



**HOUSING  
MARKET**

*Slowdown*

**ARETSI | TRENDS**

THE BEST TITLE MAGAZINE

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS

# HOUSING MARKET *Slowdown*



## **¿ESTÁ PREPARADO PARA UN MERCADO A LA BAJA?**

*Si no ha experimentado un mercado de compradores antes, todo lo que sabe sobre la venta de bienes raíces está a punto de ponerse patas arriba. Aquí le mostramos cómo capear una recesión y hacer que su negocio siga adelante.*

*A partir del 28 de julio de 2022, EE. UU. está oficialmente en recesión. Los días de ofertas múltiples, tiempos de mercado cortos, precios en aumento y una gran demanda de los compradores se están convirtiendo rápidamente en un recuerdo lejano. Si no ha experimentado un mercado de compradores antes, tenga cuidado: todo lo que sabe sobre la venta de bienes raíces durante la última década está a punto de cambiar.*

## ¿NOS DIRIGIMOS A UN ACCIDENTE ÉPICO?

NAR informa que las ventas pendientes cayeron un 8,6 por ciento en junio, un 20 por ciento menos que en junio de 2021. El economista jefe de NAR, Laurence Yun, también predijo:

*Las firmas de contratos para comprar una casa seguirán cayendo mientras las tasas hipotecarias sigan subiendo, como ha sucedido en lo que va de año.*

ZeroHedge citó 14 señales de que la economía se dirige a una caída épica, incluidos tres factores relacionados directamente con los bienes raíces:

- *Las ventas de viviendas de segunda mano cayeron un 5,4 por ciento durante junio. Ese es ahora el quinto mes consecutivo que hemos visto una disminución.*
- *En las tres cuartas partes de las áreas metropolitanas que rastrea Redfin, al menos el 25 por ciento de los vendedores de viviendas redujeron su precio de venta durante junio.*
- *Blackstone ha preparado un cofre de guerra de 50.000 millones de dólares para poder recuperar bienes raíces deprimidos en todo el país después de que los precios de la vivienda se hayan desplomado en los próximos meses.*

## TRES FASES DE LA RECESIÓN

*Durante las cuatro recesiones anteriores, el mercado inmobiliario pasó por las siguientes tres fases a medida que pasaba de un mercado de vendedores a un mercado de compradores.*

- **Fase 1:** *Los precios siguen aumentando, pero el volumen de ventas ha comenzado a disminuir. La cantidad de inventario, los días en el mercado, las reducciones de precios y los listados vencidos también están aumentando. En recesiones anteriores, la Fase 1 duró al menos seis meses.*
- **Fase 2:** *Los precios se aplanan. Esto generalmente ocurre entre seis y 12 meses después de que finaliza la Fase 1. Dependiendo de cuán malas sean las condiciones económicas, la Fase 2 puede durar un período bastante largo o tan solo de 30 a 60 días.*
- **Fase 3:** *A medida que la cantidad de inventario aumenta a siete meses o más, los precios comienzan a bajar. Cuantos más meses de inventario en el mercado, menos ventas hay. Esto se traduce en caídas de precios aún mayores, ya que los vendedores desesperados bajan sus precios para vender antes de que los precios bajen aún más.*

## TOME ESTOS 5 PASOS AHORA PARA ESTAR PREPARADO PARA UN MERCADO A LA BAJA

*Aquí hay cinco de las estrategias que han funcionado en recesiones anteriores y serán útiles si su mercado comienza a caer.*

### 1. PREPÁRESE PARA EL "FENÓMENO DE PRECIOS RÍGIDOS"

*En un mercado de compradores (a la baja), debe cambiar su enfoque de la apreciación del precio a la depreciación del precio. El punto de pivote del mercado de un vendedor al mercado de un comprador ocurre cuando hay siete o más meses de inventario en el mercado.*

En el mercado de un vendedor, los precios se dispararán rápidamente para satisfacer la demanda del mercado. Por el contrario, los precios tardan en caer en los mercados a la baja. Esto se conoce como el "fenómeno de precios rígidos". Como se señaló anteriormente, esto ocurre porque las caídas de precios se retrasan entre seis y 12 meses con respecto a las condiciones reales del mercado.

Según First Tuesday, el "fenómeno de precios rígidos" ya está ocurriendo en seis de los principales mercados de California:

- El inventario a la venta de San José aumentó un 10 por ciento y las caídas de precios aumentaron un 9 por ciento
- El inventario de Sacramento aumentó un 39 por ciento y las caídas de precios aumentaron un 24 por ciento
- El inventario de Oakland aumentó un 43 por ciento y las caídas de precios aumentaron un 12 por ciento
- El inventario de Stockton aumentó un 58 por ciento y las caídas de precios aumentaron un 19 por ciento
- El inventario de San Diego ha bajado un 4 por ciento y las caídas de precios han subido un 17 por ciento
- El inventario de San Francisco ha bajado un 5 por ciento y las caídas de precios han subido un 8 por ciento.

En todo el estado, el volumen de ventas de viviendas alcanzó un pico temprano en marzo de 2022. Desde entonces, el volumen de ventas ha contrarrestado las tendencias estacionales normales y ha disminuido durante la temporada de primavera, que suele ser la época más activa del año para los agentes inmobiliarios.

A este ritmo, el volumen de ventas anual total caerá por debajo de los dos años anteriores, pero también por debajo de 2019 (el último año "normal" para el volumen de ventas antes de que ocurriera la pandemia en 2020).

## **2. AYUDAR A LOS VENDEDORES A EVITAR "PERSEGUIR EL MERCADO A LA BAJA"**

Cualquiera que haya experimentado un mercado de compradores con pocas transacciones, precios en picada y altas tasas de ejecución hipotecaria, está familiarizado con el concepto de "perseguir el mercado". Así es como funciona.

Una vez que su mercado alcance la Fase 3, sus ventas comparables de MLS para agosto de 2022 se basan en las ventas que cerraron en mayo o junio. Suponiendo que esas propiedades tardaron 60 días en venderse y luego 60 días en cerrarse, eso significa que sus ventas comparables se basan en los precios de hace 120 días.

Para ilustrar este punto, el inventario de Sacramento, como se señaló anteriormente, aumentó un 39 por ciento con un 24 por ciento de los vendedores bajando sus precios. Suponiendo que el mercado alcanzó su punto máximo en marzo de 2022, a partir de agosto de 2022, los precios ya habrían estado cayendo durante cuatro meses.

# 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.

- Para una cotización realizada en agosto de 2022 que demora 60 días en venderse, habrá un total de seis meses de depreciación del precio.
- En una cotización de \$500,000 en un área donde los precios caerán un 8 por ciento este año, el valor de esa casa disminuiría en \$40,000 durante el próximo año, o en \$20,000 para el momento en que la propiedad se contrate después de 60 días y cierre 60 días después. . En otras palabras, el valor de la propiedad hoy sería de \$480,000 al cierre.
- Ahora suponga que el comprador no califica para un préstamo 60 días después debido a otro aumento en las tasas de interés de la hipoteca. El vendedor debe volver a poner la propiedad en el mercado. En este punto, habría habido ocho meses de depreciación, lo que hacía que el valor de la propiedad en ese momento fuera de \$473,200.

Si ese vendedor volviera a cotizar en \$ 500,000, la casa tendría un sobreprecio de al menos \$ 27,000. Además, por cada mes que el vendedor permanece en el mercado, su casa se deprecia \$3,333 por mes.

Para evitar la persecución del mercado a la baja, el vendedor tendría que fijar el precio de su casa al menos \$30,000 por debajo del precio de venta original (\$470,000). Si los precios están en caída libre, es posible que deban cotizar tan bajo como \$ 450,000.

### **3. PREPÁRESE PARA MOSTRAR A LOS VENDEDORES QUE EL MERCADO ESTÁ DISMINUYENDO.**

Ayudar a los vendedores a hacer la transición de la psicología de un mercado creciente a un mercado decreciente no es tarea fácil. Las tres estrategias a continuación pueden ayudarlo a hacer esto.

- Use your local MLS statistics or Realtor.com to pull up a list of all the properties that have been reduced in price and/or have expired in your local area. If it's above 10 percent to 20 percent, your market has peaked, and prices may have already started to slide.
- Check the primary Automated Valuation Models (AVMs) such as Redfin, Realtor.com, and Zillow for their pricing. Please note that Realtor.com provides an interactive graph dating back to 2017 that tracks prices from three of the most advanced Artificial Intelligence (AI) AVMs: Collateral Analytics, CoreLogic, and Quantarium (the most advanced AVM since it's the only one that includes over 900 interior features in their pricing model.) Show the sellers the graphs, and if there is a flattening or dip, prices are already heading down.
- Once your market has experienced about six months of price declines, the shift will begin to show up in your MLS comparable sales. To gauge how much the market is decreasing, calculate the average price per square foot in your market area for the last 60 days.

Repita el proceso para los 60 días anteriores. Si el precio promedio actual por pie cuadrado ha disminuido, puede calcular qué tan rápido ha disminuido el mercado en los últimos 60 días restando ese número del promedio actual. Multiplique eso por los pies cuadrados en las mejoras en su listado, y eso le dirá cuánto ha disminuido el valor de la casa durante los últimos dos meses.

#### **4. REALICE ESTOS DOS CAMBIOS CLAVE EN SUS ACUERDOS DE COMPRA**

Las tasas de interés hipotecarias son volátiles, aunque el economista jefe de NAR, Laurence Yun, no ve un gran cambio en las tasas de interés en este momento. Para asegurarse de que sus negocios se cierren, la tasa de interés en cualquier contingencia solitaria debe escribirse al menos entre  $\frac{1}{2}$  y un punto más que la tasa vigente.

El segundo paso se aplica cuando el comprador planea obtener una hipoteca de tasa fija. Asegúrese de incluir una disposición que establezca: "Si el comprador no puede calificar para una hipoteca de tasa fija, el comprador acepta tomar una hipoteca de tasa ajustable". Asegúrese de especificar la tasa y si la hipoteca tiene un componente de tasa fija. (Un ejemplo típico es un ARM donde los primeros cinco años son a una tasa fija).

Tenga en cuenta que nunca escriba "tasa vigente". Para que su contrato de compra sea válido, debe indicar la tasa de interés exacta a la que el comprador puede retirarse.

#### **5. EMPLEE ESTA ESTRATEGIA COMPROBADA QUE HA FUNCIONADO EN CADA RECESIÓN DESDE 1980**

La "tasa de estadísticas de absorción" junto con el guión de "probabilidad de venta" es oro en los mercados a la baja. Estos son los pasos a seguir:

- Comience buscando en su MLS cuántos meses de inventario hay en el mercado para el vecindario específico o el código postal donde se encuentra la propiedad.
- Suponga que actualmente hay ocho meses de inventario.
- Esto significa que si no aparecieran nuevos listados en el mercado, se necesitarían ocho meses para que se vendiera el 100 por ciento del inventario actual.
- Cuando se reúna con el vendedor, explíquele que este número significa que el 12,5 % de las propiedades listadas se venderá cada mes (1/8) y el 87,5 % no se venderá, es decir, todavía estará listada el próximo mes.
- Cierre al vendedor diciendo: "Para que su propiedad se venda en el mercado actual, debe tener un precio en el 12.5 por ciento superior de todos los listados en términos de valor y precio. De lo contrario, estará en el 87,5 por ciento de los listados que aún estarán en el mercado el próximo mes.
- Otras dos técnicas persuasivas son darle al vendedor una lista de las propiedades que tienen reducciones de precio, así como aquellas que han vencido.

Basado en desaceleraciones anteriores, un mercado de compradores con precios decrecientes es el tipo de mercado más difícil que jamás experimentará. Por otro lado, los agentes que están preparados y que entienden la dinámica de la fijación de precios y la negociación de acuerdos en un mercado a la baja pueden tener el mejor año de su historia. Ciertamente, ese fue mi caso en las cuatro recesiones anteriores, y puede sucederle a usted si está adecuadamente preparado.

**By: Bernice Ross**

**President and CEO of BrokerageUP and RealEstateCoach.com**

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

# ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



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

@ARETSIFL

