



Naples Area Board of REALTORS®

239.597.1666
239.597.7725 fax

www.NABOR.com
www.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

El Estilo de Vida de Naples Continúa Impulsando la Demanda

Naples, Florida (diciembre 22, 2021) – Los compradores de pre-temporada llegaron al mercado de bienes raíces en Naples en Noviembre generando que el inventario general descendiera 76.1% pasando de 5,006 viviendas en Noviembre de 2020 a 1,198 viviendas en Noviembre de 2021. La demanda del estilo de vida de Naples durante Noviembre también influyó en el precio medio de cierre el cual incrementó 31.3% de \$380,000 en Noviembre de 2020 a \$499,000 en Noviembre de 2021. Analistas de corredores que revisan el Informe de mercado de Noviembre 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), predicen que la demanda de los compradores continuará a medida que los propietarios de viviendas en los estados del norte busquen estilos de vida con menos restricciones por el COVID-19 y los compradores internacionales busquen inversiones en el mercado de bienes raíces de EE. UU.

Los REALTORS® están trabajando más duro que nunca para encontrar viviendas para los clientes tal como lo indican las 31,291 visitas de casa en Noviembre y la disminución del 70% en los días de duración en el mercado pasando de 80 a 24 días.

Aunque el precio medio de cierre siguió aumentando debido a un inventario ajustado en Noviembre, cabe señalar que - en los últimos 12 meses que terminaron en Noviembre de 2021 - el 57 % de las ventas que se cerraron en Naples fueron para viviendas con un precio inferior a \$500,000.

"Hemos tenido bastantes ventas pendientes durante los últimos meses, pero están comenzando a disminuir ahora que estamos alcanzando la paridad en esta situación", dijo Budge Huskey, CEO, Premier Sotheby's International Realty. "La variación en los nuevos listados de este Noviembre frente al Noviembre pasado está relacionada con el cierre de ventas porque el mercado está tratando de encontrar el equilibrio adecuado. El problema es que los nuevos listados no pueden cubrir toda esta demanda por sí solos".

Los nuevos listados en Noviembre cayeron 22.9% pasando de 1,242 en Noviembre de 2020 a 958 en Noviembre de 2021. La falta de inventario se convertirá en un reto para los REALTORS® en 2022 ya que se espera que la demanda se mantenga estable y no se espera un excedente de inventario. "El crecimiento del negocio año tras año como vimos el año pasado simplemente no es factible en el mercado actual", dijo Adam Vellano, Gerente de ventas en Naples de Compass Florida. "Pero nuestro problema es exactamente igual al que otras industrias están enfrentando ahora mismo: Suministro. Simplemente nos estamos convirtiendo en la tienda que se está vendiendo sin inventario".

Vellano agregó que él ha escuchado que los constructores de viviendas nuevas se están enfrentando a obstáculos similares debido a la falta de materiales de construcción en el área. Como tal, una acumulación de casas recién construidas probablemente significa que tampoco veremos un aumento en el inventario de casas nuevas para ayudar con la demanda en el corto plazo.

“A medida que la demanda sigue superando a la oferta, los REALTORS® tendrán que trabajar más duro en 2022 para estar al tanto de los nuevos listados porque necesitarán guiar a los clientes a través del proceso de negociación en horas, no en días,” Dijo Vellano.

Molly Lane, Vicepresidente Senior en William Raveis Real Estate estuvo de acuerdo y agregó, “Si usted es un comprador y espera encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades sin un REALTOR®, estará buscando por mucho tiempo. Los nuevos listados difícilmente llegan al MLS sin ya tener un contrato. Un agente experimentado conoce bien el mercado y lo ayudará a maniobrar y negociar rápidamente. En este momento gran parte del trabajo para lograr obtener una vivienda en Naples debe realizarse antes de que la vivienda esté disponible. Por ejemplo, comprender sus límites de venta en efectivo, ayudarlo a obtener una pre-aprobación para el financiamiento, discutir las contingencias que usted debe esperar y las obligaciones en las que puede incurrir. Es un mercado de vendedores, por lo que los agentes deben asesorar a los compradores sobre las verdades de comprar una casa en nuestro mercado actual.”

“Trabajar con un REALTOR® es igualmente importante para los vendedores porque los REALTORS® tienen la experiencia y los recursos necesarios para encontrar mejores oportunidades en un mercado abierto”, bromeó Vellano. “Hoy hay suficientes personas buscando viviendas en Naples que pagaría el precio de lista completo si saben que tiene el precio correcto”.

El **Reporte de Mercado del mes de Noviembre** de NABOR® nos entrega comparaciones entre las ventas de viviendas unifamiliares y condominios (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	Nov 2020	Nov 2021	CAMBIO (porcentaje)
Total de ventas cerradas (mes/mes)	1,149	910	-20.8
Total de ventas pendientes (casas bajo contrato) (mes/mes)	1,466	1,138	-22.4
Media de precio de cierre (mes/mes)	\$380,000	\$499,000	+31.3
Nuevos Listados (mes/mes)	1,242	958	-22.9
Total de listas activas (inventario)	5,006	1,198	-76.1
Promedio de días en el mercado	80	24	-70.0
Ventas cerradas de viviendas unifamiliares (mes/mes)	581	463	-20.3
Media de precio de cierre de viviendas unifamiliares (mes/mes)	\$508,000	\$622,000	+22.4
Inventario de viviendas unifamiliares	2,275	788	-65.4
Ventas cerradas de Condominios (mes/mes)	568	447	-21.3
Media de precio de cierre de Condominios (mes/mes)	\$287,750	\$375,000	+30.3
Inventario de Condominios	2,731	410	-85.0

De acuerdo a Brenda Fioretti, Broker Asociada en Berkshire Hathaway HomeServices Florida Realty, “Nuestra área aún se considera infravalorada en comparación con otros mercados deseables en Estados Unidos, por lo que esperar a que bajen los precios en Naples no es una buena estrategia para los compradores de viviendas.” Fioretti también señaló que “por primera vez desde que NABOR® registró datos de mercado, el porcentaje general del precio de lista actual recibido por los condominios superó el 100 por ciento en Noviembre.”

La media de precio de cierre para condominios en Noviembre fue de \$375,000 comparado con \$622,000 para una vivienda unifamiliar. Este nivel de asequibilidad podría explicar la disminución del inventario de condominios en un 85% durante Noviembre en comparación con una disminución del 65% en el inventario de viviendas unifamiliares.

Si usted está buscando comprar o vender una vivienda en Naples, contacte un REALTOR® de Naples el cual tendrá la habilidad de proveer una muestra virtual, una comparación precisa del mercado o negociar una venta. Un REALTOR® puede asegurar que su próxima compra o venta en el área de Naples sea un éxito. Busque la vivienda de sus sueños y encuentre un REALTOR® de Naples en Naplesarea.com

The Naples Area Board of REALTORS® (NABOR®) is an established organization (Chartered in 1949) whose members have a positive and progressive impact on the Naples community. NABOR® is a local board of REALTORS® and real estate professionals with a legacy of over 60 years serving 7,000 plus members. NABOR® is a member of Florida Realtors® and the National Association of REALTORS®, which is the largest association in the United States with more than 1.5 million members and over 1,200 local boards of REALTORS® nationwide. NABOR® is structured to provide programs and services to its membership through various committees and the NABOR® Board of Directors, all of whose members are non-paid volunteers.

The term REALTOR® is a registered collective membership mark which identifies a real estate professional who is a member of the National Association of REALTORS® and who subscribe to its strict Code of Ethics.