

8 reglas simples para negociar tu oferta y conseguir esa casa



Este es el sueño: su oferta es perfecta, no necesita negociar y puede pasar las próximas semanas abordando cuestiones más urgentes sobre la propiedad de la vivienda, como "¿Por qué se llama revestimiento de madera?" y "¿Quiero un sofá nuevo en verde rubor o verde esmeralda?".

Y podría suceder. Muchos vendedores aceptan la mejor oferta que reciben, por una variedad de razones.

Pero también se sabe que los vendedores rechazan ofertas por una variedad de razones. O hacen contraofertas. Esto es especialmente probable si ofrece una oferta baja o si se enfrenta a múltiples ofertas competitivas.

Si recibe una contraoferta, deberá decidir si desea aceptar el nuevo contrato, negociar los términos o retirarse.

En casos como estos, consulte a su agente. Él es su guía. Si decide que desea negociar, es decir, hacer una contraoferta a la contraoferta del vendedor, su agente utilizará sus habilidades de negociación para ayudarlo a obtener el mejor trato. Esto es lo que hacen los agentes todos los días.

Pero no se quedará sentado allí. Si comprende qué tácticas de negociación puede implementar su agente, según el mercado local y su posición, puede respaldarlo y alentarlos.

A continuación, se presentan ocho reglas que todo comprador debe conocer antes de comenzar a negociar con su agente:

#1 Actúe rápido, ahora mismo:

Cuando reciba una contraoferta, debe responder rápidamente, idealmente dentro de las 24 horas. Cuanto más espere, más espacio dejará para que otro comprador se lance a comprar la propiedad. Además, si un vendedor percibe dudas, puede decidir retirar su contraoferta antes de que usted tenga la oportunidad de responder.

#2 Aumente su precio (dentro de lo razonable):

Si bien es obvio que no desea pagar de más por una casa, es posible que deba aumentar la apuesta, especialmente si inicialmente hizo una oferta muy baja. Apóyese en la experiencia de su agente para determinar cuánto dinero debe agregar al precio de venta para que sea más atractivo para el vendedor.

Luego, a través de sus poderes de persuasión, su agente puede hacer que la contraoferta parezca aún más atractiva al señalar casas comparables con precios similares, es decir, casas vendidas recientemente en su área que son comparables en superficie y características.

Mientras su agente negocia, puede parecer que las cosas se están intensificando rápidamente. Es estresante. Puede sentir una repentina necesidad de hacer lo que sea necesario para ganar.

Antes de excederse, tenga en cuenta estas dos pautas:

- No puede exceder los límites monetarios de la hipoteca preaprobada que recibió de su prestamista.
- No debe exceder su presupuesto.

Su contraoferta tiene que ser una cantidad que esté dispuesto a gastar en una casa. Quieres esa casa nueva y seguir viviendo tu vida. Además, todavía no te has quedado sin opciones.

#3 Aumente su depósito de garantía:

Aumentar su depósito de garantía (la suma de dinero que paga para demostrarle al vendedor que está decidido a comprar la casa) es otra forma de demostrarle que tiene más en juego. Un depósito de garantía estándar suele ser del 1% al 3% del precio de venta de la casa, aunque es negociable entre el comprador y el vendedor y puede llegar hasta el 10%. Hacer una contraoferta con un depósito del 3% al 4% podría ser lo que necesita para persuadir al vendedor de que se ponga de su lado.

#4 Demuestre paciencia a la hora de tomar posesión:

Dependiendo del cronograma del vendedor, cambiar la fecha de posesión propuesta (la fecha en la que toma posesión de la propiedad) también podría convencer al vendedor. Si el vendedor quiere quedarse en la casa durante unos días después del cierre, intente ofrecer una fecha de posesión posterior. También puede redactar un acuerdo de alquiler posterior, lo que significa que el vendedor le paga el alquiler por permanecer en la casa durante un período de tiempo determinado después de la fecha de cierre.

#5 Olvídate de algunas contingencias, pero con cuidado:

¿Quieres darle a tu contraoferta un impulso aún mayor?

Reduce la cantidad de contingencias que estás pidiendo. Es tu manera de decir: “Oye, mira, tengo menos formas de desistir”, lo que le da al vendedor más seguridad de que el trato se cerrará.

Pero sé selectivo: algunas contingencias son demasiado importantes como para renunciar a ellas. Una contingencia de inspección de la casa (el derecho a que la inspeccionen y a solicitar reparaciones) te da una salida si detectas problemas importantes en la casa (y te protege de comprar una casa que te haga perder mucho dinero).

Puedes renunciar a una inspección de termitas si estás en un estado donde el riesgo es menor.

Pero, en última instancia, renunciar a las contingencias depende de tu mercado, los requisitos de tu programa de préstamos, tu tolerancia al riesgo y las circunstancias de la casa en cuestión. Y si renuncias a las contingencias y luego encuentras un problema, el vendedor no es responsable de solucionarlo.

#6 Pida menos concesiones:

En el acuerdo de liquidación de una hipoteca, los compradores de viviendas tienen que pagar los costos de cierre por impuestos, honorarios del prestamista y honorarios de la compañía de títulos. Los costos de cierre varían según la ubicación y se basan en el precio de venta de la vivienda. Smart Asset y Nerdwallet tienen calculadoras

simples que puede usar para tener una idea aproximada de cuáles podrían ser sus costos de cierre.

Al hacer una oferta inicial, tiene la opción de pedirle al vendedor una concesión: un acuerdo para ayudarlo a compensar gastos como reparaciones necesarias encontradas durante la inspección de la vivienda. Sin embargo, tenga en cuenta que esta medida es menos factible si se enfrenta a múltiples ofertas.

Las concesiones reducen efectivamente las ganancias netas del vendedor de la venta. Hacer una contraoferta que elimine las concesiones que de otro modo habría recibido en el acuerdo le devuelve dinero al vendedor y puede mejorar su oferta.

#7 Asumir el costo de la garantía de la Vivienda:

A veces, los vendedores ofrecen a los posibles compradores una garantía de la vivienda. Se trata de un plan que cubre el costo de reparación de los principales electrodomésticos y sistemas del hogar, como el aire acondicionado o el calentador de agua, si se estropean en un período determinado (normalmente un año después del cierre).

Según Angi, una garantía básica de la vivienda cuesta una media de 1.049 dólares. Si parece que renunciar a la garantía de la vivienda puede endulzar las negociaciones, pero aún así quieres la tranquilidad de tener una, dile al vendedor que no es necesario que la cubra; entonces, cómprala tú mismo.

Ten en cuenta que, tanto si tú como el vendedor adquieren la garantía, tendrás que pagar la tarifa de servicio (normalmente entre 75 y 125 dólares) si, de hecho, es necesario reparar algo mientras esté en garantía.

Además, para tu información: una garantía de la vivienda es totalmente independiente del seguro de propietarios. El seguro de propietarios (la cobertura que cubre la estructura y las pertenencias de tu vivienda en caso de incendio, tormenta, inundación u otro accidente) es obligatorio si contratas una hipoteca.

#8 Sepa cuándo retirarse:

Al negociar con un vendedor, confíe en su instinto y en su agente. Si le dice que un trato es malo para usted, escúchelo.

Y si no quiere hacer más concesiones y el vendedor no cede, es inteligente retirarse. ¡Esa puede ser una decisión difícil de tomar, y con razón! Negociar es difícil. Es agotador.

Y perder algo por lo que ha trabajado duro puede ser decepcionante. Pero no se preocupe. Hay un trato mejor para usted. Y después de que pasen esos fuertes sentimientos de frustración, se dará cuenta: “ahora sé cómo hacer esto”.