

July 29, 2022 Lectura de 7 minutos Share: Cuando compras una casa, el vendedor al que le estás comprando probablemente esperará que negocies el precio de venta. De hecho, la mayoría de los vendedores valoran sus casas un poco más que el valor de mercado para compensar las negociaciones. Negociar puede ser intimidante, pero saber qué esperar puede hacer que el proceso sea un poco menos aterrador. Negociar el precio de una casa exige mucha paciencia, organización y, a veces, compromiso. Considera poner en orden las siguientes cosas antes de sentarte a negociar. Muchos compradores de vivienda creen que ya no necesitan un agente porque los sitios de venta o alquiler de bienes inmuebles están disponibles con solo hacer clic en un botón. Sin embargo, un agente no solo te muestra casas, sino que es un activo crucial al negociar el precio de tu casa y ayudarte a decidir cuánto ofrecer. Los agentes de bienes raíces son expertos en tu mercado inmobiliario local. Ellos saben cómo cambian las tasas de interés, qué propiedades aumentarán de valor y qué impuestos sobre la propiedad tendrías que pagar. Los profesionales de bienes raíces también pueden separar sus emociones del proceso de compra de una vivienda. Por ejemplo, pueden abogar por ti porque no tienen miedo de perder la vivienda. Además, tu profesional de bienes raíces puede ayudarte a redactar la carta de oferta más sólida posible, completa con todas las contingencias que necesitas para protegerte. Comunícate con un agente de bienes raíces local antes de comenzar a buscar casas. ¿No estás seguro de por dónde empezar? Los agentes de Rocket Homes® están en la cima de su campo y mantienen una calificación promedio de 4.5 a 5 estrellas. Debes demostrar al vendedor que puedes obtener una hipoteca. ¿Qué sucederá si haces una oferta por una vivienda sin evidencia de financiamiento? Es más probable que elijan al próximo comprador. Asegúrate de obtener la preaprobación para un préstamo hipotecario antes de presentar una carta de oferta. Una carta de aprobación previa es un aviso de un prestamista hipotecario que confirma la cantidad de la hipoteca

para la que estás calificado y reporta a los vendedores que te aprobarán para la vivienda. Recuerda que una carta de preaprobación y una precalificación no son lo mismo. Tu prestamista analiza tus ingresos, activos y crédito antes de emitir tu carta. Esto le permite a tu prestamista darte el estimado más preciso posible. Cuando estás precalificado, el prestamista generalmente no verifica la información que le das, lo que significa que tu número de precalificación tiene menos peso que tu aprobación. Recuerda incluir siempre una preaprobación para presentar la oferta más sólida posible. La cantidad de espacio que tienes para negociar es inversamente proporcional a la cantidad de interés en la vivienda y si estamos en un mercado de compradores o en un mercado de vendedores. Tendrás menos espacio para negociar si muchos compradores expresaron su interés en la casa y hay más ofertas. Por el contrario, si tu mercado inmobiliario local es estático, tienes más espacio para pedir concesiones, precios asequibles y reparaciones. Esta es otra área en que tu agente de bienes raíces será un activo invaluable. Tu agente puede evaluar el mercado local y hablar con el vendedor o un agente del vendedor. Esto te muestra un panorama más claro sobre si el vendedor está dispuesto a negociar. Es posible que obtengas una ganga si la casa estuvo en el mercado durante mucho tiempo y el vendedor quiere cerrar el negocio. Sin embargo, si el vendedor recibió varias ofertas por la casa, es buena idea presentar una oferta más alta desde el principio. Cuando sientas que tienes todo en orden y estás listo para comenzar a hablar sobre precios, considera algunos de los siguientes consejos que puedes usar en la mesa de negociación. Los resultados de la inspección pueden ser clave para negociar el precio de venta final de una casa. Un inspector visitará la casa y evaluará si hay problemas como grietas en los cimientos, problemas con el sistema de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC) y más. El inspector te dará entonces una copia del informe. Puedes pedir concesiones al vendedor si la inspección de la vivienda revela algún problema que sea decisivo para ti. Es posible

que quieras pedir al vendedor que solucione un problema, te dé un crédito por los costos de cierre o baje el precio. Incluso puedes usar los resultados de la inspección para cancelar la venta si tu oferta incluye una inspección de contingencia, o si la inspección revela un problema importante en la vivienda. Recuerda que una inspección no es lo mismo que una tasación. Tu tasador solo te dará una estimación aproximada del valor de la vivienda y no te informará que le faltan algunas tejas al techo ni que las luces del armario del segundo nivel están rotas. Un inspector te dará una imagen más clara de la casa y los problemas que enfrentarás si la compras. Asegúrate de hacer una tasación y una inspección antes de comprometerte con la compra de una casa. Es posible que ya sepas que hay mucha jerga de bienes raíces que debes dominar. Recuerda que muchos de estos términos tienen definiciones legalmente sensibles y, a menudo, se combinan entre sí. Por ejemplo, muchos compradores no entienden completamente la diferencia entre una tasación y una inspección. Es posible que no recibas a tiempo la respuesta que necesitas si te comunicas con un vendedor para preguntarle sobre los resultados de la tasación, cuando realmente querías hacer referencia a los resultados de la inspección. Pide al agente que se encargue de cualquier conversación entre tú y el vendedor. Tu agente de bienes raíces sabe cómo formular las preguntas y hacer pedidos de una manera que no ponga en peligro tus intereses. Nunca te comuniques con el vendedor directamente. Tu pago inicial no es el único costo que debes pagar en el cierre. También debes cubrir los costos de cierre. Los costos de cierre son los gastos que recibe tu prestamista en intercambio por la administración de tu préstamo. Algunos de los costos de cierre más frecuentes incluyen los cargos de tasación, costos de inspección y cargos de revisión del crédito. Generalmente, los costos de cierre de la compra de una vivienda son de entre el 3 % y el 6 % del valor total del préstamo. Por ejemplo, cerrar un préstamo de \$150,000 significa que puedes esperar pagar entre \$4,500 y

\$9,000 en costos de cierre. Esto significa que estos cargos pueden presentar una barrera significativa entre tú y la compra de tu casa. Es posible que no te des cuenta de que puedes pedir concesiones al vendedor más allá del precio de la vivienda. Por ejemplo, puedes pedirle al vendedor que compartan gastos si quieres comprar una casa, pero tienes problemas para cubrir los costos de cierre. El vendedor puede aceptar para cerrar la venta más rápido. Sin embargo, si hay mucha competencia por tu casa, es mejor que postergues pedirle que contribuya con los costos de cierre. Pregunta a tu prestamista si tienes la opción de incluir los costos de cierre en tu préstamo. Cuanto más sepas sobre un vendedor, más eficazmente podrás negociar. Por ejemplo, si tu vendedor se muda porque compró una casa nueva, es posible que puedas obtener una mejor oferta pidiendo un descuento. Probablemente no puedas obtener reparaciones o renovaciones antes del cierre, ya que es posible que el vendedor quiera salir de la casa lo antes posible. Pide a tu agente de bienes raíces que indague con el vendedor. Averigua si el vendedor prefiere un proceso de cierre más corto o largo. Si tu vendedor se está divorciando o quiere mudarse a un área con un mejor distrito escolar, probablemente estará más ansioso por vender. Esto te da más espacio para negociar, especialmente si la propiedad ha estado en el mercado por un tiempo. ¿Has estado buscando una casa durante mucho tiempo? Si es así, sabes que encontrar la propiedad perfecta puede ser emocionalmente agotador. Lo que quizá no has considerado es que vender tu casa también es un proceso emocional. Cada vendedor tiene recuerdos de su casa y quiere ver que su casa sea para personas que la cuidarán bien. Puedes incluir una carta personal con tu oferta debido a este vínculo emocional. Incluye información sobre por qué te gusta la propiedad del vendedor, algunas de sus características favoritas y cómo planeas usar la vivienda. Por ejemplo, un vendedor podría estar más interesado en ayudarte si sabe que quieres restaurar una propiedad histórica o usar tu futura casa para formar una

familia. Incluso si no puedes ofrecer más dinero, el toque personal de una carta bien redactada hace que tu oferta se destaque. En algunas situaciones, te encontrarás con un vendedor que no quiere cambiar de opinión sobre el precio de la casa. Pueden tener varias ofertas o estar muy apegados a la vivienda. En estas circunstancias, puede ser tentador dejarse llevar y ofrecer más de lo que puedes pagar para ganar la guerra de ofertas. Esto te obligará a tomar un préstamo más alto, e incluso es posible que debas comprar un seguro hipotecario privado (PMI) antes de cerrar si tu pago inicial es muy bajo. Inicia el proceso de compra de vivienda asumiendo que deberás alejarte de cada casa que veas. Asiste a varias visitas a casas, pide a tu agente de bienes raíces que las programe y trata de no apegarte demasiado a una casa en particular. Esto puede ayudarte a negociar de manera más efectiva y mantenerte dentro de tu presupuesto. La cantidad de dinero que ofreces por debajo del precio que pide el vendedor puede depender completamente de la condición de la casa y las ventas comparables. En el mercado de compradores puede ser razonable ofrecer hasta un 20 % por debajo del precio pedido si la casa necesita reparaciones externas, como reemplazar el techo o si hay problemas con los cimientos. También se aceptan ofertas del 5 al 19 % por debajo del precio, según la necesidad de remodelar o actualizar los electrodomésticos. Su mayor activo aquí serán las casas comparables en el área que se vendieron por un precio similar, y cómo sus condiciones y características se comparan con la casa en cuestión. Las propiedades comparables en sí a veces pueden animar al vendedor a reconsiderar su precio de venta original. La negociación del precio de compra de una casa puede ser intimidante, especialmente para los compradores primerizos. Asegúrate de obtener una preaprobación antes de comenzar a buscar una casa. También debes elegir un agente antes de comenzar a comparar propiedades. Pide siempre a tu agente que se comuniquen con los vendedores y presente ofertas. Asegúrate de pedir una

inspección una vez encuentres una casa que te guste. Puedes pedir a tu vendedor un descuento, que haga reparaciones en la propiedad antes de la venta o que te ayude con los gastos de cierre. No tengas miedo de alejarte y seguir comprando si no puedes llegar a un acuerdo con el vendedor. ¿Listo para comenzar la búsqueda de tu casa? Obtén hoy la preaprobación y pon a prueba tus nuevos conocimientos de negociación. Aplica en línea para obtener recomendaciones de expertos con tipos de interés y pagos reales. Viendo 1 - 2 de 2 Lectura de 7 minutos July 15, 2024 Si estás teniendo dificultad para reunir el down payment, aún es posible que puedas comprar una casa. Obtén información de las opciones para préstamos hipotecarios que no necesitan el pago inicial. Lee más Lectura de 14 minutos April 02, 2024 Comprar una casa puede ser un proceso complejo, por lo que lo simplificamos para ti. Evita la confusión y revisa nuestra guía completa de cómo comprar una casa. Lee más Compra una casa, refinancia o administra tu hipoteca en línea con la compañía hipotecaria más grande de EE. UU.¹ Déjanos elegir un agente de bienes raíces para ti y busca en los listados de casas más actualizados. Obtén un préstamo personal para consolidar una deuda, renovar tu casa y más. Rocket Mortgage ha ganado más premios que cualquier otra compañía en los Estudios de Satisfacción de Prestadores de Servicios Hipotecarios de EE.UU. de J.D. Power; este estudio de satisfacción del cliente se ha realizado anualmente desde el 2002 hasta el 2023. Visite jdpower.com/awards para obtener más información. 1 Basado en los datos de Rocket Mortgage comparados con los registros de datos públicos. Rocket Mortgage, 1050 Woodward Ave., Detroit, MI 48226-1906 NMLS #3030. Visita la página de NMLS Consumer Access de Rocket Mortgage aquí. Rocket Mortgage® (que también opera bajo el nombre de Rocket HQ), Rocket Homes Real Estate LLC y Rocket Loans® son subsidiarias independientes de RKT Holdings, LLC. Cada compañía es una entidad legal por separado, administrada por sus propias estructuras de gestión y dirección, de conformidad con las

disposiciones del estado de constitución y los requisitos legales y regulatorios aplicables. Rocket Homes® y el logotipo de Rocket Homes® son marcas de servicio bajo la licencia de Rocket Homes Real Estate LLC. Rocket Homes Real Estate LLC respalda plenamente los principios de la Ley de Vivienda Justa y de la Ley de Igualdad de Oportunidades. La oficina principal está en Detroit, MI. Contacto: (888) 468-4735. Para obtener los números de licencia de Rocket Homes Real Estate LLC, visite RocketHomes.com/license-numbers. CA BRE #01804478 Apple y el logo de Apple son marcas registradas de Apple Inc. en EE. UU. y otros países. App Store es una marca de servicio de Apple Inc. Wear OS de Google y Google Play son marcas registradas de Google LLC.