUN, A NINGÚN AGENTE)

Si sospecha que su agente de bienes raíces anterior no hizo lo suficiente, o utilizó el enfoque incorrecto, para vender su casa, no está solo. Muchos vendedores cuyos listados languidecen hasta que caducan o se retiran se sienten así.

Si bien la mayoría de los agentes tienen las mejores intenciones, no todos tienen las habilidades, la experiencia, los instintos o el conocimiento del mercado local para diseñar una estrategia de ventas ganadora en este desafiante mercado.

O tal vez eligió no contratar a un agente de listado y ha estado tratando de vender su casa usted mismo. Esto puede ser un esfuerzo igualmente frustrante.

Aunque vender su casa de forma independiente puede ayudar a reducir algunos costos, también puede ser extremadamente riesgoso e incluso puede hacerle perder dinero a largo plazo. Por ejemplo, la investigación realizada por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios sugiere que las casas en venta por el propietario (o FSBO) tienden a venderse por menos que las casas representadas por un profesional. En 2021, por ejemplo, la casa FSBO promedio se vendió por \$105,000 menos que la casa promedio vendida con la ayuda de un agente.⁶

¿Ahora qué?

Si alguno de esos escenarios le suena familiar, debe preguntarse: "¿Todavía estaría interesado en vender mi casa si pudiera obtener la oferta correcta?"

Si es así, deberíamos hablar. Entendemos lo frustrante que puede ser cuando ha invertido mucho tiempo, dinero y esfuerzo en preparar su propiedad para el mercado y no se vende. También nos identificamos con lo perjudicial que puede ser para su vida la venta tardía de una casa.

A estas alturas, ¿acaso no se debe a sí mismo más que solo lo mínimo cuando se trata de su representación de bienes raíces? Nuestro Plan de mercadeo de propiedades de varios pasos puede ayudarlo a vender su casa por la mayor cantidad de dinero posible y, en el proceso, volver a conectarlo con la emoción que sintió originalmente en la primera lista. Es hora de un nuevo agente, nuevo mercadeo, nuevos compradores y, sobre todo, nuevas posibilidades.

¿LISTO PARA HACER UN MOVIMIENTO?

Hablemos. Podemos ayudarlo a descubrir por qué su casa no se vendió y cómo revisar su estrategia de ventas y preparar su casa para el éxito.

El mercado de la vivienda ha experimentado un cambio y las aguas pueden estar más agitadas de lo normal por un tiempo. Pero todavía hay muchas oportunidades en el mercado actual: solo necesita una guía que sepa dónde buscar y cómo encontrarlo.

Esta pieza de mercadeo no pretende ser una solicitud para propiedades actualmente en un acuerdo exclusivo con otro corredor. Lo anterior hace referencia a una opinión y es solo para fines informativos. No pretende ser un asesoramiento financiero, legal o fiscal. Consulte a los profesionales adecuados para obtener asesoramiento sobre sus necesidades individuales.

Fuentes:

1. New York Times:

<https://www.nytimes.com/2022/12/30/realestate/housing-market-prices-interest-rates.html>

2. Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios:
<https://store.realtor/2022-nar-profile-of-home-buyers-and-sellers-download/>
3. Real Estate Staging Association –
https://www.realestatestagingassociation.com/content.aspx?page_id=22&club_id=30450&module_id=164548
4. Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios:
<https://www.nar.realtor/blogs/styled-staged-sold/why-staging-matters-even-in-a-sellers-market>
5. Marketplace:
<https://www.marketplace.org/2023/01/26/housing-slump-may-have-bottomed-out/>
6. Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios –
<https://www.nar.realtor/research-and-statistics/quick-real-estate-statistics>



INTERO

Para mas información por favor llámenos al (408)540-8306 o por correo electrónico a LuisMaEstrada@gmail.com