

GUÍA PARA NAVEGAR EL MERCADO
INMOBILIARIO DE OTOÑO AL REVÉS

FOR
SALE

ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS

LA GUÍA DEFINITIVA PARA NAVEGAR EL MERCADO INMOBILIARIO DE OTOÑO AL REVÉS

Los compradores y vendedores se enfrentan a una nueva realidad en la que las guerras de ofertas serán raras, los días en el mercado se alargarán y los mercados irán de un auge a otro (y de un fracaso a otro).

El autoproclamado rey de los cambios en el mercado, Gary Keller, comenzó el Mega Camp de agosto de Keller Williams al proclamar que los primeros trimestres de 2022 son "los más confusos que he visto".

A principios de septiembre, el eterno optimista de la industria, Glenn Kelman, dijo a CNBC que la compra de viviendas es "una competencia difícil en este momento", ya que Redfin, con sede en Seattle, se prepara para "años, no meses, de ventas de viviendas más lentas".

Incluso el director ejecutivo de Compass, Robert Reffkin, que es famoso (o infame) por su constante perspectiva alcista del mercado, usó las ganancias del segundo trimestre de su empresa para hablar sobre la "enorme cantidad de incertidumbre para el resto del año".

En resumen, los próximos cuatro meses están preparados para azotar a los compradores y vendedores de viviendas a una nueva realidad en la que las guerras de ofertas se vuelven rarezas, los días en el mercado se alargan, los mercados van de un auge a otro (y de un auge a otro), y un panorama económico incierto sigue ellos con los nudillos blancos en su camino a la mesa de cierre.

Esto es lo que los mejores economistas y los principales agentes inmobiliarios tienen que decir sobre el mercado cambiante y cómo sortear con éxito los obstáculos y desvíos, incluso si experimenta algunos obstáculos en el camino.

EL AUMENTO DE LAS TASAS HIPOTECARIAS CREA UNA "IMAGEN MIXTA PARA LOS COMPRADORES"

Los primeros meses de la pandemia fueron sombríos para la industria de bienes raíces, ya que los protocolos de coronavirus convirtieron ciudades que alguna vez fueron bulliciosas en pueblos fantasmas.

Sin embargo, el mercado tuvo un impulso a mediados de la primavera cuando los líderes relajaron las medidas de distanciamiento social, declararon a los agentes como trabajadores esenciales y entregaron el primero de tres cheques de estímulo. La chispa final fue la decisión de la Reserva Federal de reducir las tasas de interés a un 2,65 por ciento único en la vida, todo lo cual marcó el comienzo del mercado de vendedores más fuerte que jamás haya visto la nación.

Durante dos años, los compradores de viviendas arriesgaron todo con exenciones de contingencia y ofertas de cinco a seis cifras por encima de los precios de venta ya inflados de los vendedores.

Para decirlo claramente, los vendedores lo tenían muy bien.



En marzo, el corredor con sede en la ciudad de Nueva York, Matthew Bizarro, compartió una perspectiva alcista sobre las ventas de viviendas, ya que se esperaba que los compradores ansiosos superaran los vientos en contra del mercado a medida que continuaba el rejuvenecimiento posterior al cierre de la Gran Manzana.

Matthew Bizarro

“El inventario finalmente alcanzó al resto del país”, dijo emocionado Bizarro en la primera parte de la serie *Spring Madness de Inman* publicada en marzo. “Y se absorberá muy rápidamente esta primavera”.

Sin embargo, la inflación y el consiguiente aumento de las tasas hipotecarias rápidamente desbarataron el ritmo del mercado. Las tasas promedio para las hipotecas a 30 años comenzaron su ascenso en septiembre de 2021 y subieron de manera constante, alcanzando casi el seis por ciento en julio.

Los clientes de Bizarro encontraron que el aumento de la hipoteca era demasiado para soportar, ya que su poder adquisitivo pasó de ser un Shelby Mustang GT500 de primera línea a un Ford Focus común y corriente.

“Vimos una primavera muy activa hasta que las tasas de interés se duplicaron. Causó que mucha gente retrocediera”, dijo. “Especialmente en Nueva York, la diferencia de pasar del 3,5 por ciento al 6 por ciento es una gran parte del poder adquisitivo”.

“Los compradores de vivienda por primera vez fueron el segmento más grande que se vio más afectado”, agregó. “Aquellos que intentan comprar el apartamento o la casa de nivel de entrada, simplemente vieron desaparecer cientos de miles de dólares en lo que pueden pagar. Entonces eso causa una desaceleración decente”.

Bizarro dijo que la desaceleración continuó hasta bien entrado agosto, pero comenzó a revertirse la semana pasada cuando los compradores de viviendas bien preparados finalmente hicieron las paces con las tasas más altas y comenzaron a ver el beneficio oculto de las tasas crecientes: una menor competencia.

“Hemos visto un gran aumento en nuestra organización con consultas y personas que levantan la mano y dicen: ‘Quiero comprar’”, dijo. “Quiero decir, hemos visto, como mínimo, una duplicación de las consultas de las personas. Creo que mucha gente está comenzando a regresar, anticipo que el otoño será muy ocupado”.



Danielle Hale

Haciéndose eco de las ideas del último informe "Mejor momento para comprar" de Realtor.com, la economista jefe de Realtor.com, Danielle Hale, dijo que las tasas hipotecarias serán el factor principal que seguirá dando forma a las decisiones de compradores y vendedores.

“Entre los precios de las viviendas más altos y las tasas hipotecarias más altas, eso significa mayores desafíos presupuestarios para los compradores de viviendas”, dijo Hale. “Pero al mismo tiempo, tienen algunas oportunidades”.

“Hay más casas disponibles para la venta ahora que hace un año, y esperamos que continúe a medida que avanzamos en el otoño”, agregó. “Es una imagen mixta”.

Realtor.com espera que las listas activas alcancen las 780 000 a principios de octubre, un aumento del 46 % con respecto al primer trimestre de 2022. Y, a pesar del cambio de tendencia en contra de los vendedores, el portal espera un aumento del 4,2 % en las nuevas listas en comparación con la semana promedio.

“Para los vendedores, todavía es un mercado decente en el que están sentados”, dijo. “Pero hay menos competitividad en el mercado y los vendedores tendrán que fijar el precio de manera adecuada y ser conscientes de la competencia de formas que no han tenido en los últimos años”.

Ella agregó: “Todavía es muy posible vender una casa. Los vendedores tienen muchas de las tarjetas, pero no todas las que han tenido durante los últimos dos años”.

ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS

TITLE PROCESSING

- Concierge Experience
- 100% Bilingual Staff
- Closings in English & Spanish
- Proactive Communications
- Exceptional Treatment
- *Check Entire Chain of Title*
- Check & Clear Liens
- Arrange Payoffs
- Conduct Closings
- Record New Title & Docs
- *Title Search*



CONTINUING EDUCATION

To succeed you must always be learning

We conduct seminars and webinars to keep you current with the industry and new sales and marketing techniques that are working for agents throughout the country.



MARKETING CONSULTING

Everyone can improve their marketing!

Expert marketing consulting covering the following:

- * Creation of a Presence
- * Branding
- * Lead Generation
- * Follow up
- * Marketing Tools

Programs are provided on a case by case basis for individuals or groups.

VENDEDORES Y COMPRADORES ENTRAN EN TIRA Y AFLOJA SOBRE LOS PRECIOS DE VENTA

A medida que se debilita el control del mercado por parte de los vendedores, los agentes y economistas dijeron que es más probable que los compradores de vivienda este otoño rechacen los precios de lista y negocien de manera experta para obtener la mejor oferta, especialmente si la casa ha estado en el mercado por más de un par de años. de semanas



Daryl Fairweather

Fairweather dijo que el mercado comenzó a desacelerarse al final del primer trimestre, pero las alarmas no comenzaron a sonar hasta julio, cuando las ventas de viviendas cayeron un 19 por ciento año tras año. Como era de esperar, el crecimiento del precio de la vivienda también cayó de un promedio pandémico del 15 por ciento año tras año al 8 por ciento año tras año.

“Creo que deberíamos esperar una recalibración y todavía estamos en el proceso de esa recalibración”, dijo. “Pero esa desaceleración inicial parece haber llegado a su fin”.

Aunque los precios de las casas todavía están seis por ciento por encima del año pasado, Fairweather dijo que la desaceleración ha distorsionado las percepciones de los vendedores de casas. “Quiero decir, el mercado sigue siendo mejor, en términos de precio, que en esta época el año pasado”, dijo. “Creo que es más psicológico, como que la gente siempre indica que le gusta el punto más alto y siente que cualquier cosa menos que eso es una pérdida”.



Jeff Checko

El agente de RE/MAX de Nashville, Jeff Checko, dijo que ha tenido que moderar las expectativas de sus vendedores y alejarlos de sobrevaluar su casa, ya que los compradores están más dispuestos a irse y regresar unas semanas después de que el vendedor reduzca el precio.

“Tuvimos 10 ofertas por una casa hace tres meses, ya no tenemos [actividad] como esa”, dijo Checko. “A menos que sea una casa fantástica en un área muy solicitada, o alguien tenga una propiedad verdaderamente especial y única, ya no verá esa situación de oferta múltiple”.

En junio, Realtor.com dijo que 1 de cada 7 listados experimentó una reducción de precio, con vendedores en mercados más grandes y caros como Sacramento, Atlanta y Phoenix más dispuestos a llegar a un acuerdo. Avance rápido hasta septiembre, el portal proyecta que una mayor proporción de vendedores de viviendas,

un seis por ciento más que la semana promedio, reducirán los precios. “Ajustándose a las tendencias de este año, los compradores que compran durante la mejor semana podrían ahorrar cerca de \$20,000 en comparación con el pico del año”, explicó Realtor.com. “Y en varios de los mercados inmobiliarios más grandes del país, los precios de las viviendas durante la mejor semana pueden caer más de un 10 por ciento por debajo de su precio máximo a principios de año, lo que podría ahorrarles a los compradores decenas de miles de dólares”.



Nicole Bachaud

Aunque \$ 20,000 adicionales en el banco no es nada despreciable, la economista senior de Fairweather, Hale y Zillow, Nicole Bachaud, dijo que las historias sobre recortes de precios podrían hacer que los compradores de viviendas piensen que las viviendas son más asequibles en general.

El último informe de precios de viviendas existentes de NAR reveló que los precios de las viviendas aún están en aumento, con el precio promedio de una vivienda en julio alcanzando los \$403,800, lo que sigue siendo un precio elevado para un hogar que tiene un ingreso nacional promedio de \$67,251.

“Si observa un mercado como Phoenix, Phoenix ha visto algunas de las mayores disminuciones en el valor de las viviendas en los últimos dos meses”, dijo Bachaud. “Las casas son más baratas en Phoenix que a principios del verano; sin embargo, cuando observa cuánto se han apreciado esas casas desde 2018, todavía las ve un 60 por ciento más caras que hace tres años, incluso si han bajado, ya sabe, unos pocos miles”.



Jessica LaMar

La agente de Bizzarro y Sacramento, Jessica LaMar, dijo que el cambio del mercado ha requerido que eduque más y guíe a los compradores y vendedores que se sientan a la mesa con una gran cantidad de expectativas, algunas razonables y otras no.

“Si tienen la expectativa de que van a venir y ofrecer un 20, 30 o 40 por ciento menos que el precio de venta, no están viviendo en la realidad”, dijo Bizzarro. “Eso no es un buen augurio para su negociación, ¿verdad? Queremos entrar en una negociación de buena fe con un vendedor, pero si molestas al vendedor, no van a negociar en absoluto, y estás cerrando esa puerta y esencialmente disparándote en el pie”.

LaMar agregó: “En última instancia, desea que ambas partes sientan que están ganando. Ese es el objetivo final de cualquier transacción, ¿verdad?”

ENTRE LA INFLACIÓN Y UN LUGAR DURO

Más allá del aumento de las tasas hipotecarias y lo que Fairweather llamó "señales contradictorias" sobre las tendencias de los precios de las viviendas, los consumidores todavía tienen que lidiar con un gigante económico: la inflación.

La última Encuesta sobre el Índice de Precios al Consumidor de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. reveló que la inflación general se estancó en un 8,3 por ciento de julio a agosto. Sin embargo, las categorías principales (menos alimentos y energía) y el costo de poseer una residencia principal experimentaron aumentos mensuales de 0,6 por ciento y 0,7 por ciento, respectivamente.

Anualmente, es un 6,3 % más caro poseer una residencia principal ahora en comparación con agosto de 2021.

"Los precios al consumidor siguen aumentando de manera demasiado agresiva y obligarán a la Reserva Federal a adoptar una postura aún más agresiva para combatirlos", dijo Yun, el economista jefe de la NAR, a Inman en un artículo anterior.



Bill Gassett

El agente de RE/MAX con sede en Hopkinton, Massachusetts, Bill Gassett, dijo que los consumidores en su mercado están preocupados por la inflación, que se ve agravada por el hecho de que, a diferencia del resto del país, las guerras de ofertas siguen siendo comunes.

"La gente está preocupada en este momento. Es solo la mentalidad de lo que está sucediendo entre la inflación, las tasas hipotecarias y el hundimiento del mercado de valores: hay mucho miedo", dijo. "Muchas personas han dejado sus planes en suspenso porque no saben lo que va a pasar".

Aunque la inflación es preocupante, el Primer Economista Jefe de los Estados Unidos, Mark Fleming, dijo que el sesgo de actualidad y la falta de conocimiento sobre otras economías hacen que el entorno actual se sienta peor de lo que es.



Mark Fleming

"La economía parece manejarse sola, a pesar de que la Fed está tratando de exprimir la inflación elevando las tasas, en realidad mucho mejor que la mayoría de las otras economías del mundo", dijo parcialmente sobre la reciente decisión de Argentina de subir las tasas 550 puntos básicos para 100 por ciento de inflación.

En general, Fleming dijo que el hogar estadounidense promedio está en una situación financiera sólida, ya que el desempleo se mantiene cerca de mínimos históricos y un mercado laboral competitivo empuja a los empleadores a retener a los trabajadores con aumentos salariales.

Una serie de cheques de estímulo también reforzó las cuentas de ahorro de muchos estadounidenses, y la decisión de la Administración Biden de cancelar hasta \$20,000 en deuda de préstamos estudiantiles para prestatarios individuales que ganen menos de \$125,000 al año (\$250,000 para hogares conjuntos) también ayudará a poner a los futuros compradores en una mejor posición. lugar para comprar

“Creo que la realidad del consumidor es que miran a su alrededor y dicen: ‘Bueno, veo las noticias y todos estos expertos hablan de recesión, pero no veo eso en mi vida. Me veo obteniendo aumentos de sueldo, me veo capaz de conseguir otro trabajo si quiero porque las tasas de desempleo son muy bajas, puedo renunciar y encontrar otro trabajo en otro lugar con un salario más alto si quiero, tengo una relativamente balance familiar saludable, [y] tengo muchos ahorros”, dijo Fleming. “Mis experiencias personales como hogar estadounidense son bastante buenas en este momento. Así que sí, vamos a comprar una casa”.

Fleming también dijo que el sesgo de actualidad está oscureciendo la capacidad de los consumidores, y algunos agentes, para contextualizar adecuadamente el mercado actual. Sí, las cosas están tensas, pero han sido mucho peores, dijo.

“Siempre me fascina el sesgo humano del sesgo reciente, recordamos el pasado reciente y lo consideramos normal, ¿verdad?” él dijo. “Entonces, 2020 fue el mejor año en una década, [y] 2021 fue incluso mejor que 2020. Entonces, ese fue probablemente el mejor año [para el mercado inmobiliario] en la historia o en la historia reciente, sin duda. Ahora no lo estamos haciendo tan bien como el año pasado”.

"Bueno, no se pueden batir récords todos los años", agregó. "Incluso hoy, una tasa hipotecaria del seis por ciento no es una tasa hipotecaria particularmente onerosa. Pero lo es si estás plagado de sesgos de actualidad. Recuerda, la anomalía fue los últimos dos años.

De cara al futuro, los agentes y los economistas esperan que el mercado siga girando y girando, y que algunas áreas incluso se conviertan en un mercado de compradores en toda regla. Pero no importa cómo se asiente el polvo, todas las compras y ventas de viviendas acordadas seguirán siendo una necesidad, dejando muchas oportunidades para que los agentes y los consumidores tengan éxito.

“El mundo está loco”, dijo Bizarro. “Pero la gente todavía necesita un lugar para vivir”.

By Marian McPherson

Source: <https://www.inman.com/>

ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



1430 W BUSCH BLVD. SUITE
D TAMPA, FL 33612.
(813) 876-4373

@ARETSIFL

