

Darryl Davis's

2023

PREDICCIONES PREVISIBLES

Lo que hay que saber sobre el mercado inmobiliario
de 2023 y cómo aprovecharlo



ÍNDICE



3	INTRODUCCIÓN	24	CARTAS SALVAJES
4	¿QUÉ NOS ESPERA?	25	AL FINAL DEL DÍA
6	TIPOS DE INTERÉS	26	PREPARANDO A SUS COMPRADORES Y VENEDORES PARA EL MERCADO INMOBILIARIO DE 2023
9	PRECIOS DE LA VIVIENDA	27	UN MENSAJE DE DARRYL
11	VENTA DE VIVIENDAS	28	FUENTES
12	INVENTARIO DE VIVIENDAS	29	ADELANTARSE A LOS ACONTECIMIENTOS
14	ECONOMÍA	31	LAS 4 PIEDRAS ANGULARES DEL ÉXITO INMOBILIARIO
17	NUEVA CONSTRUCCIÓN		
19	VENEDORES		
20	COMPRADORES		
22	INVERSORES		
23	INQUILINOS		

Antes que nada, no soy economista.

Pero lo que sí sé es que nuestro mercado y nuestro sector siempre serán cíclicos. Siempre va a estar en un estado de cambio, y eso no sólo está bien, sino que es bueno. Claro que el cambio puede asustar, pero sobre todo a quienes no están dispuestos a adaptarse, evolucionar y aprovechar las oportunidades que brinda. SIEMPRE hay oportunidades, y estamos aquí para mostrarte cómo encontrarlas.

LO QUE NOS ESPERA



No cabe duda de que, en los últimos años, el sector inmobiliario ha experimentado más de una agitación, cambios y transformaciones. Compradores, vendedores y agentes por igual a menudo se han encontrado abrumados e incluso inseguros acerca de hacia dónde podría dirigirse el mercado a continuación. Por todo lo que estoy viendo, 2023 se perfila como más estable a medida que se corrige de lo que fue un mercado de vendedores frenético a lo que se asentará para ser más equilibrado. Piense en 2023 como el año de la "recalibración". De hecho, los economistas predijeron durante la *cumbre anual de previsiones inmobiliarias de la National Association of REALTORS®* que "2023 se convertirá probablemente en el año en que la normalidad perdida hace tiempo vuelva al mercado".

La verdad es que hay muchos factores en juego para 2023, lo que dificulta las predicciones del sector inmobiliario. Sin embargo, hay algunas cosas en las que todos los expertos del sector pueden estar de acuerdo cuando analizan lo que ocurrirá con los mercados, los tipos de interés, la asequibilidad y las ventas.

"Será un año difícil tanto para los compradores como para los vendedores, pero importante para sentar las bases para que las ventas de viviendas vuelvan a un ritmo sostenible en los próximos dos o tres años", afirma Danielle Hale, economista jefe de Realtor.com, en las previsiones de la empresa para 2023. **2023 es un año de reequilibrio, lo que significa que para cuando llegue 2024, deberíamos estar de nuevo en un buen lugar para el sector inmobiliario".**



TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

Mantente al día de las condiciones del mercado LOCAL y de los tipos de interés a la vez que te mantienes flexible, paciente y creativo a medida que avanzamos hacia 2023. Esto dará a sus clientes y a usted la mayor oportunidad de éxito.

TIPOS DE INTERÉS

Aunque nadie puede saber con exactitud qué harán las inversiones en 2023, si nos fijamos en lo que dicen todos los economistas, es muy probable que podamos ser (cautelosamente) optimistas. Este es el desglose que hemos encontrado en Frédéric Mac: la tasa media de mortalidad de la población de 30 años, que ha aumentado más de la mitad en el último año, hasta el 6,49%, ha disminuido. 49%, ha vuelto a bajar en el momento de redactar este informe. Según Redfin, prevén que los tipos de interés a 30 años bajen hasta aproximadamente el 5,8% a finales de 2023 mientras que la tasa media se situará en torno al 6.1%.

"Cuando bajen los tipos, nos espera otro mercado de la vivienda caliente en el que habrá más compradores que vendedores que harán subir los precios porque no hemos resuelto el problema de que no hay suficientes viviendas", afirma Daryl Fairweather, economista jefe de Redfin.

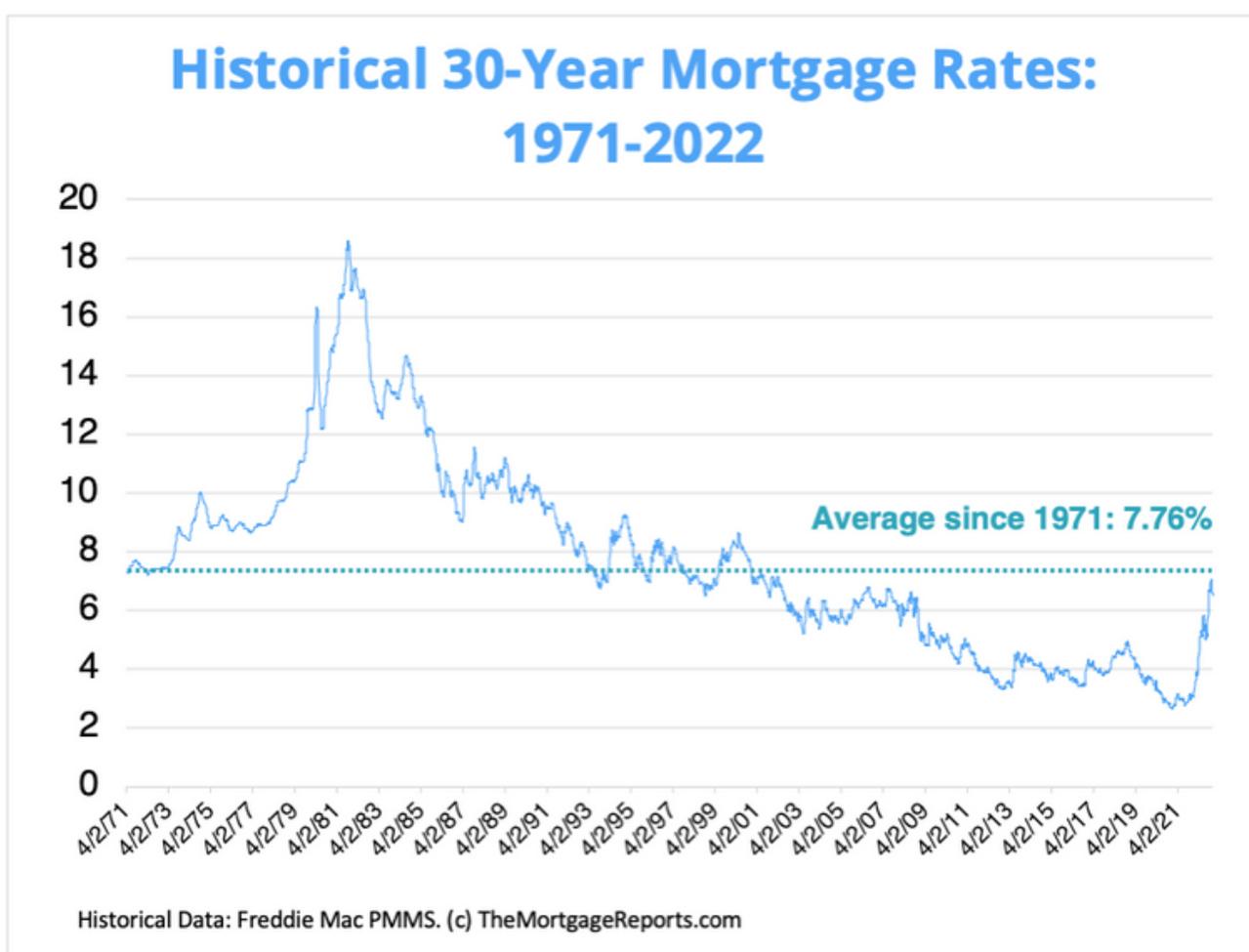
Por lo que respecta a la evolución de la inversión en los próximos años, Fairweather espera que continúen los descensos, aunque el tiempo previsto para el final del periodo descendente es incierto.



"En todos los escenarios, los índices van a volver a bajar", dice Fairweather . "Sólo es cuestión de cuándo".

Desde 1971 , Freddie Mac — La principal fuente de ingresos del sector de los equipajes de lujo se ha mantenido. Entre abril de 1971 y diciembre de 2022, los tipos de interés a 30 años han aumentado un 7,76%.

Tipos de interés hipotecario a 30 años a largo plazo



El gráfico representa las medias semanales para una hipoteca a tipo fijo a 30 años. Media a 2 de diciembre de 2022. Fuente: Freddie Mac

Por otra parte, las economías están proyectando un aumento total de la inflación, que en 2022 se situará en 1,6 billones de dólares y en 2023 en aproximadamente 1,3 billones.

TU CONSEJO PARA LA ESTRATEGIA 2023:



Mantén la perspectiva. Aunque los tipos se duplicaron en 2022, es importante dar un paso atrás y observar los tipos, en su contexto, durante los últimos 30 años. Si lo hacemos, veremos que estamos muy por debajo de la media histórica. Si recordamos que el objetivo primordial de la Reserva Federal es reducir la inflación, cuando esto empiece a suceder, los tipos empezarán a bajar y animarán a los compradores a adquirir una vivienda.

PRECIOS DE CASAS



Cuando se observan las previsiones del mercado inmobiliario, las mayores preguntas que se hacen los agentes inmobiliarios y los propietarios de viviendas son: "¿Qué va a hacer el mercado a continuación?" y "¿Será mejor comprar o vender?". Tanto si se hace estas preguntas como si no, el factor clave que afecta a los precios de la vivienda es siempre la oferta frente a la demanda. A medida que se cubra la demanda con el aumento de casas en el mercado, los precios bajarán o al menos se nivelarán. Algunos mercados que vieron mayores "subidas" verán mayores "bajadas", pero en términos generales, esas son excepciones, no la regla. En 2023, muchos compradores solo se mudarán si lo necesitan, aunque a medida que el sector se "recalibre", eso cambiará.

Los expertos del sector tienen opiniones diversas sobre el precio de la vivienda. Algunos afirman que seguirá subiendo, aunque lentamente, a un ritmo del 5,4%. El economista de Redfin, Taylor Marr, predice que las ventas de viviendas existentes disminuirán en el primer trimestre, cayendo a lo largo del año un 16%, hasta apenas 4,3 millones de viviendas. Se trata del nivel más bajo de ventas de viviendas desde 2011, lo que puede atribuirse a que el aumento de los tipos hipotecarios, la inflación y la inminente recesión disuaden a los posibles compradores.

"Los precios empezarán a bajar en el primer trimestre", afirma Marr, que prevé un ligero descenso del 2% a principios de año, seguido de una caída mayor del 5% en los próximos meses antes de que se produzca la recuperación a finales de año. Cree que la ralentización de las ventas de viviendas hará que el precio medio de la vivienda baje de 370.000 dólares (octubre) a aproximadamente 368.000 dólares en 2023.

El grupo ESR (una plataforma de logística inmobiliaria) predice que habrá una caída del 1,4% en los precios nacionales de la vivienda, y mientras Zillow cree que el valor de la vivienda aumentará en la mayoría de los mercados durante el próximo año, todavía habrá aproximadamente 270 mercados que verán caer el valor de la vivienda en diversos grados.

¿La buena noticia? En la segunda mitad del año, deberíamos empezar a ver que los precios se nivelan e incluso empiezan a subir en algunos mercados a medida que la inflación se ralentiza y los tipos de interés empiezan a bajar.



TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

Todo es cuestión de equilibrio. Pero veámoslo con perspectiva. Lo que vimos en 2022 con los precios por las nubes y los precios por las nubes no era indicativo de un mercado normal. Cuando vemos que los precios bajan, no es algo terrible, sino una corrección del mercado.



VENTAS DE CASAS

Lawrence Yun, economista jefe de la NAR y vicepresidente senior de investigación, prevé que se venderán 4,78 millones de viviendas existentes, que los precios se mantendrán estables y que Atlanta será el principal mercado inmobiliario a seguir en 2023 y más allá. Yun desveló la previsión de la asociación durante la cuarta Cumbre anual de Previsiones Inmobiliarias de NAR.

Yun predice que las ventas de viviendas se reducirá en un 6,8% en comparación con 2022 (5,13 millones), y el precio medio de la vivienda llegará a \$ 385.800 - un aumento de sólo el 0,3% respecto a este año (\$ 384.500).

George Ratiu, director de investigación económica de Realtor.com, declaró a MarketWatch: *"Para los vendedores, la realidad es que los precios que esperaban conseguir basándose en los últimos años simplemente ya no existen",* explicó. *"Para los compradores, los precios se han disparado tanto en los dos últimos años que ni siquiera un descuento del 10% al 20% les va a suponer una ganga".*

TU CONSEJO ESTRATÉGICO PARA 2023:

Enseñamos a nuestros coaches a servir, no a vender. A utilizar metáforas, analogías y una escucha activa para hablar con el corazón, no con la cabeza o con un "guión enlatado", y a conocer su valía. La prospección constante será aún más importante este año, ya que la competencia por cada anuncio y venta será feroz. Conocer su valor y ser capaz de comunicarlo le ayudará a crear eficazmente no sólo una ventaja sobre su competencia, sino también el potencial de crear clientes para toda la vida.





INVENTARIO DE CASAS

Fuentes de Realtor.com, predicen que los niveles totales de inventario seguirán creciendo un 22,8% en 2023. Continúan diciendo que caerá aproximadamente un 15% menos que la media de 2019, teniendo en cuenta el contexto histórico (pre-pandemia).

Rick Sharga, vicepresidente ejecutivo de Inteligencia de Mercado de ATTOM Data Solutions, dijo lo siguiente:

— “ —

"Antes de la crisis inmobiliaria de 2008, el inventario alcanzó un máximo de 13 meses, el doble de lo que sería normal en un mercado saneado. Hoy en día, tenemos una oferta de unos tres meses, que es aproximadamente la mitad de lo que necesitamos. Es poco probable que los propietarios actuales cambien su hipoteca del 3% por una vivienda nueva con un préstamo del 7% a menos que sea absolutamente necesario, por lo que el inventario de viviendas existentes debería seguir siendo bajo. Tampoco es probable que veamos pronto un gran aumento de la oferta de obra nueva".

— ” —

Sin embargo, Dennis Shirshikov, estratega de Awning.com y profesor de economía y finanzas en la City University de Nueva York, tenía una opinión diferente, al predecir un aumento de la oferta el próximo año. *"El inventario de viviendas aumentará a lo largo de 2023 a medida que las viviendas se vuelvan más inasequibles debido a los altos tipos"*. Con todo, los expertos coinciden en su mayoría en que el inventario - o el número de viviendas disponibles para la venta - aumentará en 2023.

George Ratiu, gerente de investigación económica de Realtor.com dijo en una entrevista reciente: *"Tendremos más inventario que en los dos últimos años"*. A pesar de la ralentización del mercado y del menor número de compradores, Norada Real Estate Investments prevé que la demanda seguirá superando el inventario de viviendas disponibles.

TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

Si alguna vez ha escuchado el dicho, "los listados son el nombre del juego", ahora es el momento de cambiar ese mantra para usted y su negocio a **"listar INVENTARIO es el nombre del juego"**. Este es el año para MEJORAR la presentación de sus anuncios. Si usted no siente que tiene un dominio actual de su conversación de listado, profundizar. Practique, perfeccione y aprenda a utilizar metáforas y analogías para comunicarse con mayor eficacia.



ECONOMÍA

Fannie Mae lleva tiempo prediciendo una recesión, y mantiene su creencia de que el mercado actual llevará a EE.UU. a una recesión a principios de 2023, lo que provocará una caída de los precios de la vivienda y un aumento de los tipos hipotecarios. Ahora hay muchos expertos que no están de acuerdo con la idea de que vamos a ver una recesión. Entonces, ¿cuál es..... ¿Vamos a entrar en recesión o no? En la última mitad de 2022, la Reserva Federal ha trabajado MUCHO para evitar que eso ocurra (de ahí que los tipos de interés hayan subido) y hay muchos indicios de que puede haber funcionado. Por lo tanto, la respuesta sigue siendo un cara o cruz, ¡pero mantenemos la esperanza!

Si se produce una recesión, ¿veremos otra "explosión de la burbuja" inmobiliaria? ¿Se les ha ido de las manos el precio de la vivienda? Sí, la asequibilidad está casi al límite. Los precios medios de la vivienda son considerablemente más altos que nunca en relación con la renta media. Sin embargo, debido al escaso uso de hipotecas de tipo variable, tipos de interés "teaser" y otros productos de incentivo hipotecario, pocos prestatarios solteros estarán a merced de la subida de los tipos de interés y los consiguientes impactos en los pagos, como lo estuvieron los prestatarios en 2006-2008, según el Grupo ESR.

Afortunadamente, se aprendieron muchas lecciones valiosas tras la crisis inmobiliaria de 2008, y los prestamistas hipotecarios han creado nuevas y mejores normas de suscripción. Estas normas ayudarán a mitigar el impacto de las inminentes caídas de los precios de la vivienda y de la morosidad hipotecaria, lo que reduce en gran medida la posibilidad de ejecuciones hipotecarias. De hecho, los expertos coinciden en que las tasas de ejecución hipotecaria se mantendrán históricamente bajas.



(El gráfico representa el número de ejecuciones hipotecarias finalizadas trimestralmente desde 2005.

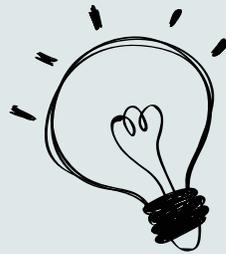
Fuente: *Attom Data*)

Lo más probable es que los propietarios de una vivienda desde hace varios años tengan cuotas hipotecarias fijas bajas y una buena cantidad de capital inmobiliario acumulado después de que los precios se dispararan en los dos últimos años.

Bill Adams, economista jefe de Comerica Bank, afirma que es probable que la economía resista mejor esta corrección inmobiliaria que en la década de 2000, cuando el boom inmobiliario se vino abajo, gracias a las normas de suscripción más estrictas que se desarrollaron después. Los propietarios de viviendas están, por término medio, en mejor situación financiera, lo que contribuirá a esta resistencia.



El mercado de trabajo también se mantiene fuerte, incluso con una recesión, por lo que los economistas esperan que ésta sea leve, con sólo un pequeño aumento del desempleo. Creen que es poco probable que los propietarios de viviendas se retrasen en el pago de sus hipotecas.



TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

Algunos propietarios pueden necesitar mudarse, pero no quieren renunciar a sus bajos tipos de interés. En lugar de vender, puede asesorarles sobre la opción de alquilar su vivienda vacía como unidad de alquiler unifamiliar. Esto ayudará a aliviar la presión del mercado de alquileres, así como a que el propietario siga acumulando patrimonio.

NUEVA CONSTRUCCIÓN

La nueva construcción ha aumentado en los últimos años, pero los elevados costes de construcción impedirán que muchos propietarios adquieran viviendas unifamiliares. De hecho, la construcción de viviendas unifamiliares experimentará un fuerte descenso en 2023 y dará paso a unidades multifamiliares, sobre todo de alquiler.

Algunos analistas del mercado inmobiliario han afirmado que el mercado de la vivienda está más equilibrado. Aun así, el economista jefe de la NAHB, Robert Dietz, **creo que las tasas de propiedad de la vivienda caerán debido al aumento de los tipos de interés y de los costes de construcción, lo que, inadvertidamente, excluirá a una gran parte de los compradores potenciales.**



VENEDORES

Según el Índice de Sentimiento de Compra de Vivienda de noviembre de 2022 de Fannie Mae, el 54% de los consumidores sigue creyendo que, a pesar de las fluctuantes condiciones del mercado, ahora sigue siendo un buen momento para vender. Aunque en muchos mercados el mercado inmobiliario se está enfriando y los precios de la vivienda se están desacelerando, sigue siendo un buen momento para vender. Los precios de la vivienda siguen manteniéndose en muchos mercados, y la demanda de los compradores sigue presente en muchas zonas, y el inventario sigue siendo bajo, lo que hace que cualquier vivienda que salga al mercado sea competitiva.

Creo que lo que encontraremos en 2023 es que los vendedores estarán menos comprometidos con el "precio" y más comprometidos con el movimiento. En otras palabras, estarán dispuestos a vender debido a influencias personales como el traslado de trabajo, el crecimiento de la familia, la reducción de tamaño, la ampliación, la jubilación o el deseo de estar más cerca de la familia. Tradicionalmente, estos vendedores son más realistas en sus exigencias de precio y condiciones y están más dispuestos a trabajar para que la venta se haga realidad.



TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

Utilice los titulares del sector para ayudar a transmitir que "se acabó la fiesta" en términos de precios de la vivienda inflados y ofertas disparatadas. Los vendedores de hoy, más que nunca, necesitan un agente que les ayude a navegar por el proceso de venta para obtener el máximo por su casa con el menor número de dolores de cabeza. Es importante conocer todas las razones por las que un propietario NUNCA debe ser un FSBO y por qué. Desde menos dólares en su bolsillo (incluso después de pagar comisiones), a la vulnerabilidad jurídica, a las preocupaciones de seguridad - saber lo que usted trae a la mesa y ser capaz de transmitir eso.



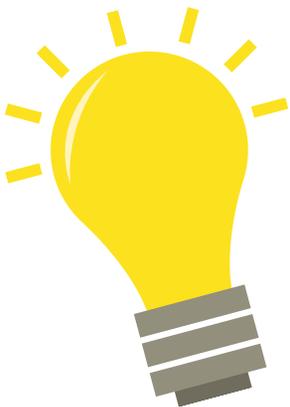
COMPRADORES

Según el informe Tendencias Generacionales de Compradores y Vendedores de Vivienda 2022 de la Asociación Nacional de REALTORS, los millennials representan la mayor parte de la población que compra vivienda, con un 43% frente al 37% del año pasado. Sorprendentemente, el 81% de esos compradores de vivienda millennials eran compradores primerizos; sin embargo, el poder adquisitivo está disminuyendo, ya que el tipo hipotecario medio será un 28% más alto (2.430 \$/mes), lo que expulsará a muchos compradores del mercado. Los inquilinos encuestados recientemente indicaron que no tienen previsto comprar una vivienda en los próximos 12 meses, ya que el 44% de ellos admitió que se debía a la falta de medios económicos para hacer frente al pago inicial. Un 32% de los inquilinos se planteaba comprar en el próximo año, y está ahorrando todo el dinero que puede para el pago inicial.

En lo que respecta al mercado inmobiliario cruzado (propietarios que se trasladan de un mercado a otro completamente distinto, como una nueva ciudad o fuera del estado), este fue uno de los mayores problemas a medida que cambiaba la flexibilidad laboral y la gente empezaba a trabajar desde casa. En 2022, muchos propietarios empezaron a volver a sus oficinas, y el mercado inmobiliario cruzado está volviendo a crecer. Aún así, buscan viviendas en zonas que sean, de media, un 10% más baratas que su ubicación actual.



"Las condiciones de compra... serán inequívocamente mejores para los compradores en 2023, especialmente en la primera mitad del año, en comparación con la primera mitad de 2022". — Jeff Tucker, economista senior, Zillow.



TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

Crear una red de agentes en varios mercados es fundamental para atender a los clientes que se trasladan de un mercado a otro. Poder remitirles a un agente de confianza en el mercado al que se dirigen genera confianza entre sus clientes y usted, pero también entre otros agentes y usted. Una red sólida significa propietarios felices.

INVERSORES

La actividad de los inversores caerá considerablemente durante la primera parte del año, pero Redfin predice que se recuperará en primavera. Según sus previsiones, los inversores comprarán aproximadamente un 25% menos de viviendas que en 2022. Es posible que los inversores más pequeños y nuevos abandonen la inversión por completo, mientras que los inversores más grandes y experimentados ralentizarán sus compras temporalmente.

Sin embargo, a medida que la inflación disminuya y los tipos de interés bajen según lo previsto, estos inversores comenzarán a comprar de nuevo. A principios de 2023, es probable que se ralenticen los listados de inversores, ya que el poder adquisitivo de los compradores sigue siendo bajo, y es probable que alquilen estas viviendas mientras esperan a venderlas hacia finales de año.

TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

One of my favorite tools for investment property is [Dealcheck.io](https://dealcheck.io). It makes it easy to analyze rental properties, flips, and multi-family buildings, estimate profits, and find the best real estate deals for investors. Learn about it, use it, and let that knowledge help you more effectively and efficiently work with investors.

ARRENDATARIOS

Los inquilinos encontrarán cierto alivio, ya que el coste medio del alquiler descenderá ligeramente, y muchos de los grupos de edad más jóvenes, como la Generación Z o los Millennials, tienen la intención de alquilar indefinidamente, la mayoría atribuyendo esta decisión a la falta de fondos para un pago inicial. Una de las razones de la disminución de los costes de alquiler será una mayor oferta, ya que muchos constructores de viviendas están empezando a construir unidades multifamiliares como edificios de apartamentos. La construcción multifamiliar ya está en su punto más alto de los últimos 50 años, según el director de inteligencia empresarial de Yardi Matrix, Doug Ressler. Otro factor es la reticencia de los propietarios a vender porque tienen un tipo de interés bajo y fijo y no quieren perderlo.

Con unas vacantes de alquiler un 6% superiores en la mayoría de los estados, el crecimiento de los alquileres es proyectado un 6,3% a nivel nacional y algo por delante del crecimiento del precio de la vivienda y de los costes de alquiler. Los miembros de la generación del milenio que tienen familias en crecimiento y que normalmente comprarían una vivienda para acomodar a su creciente prole, en lugar de comprar una casa, se están decantando por viviendas de alquiler más grandes.

TU CONSEJO ESTRATEGICO 2023:

A medida que los inquilinos empiezan a ver un poco de alivio en lo que respecta a los costes de alquiler, los que firman o renuevan contratos de alquiler pueden tener un poco más de poder de negociación, ya que se construyen más unidades e intentan atraer inquilinos. Puede ayudarles a sopesar sus opciones para encontrar una unidad de alquiler que se ajuste a sus necesidades y presupuesto.



COMODINES

Hay un par de factores que pueden actuar como comodines al intentar pronosticar lo que se avecina para 2023. Aunque los expertos del sector hacen todo lo posible por analizar las tendencias y hacer predicciones, los siguientes factores pueden complicar las cosas.

INFLACIÓN

Si la inflación sigue su trayectoria actual o empeora, la Reserva Federal podría apretar el cinturón aún más de lo previsto. Esto se traduciría en un aumento de los tipos hipotecarios, lo que dejaría a un número aún mayor de compradores incapaces de permitirse la compra. Sin embargo, si la tasa de inflación cae o entramos en recesión, la Reserva Federal podría ayudar a suavizar estos problemas financieros reduciendo los tipos hipotecarios.

Bajar los tipos de interés debería ayudar a que la inflación se ralentice, pero el ritmo al que se ralentice también depende del mercado laboral. En caso de que la inflación caiga más rápidamente y el mercado laboral se modere, los tipos de interés podrían bajar antes, pero si la inflación se mantiene donde está, esos tipos de interés más altos se mantendrán. Sin embargo, si la inflación se mantiene en el nivel actual, los tipos de interés se mantendrán altos durante más tiempo y empezarán a bajar hacia finales de año.

COMERCIO MUNDIAL/CUESTIONES POLÍTICAS

Los últimos años han demostrado lo rápida e inesperadamente que pueden afectarnos los problemas de todo el mundo. Desde problemas pandémicos hasta conflictos entre naciones, e incluso dentro de una misma nación, todos ellos contribuyen a perturbar las cadenas de suministro y el comercio, así como a la inflación mundial y las crisis energéticas, mientras intentamos ayudar a nuestros aliados. Las naciones de todo el mundo se esfuerzan por encontrar alternativas y soluciones para que las empresas vuelvan a funcionar, y esas decisiones pueden ayudar o perjudicar la situación de nuestro país.

AL FINAL DEL DÍA...

Aunque Estados Unidos se enfrentará a una corrección durante la primera mitad de 2023 y el mercado inmobiliario está experimentando un cambio, como suele ocurrir, lo más importante que hay que recordar es que, independientemente del tipo de mercado en el que nos encontremos o de lo que ocurra en el mundo, siempre habrá un comprador que necesite comprar y un vendedor que necesite vender, y agentes inmobiliarios que ayuden a realizar esas transacciones.

Nick Bailey, Presidente y Consejero Delegado de RE/MAX, nos recuerda lo que es realmente importante cuando afirma: *"¿Tocará fondo el mercado o hemos tocado techo? Es una conversación importante, pero lo cierto es que la gente se casa, se divorcia, se muda para cuidar a familiares mayores, se traslada por oportunidades profesionales, etc., todos los días. Y para esas personas, lo importante no es tanto el tipo de interés o los tipos hipotecarios de esa semana como su situación actual y si pueden permitirse una casa que se ajuste a sus necesidades"*.

En otras palabras, la vida sigue su curso, y cuando la gente necesita comprar, vender o mudarse para continuar con la vida que están viviendo, te necesitan a ti, su agente, para que les ayudes a hacerlo.



PREPARANDO A SUS COMPRADORES Y VENEDORES PARA EL MERCADO INMOBILIARIO DE 2023

Así pues, ahora que dispone de todas estas increíbles predicciones, puede utilizarlas en las conversaciones con clientes potenciales, demostrando su valor como agente que tiene el pulso del mercado.

- **Establezca las expectativas de sus compradores y vendedores.** Ya no estamos en un mercado caliente de vendedores, pero aún no hemos llegado a un mercado de compradores. Estamos entrando en un mercado más equilibrado. Hay pros y contras tanto para los compradores como para los vendedores. Hablar de estos pros y contras y de las opciones que tienen sus clientes les ayudará a decidir qué es lo mejor para ellos en este momento.
- **Hable de finanzas.** Haga que sus compradores e inversores se preparen para la posible caída de los precios de la vivienda y los altos tipos de interés ahorrando más para el pago inicial y gestionando sus calificaciones crediticias. Hable de su presupuesto y de sus necesidades y deseos. Esté preparado para hablar también del techo financiero de su cliente, que es igual de importante para evitar problemas financieros.
- **Recuerde a sus clientes su compromiso.** En lugar de insistir en los elevados tipos hipotecarios con los compradores o en el descenso de los precios de la vivienda con los vendedores, recuérdelos cuál es su objetivo final y cómo se esfuerzan por alcanzar su Next Level® en la vida.

UN MENSAJE DE DARRYL...

2023 será un año de cambios y oportunidades. Requerirá más habilidades que nunca para mantenerse alerta, eficaz y construir un negocio sólido y próspero. Necesitará más habilidades blandas como la comunicación, el liderazgo, la gestión del tiempo y la adaptabilidad. También necesitará habilidades duras como técnicas de cotización, gestión de CRM, agricultura, negociación, planificación empresarial, publicidad directa y mucho más.

Nuestro objetivo es asegurarnos de que tienes TODAS LAS HABILIDADES, herramientas y sistemas que necesitas para navegar en 2023 con más confianza y facilidad, con muchas menos preocupaciones, y para conocer tu valor absoluto en este mundo.

Los vendedores le necesitan más que nunca. Los compradores le necesitan más que nunca. Sus comunidades le necesitan más que nunca. Estamos aquí para ayudarte a sostener el espejo para que veas ese valor y para ofrecerte todo lo que necesitas para tener éxito y aprovechar el mercado de 2023, tu negocio e incluso diseñar una vida por la que merezca la pena sonreír.

¡Brindo por tu éxito!



Darryl Davis





Fuentes:

- <https://freddiemac.gcs-web.com/news-releases/news-release-details/30-year-fixed-rate-mortgage-continues-trend-down>
- <https://themortgagereports.com/61853/30-year-mortgage-rates-chart>
- <https://www.realtor.com/research/2023-national-housing-forecast/>
- <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2022/12/06/housing-market-predictions-for-2023-home-prices-set-to-fall-for-the-first-time-in-a-decade/?sh=416d6859560f>
- <https://www.noradarealestate.com/blog/housing-prices/#:~:text=Depending%20on%20who%20you%20ask%2C%20the%20forecast%20for,availability%2C%20have%20pushed%20many%20purchasers%20to%20the%20sidelines.>
- <https://www.redfin.com/news/housing-market-predictions-2023/>
- <https://www.housingwire.com/articles/home-sales-are-going-to-nosedive-in-2023-fannie-mae-says/#:~:text=Combined%20with%20the%20ESR%20group%E2%80%99s%20upwardly%20revised%20interest,million%20in%202022%20and%203.93%20million%20in%202023.>
- <https://www.fanniemae.com/research-and-insights/forecast/housing-and-interest-rates-continue-suggest-recession-likely-2023>
- <https://realestateguysradio.com/newsfeed-housing-market-predictions-2023-a-post-pandemic-sales-slump-will-push-home-prices-down-for-the-first-time-in-a-decade/>

¿QUIERES SEGUIR APRENDIENDO Y MANTENERTE A LA VANGUARDIA?

Estamos aquí para ti con el gran objetivo de ayudar a los profesionales inmobiliarios de toda Norteamérica y más allá a diseñar vidas y carreras profesionales por las que merezca la pena SONREÍR.

Aquí tienes algunos recursos que puedes utilizar para que el próximo año sea un éxito financiero **ROTUNDO** para ti y tu familia:

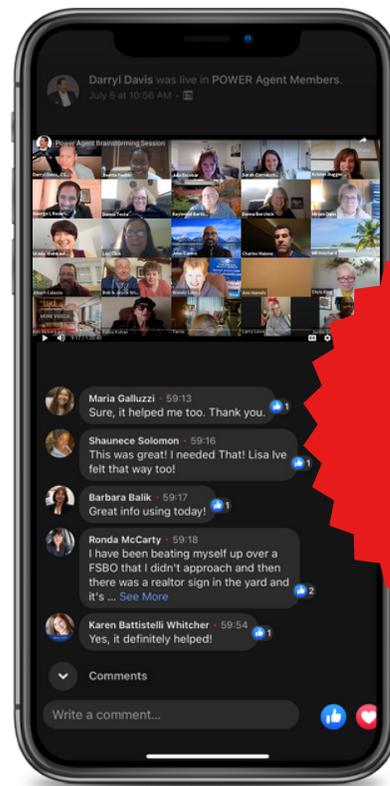
Everything you need!



[ThePowerProgram.com](https://www.thepowerprogram.com) – Más que un programa de coaching, más que una herramienta de marketing, más que una comunidad. Este programa lo reúne todo para los agentes, nuevos y experimentados. ¡Nunca se sentirá como si estuviera volando solo, sin recursos, o inseguro acerca de su nivel de habilidad! Por menos de 2 \$ al día obtendrá...

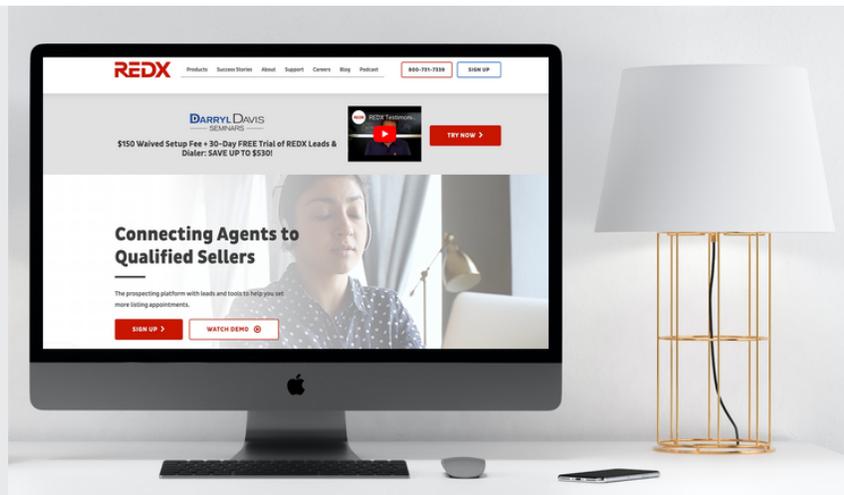
- Coaching semanal que va más allá de una simple charla. Resolución de problemas. Intercambio de ideas. Profundizar en los problemas. Obtener el tipo de retroalimentación y respuestas que obtienen resultados.
- Herramientas de prospección y marketing que le mantendrán a la cabeza y por delante de su competencia, incluyendo piezas para FSBOs, Expireds, FRBOs, Esfera, Granja, nichos de mercado, y mucho más.
- Herramientas de gestión de tiempo y dinero, tablas, calculadoras y gráficos que le ayudarán a mantenerse en el buen camino.
- Cientos de herramientas fácilmente personalizables para comercializar y promocionarse al instante.
- Un equipo de personas comprensivas y solidarias con más de 100 años de experiencia en el sector, deseosas de ayudarle a alcanzar el siguiente nivel.
- Una fenomenal comunidad en línea de miles de profesionales afines que proporcionan una red de apoyo, ideas, referencias y conocimientos.
- Un directorio POWERFUL POWER AGENT® para que pueda encontrar fácilmente referencias, socios íntegros y nuevos amigos.

Para inscribirse en nuestros seminarios web semanales, visite PowerAgentWebinar.com. Están repletos de estrategias, herramientas, sistemas e ideas que necesitas para prosperar.



**Conectar
con otros
afiliados**

DarrylSpecial.com – Aprovecha la oferta especial de Darryl con RedX, que te exime de la cuota de instalación de 150 \$ y te ofrece 30 días de prueba gratuita.



¿Tienes preguntas o necesitas ayuda?

Contáctanos en GaleC@DarrylSpeaks.com hoy.





AÑO NUEVO

NUEVAS HABILIDADES REQUERIDAS

Los 4 pilares del éxito inmobiliario

How they can help you *thrive* (not just survive) in 2023

Después de trabajar con más de 100.000 REALTORS®, hemos descubierto que el éxito en el sector inmobiliario se reduce a estas 4 piedras angulares

HABILIDADES DE LISTADO

Listar INVENTARIO es el nombre del juego. Siempre lo ha sido.

Desde la generación de contactos hasta la prospección, pasando por la presentación y el seguimiento, es imprescindible contar con un listado de competencias.

En este evento, aprenderá todas las herramientas, técnicas y recursos necesarios para crear una empresa de inversión sostenible, fiable y rentable con la que pueda contar mes tras mes y año tras año.

CONOCIMIENTOS EMPRESARIALES

Un verdadero avance de Next Level se produce cuando empiezas a gestionar tu negocio como un negocio. Eso significa no pensar como una persona de ventas, sino como una persona de negocios.

Este programa estará lleno de oportunidades para que usted pueda evaluar la estructura de su negocio y habilidades de desarrollo para que pueda hacer las correcciones necesarias para salir del evento más fuerte que antes de asistir.

www.TheNextLevelEvent.com

HABILIDADES MENTALES

Tu Actitud dicta tu Altitud .
Uno de los mayores obstáculos para una exitosa carrera inmobiliaria puede ser no tener una mentalidad fuerte. Si no CREES que puedes, no podrás.

Durante este acto, revisaremos las condiciones de vida y las influencias negativas para ayudarle a liberar su dinero, lo que, a su vez, liberará su potencial financiero.

HABILIDADES COMERCIALES

Para alcanzar su SIGUIENTE NIVEL, no sólo necesita clientes potenciales, sino también fidelidad.

Pregúntese: ¿Está preparado para cultivar relaciones que creen clientes para toda la vida?

Este evento le cambiará las reglas del juego. Aprenderá en profundidad cómo encontrar clientes potenciales, cómo firmar contratos de agencia y cómo convertir "clientes" en clientes fieles.

CUANDO LOS MERCADOS CAMBIAN LA MENTALIDAD DEBE CAMBIAR TAMBIEN.

Únete a nosotros en el evento Next Level® 2023,
ubicado en el Foxwoods Resort Casino, CT.

Del lunes 30 de enero al miércoles 1 de febrero de 2023, le ofreceremos las habilidades, estrategias y el impulso mental que necesita para conquistar CUALQUIER mercado.

NO TE PIERDAS ESTA OFERTA ESPECIAL:

~~\$697~~ \$497 para los 3 días

Incluye desayuno continental todas las mañanas Y una tarifa especial por habitación de sólo 109 \$ por noche (normalmente 550 \$) .

Más información en www.TheNextLevelEvent.com