

Tu Asistente en Bienes Raíces



¿Cuándo Comprar? ¿Cuándo Vender?

El economista principal de la NAR, Lawrence Yun nos menciona que los compradores están esperando por claras indicaciones del punto mas bajo del mercado y están contentos con esperar en fila hasta que ocurra.

Cuando de Bienes Raíces se trata, la pregunta que hay en boca de todos es: Cuán bajo es bajo, y cuándo es el momento perfecto para comprar?

En la nación americana algunos mercados esperan recuperarse para mediados del 2008, de acuerdo con la Asociación Nacional de Realtors. En otros mercados, esperando recuperarse más lentamente, la poca confianza de los compradores unida a un exceso de inventario de propiedades ha alargado la caída.

Muchos mercados van a experimentar más caídas en los próximos años, mientras que otros comenzarán a recuperarse. Puerto Rico no es la excepción. Todos podemos verlo. Nuestra economía indica prácticamente lo mismo. Sin más que decir, no es fácil predecir cuando los precios de los bienes raíces detendrá su caída, y, mucho menos, cuando los precios sentirán, por lo menos, un moderado aumento.

Es fácil ver el porqué. La mayoría de los mercados de bienes raíces de los pueblos están sintiendo el efecto de la sobre-producción. Las ciudades deben consumir ese exceso de inventario antes de esperar un aumento en precios. Esto tomará en cuenta accesibilidad de propiedades (precio), porcentaje de desocupación, fuerza de la economía local y el mercado de empleos.

Nosotros solamente podemos controlar la variable de precio. La apreciación adquirida a corto plazo que experimentamos con nuestras propiedades en los últimos años está disminuyendo tan rápido como llegó. La vieja escuela dice que las compras a un precio de 15% por debajo del valor de tasación son buenas compras. Los inversionistas prefieren comprar a un 20% por debajo del valor de tasación o de lo contrario optan por esperar.

Por otra parte, por qué yo no puedo conseguir un simple comprador, cuando hace unos años, la gente tenía tanta prisa por comprar? La respuesta es simple. Hace unos años la gente tenía prisa por comprar para aprovechar el aumento en valor a corto plazo que se presentó. Ahora que no hay señal alguna de un posible aumento y, peor aún, los precios continúan disminuyendo, no hay ninguna prisa por comprar, a menos que la compra sea demasiado buena.

Ok. Entonces, ¿cuál es el negocio? El negocio es: si está comprando, haga su oferta y espere, pero no mucho. Si su oferta no es aceptada, intente con otra propiedad... Espere, estoy vendiendo. Bueno, venda antes que sea muy tarde. Es triste perder esa "apreciación" adquirida, pero es mucho peor perder parte de su inversión.

De La Guardia Group combina muchos años de experiencia, un conocimiento completo del mercado de bienes raíces y sistemas de información de alta tecnología para proveer a compradores y vendedores un asesoramiento competente y resultados comprobados.

