

9 consejos para comprar y vender su casa al mismo tiempo



Vender su casa cuando todavía necesita comprar una nueva puede resultar abrumador incluso para el propietario más experimentado, especialmente cuando la demanda de casas nuevas sigue aumentando, pero la oferta parece estar disminuyendo.¹ No está solo si ya se siente agotado por la compleja logística de intentar vender y comprar una casa nueva al mismo tiempo.

Buscar una casa nueva puede ser emocionante, pero muchos compradores admiten que también puede ser estresante, especialmente si vive en un mercado impredecible con muchos competidores.

Desafortunadamente, esperar a que pase un mercado inmobiliario competitivo tampoco es siempre la mejor idea, ya que se espera que las ofertas sigan siendo limitadas en los vecindarios más codiciados durante algún tiempo.²

Sin embargo, eso no significa que deba darse por vencido y renunciar a mudarse por completo. De hecho, como propietario actual de una vivienda, podría estar en una mejor posición que la mayoría para aprovechar un mercado de vendedores y hacer una transición sin problemas de su antigua vivienda a una nueva.

Podemos ayudarlo a prepararse para el camino que tiene por delante y responder a cualquier pregunta que tenga sobre el mercado inmobiliario. Por ejemplo, estas son algunas de las inquietudes más frecuentes que escuchamos de los clientes que intentan comprar y vender al mismo tiempo.

"¿QUÉ HARÉ SI VENDO MI CASA ANTES DE PODER COMPRAR UNA NUEVA?"

Esta es una preocupación comprensible para muchos vendedores, ya que el mercado inmobiliario competitivo dificulta la planificación anticipada y la predicción de cuándo podrá mudarse a su próxima vivienda. Pero es probable que aún tenga muchas opciones si vende su casa rápidamente. Puede que solo requiera algo de creatividad y compromiso.

Estas son algunas ideas para asegurarse de estar en la mejor posición posible cuando decida poner su casa a la venta:

Consejo n.º 1: ejercite sus músculos como vendedor.

En un mercado competitivo, los compradores pueden estar dispuestos a hacer concesiones significativas para conseguir la casa que desean. En algunos casos, un comprador puede aceptar una cláusula de alquiler posterior que le permite al vendedor seguir viviendo en la casa después del cierre por un período de tiempo determinado y una tarifa negociada.

Esta puede ser una gran opción para los vendedores que necesitan aprovechar el valor líquido de su casa para un pago inicial o que no están logísticamente preparados para mudarse a su próxima casa. Sin embargo, muchos prestamistas limitan la duración de un alquiler posterior a 60 días, y hay cuestiones de responsabilidad que se deben considerar antes de firmar un acuerdo. Se debe establecer un contrato y un depósito de seguridad en caso de que se produzcan daños a la propiedad o reparaciones inesperadas que puedan ser necesarias durante el período de alquiler posterior.³

Consejo n.º 2: abra su mente a las opciones de vivienda a corto plazo.

Si bien puede ser una molestia mudarse de su antigua casa antes de estar listo para mudarse a la nueva, es una situación común. Si tiene la suerte de tener familiares o amigos

generosos que se ofrezcan a recibirlo, eso puede ser ideal. Si no, deberá encontrar una vivienda temporal. Busque departamentos amueblados, alquileres vacacionales y alquileres mensuales. Si el espacio es un problema, considere guardar algunos de sus muebles y pertenencias.

Incluso puede descubrir que un contrato de alquiler a corto plazo puede ofrecerle una oportunidad de conocer mejor su nuevo vecindario y llevarle a una decisión más informada sobre su próxima compra.

Consejo n.º 3: acepte la idea de vender ahora y comprar más adelante.

En lugar de estresarse por calcular el momento perfecto para la venta y compra de su casa, considere hacer un plan para concentrarse en una a la vez. Vender antes de estar listo para comprar su próxima casa puede ofrecer muchas ventajas.

Por un lado, tendrá efectivo a mano por la venta de su casa actual. Esto lo colocará en una posición mucho mejor cuando se trate de comprar su próxima casa. Desde la elaboración del presupuesto hasta la aprobación de la hipoteca y la presentación de una oferta competitiva, el efectivo es el rey. Y al concentrarse en un paso a la vez, puede aliviar parte de la presión y la incertidumbre.

"¿QUÉ PASA SI ME QUEDO ATRAPADO CON DOS HIPOTECAS AL MISMO TIEMPO?"

Esta es una de las preocupaciones más comunes que escuchamos de los compradores que están vendiendo una casa mientras buscan una nueva, y es realista esperar al menos cierta superposición en las hipotecas. Para asegurarse de no encontrarse en una situación en la que tenga hipotecas duales por más tiempo del que puede pagar, examine su presupuesto y calcule la cantidad máxima de meses que puede pagar ambas. ⁴

Si simplemente no puede permitirse tener ambas hipotecas a la vez, entonces vender antes de comprar puede ser su mejor opción. (Vea el Consejo n.º 3 anterior). Pero si tiene cierta flexibilidad en su presupuesto, es posible gestionar tanto la venta como la compra de una casa simultáneamente. A continuación, se indican algunos pasos que puede seguir para agilizar el proceso:

Consejo n.º 4: Simplifique el proceso cuando se esté preparando para vender.

Puede reducir el tiempo de venta si solo se concentra en las renovaciones y tareas del hogar que más importan para vender su casa rápidamente. Por ejemplo, limpie y ordene todas las áreas comunes, renueve la pintura exterior y el atractivo exterior y solucione cualquier problema de mantenimiento pendiente lo antes posible.

Pero no malgaste tiempo y dinero innecesarios en renovaciones costosas y proyectos importantes en el hogar que podrían atascarlo rápidamente durante un período de

tiempo impredecible. Podemos asesorarlo sobre las reparaciones y mejoras que valen la pena invertir en su tiempo.

Consejo n.º 5: Prepare la documentación.

También ahorrará tiempo valioso si presenta la mayor cantidad de documentación posible al principio del proceso. Por ejemplo, si sabe que necesitará una hipoteca para comprar su próxima casa, obtenga una aprobación previa de inmediato para poder acortar el tiempo que lleva procesar su préstamo.

De manera similar, prepare la venta de su casa para una transición rápida y sin problemas reuniendo toda la documentación relevante sobre su casa actual, incluidas las garantías de los electrodomésticos, los permisos de renovación y los registros de reparación. De esa manera, estará listo para brindar respuestas rápidas a las preguntas de los compradores en caso de que surjan.

Consejo n.º 6: Pregúntenos sobre otras contingencias que se pueden incluir en sus contratos.

Parte de nuestro trabajo como agentes es negociar en su nombre y ayudarlo a obtener términos favorables. Por ejemplo, es posible agregar una contingencia a su oferta de compra que le permita cancelar el contrato si no ha vendido su casa anterior.

Sin embargo, esta táctica podría ser contraproducente si está compitiendo con otros compradores. Podemos analizar los pros y los contras de este tipo de tácticas y lo que es realista dada la dinámica actual del mercado.

“¿QUÉ PASA SI NO ELIMINO EL TIEMPO O ME AGOTA TODO EL ESTRÉS?”

Cuando estás en la olla a presión de la venta de una casa o has estado buscando una casa durante un tiempo en un mercado competitivo, es fácil dejarse llevar por el estrés y las emociones. Para asegurarte de que estás en el estado mental adecuado para tu proceso de compra y venta de una casa, tómate el tiempo para reducir la velocidad, respirar y delegar tanto como sea posible. Además:

Consejo n.º 7: Relájate y acepta que el compromiso es inevitable

En lugar de preocuparte por hacer bien cada detalle en la búsqueda y venta de tu casa, confía en que las cosas saldrán bien con el tiempo, incluso si no parece tu plan A o incluso tu plan B o C. Perfeccionar cada detalle de la decoración de tu casa o programar la venta de tu casa a la perfección no es necesario para una venta exitosa y casi siempre será necesario llegar a acuerdos. Afortunadamente, si cuenta con un buen equipo de profesionales, puede relajarse sabiendo que otros lo respaldan y monitorean los detalles detrás de escena.

Consejo n.º 8: no se preocupe demasiado si su camino se desvía de lo convencional

Recuerde que las reglas generales y las tendencias de compra de viviendas son solo eso: estimaciones, no hechos. Por lo tanto, si su búsqueda o venta de vivienda no va exactamente como la de su vecino, no significa que esté condenado al fracaso.

Es posible, por ejemplo, que las tendencias de estacionalidad afecten las ventas en su vecindario. Por lo tanto, una venta retrasada en el verano o el otoño podría afectar su viaje, pero no necesariamente. Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, el mercado inmobiliario tiende a ser más competitivo durante el verano y menos competitivo durante el invierno.⁵ Pero no es una regla estricta y cada transacción inmobiliaria es diferente. Por eso es importante hablar con un agente local sobre su situación específica.

Consejo n.º 9: Solicite ayuda con anticipación.

Lo que nos lleva a nuestro consejo final: si es posible, llámenos al principio del proceso. No solo le brindaremos orientación clave sobre lo que debe hacer con anticipación para preparar su casa actual para la venta, sino que también lo ayudaremos a reducir su lista de elementos imprescindibles y deseados para su próxima casa. De esa manera, estará preparado para actuar con rapidez y

confianza cuando llegue el momento de poner su casa a la venta o hacer una oferta por una nueva.

Nuestro trabajo es guiarlo y defenderlo. Así que no tema apoyarse en nosotros durante todo el proceso. Estamos aquí para aliviar su carga y hacer que su mudanza sea lo más sencilla y libre de estrés posible.

EN RESUMEN: COLABORE CON UN PROFESIONAL INMOBILIARIO PARA OBTENER ASESORAMIENTO PERSONALIZADO QUE FUNCIONE PARA USTED

Comprar y vender una casa al mismo tiempo es un desafío. Pero no tiene por qué ser una pesadilla, e incluso puede ser divertido. La clave es informarse sobre el mercado y prepararse para múltiples escenarios. Una de las mejores y más fáciles formas de hacerlo es asociarse con un agente experto y confiable.

Un buen agente no solo lo ayudará a evaluar su situación, sino que también le brindará asesoramiento honesto y personalizado que aborde sus necesidades y desafíos únicos. Dependiendo de sus circunstancias, este puede ser un buen momento para vender su casa y comprar una nueva. Pero una evaluación exhaustiva puede mostrarle que es mejor que detenga su búsqueda por un tiempo más.

Comuníquese con nosotros para una consulta gratuita para que podamos ayudarlo a revisar sus opciones y decidir la mejor manera de avanzar.

Sources:

1. Board of Governors of the Federal Reserve System, FEDS Notes - <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/housing-market-tightness-during-covid-19-increased-demand-or-reduced-supply-20210708.htm>
2. Federal Reserve Bank of St. Louis, FRED Economic Data - <https://fred.stlouisfed.org/series/MSPUS>
3. Realtor.com - <https://www.realtor.com/advice/sell/what-is-a-rent-back-agreement/>
4. Bankrate.com - <https://www.bankrate.com/real-estate/sell-your-house-while-buying-another/>
5. National Association of REALTORS - <https://www.nar.realtor/blogs/economists-outlook/seasonality-in-the-housing-market>