

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: CÓMO SE FIJA EL PRECIO DE UNA VIVIENDA

A la hora de vender su vivienda, una de las [preguntas más importantes para hacerle a su agente](#) es cómo se fija el precio al que se pondrá en venta la propiedad. Estos son los aspectos que los vendedores deben tener en cuenta sobre cómo se fija el precio inicial de venta:

¿Qué características de la vivienda evaluará el agente del vendedor? Los agentes tendrán en cuenta muchos factores al determinar el precio de venta que recomiendan; entre ellos, el tamaño de la propiedad y su ubicación, así como sus comodidades y estado.

¿De qué manera el mercado afecta el precio de venta? Además de las características específicas que tenga la vivienda, las condiciones del mercado son otro factor que puede afectar significativamente el precio que pida por su propiedad. Por ejemplo, en un mercado donde haya altas tasas de interés que desanimen a los potenciales compradores, su agente podría recomendar bajar el precio de venta para atraer a una mayor cantidad de compradores. Los desarrollos de bienes raíces que existan en el vecindario y las tendencias vinculadas con las preferencias de los compradores son otros elementos que el agente ponderará como parte de su estrategia para la fijación del precio.

¿Qué son las propiedades comparables? Son propiedades similares que se vendieron recientemente en la misma área y que se toman como referencia para preparar un análisis de mercado (CMA, por sus siglas en inglés). Un CMA es una estimación del valor de una propiedad en función de las propiedades comparables en el área del mercado y que se vendieron allí en el último tiempo, tienen un contrato de puesta en venta vigente o se encuentran activas. A partir de esta investigación, su agente podrá definir el precio de puesta en venta sugerido para su vivienda.

¿Y si quiero vender mi vivienda lo más rápido posible? Su agente tendrá en cuenta sus objetivos y tiempos al hacerle su recomendación sobre el precio de venta. Si desea vender la vivienda rápidamente, una opción es poner un precio más competitivo, mientras que aquellos vendedores que no tengan prisa en vender la propiedad podrán fijar un precio inicial más alto.

¿Hay algunas acciones que pueda realizar para aumentar el valor de mi vivienda? Además de evaluar el estado de la propiedad, su agente considerará qué mejoras o refacciones podrían aumentar el valor de la vivienda, así como cualquier otro tema o reparación que sea necesario encarar antes de poner en venta la propiedad. Puede coordinar con su agente cómo [prepararse para vender la vivienda](#) a fin de decidir de qué forma maximizar el valor de la propiedad a través de estas acciones a su alcance. También, podría pensar en ofrecer ciertas [concesiones](#) para atraer a más compradores; por ejemplo, podría proponer hacerse cargo del costo de las reparaciones que la vivienda necesite.

¿Puedo pedir a varios agentes que estimen el precio de venta antes de decidir con cuál de ellos trabajar? Sí. Si bien posiblemente reciba recomendaciones parecidas, si un agente está familiarizado con el mercado en el que se encuentra su vivienda, este factor podría afectar el precio de puesta en venta que sugiera. Puede reunirse con varios agentes antes de elegir con cuál trabajar y de firmar un [acuerdo de puesta en venta](#), en el que constará el precio inicial de venta.

¿Tengo la última palabra sobre el precio de venta? Sí. Su agente trabajará con usted de modo de recomendarle un precio de puesta en venta que se ajuste a sus objetivos, pero es usted quien tiene la última palabra. No obstante, un beneficio clave de trabajar con agentes que son [REALTORS®](#) es la posibilidad de aprovechar su experiencia y sus conocimientos de herramientas especializadas, como el recurso de propiedades denominado [REALTORS® Property Resource](#), que les permite efectuar estimaciones bien fundadas.

¿Hay casos en los que se justifica aceptar una oferta por debajo del precio de venta? Su agente lo asesorará para evaluar las ofertas que reciba. A veces, la oferta más alta no es la mejor; una oferta al contado, por ejemplo, podría acelerar el proceso de venta. Y que haya o no contingencias también puede afectar la solidez de una oferta.

¿Por qué mi agente me recomendó bajar el precio de puesta en venta? Si bien la decisión de bajar el precio inicial de venta dependerá de los objetivos específicos del vendedor, su agente podría recomendarle bajarlo por diversos motivos, por ejemplo, debido a factores que dependen de las condiciones en que se encuentre el mercado.

Las prácticas pueden variar según las leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a un abogado para obtener detalles sobre la ley estatal vigente donde esté comprando una vivienda. Visite facts.realtor para más información y recursos.