



239.597.1666
239.597.7725 fax

טל: NABOR.com
טל: NaplesArea.com

1455 Pine Ridge Road
Naples, FL 34109

Your Leading Resource for Business.

PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

Contactos: *Corey McCloskey, NABOR® Media Relations Committee Chair, (239) 597-1666*
Marcia Albert, NABOR® Director of Marketing, (239) 597-1666

Reporte del Mercado de Bienes Raíces de Agosto: Poco Inventario, Fuerte Demanda

Naples, Florida (Septiembre 24, 2021) – En Agosto la demanda de viviendas en el condado Collier ha mantenido a los REALTORS® ocupados, incluso cuando el inventario disminuyó un 77.3 % de 5,503 viviendas en Agosto de 2020 a 1,249 viviendas en Agosto de 2021. De acuerdo al Reporte de Marketing de Agosto de 2021 publicado por Naples Area Board of REALTORS® (NABOR®), el cual sigue el listado de casas y ventas del condado Collier (excluyendo Marco Island), los REALTORS® acompañaron compradores en más de 30,000 muestras de viviendas en Agosto! La gran actividad del mes – junto con un decrecimiento del 76.8 % de días en el mercado a 22 días – significa que la mayoría de las viviendas fueron listados, mostrados y vendidos en menos de 30 días.

“La demanda reprimida de compradores que comenzó el verano pasado ha disminuido el inventario,” dijo Mike Hughes, Vicepresidente y Gerente General para Downing-Frye Realty, Inc., quien además agregó que “esto puede presionar el incremento de precios.”

Históricamente, el promedio de precios de cierre de viviendas vendidas durante verano tiende a ser menor que el promedio de precios de cierre de viviendas vendidas durante los meses de temporada alta (Enero a Abril), pero esta tendencia no ocurrió este año. De acuerdo al reporte, el precio promedio de cierre reportado en Agosto fue \$75,000 más alto que el precio promedio reportado en Enero de 2021. El promedio de precios de cierre de viviendas vendidas se incrementó un 11.7 % y pasó de 395,000 en Agosto de 2020 a \$441,300 en Agosto de 2021 (El promedio de precios es el precio en el cual el 50 por ciento de las viviendas fueron vendidas por encima de ese mismo precio, y el otro 50 % por debajo).

Molly Lane, Vicepresidente Senior en William Raveis Real Estate, dijo, “Con la ayuda de un REALTOR®, los dueños de viviendas que vendieron durante Agosto en su mayoría han disfrutado de una buena ganancia. Esto es debido a que los REALTORS® entienden el mercado y pueden ayudar a dar el valor correcto de la vivienda, descartando a compradores no calificados, asistiendo en la negociación de reparaciones requeridas y ofertas de contingencia, evaluando las ofertas presentadas y negociando los mejores términos posibles para el propietario.”

De acuerdo a Adam Vellano, Gerente de ventas de Naples en Compass Florida, “Nuestra área disfruta consistentemente de 1,000 nuevos listados cada mes. Pero la demanda simplemente supera la oferta hoy en día. Los 992 nuevos listados agregados durante Agosto serán vendidos en menos de un mes.”

El comentario de Vellano fue confirmado por el Reporte del Mercado de Agosto ya que los días de las viviendas en el mercado descendieron un 76.8 % de 95 días en Agosto de 2020 a 22 días en Agosto de 2021. Como tal, muchas de las 1,101 ventas pendientes reportadas en Agosto también fueron incluidas en la tabla de cifras de ventas cerradas (1,033).

Las ventas pendientes y cerradas, decrecieron un 25.6 % y 7.9 % en Agosto respectivamente. Los analistas del mercado predicen que las ventas pendientes y cerradas continuaran descendiendo en comparación con años anteriores debido al inventario limitado. Hughes agregó, “Es muy poco probable que veamos un incremento en el inventario a corto plazo.” También resaltó que “históricamente, el inventario de nuestra área se incrementa durante Octubre y Noviembre anticipándose a la llegada de residentes de temporada durante invierno, pero la demanda es tan fuerte que podríamos absorber esas viviendas si fueran listadas hoy.”

El **Reporte de Mercado del mes de Agosto** de NABOR® nos entrega comparaciones entre las ventas una vivienda unifamiliar y un condominio (a través del MLS del suroeste de la Florida), rangos de precios y segmentación geográfica e incluye un resumen completo del mercado. Las estadísticas de ventas de NABOR® son presentadas en formato de gráficos, incluyendo estos hallazgos generales (Viviendas unifamiliares y condominios):

CATEGORIAS	Agosto 2020	Agosto 2021	CAMBIO (porcentaje)
Total de ventas cerradas (mes/mes)	1,122	1,033	-7.9
Total de ventas pendientes (casas bajo contrato) (mes/mes)	1,479	1,101	-25.6
Media de precio de cierre (mes/mes)	\$395,000	\$441,300	+11.7
Nuevos Listados (mes/mes)	1,284	992	-22.7
Total de listas activas (inventario)	5,503	1,249	-77.3
Promedio de días en el mercado	95	22	-76.8
Ventas cerradas de viviendas unifamiliares (mes/mes)	599	536	-10.5
Media de precio de cierre de viviendas unifamiliares (mes/mes)	\$452,000	\$595,000	+31.6
Inventario de viviendas unifamiliares	2,546	742	-70.9
Ventas cerradas de Condominios (mes/mes)	523	497	-5.0
Media de precio de cierre de Condominios (mes/mes)	\$290,000	\$339,000	+16.9
Inventario de Condominios	2,957	507	-82.9

Brenda Fioretti, Broker Asociado en Berkshire Hathaway HomeServices Florida Realty, señaló que el reporte mostraba que “en Agosto, el 24 % de las ventas pendientes de cierre retornaron al mercado durante este mismo mes.”

Lane explicó por qué esto podría ocurrir, y declaró, “Debido a las opciones limitadas, los REALTORS® están recomendando a los vendedores aceptar contratos de respaldo. De esta manera, Si el comprador con el primer contrato se retira el comprador con el contrato de respaldo tomará la primera posición. Sin

embargo, cuando un comprador se retira y no hay contratos de respaldo, estas viviendas son retiradas de estado pendiente y se regresan al inventario activo.”

El reporte de Agosto mostró un suministro de inventario menor para 30 días. Los analistas de mercado están de acuerdo: Trabajar con un REALTOR® quien tiene sus ojos en el MLS a diario y sabe cómo navegar este mercado ultra rápido, es una gran ventaja tanto para compradores como para vendedores.”

Lane resaltó que “algunos propietarios nos dicen que cuando toman la decisión de vender simplemente venderán su vivienda a un vecino. Pero rápidamente les puedo decir a todos ellos que un REALTOR® típicamente puede obtener para ellos un precio más alto pues los REALTORS® publican todos los nuevos listados en el MLS para que puedan ser comercializados a una audiencia mucho más amplia.”

Si usted está buscando comprar una vivienda en Naples, prepárese para moverse rápido. Haga equipo con un REALTOR® de Naples quien le podrá ayudar a manejar las negociaciones del contrato en nuestro mercado de gran movimiento. Si usted está considerando vender su vivienda, busque un REALTOR® de NAPLES el cual tiene la habilidad de realizar una comparación precisa del mercado, de dar asesoramiento experto de cómo capitalizar bajo las condiciones de mercado actuales, y vender su vivienda rápidamente. Busque la vivienda de sus sueños y encuentre su REALTOR® de Naples en Naplesarea.com

La Junta de REALTORS® del Área de Naples (NABOR®) es una organización establecida (autorizada en 1949) cuyos miembros tienen un impacto positivo y progresivo en la comunidad de Naples. NABOR® es una junta local de REALTORS® y profesionales de bienes raíces con un legado de casi 60 años al servicio de más de 7,000 miembros. NABOR® es miembro de Florida Realtors y de la National Association of REALTORS®, que es la asociación más grande de los Estados Unidos con más de 1.5 millones de miembros y más de 1,200 juntas locales de REALTORS® en todo el país. NABOR® está estructurado para proporcionar programas y servicios a sus miembros a través de varios comités y la Junta Directiva de NABOR®, todos cuyos miembros son voluntarios no remunerados.

El término REALTOR® es una marca registrada de membresía colectiva que identifica a un profesional de bienes raíces que es miembro de la Asociación Nacional de REALTORS® y que se suscribe a su estricto Código de Ética.