



Pregunta #5

¿QUÉ SUCEDE SI MI OFERTA ES MENOR QUE EL PRECIO QUE SE PIDE POR LA CASA?

En la industria de bienes raíces, al igual que en cualquier otro mercado, tiene la libertad de ofrecer el precio de venta por encima, por debajo o el precio exacto solicitado por el vendedor. Sin embargo, es importante que estudie la situación del mercado y busque asesoría de realtors (corredores de bienes raíces) calificados en su localidad deseada antes de presentar su oferta. Estas precauciones le ayudarán a tomar decisiones informadas que le darán una ventaja en sus negociaciones sobre la transacción.

La oferta que va a realizar dependerá en gran medida de lo ansioso que esté por obtener la propiedad y el nivel de competencias que rodean su

elección de vivienda. Si realiza una oferta que está por debajo del precio solicitado, el vendedor tiene tres opciones. Pueden aceptar su oferta más baja, contrarrestar su oferta o rechazar su oferta directamente. Es importante tener en cuenta que puede haber otros compradores que estén interesados en la misma casa. Si esos compradores ofertan al mismo tiempo que usted, el vendedor tendrá múltiples ofertas para comparar. Por lo general, hay muchos aspectos a considerar para cada oferta, pero en última instancia, el vendedor aceptará la oferta que sea mejor y más completa. En un mercado inmobiliario activo, las viviendas suelen venderse al precio de venta o cerca de él. En los mercados candentes, generalmente hay compradores múltiples que compiten por la misma casa, lo que a veces puede elevar el precio de venta final más allá del precio original. Mi trabajo como profesional de bienes raíces es ayudarle a planificar una estrategia basada en las condiciones actuales del mercado inmobiliario en las diversas ciudades del Valle de Coachella.

Aunque es libre de ofrecer por debajo del precio solicitado, ofrecer al mismo precio de venta puede, sin embargo, darle una ventaja de alguna manera. Aquí hay algunas razones por las cuales debe ofrecer el precio de venta al vendedor:

1. Le permite obtener la cooperación del vendedor.

Si acordó pagar el precio de venta, el vendedor podría pasar por alto otros factores inherentes al contrato de compra que podrían ser tan importantes

como el precio. El vendedor puede estar dispuesto a pagar las inspecciones o los informes.

2. Le da ventaja competitiva.

Ofrecer el precio de venta le excluye de la competencia en caso de ofertas múltiples. Su oferta definitivamente tendrá una mejor oportunidad de aceptación donde otro comprador (buyer) podría estar tratando de negociar.

3. Le da control sobre las negociaciones de reparación.

Si acepta el precio de venta, el vendedor será más receptivo a negociar el costo de una reparación. Al vendedor no le resultará difícil desembolsar un poco de efectivo al poner las cosas en orden para usted.

4. Tiene la oportunidad de obtener lo que realmente quiere.

Si realmente le gusta el ambiente del hogar, y también ha encontrado que el precio es atractivo y aceptable para usted, no dude en ofrecer el precio de venta. Si no es razonable con su negociación, podría terminar perdiendo la casa. Por lo tanto, antes de ofrecer un precio inferior al solicitado, siempre pregúntese si realmente vale la pena perder la casa por unos miles de dólares que puede no ser significativo a largo plazo.

Si vive en algunas de las ciudades en el Valle de Coachella y está interesado en comprar una casa en el vecindario, puede [contactarme](#) para el más confiable asesoramiento profesional de bienes raíces que pueda encontrar en el mercado.

Las 8 Preguntas más comunes que nos hacemos al comprar una casa en el Valle de Coachella:

- 1. ¿Hacer Una Oferta Me Cuesta Dinero?**
- 2. ¿Cómo Es Presentada Mi Oferta Al Vendedor?**
- 3. ¿Es Posible Que Pierda Mi Depósito De Garantía?**
- 4. ¿Cuáles Son Los Pasos Involucrados En La Compra De Una Casa?**
- 5. ¿Qué Sucede Si Mi Oferta Es Menor Que El Precio Que Se Pide Por La Casa?**
- 6. ¿Qué Pasa Si Necesito Vender Mi Casa Antes De Comprar Una Nueva?**
- 7. ¿Qué Otros Compromisos Financieros Están Involucrados? Al Comprar**
- 8. ¿A Dónde Va Mi Depósito De Garantía? Al Comprar Una Casa**

Si vive en algunas de las ciudades del Valle de Coachella, puede [contactarme](#) para un confiable asesoramiento profesional de bienes raíces.

¿Tienes otras preguntas?

Llamame y te invito un café para que me platiques cuales son tus preguntas.



Mila **760-413-9078**

Visita mi sitio web

housesbymila.com