

Los compradores dominan el mercado inmobiliario



Luis Nieves

Especial para HABITAT

Nuestro mercado inmobiliario en este ciclo económico está imbuído y afectado principalmente por las decisiones de los compradores ahora de hacer una oferta para adquirir un bien inmobiliario.

La compra y venta de una propiedad se hallan en un ciclo económico muy difícil de sostener, de pronosticar o de proyectar, su

comportamiento. El contexto de la realidad es que los compradores no están ofertando conspicuamente sobre la demanda a pesar del incentivo contributivo dado recientemente, por lo que la situación amerita seriamente la agrupación y cooperación de todos los sectores privados de la industria incluyendo el Gobierno.

Entodas las situaciones a continuación, el precio es la variable de la ecuación más importante en la compra y venta de un bien inmueble. En la mayoría de las ocasiones el vendedor no consigue la oferta del comprador porque ha establecido un precio de venta muy alto, fuera de la realidad del ciclo económico actual. Más bien éste se basa en la ganancia neta que necesita obtener para otro negocio o para recuperarse de pérdidas sufridas por otro negocio colateral a la venta de la propiedad. La estrategia en este ciclo siempre acaba en un fracaso y en una pérdida de tiempo, empeorando la situación actual.

Veamos algunas de las causas que han afectado nuestro mercado local:

• Un excesivo inventario de propiedades residenciales de nueva construcción en toda la isla, donde la mayoría sobrepasa su precio de venta al límite máximo municipal prestario permitido por el Federal Housing Administration (FHA) que oscila entre \$160,000 a \$247,000. Los compradores han tenido que solicitar un préstamo con un financiamiento convencional donde el límite conforme es de \$417,000. El comprador al tener que confrontar requisitos estrictos de aprobación han suspendido la compra indefinidamente. Quienes han salido beneficiados en todo este ciclo han sido los Veteranos, que han sabido utilizar el financiamiento de la Veteran Affairs que les permite solicitar ante una compra de una propiedad en cualquier municipio un préstamo garantizado de hasta \$417,000.

• De otro lado, están las casas reposcadas. Aquí el comprador encuentra el mayor

problema de adquisición, porque la mayoría de éstas requieren reparaciones. El comprador necesitará de expertos para ser orientado y mediar la reducción del precio de venta que ha sido igualado como si estuviera en un mercado de propietarios y no el del mercado real de compradores.

• Igualmente significativo es el inventario de propiedades residenciales de las llamadas de reventa. Las propiedades no están en condiciones legales o bien están en unas condiciones deplorables para que el comprador realice una oferta razonable. A veces ocurre que el proceso se detiene porque el vendedor no ha resuelto qué hacer después de la compra y venta de su bien inmueble o está utilizando el depósito del comprador para otros propósitos que no son los pactados.

• La falta de centros especializados en toda la isla para ofrecer orientación profesional genuina y sin intereses particulares para que el comprador se prepare y tome acción para adquirir su bien de forma inmediata, a mediano o a largo plazo.

• La escasez de profesionales de bienes raíces especializados en la representación por acuerdo o contrato del Comprador (Buyer Agent).

Las soluciones son las siguientes:

1. El vendedor puede tener control del precio sugerido de venta pero no puede controlar el precio de compra. El mercado se encarga de hacer el ajuste, recuerde que estamos en un mercado de compradores por lo que la consulta a un asesor experimentado del área es muy importante en esta fase. No importa el precio que el titular quiere o necesita, la realidad del mercado es quien se encarga de establecer el precio.

2. El mercado actual inmobiliario debe inclinarse a ofrecer más seminarios dirigidos a orientar al comprador y al inversionista en temas de financiamiento y compra de propiedades. A su vez, los profesionales relacionados con la industria de bienes raíces deben hacer un cambio total en sus ofrecimientos porque el mercado actual es el de compradores y no el de vendedores.

3. Las instituciones financieras deben procurar liberar ciertas restricciones aplicables a los solicitantes de préstamos convencionales y asumir mayores riesgos.

4. Los corredores de bienes raíces deben concentrarse en ofrecer servicios de consultoría de bienes raíces al comprador, el mercado les permite hacer contratos de representación de forma dual.

El autor es presidente de Luis Nieves Institute of Real Estate. Teléfono: 787-486-5858. Email: www.luisnieves.com

Uuuufffff...

ahora sí encontré el pago más bajo.



[Compra tu casa hoy con el mejor interés y un pago que se ajusta a ti.]

• Préstamo •
Alivio R-G

Préstamo "Buydown" a 30 años

PRÉSTAMO CONVENCIONAL

Cantidad	Pago Mensual Durante el primer año
\$ 70,000	\$ 355
100,000	507
150,000	760
200,000	1,013
250,000	1,267
400,000	2,027

4.50%
Tasas Fijas

6.88%
APR.

¡Llámanos hoy!

787 **766.8123** Ven con los que saben

Pre-aprobación en www.rgmortgage.com 1-800-224-4674 Libre de Cargos

R-G MORTGAGE
Para de buscar

Ven GRATIS a la charla sobre la nueva Ley de Crédito Contributivo para la compra de tu hogar, el jueves 14 de febrero en R-G Plaza, Piso 2, Salón de Conferencias, Ave. Jesús T. Piñero a las 5:30 p.m.

Oferta especial para solicitantes con crédito excelente (800+) que originen durante la semana del 4 de febrero y cierren no más tarde del 15 de marzo de 2008. Aplica a Préstamos Convencionales "Non-Conforming" a 30 años para comprar o refinanciar hasta un máximo de \$400,000. Hasta un 60% "Loan-to-Value" (LTV) en compra o refinanciamiento de vivienda nueva o existente sin seguro hipotecario, y hasta un 70% LTV para compra con seguro hipotecario. Otras ofertas disponibles para segundas hipotecas, préstamos de construcción y préstamos mayores de \$400,000. (1) Durante la semana del 4 de febrero de 2008 el interés preferencial de R-G Mortgage es de 6.75%. Durante el primer año el interés anual del Préstamo Alivio R-G será de 4.50% y para el segundo año será de 5.50%. A partir del tercer año, el interés anual será de 6.50%. La tasa de porcentaje anual (APR) para esta oferta será de 6.88%. (2) Pagos redondeados al dólar más cercano. No incluye gastos legales ni honorarios, prepagos ni partidas de seguros y contribuciones. Los ejemplos de pagos mensuales de principal e interés para un préstamo de \$150,000 son: durante el primer año \$506.69 calculados a una tasa de interés anual de 4.50%; durante el segundo año \$557.79 calculados a una tasa de interés anual de 5.50%; y a partir del tercer año \$622.87 calculados a una tasa de interés anual de 6.50%. Sujeto a aprobación de crédito y a otras limitaciones y condiciones. Ciertas restricciones aplican. Oferta puede variar dependiendo de las condiciones del mercado. Otras ofertas y términos disponibles. OCFL Lic. #45-1

