

ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS

MERCADO DEL VENDEDOR? MERCADO DE COMPRADORES? EL PÉNDULO SE BALANCEA





MERCADO DEL VENDEDOR? MERCADO DE COMPRADORES? EL PÉNDULO SE BALANCEA

Las casas todavía se están vendiendo, pero el cambio en curso del mercado les está dando a los compradores más y más apalancamiento diariamente, dijeron agentes y economistas a Inman esta semana.

Hace dos semanas y media, Nora Crosthwaite enumeró una casa en un atractivo suburbio de Des Moines por \$275,000.



Nora Crosthwaite

"Se vendió el primer día", le dijo Crosthwaite a Inman.

Una semana después, Crosthwaite, un agente de Home Sweet Des Moines de Iowa, enumeró otra casa en el mismo rango de precios, también en un suburbio bien establecido. Se vendió en tres días.

En el contexto de los últimos dos años hipercompetitivos, estas historias suenan típicas, incluso ordinarias. La alta demanda y la baja oferta significan que las casas se venden rápidamente.

Pero en ambos casos, Crosthwaite también vio que sucedía algo más: cada casa solo recibió una oferta.

“Hicimos una fecha límite más alta y mejor”, dijo Crosthwaite sobre la segunda cotización, “y luego solo entró una. Ambas casas, si hubieran salido al mercado en enero o febrero, habríamos tenido de cinco a 10 ofertas. .”

Estas ventas resaltan el cambio de mercado que ha sido muy discutido y que ha estado en curso durante meses. Pero la relativa escasez de ofertas que recibieron las casas también plantea una pregunta que ha estado rondando los titulares de las noticias y confundiendo a los consumidores curiosos: ¿estamos todavía en un mercado de vendedores? ¿O hemos entrado en un mercado de compradores? ¿Y es este, en última instancia, un buen momento para comprar una casa?

La respuesta corta es que, por lo general, el mercado del vendedor persiste.

Pero la respuesta más larga es que el mercado es más complicado, con un péndulo que se mueve rápidamente hacia los compradores. Al mismo tiempo, ciertos tipos de propiedades o regiones se están desempeñando de manera muy diferente, y algunas prácticas de la industria que disminuyeron durante los embriagadores años de la pandemia están regresando a medida que los compradores obtienen más influencia. En otras palabras, en algunas situaciones, los compradores pueden haber tomado la delantera.

EL MERCADO DEL VENDEDOR PERSISTE, PERO EL PÉNDULO OSCILA

El hecho de que el mercado está cambiando no es ningún secreto, y solo en los últimos días, nuevos datos han demostrado que hay menos competencia para las casas, que las ventas han caído y que la industria de la construcción se está desacelerando a un ritmo rápido, entre otros efectos dominó. Un informe reciente de Zillow indicó que tales condiciones significan que los compradores están "ganando tiempo y opciones a medida que disminuye la competencia".

Eso puede sonar muy parecido a un mercado de compradores, pero otros factores complican la imagen. En particular, por ejemplo, los precios de las viviendas han seguido subiendo, alcanzando finalmente un máximo histórico en junio. Y a pesar de muchas preguntas, una encuesta reciente encontró que la mayoría de los estadounidenses todavía piensan que este es un buen momento para comprar una casa. Entonces, es complicado.



Jeff Tucker

Jeff Tucker, a senior economist at Zillow, told Inman that it's consequently "an open question whether we're approaching a buyers market in some parts of the country."

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.

"En este momento", continuó Tucker, "lo que vemos es que está pasando bastante rápido de un mercado de vendedores por cualquier definición a un mercado más equilibrado".

Tucker dijo que el cambio hasta ahora es más pronunciado en mercados como Seattle, Austin y otras partes del oeste, que experimentaron una gran apreciación de precios durante la pandemia.

Aún así, los vendedores de hoy obtienen precios más altos ahora que hace un año. Y otras regiones, como el Medio Oeste, han visto un cambio menor que los mercados más caros en la Costa Oeste.



James Becker

James Becker, director ejecutivo de la firma de inversión e incubadora de negocios Fusion Growth Partners, describió algo similar y dijo que ve un mercado que "definitivamente se está inclinando hacia los compradores actualmente", incluso si los vendedores todavía reciben múltiples ofertas y algunas áreas tienen menos de dos meses de inventario.

"No hay un exceso de viviendas", agregó Becker. "Ciertamente está inclinado en la posición del comprador, pero este sigue siendo, a la fecha de hoy, un mercado de vendedores. Si un vendedor quiere poder vender su casa, podrá venderla".

Lo que Becker y Tucker describen, entonces, es una tendencia en la que los compradores obtienen más influencia, incluso si la ventaja no se ha inclinado completamente a su favor en todos los mercados. York Baur, director ejecutivo de la firma de tecnología de bienes raíces Moxiworks, describió esta tendencia como una "reversión a la media, no un colapso".



York Baur

"Creo que es un mercado que está volviendo a equilibrarse", continuó. "El péndulo está regresando". Los agentes están viendo cómo se desarrolla esta dinámica en sus mercados.

Crosthwaite explicó que el mercado de un vendedor generalmente se define como tener menos de tres meses de inventario. Un mercado equilibrado tendría entre tres y seis meses, mientras que en un mercado de compradores habría más de seis meses de inventario. E incluso cuando la cantidad de ofertas de propiedades disminuye, Crosthwaite dijo que su área todavía tiene menos de tres meses de inventario.

“Todavía estamos en un mercado de vendedores”, dijo.

ALGUNAS PROPIEDADES SON MÁS ATRACTIVAS QUE OTRAS

Andrea Geller, un agente con sede en Chicago de Berkshire Hathaway HomeServices, le dijo a Inman que todavía hay una fuerte demanda de condominios en edificios más pequeños y de casas suburbanas que están renovadas y en perfectas condiciones.



Andrea Geller

“Si pueden cerrar y mudarse, todavía hay una prima por eso”, dijo.

Pero cuando se trata de casas con accesorios o características obsoletas, hay descuentos disponibles. Geller dijo que si dos casas comparables llegan al mercado, la que no tiene actualizaciones podría venderse por más de \$50,000 menos porque “hay una audiencia más pequeña de personas que quieren hacer el trabajo”.

“Crosthwaite observó algo similar en su mercado.

“Las casas que no se comercializan o presentan bien no se ven”, dijo sobre los compradores en el área de Des Moines.

Si esto suena como el estado normal de las cosas en general (las propiedades sólidas reciben la mayor atención), tenga en cuenta que durante la pandemia de coronavirus el inventario era tan bajo que incluso los listados menos deseables salían volando del estante proverbial. Y eso seguía siendo cierto incluso a principios de este año.

“Hace seis meses”, dijo Crosthwaite, “la gente estaba desesperada porque las tasas eran del 3 por ciento”.

En otras palabras, el mercado del vendedor persiste, pero los compradores pueden encontrar propiedades o áreas específicas en las que tienen una influencia considerablemente mayor.

“Se podría decir que un vecindario está de moda”, agregó Geller, “pero no es necesariamente el vecindario. Es la propiedad.

EL RETORNO DE LA ACTIVIDAD FAVORABLE AL COMPRADOR

Dondequiera que esté el péndulo en este momento, Crosthwaite también mencionó haber visto el regreso de algunas prácticas en su mercado que habían caído en desgracia cuando las casas se vendían solas. Entre otras cosas, describió a los constructores de viviendas que están comenzando a brindar incentivos a los agentes de compradores, lo cual no era una práctica común en los últimos dos años.



Nicole Beauchamp

Nicole Beauchamp, una agente de Engel & Völkers en la ciudad de Nueva York, describió el estado de ánimo en su área como “complicado” en este momento. Pero también dijo que “definitivamente estamos en un mercado cambiante”. Y eso significa que los compradores pueden pedir más en este momento de lo que podrían haber pedido anteriormente.

“Hay formas que puedes encontrar para negociar”, dijo. “¿Qué te impide insistir en las concesiones?”

Beauchamp mencionó específicamente las concesiones en los costos de cierre y la solicitud de un vendedor para ayudar a reducir la tasa de interés como áreas en las que ahora podría ser posible negociar.

Estas son historias anecdóticas, pero resaltan las consecuencias de un mercado que está en constante cambio y oscilando en la dirección de los compradores.

LA MENTALIDAD DE ESPERAR Y VER

En algunos casos, los consumidores también parecen estar esperando para ver dónde terminará el péndulo oscilante. Un informe reciente de Zillow, por ejemplo, señaló que el aumento de las tasas hipotecarias y las preocupaciones sobre la asequibilidad están “manteniendo la demanda al margen y restringiendo las ventas de viviendas más de lo que sugerían las expectativas”.

Ben Kinney, cofundador de la empresa de tecnología Place y propietario de Ben Kinney Companies, hizo un comentario similar mientras hablaba con Inman a principios de esta semana.

“Es ese momento intermedio en el que los mercados están cambiando y todo el mundo tiende a congelarse y no hacer nada”, dijo Kinney a Inman. “Y eso puede durar un mes o puede durar un año. Y eso es a lo que nos estamos acercando, ese tipo de ojo de la tormenta en el que parece que no pasa nada”.

EL FRENESÍ MEDIÁTICO POR LA COMPRA DE UNA CASA

El hecho de que el péndulo esté oscilando y haya cierto debate sobre quién tiene exactamente la ventaja en este momento ha provocado una avalancha de cobertura mediática. Por ejemplo, hace solo unos días, Business Insider argumentó que este es un gran momento para comprar una casa si puede pagarla. Por otro lado, el New York Post sugirió el jueves que el mercado inmobiliario se dirigía a un “congelamiento profundo”. Incluso BuzzFeed saltó a la palestra y publicó una guía sobre cómo decidir si está listo para comprar bienes raíces.

Entonces, ¿qué tienen que decir los expertos de la industria? ¿Es un buen momento para comprar?

El consenso entre quienes hablaron con Inman para esta historia fue sí, da el paso si tienes una razón para hacerlo. Becker, por ejemplo, señaló que la construcción de viviendas se ha rezagado durante años, lo que significa que todavía hay restricciones en el suministro.

“Creo que el valor de las casas va a subir”, dijo.

Baur dijo que cuando la gente le hace la pregunta sobre la compra, lo que sucedió más recientemente justo antes de que interviniera en una llamada con Inman, primero les dice que hablen con un agente en su área. Pero en términos generales, también señaló que la vivienda tiende a ser una buena protección contra la inflación.

“Lo que diría es que, en general, sí, es un buen momento”, agregó.

Baur también señaló que es difícil cronometrar los mercados y que, para la mayoría de las personas, la vivienda es, ante todo, un refugio. La parte de inversión de la ecuación es secundaria. Y por esa razón, sugirió que cuando las personas necesiten mudarse, deberían hacerlo.

“Solo compre la casa si la necesita”, concluyó, “y no mire hacia atrás”.

By *Jim Dalrymple II*

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

ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



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

@ARETSIFL

