

Cosas que considerar al Comprar una casa



VERANO 2023
EDICIÓN



Hat Ladies Real Estate

Oriana Rocha
Seven Gables Real Estate
DRE#01997121
(626) 353-0893
oriana.realtor@gmail.com



Tabla de contenido

- 3** ¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?
- 6** Por qué comprar una casa puede tener más sentido que alquilar
- 8** Los 3 factores que afectan la asequibilidad de la vivienda
- 11** Formas de superar los desafíos de la asequibilidad en el mercado actual de la vivienda
- 12** Por qué el mercado actual de la vivienda no está a punto de colapsar
- 15** Razones principales para ser dueño de su casa
- 16** 4 consejos para hacer su mejor oferta en una casa
- 18** El poder de la preaprobación
- 20** Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca
- 21** Un experto en bienes raíces le brinda claridad en el mercado actual de la vivienda



Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

Probablemente se esté preguntando qué significan los cambios recientes en el mercado de la vivienda para sus planes de comprar una casa este verano. Aquí están las tres cosas principales que debe tener en cuenta.

1. La oferta de casas en venta sigue siendo baja

El número de casas para la venta este año sigue siendo bajo. El inventario de casas se mide por el número de casas disponibles en el mercado. También se mide por la oferta mensual, es decir, la cantidad de meses que tomaría vender todas esas casas disponibles en función de la demanda actual. En un mercado equilibrado, generalmente hay un suministro para aproximadamente seis meses, y hoy en día, solo tenemos aproximadamente la mitad de eso. Con un inventario tan bajo, la competencia de los compradores está aumentando, lo que significa que ofertas múltiples están regresando a un buen número de propiedades. Trabajar con un profesional puede ayudarle para ser competitivo en un mercado como el que tenemos hoy.

2. Las tasas hipotecarias son menos volátiles que el año pasado

El año pasado, las tasas hipotecarias se duplicaron con creces en el año de calendario. Eso nunca había sucedido antes, y el aumento rápido hizo que muchos compradores suspendieran sus planes. Sin embargo, este año muchos compradores están volviendo a ingresar al mercado, ya que las tasas se han establecido aproximadamente en el rango del 6 % al 7 %.

Nadie sabe con certeza a dónde irán las tasas a partir de ahora, pero los expertos dicen que pueden caer un poco si la inflación continúa enfriándose, Cualquier caída aumenta su poder adquisitivo al reducir su pago hipotecario mensual esperado. Incluso un cambio tan pequeño como 0.25 % puede tener un gran impacto en lo que pagará por su casa.



3. Las peores caídas de los precios de las casas ha quedado atrás

Los titulares sobre los precios de las casas pueden ser confusos. La apreciación del precio de las casas se ha enfriado desde su máximo en el verano pasado.

Sin embargo, los precios varían según el área. Y si ha estado esperando que bajen los precios en su área, debe saber que la escasez de casas disponibles mantendrá la presión al alza sobre los precios. De hecho, hemos visto que los precios comienzan a subir nuevamente, lo que indica que las peores caídas de los precios de las casas han quedado atrás. Andy Walden, Vicepresidente de Investigación Empresarial de *Black Knight*, dice esto sobre las tendencias de los precios de las casas:

“Hace apenas cinco meses, los precios estaban disminuyendo sobre una base mensual ajustada estacionalmente en el 92 % de todos los mercados principales de los Estados Unidos. Avanzando rápidamente a marzo, y la situación ha girado un 180 literal, con los precios ahora aumentando en el 92 % de los mercados desde febrero”.

Por lo tanto, si encuentra la casa adecuada para usted, esperar una caída de precios no es la mejor estrategia.

En conclusión,

Si está listo para comprar este verano, no permita que la incertidumbre del mercado retrase sus planes.

Comuniquémonos para que tenga un experto de su lado para responder todas sus preguntas sobre el mercado de la vivienda. Juntos, revisaremos sus objetivos y lo que está sucediendo en nuestro mercado, para que tenga la información que necesita para tomar una decisión sólida y segura.

“

“Si las presiones inflacionarias disminuyen y vemos un retroceso significativo en las tasas hipotecarias, esto aliviará parte de la presión sobre los compradores...”

- Greg McBride, Analista Financiero Principal, *Bankrate*



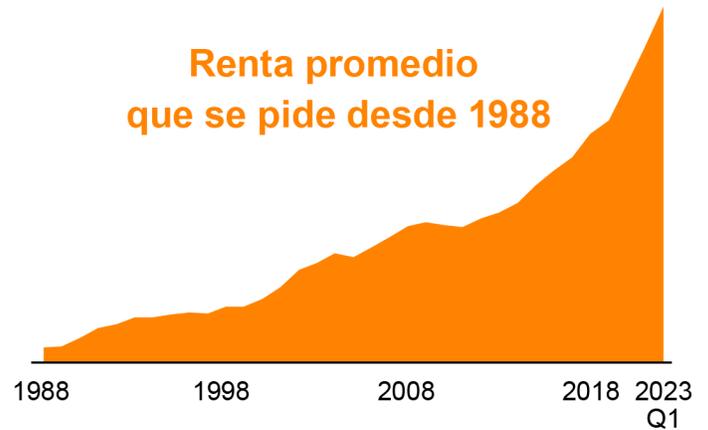
Por qué comprar una casa puede tener más sentido que alquilar

Si está tratando de decidir si alquilar o comprar una casa, considere esto:

Comprar una casa puede ayudarle a escapar del ciclo de los aumentos del alquiler.

Los alquileres han estado aumentando constantemente por varias décadas.

Cuando los alquileres aumentan, usted paga más y eso puede hacer que sea más difícil ahorrar.



Patrimonio neto promedio del hogar



La propiedad de la vivienda es una herramienta poderosa de creación de riqueza.

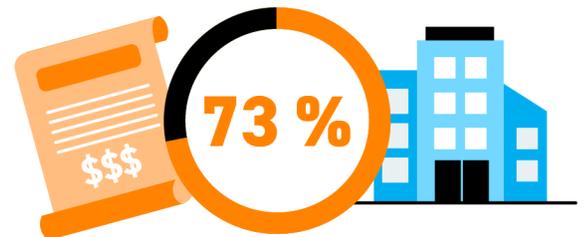
Cuando usted es propietario, gana plusvalía a medida que el valor de las casas aprecia y a medida que usted realiza sus pagos mensuales.

Esta es una de las razones por las que los propietarios tienen un patrimonio neto más alto.

La propiedad de la vivienda generalmente se considera una buena cobertura contra la inflación.

Con la inflación alta, los arrendadores pueden ser aún más propensos a aumentar su alquiler.

Los propietarios con una hipoteca con tasa fija pueden asegurar un pago mensual durante 15 a 30 años.



El 73 % de los administradores de propiedades planean aumentar los alquileres en los próximos dos años.

“

“Construir plusvalía a través de sus pagos mensuales del principal y la apreciación es una parte fundamental de la propiedad de la vivienda que puede ayudarle a crear estabilidad financiera”.

- Freddie Mac



Los 3 factores que afectan la asequibilidad de la vivienda

El drástico aumento en las tasas hipotecarias el último año llevó a muchos compradores a suspender sus planes. Sin embargo, la asequibilidad se ve afectada por algo más que las tasas hipotecarias. Para entender la asequibilidad, hay que tener en cuenta tres factores.

1. Las tasas hipotecarias

Si bien las tasas hipotecarias son más altas que hace un año atrás, han oscilado principalmente entre el 6 % y el 7 % este año. Dentro de ese rango, las tasas han rebotado mucho, pero ¿a dónde irán desde aquí? Las tasas hipotecarias son difíciles de proyectar, pero muchos expertos coinciden en que comenzarán a bajar a finales de año si la inflación continúa enfriándose. Nadie puede saber con certeza qué sucederá después, por lo que tratar de cronometrar el mercado, especialmente las tasas hipotecarias, es difícil. Esto hace que sea muy importante apoyarse en su equipo de profesionales en bienes raíces para mantenerse al día sobre lo que está sucediendo.

2. Los precios de las casas

En los últimos años, los precios de las casas apreciaron rápidamente a medida que las tasas hipotecarias récord que vimos durante la pandemia llevaron a un aumento en la demanda de los compradores. El aumento de la demanda de los compradores ocurrió mientras la oferta de las casas para la venta estaba en mínimos históricos, y ese desequilibrio ejerció una presión al alza sobre los precios de las casas. Y hoy, todavía tenemos más compradores en el mercado que casas disponibles para la venta.

Pero, la apreciación de los precios varía según el mercado. Algunas áreas están viendo ligeros descensos, mientras que otras tienen precios que están subiendo. Como explica Selma Hepp, Economista Principal de *CoreLogic*:

“La divergencia en los cambios en los precios de las casas en los Estados Unidos refleja una historia de dos mercados de la vivienda. Las disminuciones en el occidente se deben a la desaceleración de la industria tecnológica y una grave falta de asequibilidad después de décadas de falta de oferta. Las ganancias consistentes en el sureste y el sur reflejan fuertes mercados laborales, patrones de inmigración y asequibilidad relativa debido a la construcción de casas nuevas”.

3. Los salarios

El factor más positivo en la asequibilidad en este momento es el aumento de los ingresos. La gráfica siguiente utiliza datos de la *Oficina de Estadísticas Laborales* (BLS, por sus siglas en inglés) para mostrar cómo han aumentado los salarios a lo largo del tiempo:



Los salarios altos mejoran la asequibilidad porque reducen el porcentaje de sus ingresos que se necesita para pagar su hipoteca, ya que no tiene que destinar tanto de su pago al costo mensual de su casa.

En conclusión,

Es importante saber que su capacidad para pagar una casa se reduce a algo más que las tasas hipotecarias y los precios de las casas. Si está pensando en comprar una casa, veamos su presupuesto y exploremos opciones asequibles en nuestra área.



“

“El mercado de la vivienda creciente finalmente ha vuelto a descender en gran parte de los Estados Unidos, al menos por ahora, mientras que los salarios de los trabajadores están aumentando. Eso ha producido algunos beneficios para los que buscan casas en forma de una asequibilidad ligeramente mejor... El escenario es cada vez más favorable para los compradores.”

- Rob Barber, CEO, ATTOM

Formas de superar los desafíos de la asequibilidad en el mercado actual de la vivienda

Amplíe su área de búsqueda



Con tan pocas casas en el mercado en este momento, **ampliar el alcance de su búsqueda** para incluir áreas cercanas podría ayudarle a encontrar más opciones dentro de su presupuesto.

Considere opciones alternativas de financiamiento



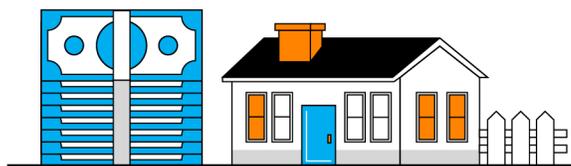
*En respuesta al aumento de las tasas de interés hipotecarias, los proveedores de servicios financieros están comercializando opciones alternativas de financiamiento que pueden ofrecer **oportunidades para que los consumidores accedan a tasas más bajas en este entorno de tasas de interés relativamente altas.***

Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB por sus siglas en inglés)



Busque asistencia para el pago inicial

Hay más de **2,000 programas de asistencia para el pago inicial** en los Estados Unidos. Si está interesado en obtener más información, la información está disponible a través de sitios como 'Down Payment Resource'.



Por qué el mercado actual de la vivienda no está a punto de colapsar

Últimamente ha habido cierta preocupación de que el mercado de la vivienda se dirija a un colapso. Los datos muestran claramente que el mercado actual es muy diferente de lo que era antes de la crisis de la vivienda en el 2008. He aquí por qué.

Es más difícil obtener un préstamo ahora

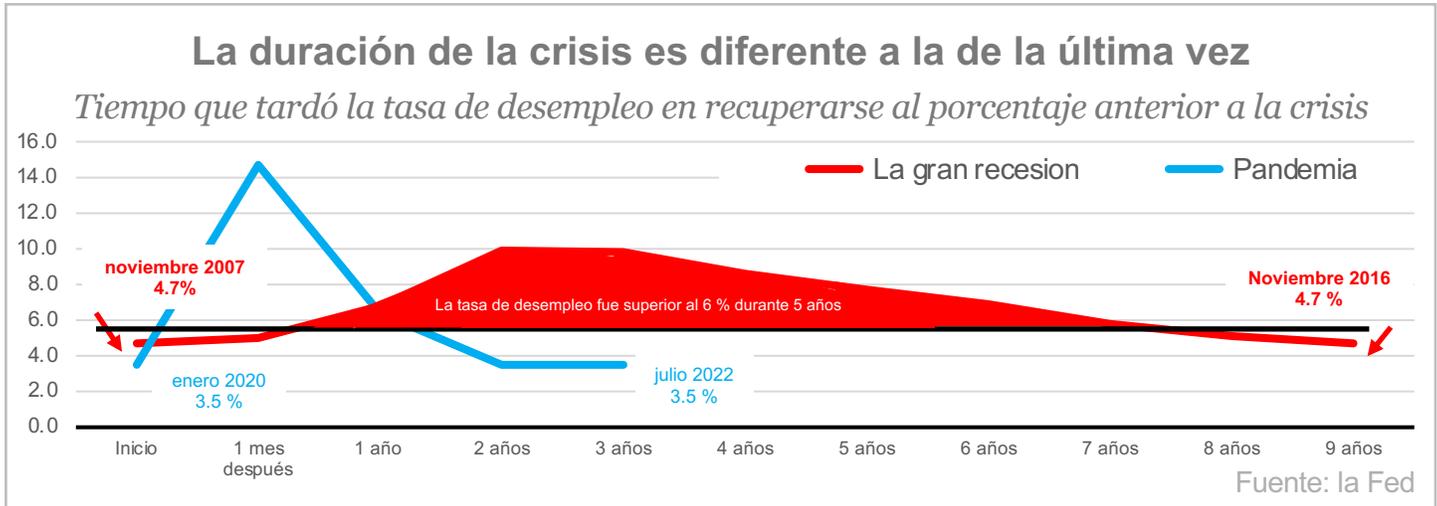
Fue mucho más fácil obtener un préstamo hipotecario durante el período previo a la crisis de la vivienda del 2008 de lo que es hoy. En aquel entonces, los bancos tenían diferentes estándares para los préstamos, lo que facilitaba que casi cualquier persona calificara para un préstamo hipotecario o refinanciara uno existente. Como resultado, las instituciones crediticias asumieron un riesgo mucho mayor tanto con las personas como en los productos hipotecarios ofrecidos. Eso llevó a impagos masivos, ejecuciones hipotecarias y la caída de los precios.

Las cosas son diferentes hoy en día, ya que los compradores enfrentan estándares cada vez más altos de las compañías hipotecarias. La siguiente gráfica utiliza datos de la *Asociación de Banqueros Hipotecarios (MBA por sus siglas en inglés)* para mostrar esta diferencia. Cuanto menor sea el número, más difícil será obtener una hipoteca. Cuanto mayor sea el número, más fácil será.



El desempleo se recuperó más rápido esta vez

Si bien la pandemia hizo que el desempleo aumentara en los últimos años, la tasa de desempleo ya se ha recuperado a los niveles anteriores a la pandemia (vea la línea azul en la gráfica). Las cosas fueron diferentes durante la Gran Recesión, ya que un gran número de personas permanecieron desempleadas durante un período mucho más largo (vea el rojo en la gráfica):

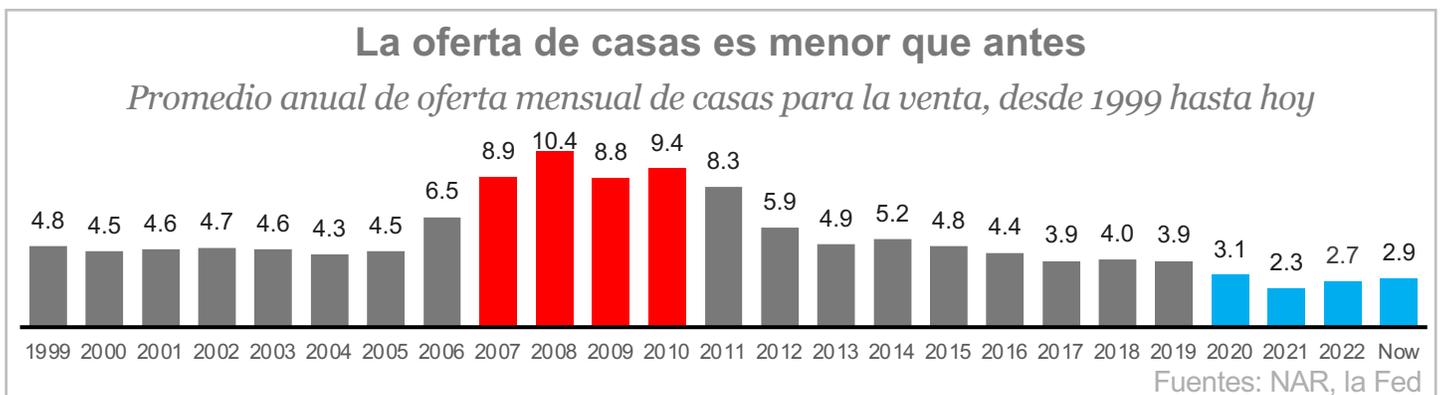


Así es como la rápida recuperación del empleo esta vez ayuda al mercado de la vivienda. Debido a que muchas personas están empleadas hoy en día, hay menos riesgo de que los propietarios enfrenten dificultades e incumplan sus préstamos. Esto ayuda a poner el mercado de la vivienda en una base más sólida y reduce el riesgo de que más ejecuciones hipotecarias entren en el mercado.

Hay mucho menos casas para la venta hoy

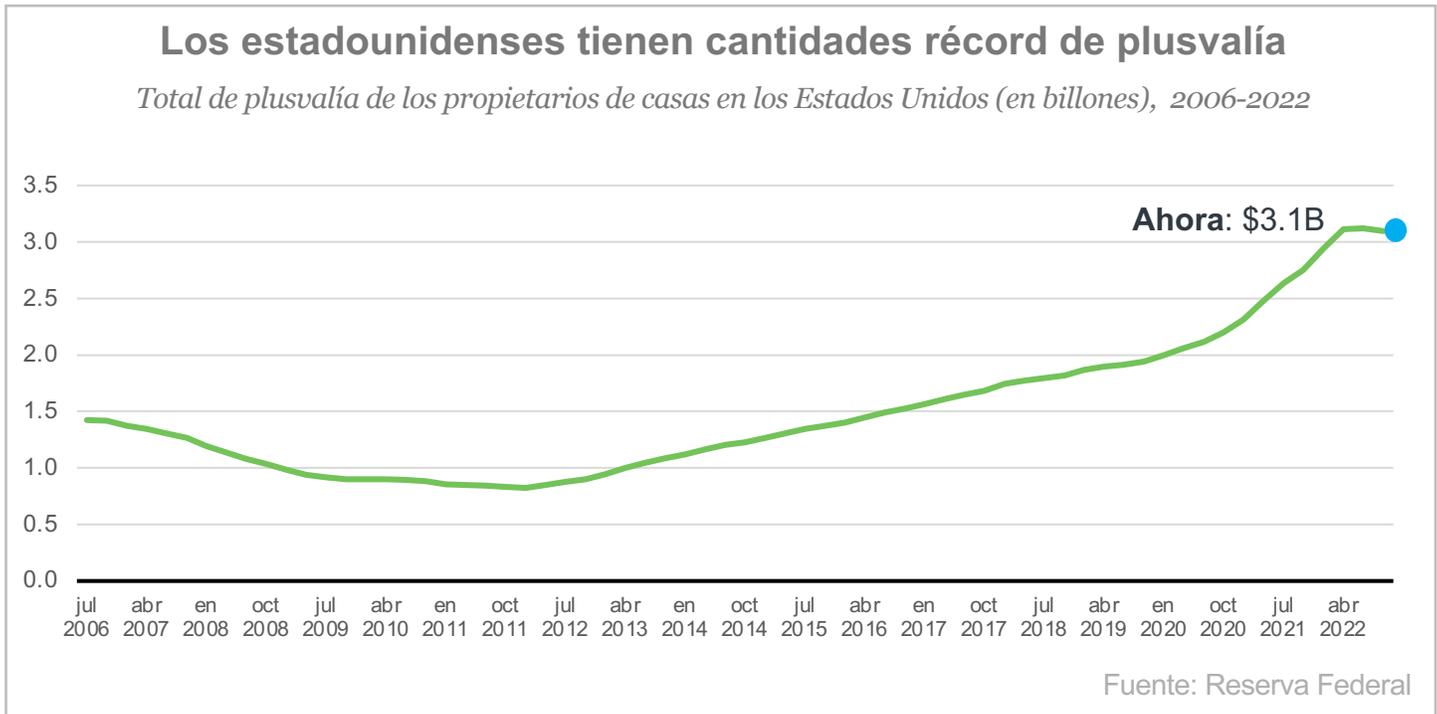
También había demasiadas casas en venta durante la crisis de la vivienda (muchas de las cuales eran ventas por menos de la deuda y ejecuciones hipotecarias), y eso hizo que los precios cayeran drásticamente. Hoy, en general hay una escasez de inventario disponible, principalmente debido a años de construcción insuficiente de casas.

La siguiente gráfica utiliza datos de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)* y la *Reserva Federal* para mostrar cómo la oferta mensual de casas disponibles ahora se compara con el colapso. Hoy, el inventario disponible se encuentra con un suministro para solo 2.9 meses. Simplemente no hay suficiente inventario en el mercado para que los precios de las casas colapsen como lo hicieron en el 2008.



Los niveles de plusvalía están cerca de máximos históricos

Ese inventario bajo de casas para la venta ayudó a mantener la presión al alza sobre los precios de las casas en el transcurso de la pandemia. Como resultado, los propietarios de hoy tienen cantidades casi récord de plusvalía. (vea la gráfica a continuación):



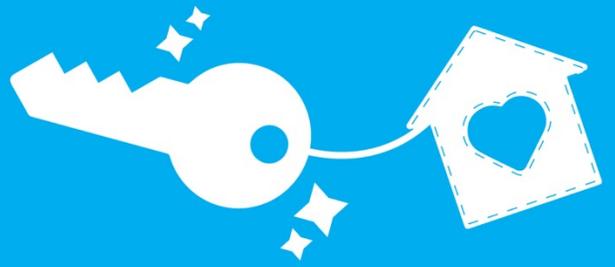
Y, esa plusvalía los coloca en una posición mucho más fuerte en comparación con la Gran Recesión. Molly Boesel, Economista Principal de *CoreLogic*, explica:

“La mayoría de los propietarios están bien posicionados para aguantar una recesión superficial. Más de una década de aumentos en los precios de las casas ha dado a los propietarios cantidades récord de plusvalía, lo que los protege de la ejecución hipotecaria en caso de que se atrasen en los pagos de su hipoteca”.

En conclusión,

Si ha estado esperando para comprar porque le preocupa que el mercado actual de la vivienda se dirija a un colapso, las gráficas anteriores deberían aliviar cualquier temor que pueda tener. Los datos más actuales muestran claramente que el mercado actual no se parece en nada a lo que era en el 2008.

Razones principales para ser dueño de su casa



Logros



Sentir una sensación de logro y orgullo

Seres queridos



Priorizar las necesidades de las personas más cercanas

Estabilidad



Asegurar su pago mensual de la vivienda con una tasa hipotecaria fija

Inversión Financiera



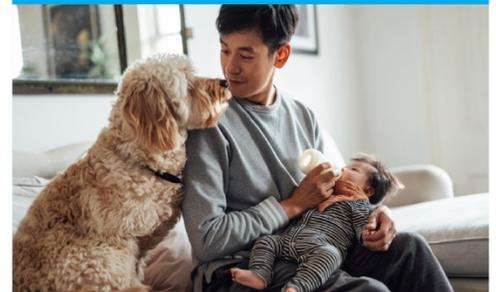
Aumentar sus activos y patrimonio neto

Comodidad



Disfrutar de las características que mejoran su estilo de vida

Privacidad



Tener un espacio que sea exclusivamente suyo

Expresión personal



Adaptar su hogar a su estilo único

Comunidad



Ser parte de un grupo social más amplio

Si está listo para comprar una casa. Comencemos el proceso hoy.



4 Consejos para hacer su mejor oferta en una casa

Dado que hay más compradores en el mercado que casas en venta, el número de casas que reciben ofertas múltiples está en aumento. Así que, cuando encuentre la casa que quiere comprar, recuerde estos cuatro consejos para hacer su mejor oferta.

1. Trabaje en un profesional en bienes raíces

Los agentes son expertos en el mercado local. Ellos saben lo que ha funcionado para otros compradores en su área y lo que los vendedores pueden estar buscando en una oferta. Puede parecer simple, pero dar atención a lo que un vendedor necesita puede ayudar a que su oferta se destaque.

2. Conozca su presupuesto

Entender su presupuesto es especialmente importante en este momento. Como dice Sandy Higgins, Asesora Principal de patrimonio de *Capstone Financial Advisors*:

“Entienda su presupuesto actual... ¿Cuáles son sus costos, ¿cómo están sus gastos, necesitaría hacer cambios?”

La mejor manera de entender sus números es trabajar con un prestamista para que pueda obtener una preaprobación para un préstamo. Le ayuda a tener más confianza financiera y muestra a los vendedores que habla en serio. Eso puede darle una ventaja competitiva.

3. Piense en todo antes de hacer una oferta

El mercado actual no se está moviendo al ritmo récord que lo hizo durante la pandemia. Eso significa que puede tener un poco más de tiempo para pensar antes de tener que hacer una oferta. Si bien sigue siendo importante mantenerse al día con el mercado y estar preparado para moverse rápidamente, hoy puede haber más flexibilidad.

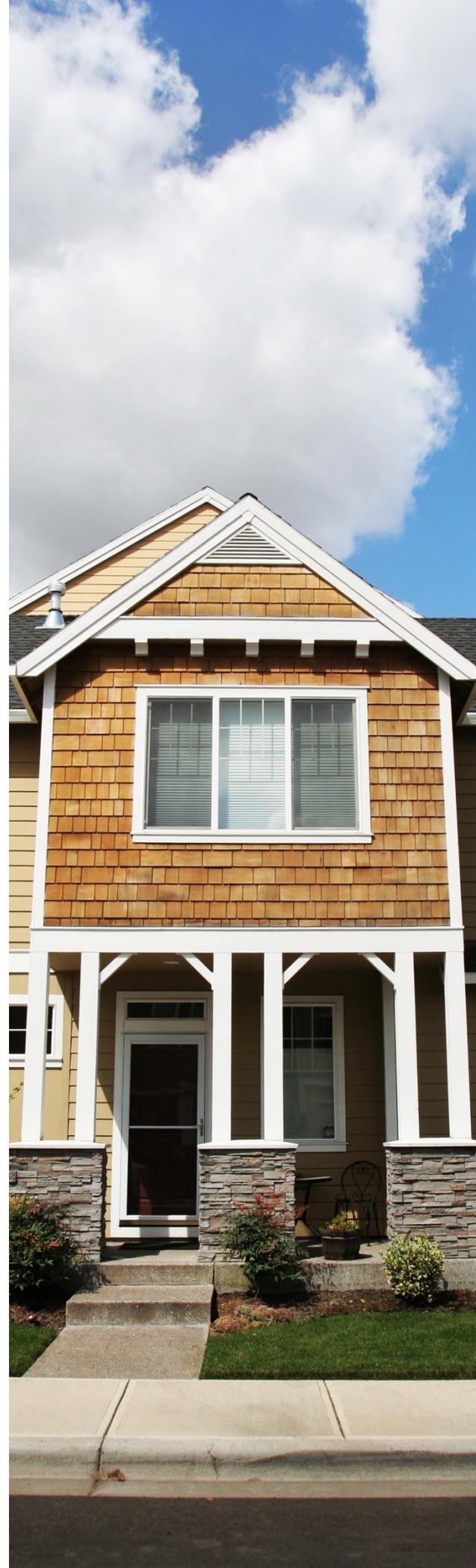
4. Trabaje con su asesor para negociar

Durante la pandemia, algunos compradores omitieron las inspecciones de las casas para presentar una oferta ganadora. Pero omitir la inspección de la casa es un movimiento arriesgado. La inspección es una parte importante de su compra. Las inspecciones ayudan a darle una idea de la condición de la casa y qué reparaciones puede necesitar. Los resultados de la inspección también pueden ser una herramienta de negociación para usted.

Si resulta algo grande, debe apoyarse en su agente para que le ayude a negociar con el vendedor sobre cualquier reparación potencial. Resista la tentación de renunciar a la inspección para tratar de hacer que su oferta sea más atractiva para los vendedores.

En conclusión,

Cuando compre una casa este verano, trabajemos juntos para asegurarnos de presentar su mejor oferta.





El poder de la preaprobación

Uno de los primeros pasos al comprar una casa es obtener una preaprobación. Para entender por qué es un paso tan importante, debe comprender qué es la preaprobación y qué hace por usted.



¿Qué es la preaprobación?

Freddie Mac lo explica así:

"Una preaprobación es una indicación de su prestamista de que están dispuestos a prestarle una cierta cantidad de dinero para comprar su futura casa..."

Tenga en cuenta que el monto del préstamo en la carta de preaprobación es la oferta máxima del prestamista. En última instancia, solo debe pedir prestada una cantidad que se sienta cómodo pagando"

Básicamente, la preaprobación le brinda información crítica sobre el proceso de compra de una casa que le ayudará a comprender cuánto puede pedir prestado para que tenga una mayor comprensión de sus opciones.



¿Cómo funciona?

Como parte del proceso de preaprobación, **un prestamista analiza sus finanzas** para decidir cuánto estaría dispuesto a prestarle. Después de eso, su prestamista le dará **una carta de preaprobación** para ayudarle a comprender cuánto dinero puede pedir prestado. Eso puede hacer que sea más fácil cuando se dispone a buscar casas porque sabrá sus números generales. Y con tasas hipotecarias más altas que afectan la asequibilidad para muchos compradores hoy, una comprensión sólida de sus números es aún más importante.

La preaprobación ayuda a demostrar que es un comprador serio

La preaprobación puede ayudar a un vendedor a sentirse más seguro con su oferta porque muestra que usted se toma en serio la compra de su casa. Y, con los vendedores viendo un ligero aumento en el número de ofertas, hacer una oferta fuerte cuando encuentre la casa perfecta es clave.

Un artículo reciente del *Wall Street Journal* (WSJ) dice:

“Si planea usar una hipoteca para la compra de su casa, la preaprobación debe ser uno de los primeros pasos en su proceso de búsqueda.

Obtener una preaprobación no solo puede ayudarle a concentrarse en el rango de precios correcto, sino que también puede darle una ventaja sobre otros compradores”.

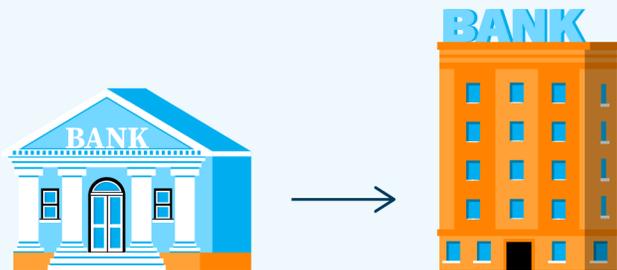
En conclusión,

Obtener la preaprobación es un primer paso importante para comprar una casa. Le permite saber lo que puede pedir prestado y muestra a los vendedores que usted es un comprador serio.



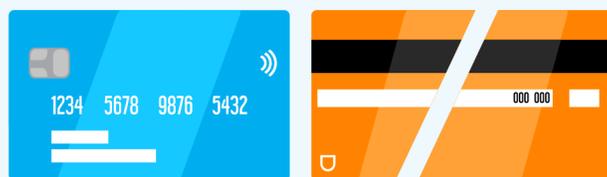
Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

La consistencia es lo que está en juego después de solicitar una hipoteca. Asegúrese de discutir cualquier cambio en los ingresos, activos o crédito con su prestamista, para que no ponga en peligro su solicitud.



No cambie las cuentas bancarias.

No solicite un crédito nuevo o cierre alguna cuenta de crédito.



No deposite dinero en efectivo en sus cuentas bancarias antes de hablar con su banco o prestamista.



No sea codeudor de otros préstamos para nadie.



No haga ninguna compra grande.

El mejor plan es revelar y discutir completamente sus intenciones con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.



Un experto en bienes raíces le brinda claridad en el mercado actual de la vivienda

Un experto en bienes raíces utiliza sus conocimientos de lo que realmente está sucediendo con los precios de las casas, la oferta de las casas, las proyecciones de los expertos y más para guiarle a lo largo del proceso de compra.

Por qué quiere apoyarse en un profesional de confianza

Jay Thompson, Consultor de la Industria de bienes raíces, explica:

*“Los titulares del mercado de la vivienda están en todas partes. Muchos son bastante sensacionales, terminando con signos de exclamación o prediciendo una muerte inminente para la industria. **Haga clic, el sensacionalismo de titulares y contenido, ha sido un problema desde los principios del Internet, y las noticias de la vivienda no son inmunes a eso**”.*

Desafortunadamente, cuando la información en los medios no es clara, puede generar mucho miedo e incertidumbre en el mercado. Como dice Jason Lewris, Cofundador y Director de Datos de *Parcl*:

“En ausencia de información confiable y actualizada, las decisiones en bienes raíces están siendo impulsadas cada vez más por el miedo, la incertidumbre y la duda”.

Pero no tiene por qué ser así. Comprar una casa es una gran decisión, y debe ser una que se sienta seguro de tomar. Puede trabajar con un experto para que le ayude a separar los hechos de la ficción y obtener las respuestas que necesita.

El agente adecuado puede ayudarle a comprender lo que está sucediendo a nivel nacional y local, Y pueden desacreditar los titulares utilizando datos en los que usted puede confiar. Los expertos tienen un conocimiento profundo de la industria y pueden proporcionar contexto, para que sepa cómo se comparan las tendencias actuales con los flujos y movimientos normales en la industria, los datos históricos y más.

Luego, para asegurarse de que tenga una imagen completa, un agente puede decirle si su área local está siguiendo la tendencia nacional o si están viendo algo diferente en su mercado. Juntos, pueden usar toda esa información para tomar la mejor decisión posible.

Después de todo, mudarse es un hito que potencialmente cambia la vida. Debe ser algo para lo que se sienta listo y emocionado. Y ahí es donde entra en juego una guía de confianza.

En conclusión,

Para obtener asesoramiento experto y los últimos conocimientos sobre el mercado de la vivienda, comuniquémonos.



“Comprar una casa puede ser un proceso complicado e intimidante, por lo que necesitará un profesional de su lado para responder preguntas y velar por su mejor interes”.

- The Mortgage Reports





Charlemos.

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de compra su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



Oriana Rocha

Realtor

DRE#01997121

Seven Gables Real Estate

Monrovia, CA

oriana.realtor@gmail.com

www.sevengables.com/agents/oriana-rocha

(626) 353-0893