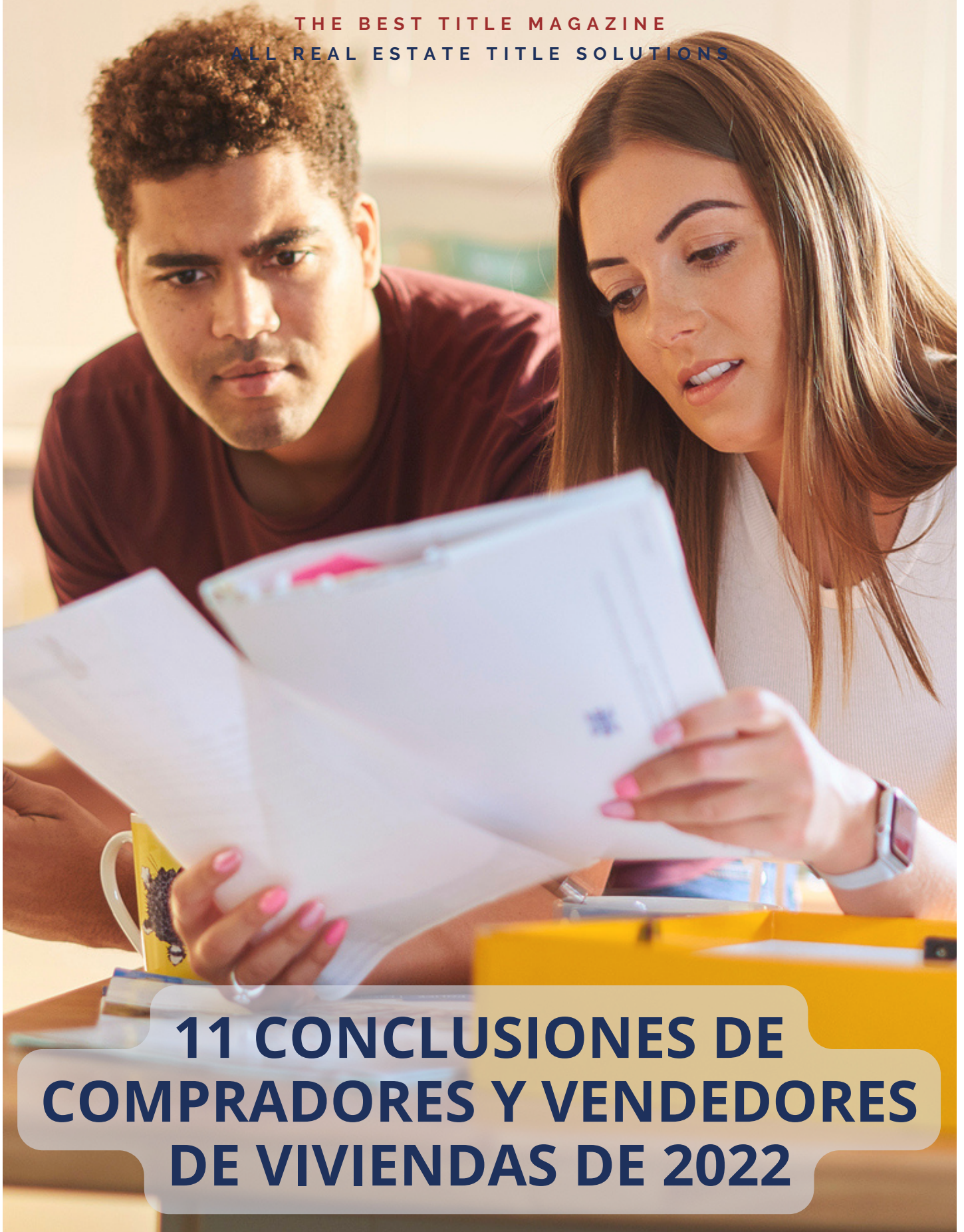


# ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE  
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



**11 CONCLUSIONES DE  
COMPRADORES Y VENDEDORES  
DE VIVIENDAS DE 2022**



# ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE  
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS

A man and a woman are sitting at a table in a kitchen, looking at a tablet and some papers. The man is holding the tablet, and the woman is holding the papers. They appear to be discussing something together.

## 11 CONCLUSIONES DE COMPRADORES Y VENEDORES DE VIVIENDAS DE 2022

### **Once conclusiones del perfil de compradores y vendedores de viviendas de 2022**

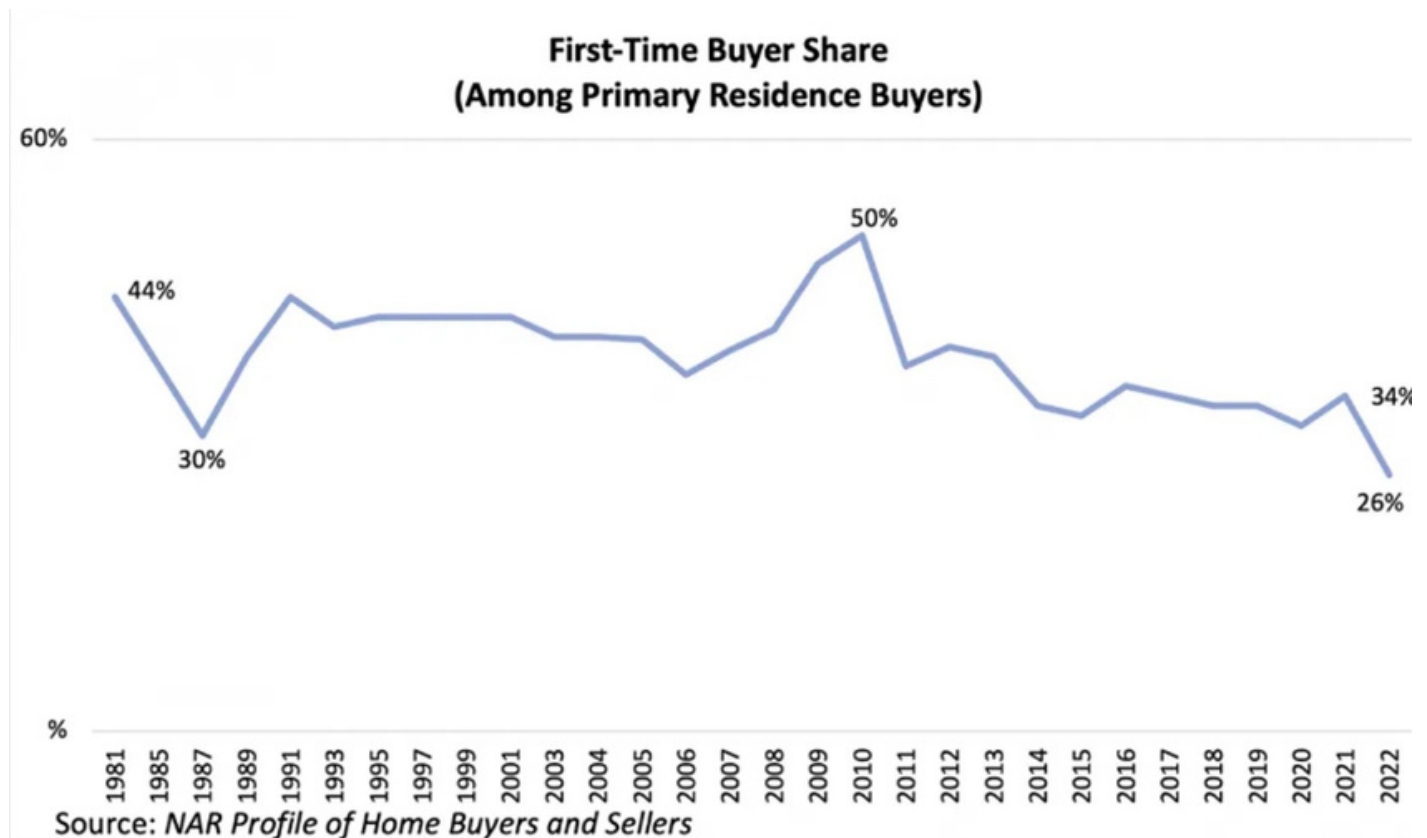
*Recoger el perfil de compradores y vendedores de viviendas de 2022 puede ser una tarea abrumadora. Hay 142 páginas de contenido y muchos gráficos abarcan los 41 años de historia del conjunto de datos. Esta publicación lo ayuda a navegar a través de algunos de los cambios más sorprendentes. Aquí hay un par de cosas que debe tener en cuenta a medida que se sumerge:*

*El período de recopilación de datos de este informe es del 1 de julio de 2021 al 30 de junio de 2022. Durante ese período, el mercado de la vivienda ha pasado de un entorno de baja tasa de interés, bajo inventario con guerras de ofertas y actividad frenética a un interés más alto. Tasa pero entorno de inventario aún bajo.*

*Este informe es solo entre compradores de residencia principal y no incluye inversores o compradores de vacaciones. Bien, ¡vamos a sumergirnos!*

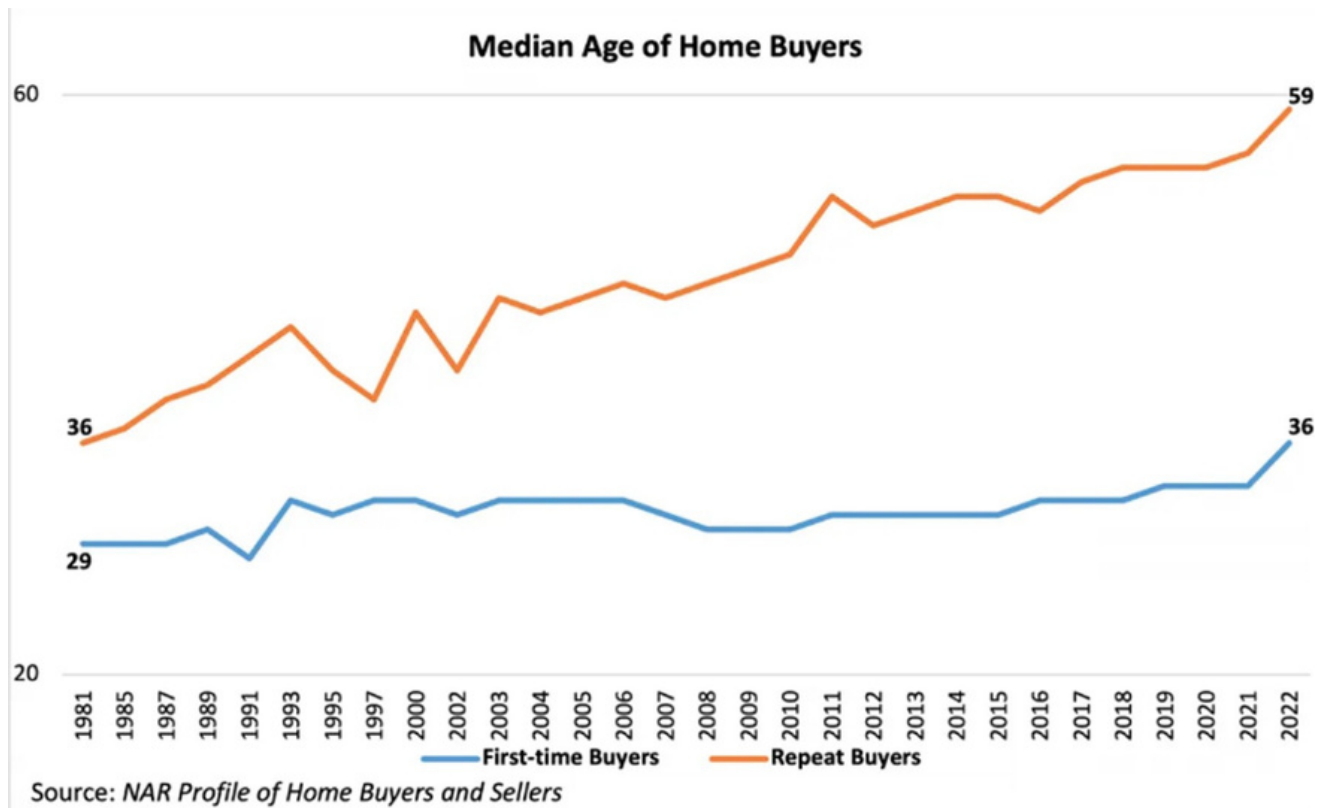
## 1. LOS COMPRADORES PRIMERIZOS CAEN A UN MÍNIMO HISTÓRICO DEL 26 % DESDE EL 34 % DE HACE APENAS UN AÑO.

No hay duda de que la asequibilidad de la vivienda ha excluido a los compradores por primera vez con el aumento de las tasas de interés y los precios de las viviendas. Durante el período de recopilación de datos, los compradores también vieron el inventario más bajo en los EE. UU. desde 1999, una imagen que afectó a los compradores primerizos más que a cualquier otro grupo cuando los inversionistas se unieron. Los compradores potenciales por primera vez también enfrentan un aumento en los costos de alquiler, lo que hace que difícil ahorrar para el pago inicial.



## 2. LA EDAD DE LOS COMPRADORES POR PRIMERA VEZ Y LOS QUE REPITEN ALCANZAN MÁXIMOS HISTÓRICOS.

La edad de los compradores primerizos saltó de 33 años a 36, donde había estado durante tres años. Teniendo en cuenta los vientos en contra que enfrentaron los compradores primerizos, esto puede no ser una sorpresa. El veintiséis por ciento de los compradores primerizos informaron que la "dificultad para ahorrar para el pago inicial" fue una tarea desafiante en el proceso de compra y mencionaron los costos más altos de alquiler, préstamos para automóviles, deudas de tarjetas de crédito y deudas estudiantiles como factores que los frenaban. Para los compradores habituales, la edad ha aumentado a 59 años, frente a los 56 años del informe del año pasado. Los estadounidenses se sienten seguros tomando una hipoteca más adelante en la vida y comprando una residencia principal. Los intercambios se han producido más tarde, ya que la tenencia de la casa también ha aumentado.



### **3. LA PARTICIPACIÓN DE COMPRADORES BLANCOS E HISPANOS/LATINOS CRECIÓ, MIENTRAS QUE LOS COMPRADORES NEGROS/AFROAMERICANOS Y ASIÁTICOS/ISLEÑOS DEL PACÍFICO RETROCEDIERON.**

Según una investigación realizada a lo largo de 2022 por NAR Research, los inquilinos negros/afroamericanos están pagando una cantidad desproporcionada por los costos de alquiler. A medida que aumentan estos alquileres, se frena aún más a los compradores negros, que también tienen más probabilidades que otros de ser compradores por primera vez. Es más probable que los compradores blancos sean compradores repetidos y tengan capital inmobiliario para ayudarlos con el pago inicial de su próxima propiedad.



# 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.



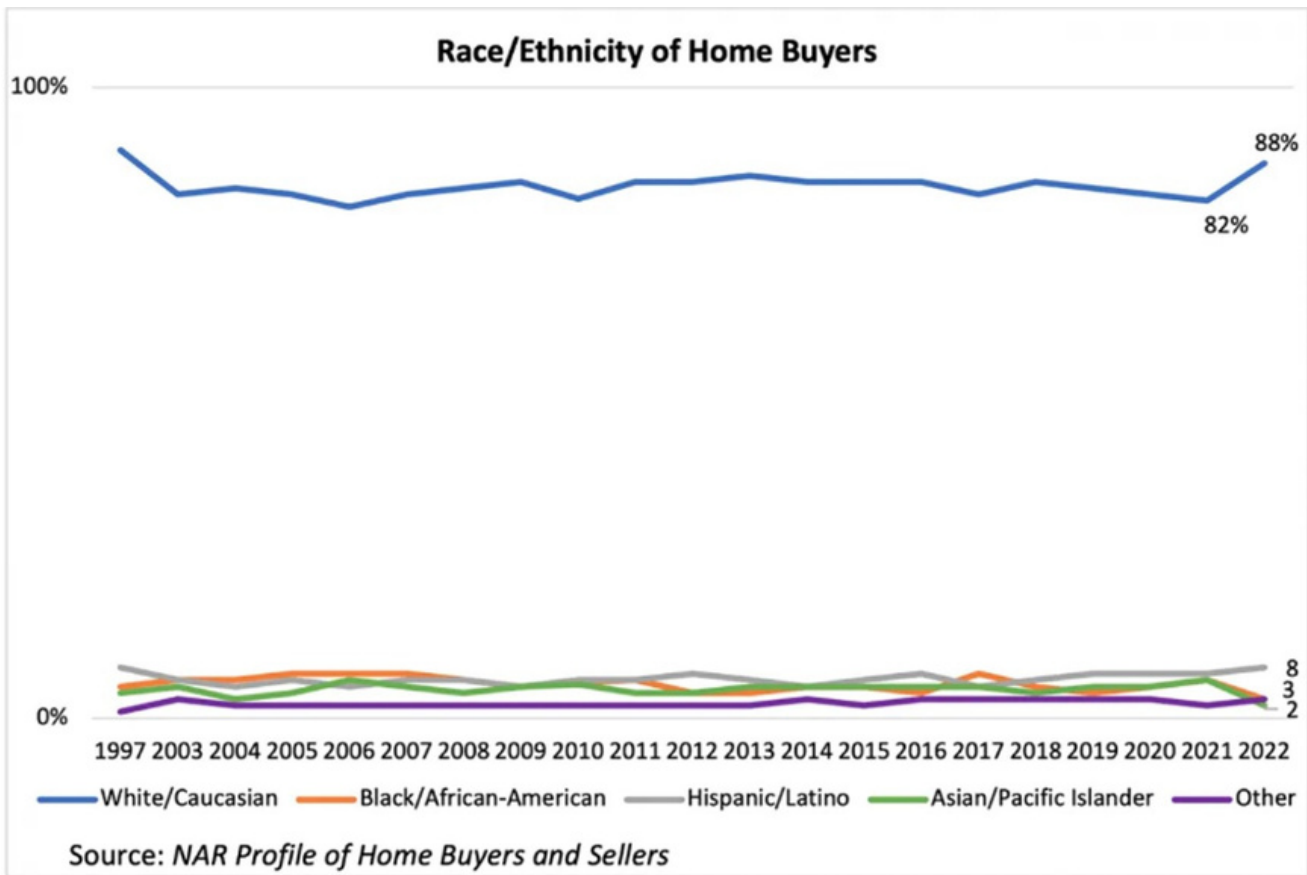
## MARKETING CONSULTING

Everyone can improve their marketing!

Expert marketing consulting covering the following:

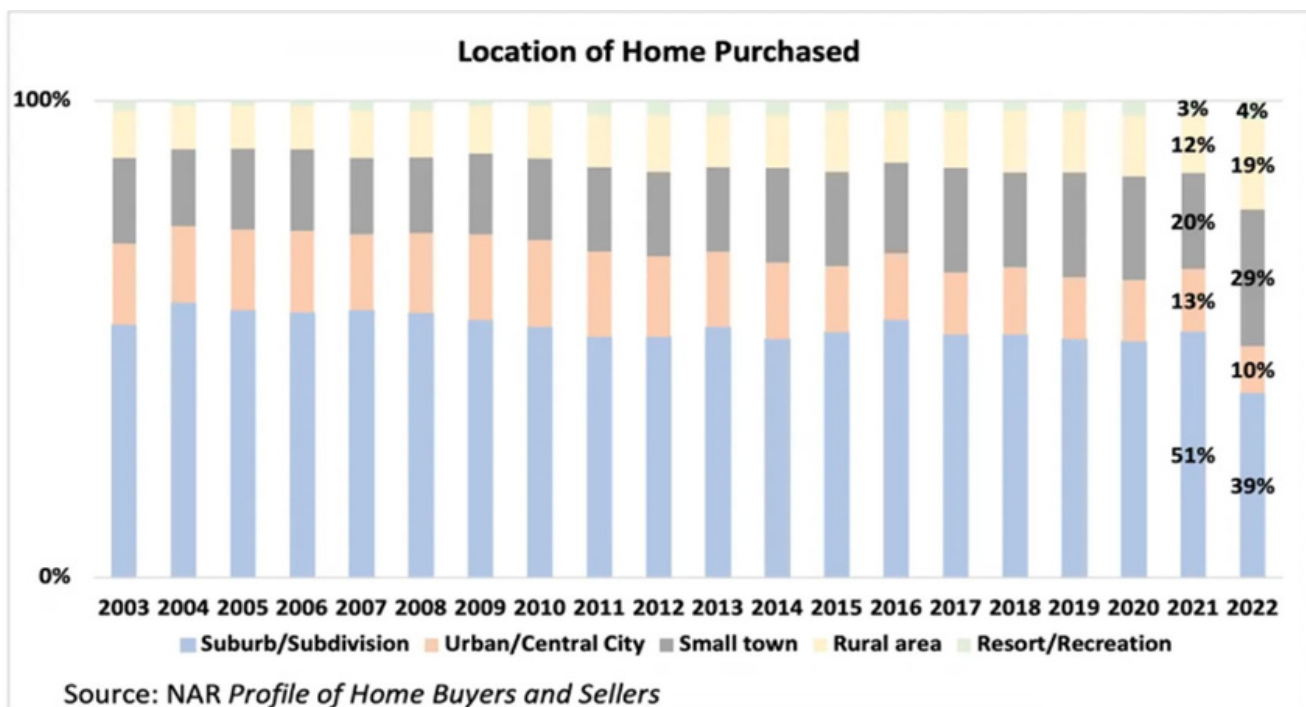
- \* Creation of a Presence
- \* Branding
- \* Lead Generation
- \* Follow up
- \* Marketing Tools

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



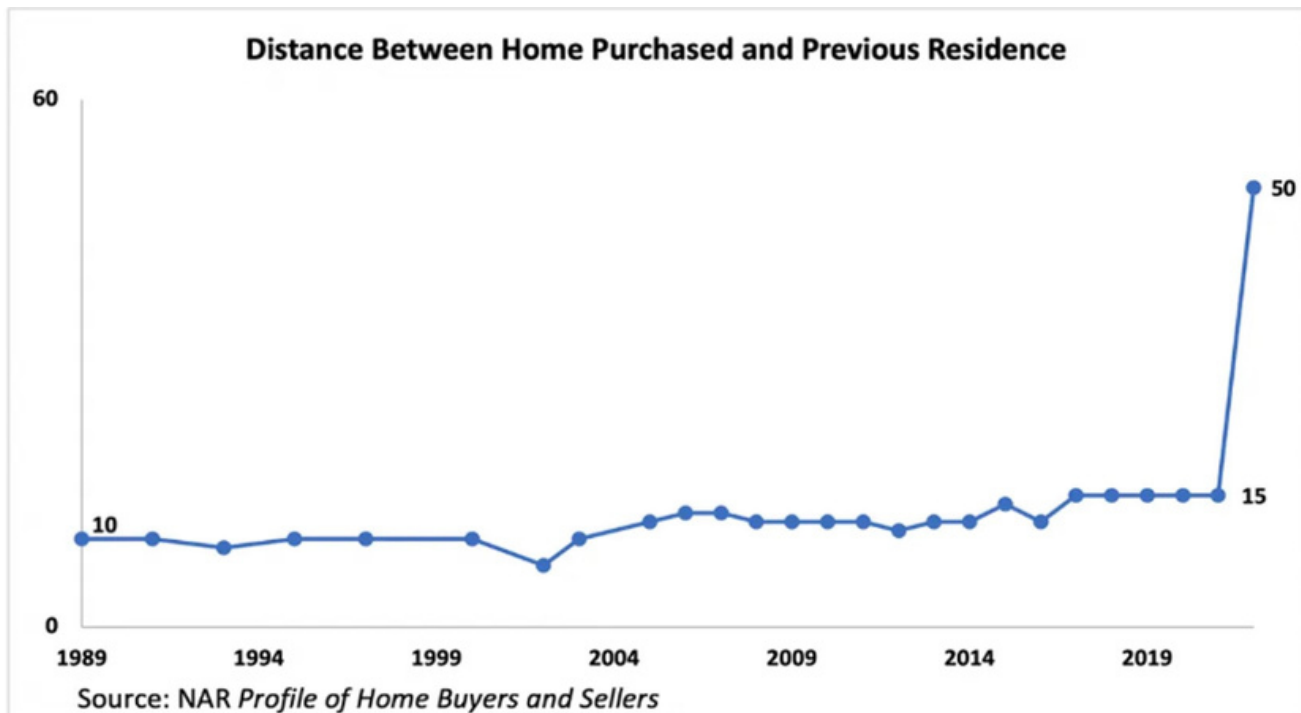
**4. LOS PUEBLOS PEQUEÑOS Y LAS ÁREAS RURALES VIERON UN FLUJO MIGRATORIO MIENTRAS QUE HUBO UNA RETRACCIÓN DE LAS COMPRAS EN LAS ÁREAS URBANAS Y LOS SUBURBIOS.**

Los compradores eligen su vecindario en función de muchos factores, pero el primero de la lista fue la calidad del vecindario, la asequibilidad y la proximidad a amigos y familiares. Los pueblos pequeños y las áreas rurales demostraron ser la dinámica ganadora para muchos al tomar esa decisión: la asequibilidad era clave y los sistemas de apoyo familiar estaban al final de la calle.



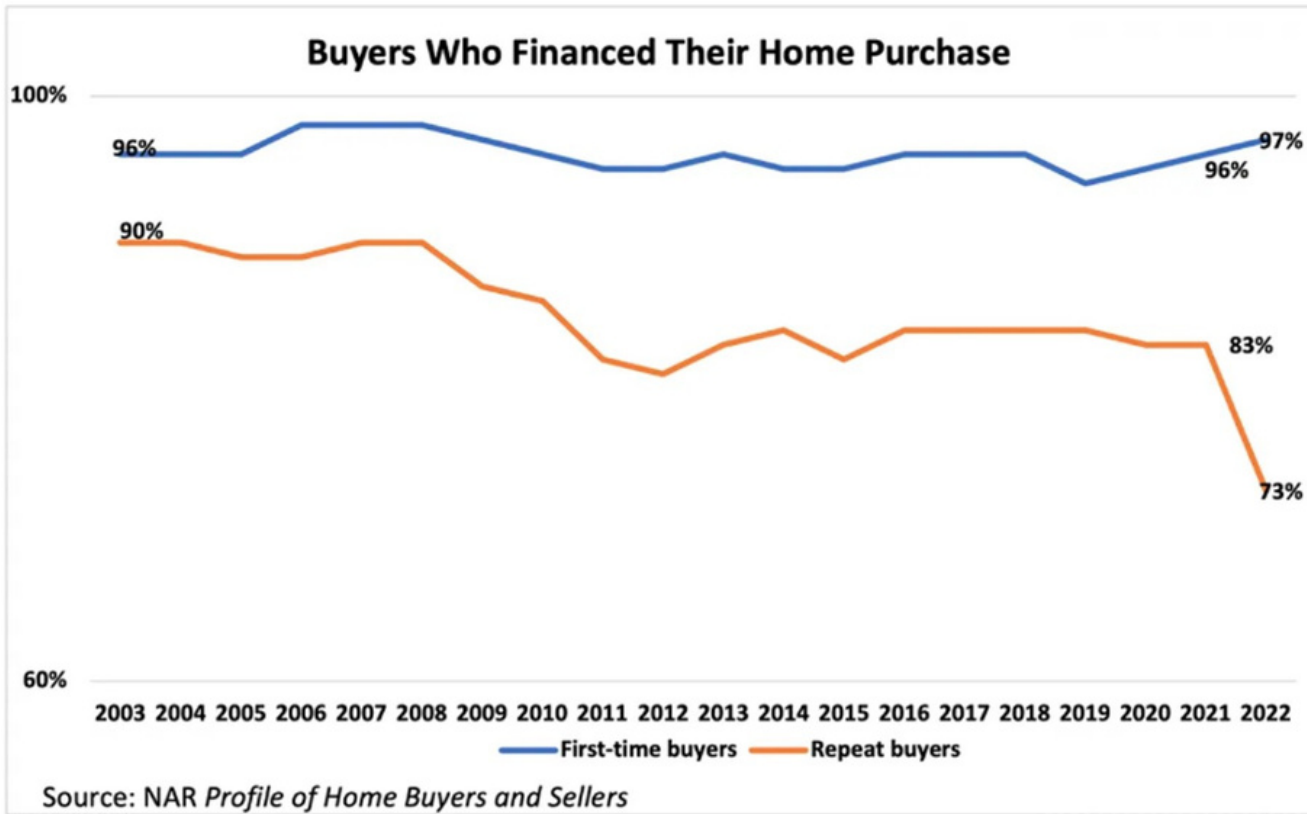
**5. LA DISTANCIA QUE UN COMPRADOR SE MOVIÓ SALTÓ A UN MÁXIMO HISTÓRICO DE 50 MILLAS DESDE UN RANGO QUE SE HABÍA MANTENIDO ESTABLE ENTRE 10 Y 15 MILLAS.**

La migración de los compradores a los pueblos pequeños y las zonas rurales indudablemente estuvo en juego. Otro factor son los entornos de trabajo remotos e híbridos. En enero de 2021, muchos titulares promocionaron que los directores generales proporcionaron a los empleados trabajo remoto permanente. Esto permitió a los compradores separarse de los centros de las ciudades o los suburbios del interior y migrar a áreas más lejanas. Las ciudades Zoom fueron las ciudades en auge en el último año.



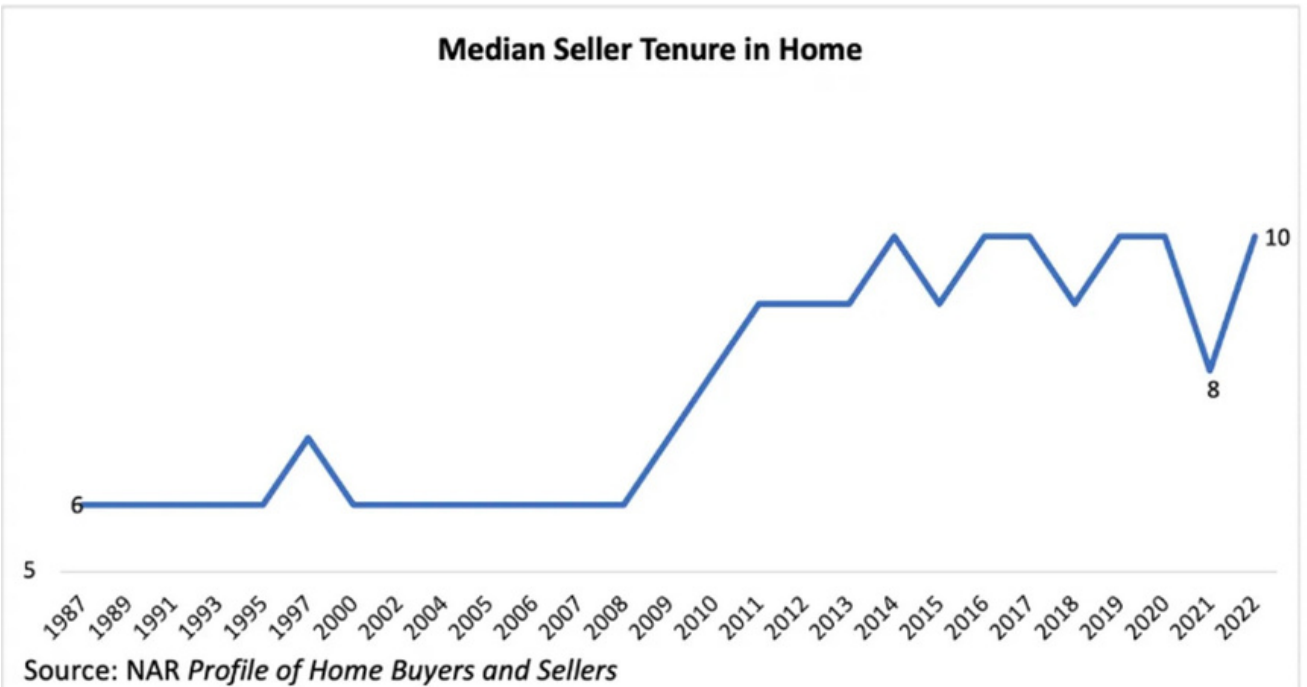
**6. LA PROPORCIÓN DE COMPRADORES REPETIDOS TOTALMENTE EN EFECTIVO AUMENTÓ DEL 17 % AL 27 % EL AÑO PASADO.**

Los propietarios de viviendas han acumulado una enorme equidad de vivienda en la última década y poseen alrededor de \$ 210,000. Esto ha permitido a muchos evitar tener una hipoteca de propiedad y pagar todo en efectivo por su compra. A medida que la ubicación para comprar en pueblos pequeños y áreas rurales se volvió más popular en el último año, esto puede haber permitido a los compradores mudarse de áreas caras a otras más asequibles. La proporción de compradores primerizos que pagaron todo en efectivo se mantuvo esencialmente sin cambios en 3%.



**7. LA TENENCIA DE LA VIVIENDA, ANTES DE LA VENTA, VOLVIÓ A UN MÁXIMO HISTÓRICO DE 10 AÑOS.**

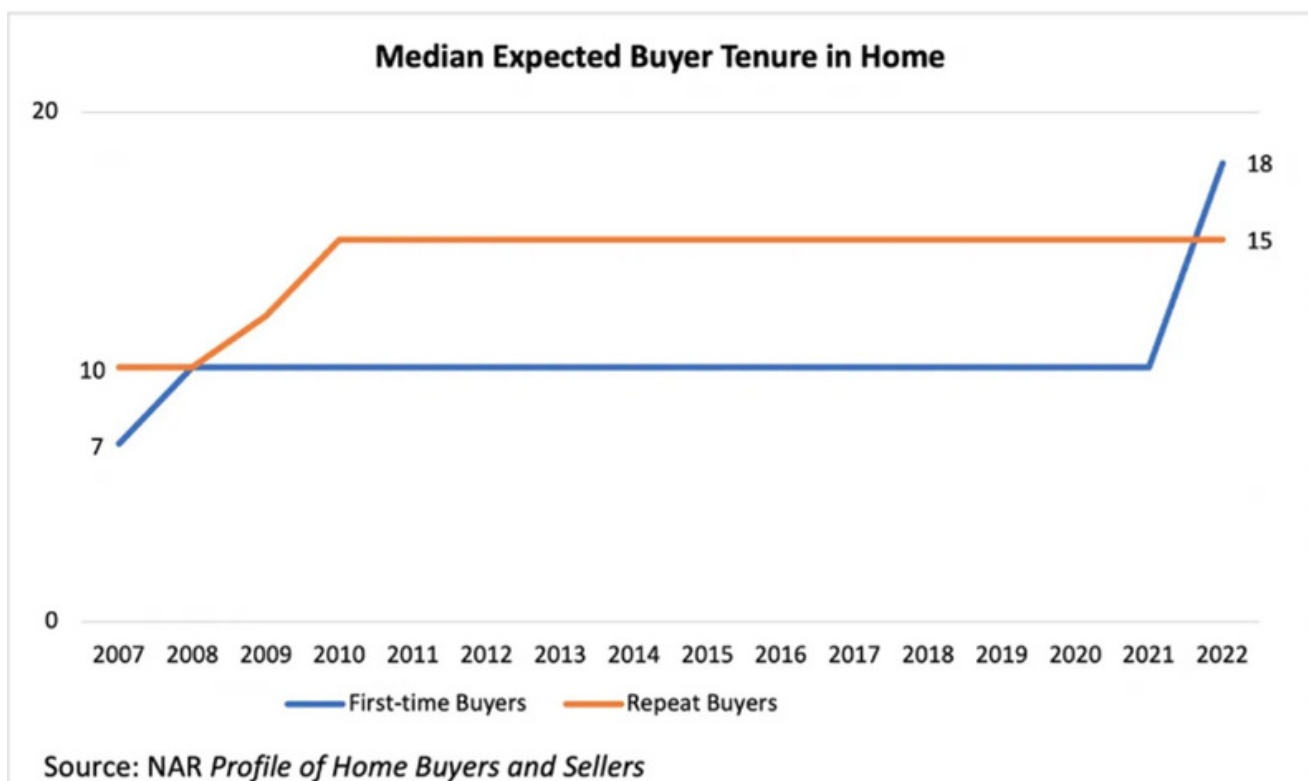
Después de una caída provocada por la pandemia el año pasado a ocho años en el hogar, la tenencia ha alcanzado un máximo histórico. Entre 1987 y 2008, la permanencia típica era solo de seis a siete años antes de que alguien hiciera un intercambio. Las principales razones por las que los vendedores hicieron el cambio en el último año fueron para estar más cerca de amigos y familiares, mudarse debido a la jubilación y su vecindario se había vuelto menos deseable. En los últimos años, las mudanzas habían sido más comunes debido a un cambio en la situación familiar o una reubicación laboral.





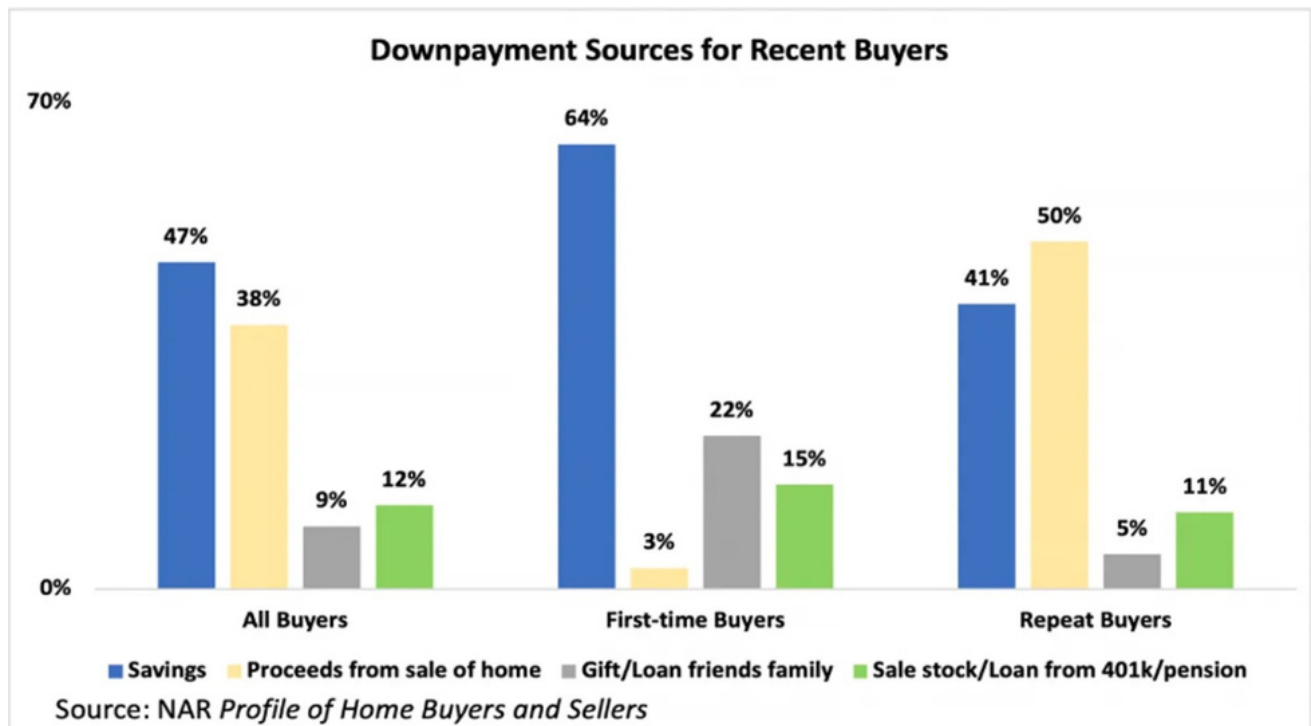
## 8. LA PERMANENCIA ESPERADA PARA LOS COMPRADORES PRIMERIZOS ALCANZA UN MÁXIMO HISTÓRICO DE 18 AÑOS, FRENTE A LOS SIETE AÑOS DE 2007.

Si un comprador por primera vez pudo ingresar a la escalera de la propiedad de vivienda en el último año, tendría menos intención de mudarse de su hogar rápidamente. La permanencia esperada de los compradores primerizos incluso supera la de los compradores repetidos de 15 años. Los compradores tienen tasas fijas en un entorno de tasas al alza, lo que probablemente sea un factor clave. Para otros, la capacidad de comprar una casa en un área menos urbana puede significar simplemente saltarse la casa inicial por completo. Una nota es que la tenencia esperada siempre es más larga que la tenencia real, ya que los compradores acaban de terminar el tremendo obstáculo de encontrar una casa y comprarla.



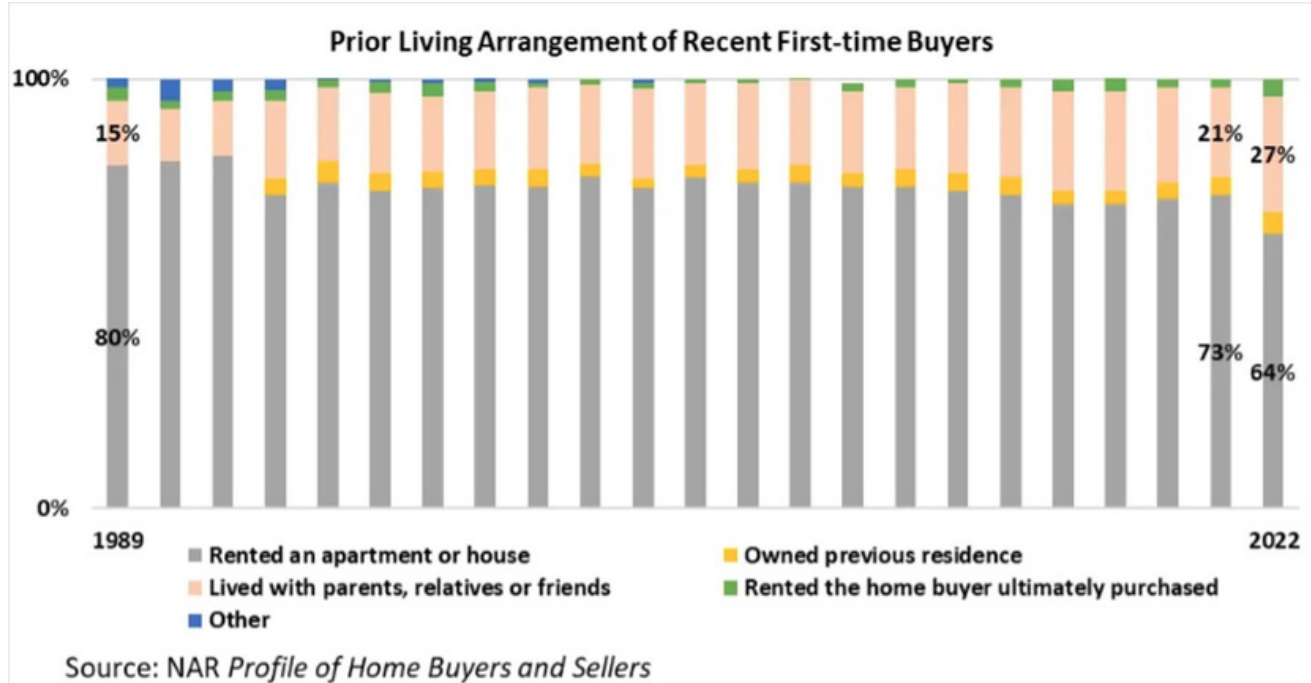
## 9. LOS COMPRADORES SE ESTÁN DIVERSIFICANDO DONDE REÚNEN EL PAGO INICIAL DE UNA CASA.

Dado el aumento de los precios de las viviendas, los compradores están reuniendo fondos de múltiples fuentes para el pago inicial. Los compradores primerizos confían en los ahorros como fuente principal, pero el 22 % (en comparación con el 28 % del año pasado) utilizó un regalo o un préstamo de amigos/familiares, y el 15 % vendió acciones/bonos o tomó un préstamo de su 401k/ fondo de retiro. Como novedad este año, el 2% de los compradores primerizos vendieron criptomonedas para ayudar con el pago inicial. Si bien la mitad de los compradores habituales utilizaron los ingresos de la venta de sus casas anteriores, esto no funciona para todos. El cuarenta y uno por ciento usó ahorros y el 11% incluso vendió acciones o tomó un préstamo para la jubilación.



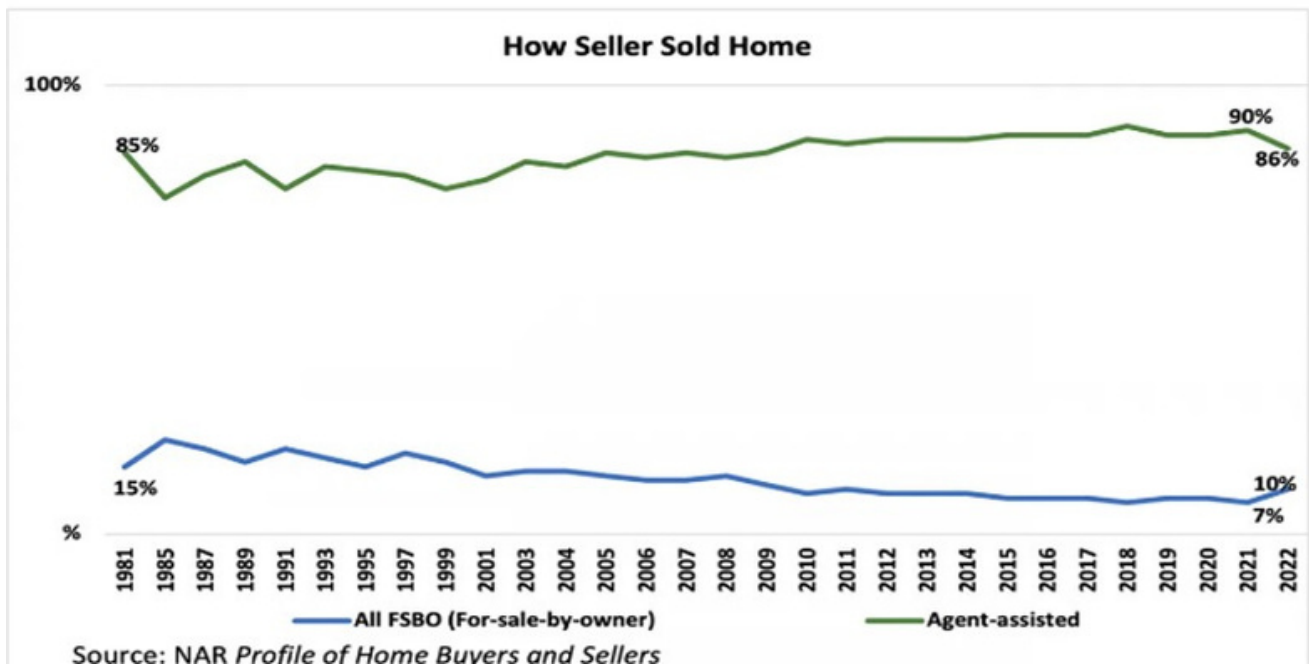
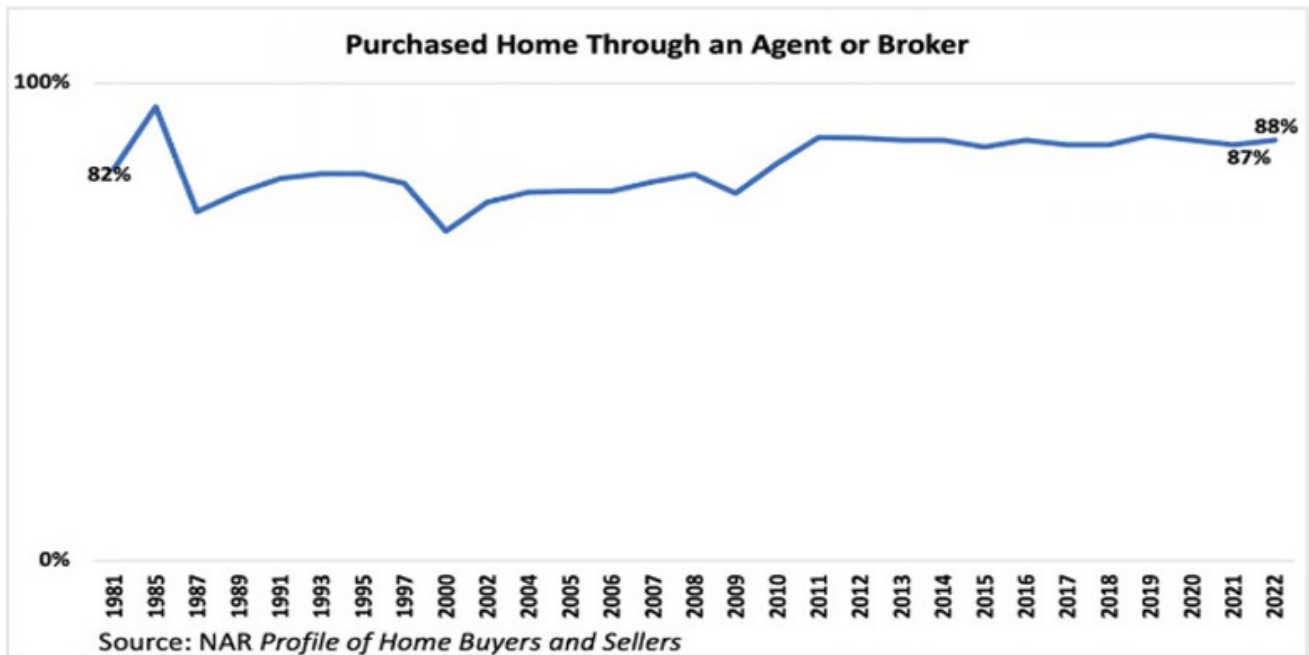
**10. LOS COMPRADORES PRIMERIZOS QUE SE MUDAN DIRECTAMENTE DE LA CASA DE UN MIEMBRO DE LA FAMILIA A LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA ESTÁN EN SU PUNTO MÁS ALTO.**

El veintisiete por ciento de los compradores por primera vez tenían este arreglo de vivienda anterior, frente al 21% del año pasado. Estos compradores pudieron evitar los aumentos de alquiler al mudarse a una casa. Esto permitió a los compradores primerizos pagar sus deudas, trabajar en sus puntajes crediticios y ahorrar para el pago inicial de una forma en que otros no podrían haberlo hecho. La proporción de compradores primerizos que alquilaron antes de comprar cayó del 73% al 64%.



## 11. LOS COMPRADORES Y VENDEDORES USAN Y QUIEREN LA AYUDA Y LA EXPERIENCIA DE UN AGENTE DE BIENES RAÍCES.

El ochenta y ocho por ciento de los compradores recurrió a un agente de bienes raíces para comprar su casa. Los compradores están más satisfechos con la honestidad, la integridad y el conocimiento del proceso de compra de su agente. Para los vendedores, el 86% usó un agente para ayudar a vender sus casas. Sesenta y tres por ciento de los vendedores usaron un agente con el que habían trabajado antes o que les fue referido. Los vendedores querían que su agente fijara el precio de la casa de manera competitiva, ayudara a comercializar la casa a compradores potenciales y vendiera dentro de un marco de tiempo específico.



By: Jessica Lutz

Source: <https://www.nar.realtor>



# ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



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

@ARETSIFL

