

Ponga la mira en el **PAGO** hipotecario, no en el **PPRECIO** de la vivienda

Con las tasas hipotecarias en mínimos históricos, los cambios en las tasas de interés pueden afectar el pago mensual de su hipoteca. Eche un vistazo a estas dos situaciones hipotecarias frecuentes, basadas en la duración del préstamo.



Ejemplos de escenarios hipotecarios*

Importe de compra de la vivienda: **300 000 \$**

Pago inicial del 20 %: **60 000 \$**

Importe del préstamo: **240 000 \$**

Hipoteca fija convencional a 30 años

Tasa de interés	Pago mensual
3,75 %	1 111,48 \$
3,50 %	1 077,71 \$
3,25 %	1 044,50 \$
3,00 %	1 011,85 \$
2,75 %	979,78 \$

Importe de compra de la vivienda: **\$300,000**

Pago inicial del 20 %: **\$60,000**

Importe del préstamo: **\$240,000**

Hipoteca fija convencional a 15 años

Tasa de interés	Pago mensual
3,50 %	1 715,72 \$
3,25 %	1 686,41 \$
3,00 %	1 657,40 \$
2,75 %	1 628,69 \$
2,50 %	1 600,29 \$

(Diferencia en el importe total a pagar según la tasa más alta y más baja)

Ahorro total con la tasa más baja:

47 411,49 \$

Ahorro total con la tasa más baja:

20 776,32 \$

¿Es su pago inicial inferior al 20 %? Si el pago inicial es inferior al 20 %, a menudo se necesita pagar además el seguro hipotecario privado (PMI). Se trata de un pago adicional (por un importe de entre 0,55 % y 2,25 % del préstamo total) que los prestamistas agregan a los préstamos convencionales para protegerse en caso de impago. El importe de este seguro se puede dividir y agregar a su pago mensual.

¿Se pregunta cuáles serían sus opciones hipotecarias? Conozco a un excelente prestamista que puede aconsejarle sobre las tasas hipotecarias actuales. ¡Llámemme ya!

*Los pagos excluyen el impuesto sobre la propiedad y el seguro.

4 razones para **VENDER AHORA**

En el actual mercado inmobiliario, los vendedores están recibiendo altos precios por sus viviendas, al mismo tiempo que las tasas de interés, en mínimos históricos, están ayudando a los compradores a reducir el importe de sus pagos hipotecarios. Estas son las razones por las que el actual mercado inmobiliario es idóneo para poner su casa en venta.

Si se está preguntando sobre la posibilidad de poner en venta su hogar, ¡llámeme! Será un placer para mí hacer un análisis comparativo del mercado para conocer el precio medio de venta de las casas en su vecindario en estos momentos.

1 Las casas se están vendiendo rápidamente

En junio de 2020, el plazo medio de venta de una casa fue de 24 días y el 62 % de las viviendas se vendieron en menos de un mes.¹ Si pone su casa en venta ahora, podría venderla mucho más rápida y fácilmente.

2 El inventario es reducido

¡Las casas en estos momentos son un producto codiciado! En la actualidad, se necesitarían unos cuatro meses¹ para vender todas las casas disponibles en el mercado, una situación que favorece a los vendedores.

3 La demanda de compradores ha aumentado

Después de pasar tanto tiempo en casa, muchos compradores están listos para lanzarse de nuevo al mercado inmobiliario en busca de una vivienda que responda mejor a las necesidades de su nueva normalidad. Los datos sugieren que la actividad de venta de viviendas pendientes ha aumentado de forma acelerada desde abril.³

4 Los precios están subiendo

Dado que el inventario de viviendas disponibles es reducido, los precios han aumentado considerablemente durante¹ la pandemia (e incluso antes²). Esto significa que si usted decide poner su hogar en venta ahora, es más probable que consiga venderlo por un precio alto.



**SE
VENDE**

FUENTES:

1. "Existing-Home Sales Climb Record 20.7% in June" (Las ventas de viviendas de segunda mano suben un histórico 20,7 % en junio), National Association of REALTORS®
2. "Metro Home Prices Rise in 96% of Metro Areas in First Quarter of 2020" (El precio de la vivienda aumenta en un 96 % de las áreas metropolitanas en el primer trimestre de 2020), National Association of REALTORS®
3. "Pending Home Sales Index (PHSI)" (Índice de ventas de viviendas pendientes), National Association of REALTORS®