

# 2017 ha sido un año difícil para los compradores

Por Sandra Salguero, Vp Préstamos Hipotecarios



Ha sido, lo que se llama, "Mercado del vendedor". ¿Qué significa eso? Significa que hay más personas buscando casas que casas disponibles. Lo que hace difícil especialmente para alguien que busca una casa en la categoría de \$ 100,000.00 a \$ 300,000.00. Los hogares de ese rango de precios salen al mercado y rápidamente

tienen ofertas para comprar. Múltiples ofertas. ¿Qué significa eso para usted, la persona que busca comprar una casa?

- Significa que probablemente pague más para comprar una casa
  - o Los precios están inflados. Si hay una oferta múltiple en una casa, el vendedor generalmente irá con la oferta "más alta y mejor"
- Las buenas propiedades se mueven rápido
  - o A menudo, si la propiedad se encuentra en condición de mudanza, por ejemplo, contiene aplicaciones actualizadas, habitaciones recientemente renovadas con un gran paisaje, las ofertas son rápidas. En el momento en que llama a la consulta, la casa ya tiene una oferta aceptada y es demasiado tarde para ser considerado como posible comprador.

Hay formas de navegar por el mercado, formas de asegurarse de que permanezca en la carrera del mercado de casas.

1. Obtenga pre-aprobación: el comprador con la aprobación previa del prestamista tendrá la ventaja sobre los demás. Por supuesto, el efectivo es el rey, pero si no es posible una oferta en efectivo completa, la pre-aprobación es la mejor opción. No solo una precalificación sino una

aprobación previa donde el prestamista ha revisado, verificado y aprobado su solicitud de hipoteca.

2. Ofrezca al vendedor lo que desea: todos queremos obtener el mejor trato. Queremos sentir que hemos tomado la mejor decisión posible para nosotros y para nuestra familia. Cuando tratamos con una propiedad atractiva, lo mejor es ir con el precio solicitado, limitar las condiciones que coloca en la compra de la vivienda y asegurarse de que su prestamista pueda brindar una fecha de cierre oportuna para que cumpla con las expectativas de los vendedores. Cuanto antes pueda cerrar, mejor se verá.

3. Trabaje con un agente de bienes raíces con experiencia: cuando haga una oferta en un hogar, es importante trabajar con alguien que tenga experiencia, no solo para procesar toda la documentación, sino también para hacer la oferta. EL TIEMPO ES DE LA ESENCIA, por lo tanto, es importante contar con un agente que pueda navegar por el sistema con facilidad. Además, un agente experimentado le hará saber si está haciendo una oferta demasiado baja y puede investigar qué otras casas de estilo y tamaño similar se han vendido en su área.

4. Mantenga sus opciones abiertas - ¿Tal vez su casa ideal no está disponible ahora, pero tal vez esa casa que solo necesita un poco de TLC? Existen programas que le permitirán comprar la casa Not-So-Perfect y darle el dinero para renovarla. ¿No puedes encontrar tu hogar perfecto porque te han vencido? Encuentre un hogar que pueda usar un poco de amor y convertirlo en la casa de sus sueños.

La paciencia y la perseverancia son la clave. Te deseo feliz caza de casas y un maravilloso Año Nuevo. Hasta la próxima vez.

¿Conoces esa casa victoriana con la plomería igual de vieja? Puede ser tuyo y está disponible la financiación para actualizarlo. Solo un ejemplo de lo que se puede hacer. Las reparaciones pueden ser tan pequeñas como \$ 5,000.00 o hasta el 110% del valor futuro de la casa.