

## PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

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

### **El Mercado Inmobiliario es Favorable para Compradores de Pretemporada**

Naples, Florida. (Noviembre 23, 2022) – La especulación acerca de que las ventas de viviendas en Octubre iba a caer dramáticamente en el Condado de Collier luego del Huracán Ian fue incorrecta ya que las ventas cerradas y las ventas pendientes de cierre para este mismo mes se incrementaron 23.7 y 8.7 por ciento, respectivamente, de acuerdo al Informe del Mercado del mes de Octubre de 2022 publicado por Naples Area Board of REALTORS® (NABOR®), el cual sigue el listado de casas y ventas del condado de Collier (excluyendo Marco Island). Y a pesar de que 525 listados fueron cancelados, se vencieron o fueron retirados del MLS del suroeste de Florida durante Octubre, el inventario total para el mes se incrementó un 72.7 por ciento pasando de 1,346 propiedades en Octubre de 2021 a 2,325 propiedades en Octubre de 2022.

“Nuestro mercado actual ha creado muchas oportunidades nuevas para la reurbanización que han captado la atención de un espectro mucho más amplio de compradores,” dijo Spencer Haynes, Vice President of Business Development and Broker en John R. Wood Properties. “Es un entorno creado a partir de la tragedia que resultará beneficioso para el área de Naples a largo plazo”.

Budge Huskey, CEO, Premier Sotheby’s International Realty, respondiendo a Haynes dijo, “Esta es una declaración acerca de la confianza de nuestro mercado en el futuro. Muchas casas antiguas que sufrieron graves daños por inundaciones durante Ian se encuentran en ubicaciones deseables. Y esto va a iniciar un nuevo auge de la construcción con productos de mayor calidad”.

Lo cierto es que, en comparación con 2021, que fue un año destacado para el mercado de bienes raíces en el condado de Collier, las ventas cerradas en el mes de Octubre decrecieron un 24.5 por ciento pasando de 877 en Octubre de 2021 a 662 en Octubre de 2022. Las ventas pendientes (viviendas bajo contrato) también decrecieron un 43.3 por ciento pasando de 1,186 en Octubre de 2021 a 673 en Octubre de 2022.

De acuerdo a las estadísticas de NABOR®, el precio medio de cierre general de Octubre se mantuvo en \$555,000, el mismo que se reportó en Septiembre. Pero comparado con Octubre de 2021, el precio medio de cierre general se incrementó un 23.3 por ciento desde \$450,000. Curiosamente, las estadísticas mostraron un decremento de 1.6 por ciento en el precio medio de cierre para condominios entre Septiembre y Octubre. Haynes agregó que, “Si bien vimos un ligero aumento en los nuevos listados de condominios que sufrieron daños y en donde los propietarios decidieron vender en lugar de reconstruir, el huracán no va a provocar una tendencia de "venta forzosa”.

Hubo un incremento del 26.1 por ciento en los nuevos listados de Octubre comparados con Septiembre, el cual es típico en esta época del año según los analistas de mercado. El total de nuevos listados disminuyó un 13.9 por

ciento pasando de 1,054 en octubre de 2021 a 908 en Octubre de 2022, pero los nuevos listados de viviendas unifamiliares se dispararon en octubre y quedaron a solo 10 propiedades de los 548 nuevos listados reportados en octubre de 2021. Los compradores de pretemporada estarán encantados de encontrar muchas más opciones que el año pasado.

El reporte del mes de Octubre de 2022 de NABOR® nos entrega comparaciones de 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 para 2022 (Viviendas unifamiliares y condominios):

CATEGORIAS	OCTUBRE 2021	OCTUBRE 2022	OCTUBRE (porcentage)
Total de exhibiciones (mes/mes)	30,214	26,191	-13%
Total de ventas cerradas (mes/mes)	1,057	669	-36.7
Total de ventas pendientes (casas bajo contrato) (mes/mes)	1,101	895	-18.7
Media del precio de cierre (mes/mes)	\$440,000	\$575,000	+30.7
Nuevos Listados (mes/mes)	1,023	850	-16.9
Total de listas activas (inventario)	1,249	2,140	+71.3
Promedio de días en el mercado	23	31	+34.8
Ventas cerradas de viviendas unifamiliares (mes/mes)	548	488	-10.9
Media del precio de cierre de viviendas unifamiliares (mes/mes)	\$580,500	\$725,000	+24.9
Inventario de viviendas unifamiliares	742	1,363	+83.7
Ventas cerradas de Condominios (mes/mes)	508	324	-36.2
Media del precio de cierre de Condominios (mes/mes)	\$339,500	\$455,000	+24.0
Inventario de Condominios	507	777	+53.3

“Aunque se espera que las tasas de interés vuelvan a aumentar nuevamente, es un buen momento para comprar vivienda en Naples,” dijo Dominic Pallini, Broker en Vanderbilt Realty. “El porcentaje general del precio de lista recibido es del 96,4 por ciento y ha estado disminuyendo desde abril. Esto significa que hoy en día los compradores tienen más oportunidades para negociar,” Haynes respondió explicando que “una negociación exitosa podría reducir los pagos de la hipoteca lo suficiente como para compensar el aumento de la tasa de interés.”

De acuerdo a Molly Lane, Senior Vice President en William Raveis Real Estate, “Que un propietario decida reconstruir o vender una propiedad dañada por Ian tiene mucho que ver con la ubicación y las circunstancias. Algunos jubilados con viviendas que están ubicadas al oeste de la 41 y tienen daños prefieren vender la propiedad en el estado en el que se encuentra para comprar vivienda en otro lugar en Naples, típicamente más alejada del mar y con una elevación más alta, mientras que los propietarios más nuevos en las áreas afectadas eligen invertir en una reconstrucción.”

Huskey respondió que, “Por cada propietario de vivienda que se va de un vecindario al oeste de la 41, hay dos compradores que buscan mudarse a esa zona. Es posible que veamos una variación de corta duración dentro de nuestro mercado en los próximos meses, ya que es posible que se produzcan algunos descuentos para viviendas con elevaciones más bajas. Pero esto también significa que puede haber un costo premium en aquellas casas con una elevación más alta”.

Si usted está buscando comprar o vender una vivienda en Naples, contacte un REALTOR® profesional de Naples el cual tendrá la habilidad de proveerle una comparación precisa del mercado y le dará un asesoramiento experto sobre cómo capitalizar las condiciones del mercado actual. Un REALTOR® puede asegurar que su próxima compra o venta en Naples sea un éxito. Busque la vivienda de sus sueños y encuentre un REALTOR® de Naples en [Naplesarea.com](http://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 7,500 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 1.4 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.*