

# Tu Asistente en Bienes Raíces



## Vender... Comprar... ¿Sí? ¿No?

**"Temeroso por vender su hogar ... Solo piense inteligentemente, no espere a ver lo que hacen los demás "**

Todos sabemos que el mercado no solo no nos invita. Por si fuese poco, los precios están disminuyendo. Recientemente, un reportaje escrito por PMI Mortgage Insurance dice que los precios de los hogares podrían continuar declinando más, a través de toda la nación (EEUU). Sigo insistiéndole a las personas que la economía solo comenzará a estabilizarse para mediados del 2011. No es, pues, sorpresa que algunos artículos indican que probablemente sean hasta 2 años más.

Aquí en Puerto Rico no es muy diferente, como podemos ver. Solo nos diferenciamos en que, si de vender se trata, preferimos esperar (3...6...9...12 meses) antes de reconocer que debemos (o tenemos) que vender por un precio menor. Nos damos esa oportunidad. Pero, si es ahí donde estamos, solo evaluemos que parte de la "ganancia adquirida" se perderá ese año, réstelo de su precio de venta y compárelo con la oferta que esta recibiendo en este momento. Probablemente la oferta no sea tan mala.

Así que , si usted es un potencial **VENDEDOR**, piense esto:

- ☐ **Contrate un Realtor®**- Solicite y evalúe propuestas de varios Realtors®, y (como yo recomiendo) firme un *Acuerdo Exclusivo* para que pueda obtener las mejores estrategias y herramientas de mercadeo.
- ☐ **Verifique las ventas recientes alrededor de su hogar** - ese es el indicador más cercano al precio de su hogar. Sea honesto cuando compare... por un momento piense que usted es el comprador y pregúntese a si mismo: ¿Pagaría yo ese precio?
- ☐ **Disponga de la mayor cantidad de fotos que pueda** - la comunicación visual es un factor clave para atraer prospectos. Su Realtor® debe tener una buena pagina de Internet; contribuya usted con buenas fotos (no esperamos fotos profesionales, pero sí de calidad).
- ☐ **Considere ayudar con los gastos de cierre** - por ley, se permite hasta un máximo. Hay muchos prospectos que pueden pagar las mensualidades, pero no cuentan con todo el dinero necesario para cerrar la transacción.

Si, por el contrario, usted es un potencial **COMPRADOR** evalúe esto:

- **Considere donde comprar** - la baja en precios no significa necesariamente que es hora de comprar. Hay muchos sitios donde los precios continúan aumentando. Solo analice, con certeza, ¿podrá usted mantenerse si los precios caen después de usted haber comprado?... y eso significa *cuán buena fue su compra*.
- **Su hogar no es una maquina de hacer dinero** - su nuevo hogar es el lugar donde usted va a vivir. No asuma que es una forma de hacer dinero rápido.
- **Apreciación no es la clave** - no haga planes financieros ni se endeude descansando sobre el aumento a corto plazo del valor de su propiedad... *y eso, todos lo hacemos*.
- **Sea precavido al solicitar financiamiento** - considere el interés (fijo) y los puntos de originación (o descuento). Esa es la clave, ya que los demás costos (legales, incidentales) son prácticamente iguales. Consiga varias cotizaciones para póliza de seguro. Evalúe cada detalle antes de aceptar el trato. No esté buscando un "pago cómodo".



Jaime Javier De La Guardia Aviles®  
De La Guardia Group  
Tel.: (787) 309-3333  
Website: [www.delaguardia.com](http://www.delaguardia.com)  
E-mail: [javier@delaguardia.com](mailto:javier@delaguardia.com)