June 2009 **FL/HomeOwnership/2009-24S**

Haciendo la Oferta y Negociando el Precio

(Making an Offer and Negotiating the Price)

Lucy M. Delgadillo, Ph.D, Associate Professor, lucy.delgadillo@usu.edu
Leona K. Hawks, Professor, Extension Housing Specialist (retired)

Cuando usted encuentra la casa que le gusta, ¿cómo se hace una oferta de compra? La decisión de cuánto ofrecer dependerá de varios factores:

Valor del mercado de la vivienda: ¿Cómo se compara el precio que están pidiendo por la vivienda con el valor del mercado, basado en ventas recientes de casas similares en el área? Para averiguar, revise los precios de casas similares que estén actualmente en venta, o pregunte a su agente de bienes raíces.

Condición de la vivienda. Antes de hacer una oferta, usted debe estar consciente de cualquier problema con la vivienda. Debe inspeccionar la vivienda detalladamente, y preguntarle al agente vendedor y/o al propietario sobre las condiciones de la estructura de la misma. Tanto el vendedor como el agente de bienes raíces serán considerados responsables si ellos deliberadamente no informan al comprador de cualquier defecto que tenga la vivienda.

Circunstancias/razones de venta. Cuanta más información obtenga del vendedor y la razón por la cual está vendiendo la casa, usted estará en mejor posición para negociar la compra.

El precio que usted puede pagar dicta su oferta. Antes de hacer una oferta, usted debe saber lo máximo que puede pagar. Dicha cantidad puede ser estimada por su agente de préstamos. El analizará su ingreso y las tasas de interés del mercado. También es aconsejable saber cuánto es el costo anual de los servicios de electricidad, agua, luz, teléfono, impuestos, seguro de la casa y el seguro hipotecario, si es que necesita.

Términos de financiamiento. Recuerde que una oferta involucra dos aspectos--la oferta y los términos de financiamiento. Estos términos, en efecto, podrían ser más importantes que el precio. Por ejemplo, si el vendedor está dispuesto a ofrecerle términos de financiamiento atractivos incluyendo pago de los costos de cierre, tal vez no valdría la pena ponerse quisquilloso sobre un pequeño incremento en el precio de la casa.

NEGOCIANDO EL PRECIO

Haciendo su primera oferta...

- Su primera oferta debe ser mucho más baja que su límite máximo. (Si está usando un agente de bienes raíces él le puede ayudar a determinar su primera oferta).
- El vendedor debe responder a su oferta en un corto plazo (de dos a tres días). Esto prevé el vendedor de mantenerle en suspenso mientras espera por una mejor oferta. El vendedor entonces tiene la opción de: 1. Rechazar su oferta, 2. Hacer una “contra-oferta”, es decir, proponerle un precio (más bajo que el precio original de venta) que él aceptaría.
- Basado en esta nueva contra-oferta (entre lo que usted ofrece y lo que el vendedor acepta), recalcule los precios de costo y otros gastos relacionados con vivienda. ¿Todavía puede comprar la casa?

Haciendo su oferta final....

- Asegúrese de nunca ir más allá de sus límites porque podría verse en serios problemas.

- Si el vendedor rechazó su oferta, TENGA PACIENCIA. A lo mejor el vendedor reconsidera y podría ofrecerle después un precio más bajo. La mayor parte de los acuerdos se logran después de varias rondas de ofertas y contra-ofertas. No se desespere. Si el trato no funciona, hay muchas otras casas que le van a gustar y que puede comprar.
- Si el vendedor aceptó su oferta final, PÓNGALO POR ESCRITO TAN PRONTO COMO SEA POSIBLE.

COSAS QUE DEBEN INCLUIRSE EN EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA:

Accesorios de la vivienda que no son fijos. Haga una lista de aquellos accesorios que no son fijos y que usted desea que sean incluídos en la compra de la vivienda. Ejemplos de accesorios no fijos son las cubiertas de las ventanas, cortinas, aparatos electrodomésticos como el refrigerador, muebles, equipo de jardinería y otros. Los bienes que están física y permanentemente instalados en la casa automáticamente están incluidos en el precio, excepto cuando el vendedor lo indique de otra forma en el contrato de venta. Es mejor especificar cualquier accesorio en el contrato de venta para evitar mal entendidos.

Fecha de cierre del contrato. Su oferta de compra debe incluir la fecha del cierre del contrato. Para esta fecha, usted debe reunirse con el vendedor y hacer la compra formal de la casa.

CONSEJOS ADICIONALES CON RESPECTO A LA NEGOCIACIÓN

- Tenga cuidado con lo que le diga al agente de bienes raíces o al vendedor. Cualquier cosa que usted diga puede, y será, usado en el proceso de negociación. Por ejemplo, si usted somete un contrato con un precio más bajo que el precio de venta, no le diga al agente vendedor que usted está dispuesto a pagar más. Nunca confíe a nadie su estrategia de negociación. Un agente vendedor de bienes raíces está legalmente ligado con el vendedor. La alternativa es usar un agente de bienes raíces que lo represente a usted, el comprador.
- No responda a cualquier sugerencia o contra-oferta a menos que éstas le sean presentadas por escrito. Por ejemplo, si un vendedor o su agente le dice que su oferta es muy baja, insista en que le haga una contra-oferta por escrito indicando el precio (o otros cambios) que harían su oferta más atractiva. No se sienta presionado de subir su precio en el acto.
- Si el vendedor está de acuerdo en hacer reparaciones (basado en negociaciones después de haber inspeccionado la casa), insista que éstas sean hechas por contratistas seleccionados por ambos, el vendedor y usted, y bajo su supervisión. De otra forma, el trabajo podría hacerse mediocremente con trabajadores incompetentes y/o materiales de baja calidad.
- Finalmente, nunca someta un contrato de compra-venta de una casa después de verla sólo una vez. Regrese por otro vistazo varios días a diferentes horas del día, o cuantas veces sea necesario. Visite la casa inmediatamente después de un fuerte aguacero o nieve. Si el clima coopera, es bueno revisar si hay problemas de desagües. No sienta pena de visitar más de una vez la casa que le gusta. Recuerde que usted realmente no ve una casa en la primera visita. Usted va a encontrar que su atención está en los detalles más obvios, pero requiere más de una visita ver los detalles y defectos menos obvios. Además, regresar a la misma casa varias veces le va a dar la oportunidad de preguntar al vendedor acerca del vecindario.

Revised by Lucy M. Delgadillo, Ph.D, June 2009.

Utah State University is committed to providing an environment free from harassment and other forms of illegal discrimination based on race, color, religion, sex, national origin, age (40 and older), disability, and veteran's status. USU's policy also prohibits discrimination on the basis of sexual orientation in employment and academic related practices and decisions.

Utah State University employees and students cannot, because of race, color, religion, sex, national origin, age, disability, or veteran's status, refuse to hire; discharge; promote; demote; terminate; discriminate in compensation; or discriminate regarding terms, privileges, or conditions of employment, against any person otherwise qualified. Employees and students also cannot discriminate in the classroom, residence halls, or in on/off campus, USU-sponsored events and activities.

This publication is issued in furtherance of Cooperative Extension work, acts of May 8 and June 30, 1914, in cooperation with the U.S. Department of Agriculture, Noelle E. Cockett, Vice President for Extension and Agriculture, Utah State University.