

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: MERCADOS DE COMPRADORES Y DE VENDEDORES

El mercado de los bienes raíces está sujeto a cambios constantes; saber si las condiciones del mercado favorecen a los compradores o a los vendedores permite tomar decisiones más criteriosas y mejor fundadas. A continuación, se exponen algunos parámetros útiles para reconocer el tipo de mercado y sus implicancias según cada caso:

¿Qué es un mercado de compradores? En un mercado de compradores, hay más viviendas en venta que personas interesadas en comprarlas. Al haber una mayor disponibilidad de viviendas y una menor competencia, los compradores tienen más tiempo para buscar propiedades, pueden negociar mejores términos y condiciones y hasta podrían verse beneficiados con reducciones del precio u otros incentivos para la compra.

¿Qué es un mercado de vendedores? En un mercado de vendedores, hay menos viviendas disponibles que compradores interesados en adquirirlas, una situación que da lugar a un entorno competitivo en los que suelen producirse “guerras” de ofertas y se generan ventas con rapidez. Si bien los vendedores se ven favorecidos con mejores precios y condiciones contractuales más favorables, sigue siendo clave preparar la vivienda adecuadamente y [fijar estratégicamente el precio inicial](#) a fin de atraer ofertas sólidas y garantizar un cierre ordenado.

¿Cómo se diferencia el tipo de mercado? Suele ser posible apreciar cuál es el tipo de mercado al prestar atención al ritmo de las ventas, la cantidad de viviendas disponibles y la brecha entre el precio final y el precio inicial de venta. En los mercados muy activos, puede ocurrir que las viviendas se vendan en cuestión de días y, en general, a un precio bien superior al fijado inicialmente. En los mercados con menor movimiento, las propiedades permanecen en venta por más tiempo y las negociaciones son mayores. Un agente [REALTOR®](#) está capacitado para brindar un asesoramiento cabal sobre estas tendencias en cada mercado y evaluar cómo se ven afectados los objetivos de sus clientes.

¿Qué les conviene hacer a los compradores en un mercado de vendedores? A los compradores que enfrentan una fuerte competencia les conviene tener lista una [carta de preaprobación](#) de su hipoteca, moverse con rapidez cuando aparece una propiedad que les interesa y hace ofertas sólidas. Otras posibilidades para fortalecer una oferta abarcan la renuncia a contingencias o el ofrecimiento de términos y condiciones flexibles para el cierre de la operación. Especialmente en mercados muy dinámicos, es útil fijar de antemano un presupuesto firme y el punto de ruptura a la hora de negociar, a fin de no extralimitarse si el proceso se vuelve competitivo. Al elegir un agente, no olvide hacerle [estas diez preguntas](#) para garantizar que dicho profesional logre satisfacer sus necesidades como comprador.

¿Qué les conviene hacer a los vendedores en un mercado de compradores? Cuando hay más viviendas que compradores interesados, es importante que los vendedores prioricen diversas estrategias para que sus propiedades se destaquen. Por ejemplo, es recomendable fijar precios competitivos, invertir en el [atractivo exterior o el embellecimiento](#) de la propiedad y establecer plazos y términos flexibles. Si bien es posible que lleve más tiempo venderla, una vivienda bien presentada y con un precio adecuado seguirá siendo interesante incluso si el ritmo general de las ventas es menor. Tenga en cuenta [estas diez preguntas](#) que puede hacerle a un agente para apreciar cómo ese profesional podrá ayudarlo a maximizar el atractivo de su vivienda.

¿Las condiciones de mercado pueden modificarse repentinamente? Así es, los mercados pueden cambiar rápidamente debido a variaciones en las tasas de interés, el crecimiento de puestos de trabajo, las tendencias estacionales o las fluctuaciones en la confianza de los consumidores. Lo que en un momento determinado es un mercado de vendedores, tranquilamente puede convertirse, en cuestión de meses, en un mercado más equilibrado e, incluso, en uno más propicio para los compradores. Es recomendable mantenerse al tanto de las tendencias locales para prever con mayor certeza este tipo

de variaciones, de modo de ajustar la estrategia prevista a fin de adaptarse adecuadamente a tales cambios.

¿Sería prudente esperar a que se den mejores condiciones de mercado? No es sencillo encontrar la oportunidad en la que el mercado se encuentre en condiciones ideales. En la mayoría de los casos, hay factores personales, como cambios en el estilo de vida, la disponibilidad financiera o los planes de largo plazo que son más importantes que las fluctuaciones de corto plazo del mercado. Si está preparado para avanzar con la operación, [contar con el asesoramiento de un profesional de confianza](#) le permitirá sortear las condiciones del mercado y tomar la mejor decisión posible para su futuro.

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.