

La temporada de fiestas y las ventas en la Isla

Un año que viene y otro que se va, el tiempo pasa y no vuelve. Cuántas veces hemos oído estas frases que expresan una realidad ineluctable. Si usted es uno de los que este año puso todas sus energías para vender su propiedad y por la razón que fuere no la pudo vender, no fue todavía la toalla porque las propiedades se venden en cualquier momento del año.

El país sociológicamente y de forma general continúa a detenerse en su producción con la temporada que comienza con las actividades del día del Velero, luego con el día del Descubrimiento de Puerto Rico, pasamos al Día de Acción de Gracias, al día de las prenavidades, la Nochebuena, la Despedida del Año y de los días de las fiestas que incluyen las fiestas de la calle de San Sebastián y así cerrando el ciclo con el día del natalicio del príncipe Eugenio María de Hostos.

Mi experiencia me dice que no desista de vender su propiedad, no se ponga a pensar que es mejor esperar a que pase toda esta temporada y que llegue el 2008 para iniciar la venta de su casa o apartamento.

No dile más su venta, aproveche y prepárese para la campaña de ventas, ahora que se avientan las fiestas navideñas, no deje que el frío navideño le congele los deseos de vender su propiedad. Comience con un plan de mercado desde ahora o consúltelo a un experto corredor de bienes raíces para ello; pídale consejos útiles, que suelen ser corteros y motivadores. Asegure, prepare y adorne su hogar para ponerla en excelentes condiciones para recibir las visitas de sus familiares, amigos y todos aquellos que se unan a la parvada, sin hacer caso a lo que se dice sobre el deterioro del valor o un "over improvement".

Nosotros los corredores solemos visitar a los dueños de diferentes propiedades en un área geográfica en específico para buscarle un bien inmueble a un cliente especial, a esto le llamamos "Canvassing". Cuando queremos acelerar la venta de un hogar hacemos lo que rotulamos un "Open House" o casa abierta, consiste en realizar una actividad de socialización, como por ejemplo se organiza un "Wine and Cheese" para obsequio y recibir a los prospectos compradores que van acompañados de sus respectivos corredores a comprar y su vez a observar la propiedad con la intención de hacer una oferta. Muy semejante a lo anterior, es que usted organice una fiesta o una actividad en su hogar durante esta temporada.

¿Por qué esperar al 2008 para vender su propiedad? Hay muchos prospectos compradores cualificados que desean un nuevo hogar para recibir el 2008, motive a darle esa oportunidad, quizás usted al conseguir la venta de su casa o apartamento también tendrá la oportunidad de comenzar en un nuevo hogar y como dice el refrán, "Año nuevo vida nueva".

El autor es presidente de Luis Nieves Realty, Luis Nieves Institute, Realtor, GRI, ARES, REEA, Realtor Lic. #6258. Para una consulta escriba a luisnievesr@yahoo.com o acceda a www.luisnieves.com Teléfono: 787-486-5858 / 615-5858 fax: 787-293-6779

Comprar casa ¿es un buen negocio?

El fortalecimiento de la economía puede llevar a conclusiones equivocadas a un comprador listo, dispuesto y capaz y con la intención de comprar. No hace falta decir seriamente a ese comprador, lo que se traduce en pérdida de dinero. Los mitos culturales sobre "cómo defender el bolsillo" chocan con esta realidad, por lo que resulta de rigor que los profesionales del campo de los bienes raíces ejerzamos nuestra responsabilidad social en orientar y educar al consumidor sobre esta coyuntura. Veamos algunos de estos mitos y sus respuestas.

¿Cuál es el mejor momento para comprar?

Las tasas de intereses en los precios de las casas son elementos fluctuantes no predecibles. El postergar la decisión de comprar "esperando haber si las cosas cambian" podría llevar a un comprador a comprar una propiedad de mayor precio y con intereses diferentes a los que había cuando iniciaban su búsqueda. Sobre este particular resulta acertada la campaña educativa de la Asociación de Constructores de Hogar "El Momento de comprar es Ahora".

Si se posterga comprar, en espera de que los precios bajen, ¿es un buen negocio?

Los indicadores del mercado demuestran que es mejor momento para los negocios de comprar bienes raíces. Los precios están bajos, los intereses de la banca son competitivos, hay variedad de oferta en hogares para escoger. Un ejemplo de lo anterior resulta ser lo compradores que adquirieron sus hogares a principios de los años noventa durante la última baja económica, resultaron grandes ganadores.

¿Es mejor alquilar o esperar que las cosas mejoren?

Ser dueño de una casa es la más importante inversión que puede hacer una persona, ya que la titularidad del mismo le asegura ser dueño de la capitalización obteniendo para sí el retorno de lo invertido. Es decir, mientras más rápido se es dueño de su propia casa, más rápido se comienza a ser dueño de la equidad que adquiere el inmueble. No hacerlo y continuar como inquilino cuando se tiene la capacidad de comprar, con cada mensualidad pagada se "regala" la capitalización de la equidad a un dueño.

¿Es mejor invertir en el mercado de valores o en la compra de un hogar?

Comprar una casa es la inversión de mayor ganancia a largo plazo que puede hacer un comprador, ya se invierte poco dinero y obtiene una gran dividendo. Un ejemplo de lo anterior se da cuando un comprador invierte \$10,000 de pronto para comprar una casa de \$150,000 en un proyecto nuevo. Si esa casa aumentara de valor en un 5% aproximadamente el primer año, lo significaría un aumento anual de \$7,500 elevando su valor a \$157,500. De esta manera la inversión de \$10,000 generaría un retorno de inversión de \$7,500 de equidad lo que representa

un 75% de capitalización. Esa misma cantidad (\$10,000), en el mercado de valores tuviera una ganancia de 5% solamente obtendría un retorno de sólo \$500.

¿Se debe esperar una nueva baja en los intereses, para entonces comprar?

Actualmente los intereses fluctúan entre el 6.5 % y el 7.5 %, lo que hace atractivo el momento para el comprar. Este porcentaje es uno de los más bajos en los últimos 30 años. Un alza o baja en las tasas de intereses algo totalmente no predecible. Lo recomendable es comprar ahora y así aprovechar la actual baja en intereses y los precios competitivos de las propiedades.

Reducir el precio de mi casa, ¿es un buen negocio?

Sí. Para vender en un mercado favorable para los compradores resulta de rigor desarrollar estrategias que adelanten el objetivo de vender. Una reducción de precio para ser la mejor alternativa disponible equivale a vender primero. Esa reducción, que en la mayoría de los casos surge de la equidad del inmueble, resulta en ganancia al producirle al vendedor el dinero en mano para así invertir en nuevos negocios. En el caso de vender para comprar en un proyecto nuevo o para comprar en un mercado superior ("upgrade"), luego de la venta, un vendedor se convierte en un comprador. De esta manera en vez de recibir ofertas, ahora como nuevo comprador dicta la pauta al hacer las mismas. Mientras más rápido se da este fenómeno, más rápido se pueden comenzar a tramitar nuevos y mejores negocios.

Para comprar, ¿qué se necesita?

Una precalificación de su corredor de bienes raíces, es el primer paso. El corredor al igual que un médico o abogado, diagnosticará las condiciones de un comprador y definirá estrategias a seguir para poder comprar. De esta manera ese comprador puede obtener el asesoramiento profesional necesario para identificar el financiamiento aplicable, y conocer del inventario de propiedades a la venta aquella propiedad que representa el logro de sus aspiraciones como comprador. En este proceso se evalúa el historial de crédito del comprador, la relación de ingresos y deudas y así identificar su capacidad prestataria.

El autor es consultor de bienes raíces de Realty Realty. Para preguntas o comentarios escriba a carrazquilro@realtyrealty.com o llame al (787) 613-4002.



Roberto Carrazquilro Ríos

Consultor de bienes raíces de REALTY REALTY

Financiamiento en Bienes Raíces

Luis Nieves Institute ha diseñado un seminario de Desarrollo Profesional para preparar a los corredores y vendedores con los mejores conocimientos en el campo de los bienes raíces. La misión del seminario es que se establezca la base, la confianza y la alta capacidad para convertirse en un profesional exitoso y así ofrecer un servicio de excelencia al consumidor puertorriqueño.

Dos aspectos principales se ofrecen en el seminario: 1) se enfoca en la rama residencial, sobre el aspecto comercial, industrial y proyectos nuevos serán ofrecidos en otro seminario avanzado. 2) el contenido es práctico, visual y sencillo, y va dirigido a corredores o vendedores

de bienes raíces que no hayan cumplido más allá de 6 años en la práctica.

La organización de este seminario está dividida en cinco secciones que son las siguientes: Listados; Venta; Financiamiento; Contratos; buscando clientes.

El seminario será ofrecido en San Juan y Mayagüez durante los días del 26 de noviembre de 2007 al 8 de diciembre de 2007. Los espacios son limitados. Tiene una duración de 16 horas. Para más información acceda a www.luisnieves.com o llame a la Sra. Ramírez al teléfono: 787-615-5858/486-5858.