



Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

WeChat

Owenyerealtor

Sitio web owenrealestatetx.com

Correo electrónico owenyerealtor@gmail.com

Atendemos el área metropolitana de Houston

Cambiar de casa: ¿comprar primero o vender primero?

El orden no es intuición: es una cuenta que se puede hacer

Comprar primero o vender primero es en realidad una sola cuenta: ¿cuánto cuesta cargar dos casas al mes y cuántos meses puede cargarlo su efectivo? Haga esos dos números, vea dónde encajan las ofertas contingentes, el leaseback y el préstamo puente, y el orden se decide solo.

Cambiar de casa: ¿comprar primero o vender primero?

Trabaje primero el calendario hacia atrás

1. Vender primero: el dinero es seguro y su oferta es fuerte

Venda la casa antigua y luego compre: su presupuesto es una cifra conocida, y su oferta sobre la casa nueva no lleva contingencia de venta: la posición más competitiva. El costo es el hueco de tiempos: hasta que la casa nueva esté lista puede necesitar una renta corta o dos mudanzas, y un leaseback a corto plazo después de vender debe negociarse en el propio contrato de venta. Es mejor cuando el presupuesto es ajustado y usted es flexible sobre qué casa comprar después.

2. Comprar primero: una sola mudanza, al precio de cargar dos casas

Compre la casa nueva y luego venda: se muda una vez, a su propio ritmo, y puede preparar bien la casa antigua antes de publicarla. El costo es el doble acarreo: dos pagos hipotecarios, dos facturas de impuestos y seguro, y el préstamo antiguo aún pesa en su ratio de deuda a ingreso, lo que puede reducir el préstamo nuevo en la preaprobación, así que calcule ambos préstamos juntos desde el inicio. Deje también margen para que la casa antigua se venda despacio: nunca construya el presupuesto nuevo sobre la suposición de que se venderá rápido a precio máximo.

3. Ofertas contingentes: úselas con cuidado en un mercado de vendedores

Una oferta contingente a vender su casa actual lo protege, pero es visiblemente más débil que una oferta incondicional cuando la competencia es alta. Las contingencias mismas tienen grados: aún no publicada es la más débil, publicada es más fuerte, y ya bajo contrato es la más fuerte. Si necesita una, déle su forma más fuerte con su agente.

4. Opciones de financiamiento puente

Una línea de crédito sobre el valor de la casa antigua (HELOC) debe abrirse antes de publicarla: la mayoría de los prestamistas no aprobará una después. Un préstamo puente (Bridge Loan) puede adelantar el capital de la casa antigua, pero las cuotas y las tasas son más altas; juzgue el costo total, no solo el pago. De cualquier manera, el dinero que aún no está aprobado no es un presupuesto: nunca lo escriba en una oferta como si fuera efectivo en mano.

5. Decida con la aritmética: ¿cuántos meses puede cargar?

Convierta la pregunta de secuencia en aritmética: sume el costo mensual de cargar ambas casas (pagos + impuestos + seguro + HOA de las dos) y compárelo con cuántos meses su efectivo puede cargar cómodamente. Si puede cargar 4–6 meses y la casa objetivo es escasa, comprar primero puede funcionar; si el efectivo es ajustado o la casa antigua se vende despacio, vender primero es la ruta más estable. Finalmente, coloque ambos calendarios hacia atrás: publicación, contrato, cierre, fin del leaseback, día de mudanza. Los problemas de mudanza casi siempre se remontan a que nadie hizo esta cuenta temprano.

Si esto está dentro de su transacción ahora mismo, pregúnteme: consulta gratuita: (347) 774-5396 | owenrealestatetx.com

Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono	(347) 774-5396
WeChat	Owenyerealtor
Sitio web	owenrealestatetx.com
Correo electrónico	owenyerealtor@gmail.com
Atendemos	el área metropolitana de Houston

Esta guía es solo información general y no es asesoría fiscal ni legal. Para su caso específico, apóyese en un CPA o abogado con licencia.

Comparta esta guía con amigos a quienes pueda servirles.