OTOÑO 2026 EDICIÓN

COSAS QUE CONSIDERAR AL

Vender su casa

Juan Carlos Romero

Real Estate Advisor
Deconova International Group
Doral, Florida
jromeroob@yahoo.com
www.gruporomerousa.com
3059030728

Tabla de contenido

3 Lo que todo propietario necesita saber sobre vender ahora

6 El secreto para vender rápido, sin importar el mercado.

9 Qué podemos esperar del mercado de la vivienda en la segunda mitad de 2026.

13 Cómo la plusvalía de su casa podría cambiarlo todo sobre su mudanza

15 Su plusvalía podría convertirlo en un comprador en efectivo.

16 Una lista de verificaciones para vender su casa

17 El arrepentimiento #1 que tienen los vendedores cuando no utilizan un agente.

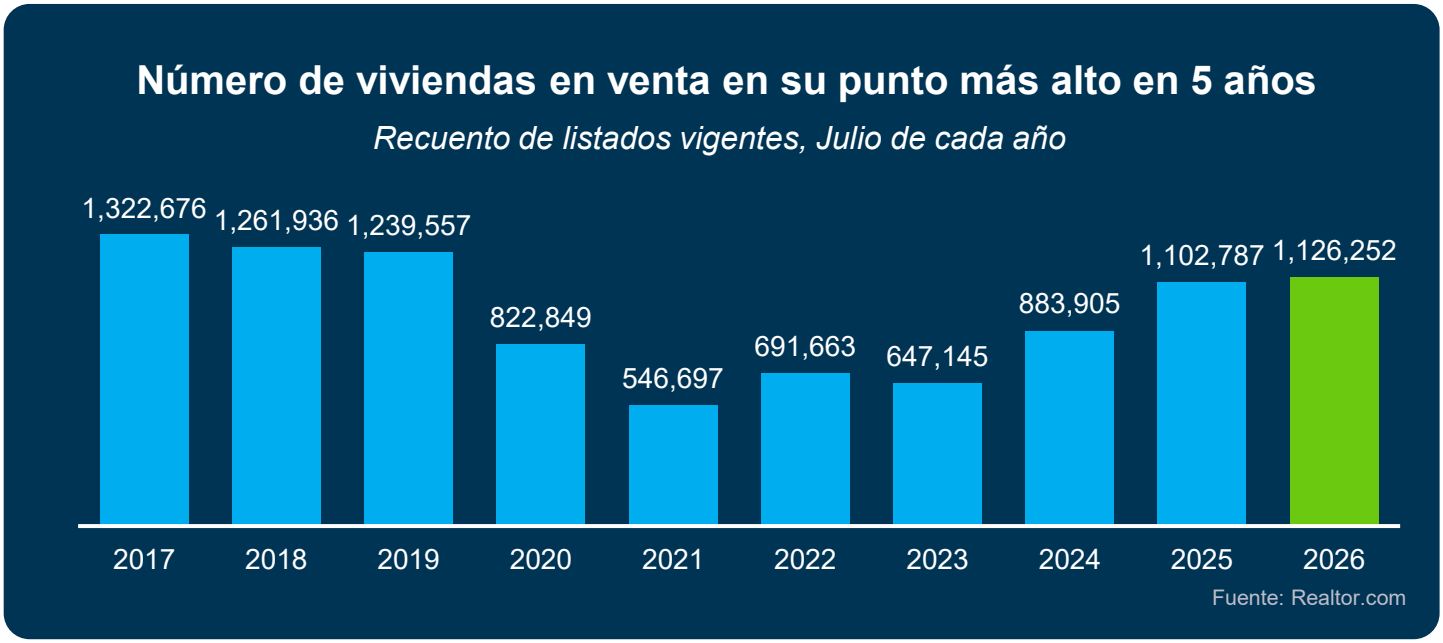
19 Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces al vender

Lo que todo propietario necesita saber sobre vender ahora

Está usted en una posición más fuerte para vender este otoño de lo que sugieren los titulares. Pero conseguir el mejor precio sigue dependiendo de la estrategia, así que esto es lo que usted necesita saber antes de que su casa salga al mercado.

El inventario a aumentado, así que planifique debidamente

Hay más casas en venta de las que ha habido en años. Eso es estupendo, porque le da más opciones para su propia mudanza. Pero también significa que los compradores que buscan ahora tienen más opciones. Según los datos de *Realtor.com*, el número de viviendas en venta está volviendo a alcanzar niveles más normales a nivel nacional (*vea la gráfica a continuación*):



Eso significa que, en muchos lugares, los días de inventario escasos han quedado atrás. Por eso, usted tiene que prepararse para que su casa tenga cierta competencia de parte de otros vendedores. Es aconsejable hacer todo lo que pueda para que su casa se destaque y asegurarse de que su casa se presente de la mejor manera posible.

Su precio de venta que pida es importante

Aquí hay algo más importante. Al haber más casas para elegir, los compradores no dudan en descartar aquellas que parecen demasiado caras. Si fija un precio demasiado alto, es posible que tenga que dar marcha atrás y hacer una reducción de precio para intentar volver a atraer a los compradores. Y una vez que pierde esa ventana inicial de interés por parte de los compradores, es difícil recuperar el impulso, incluso bajando el precio. Es mejor evitar ponerse en esta situación.

La mejor forma de asegurarse de que el precio de venta sea el adecuado es confiar en su agente local. **Porque, como dicen, si su precio no es atractivo, no se venderá.** Y usted no querrá ser uno de los vendedores que se dan cuenta de eso por las malas.

Ser flexible es clave para ganar en las negociaciones

De manera parecida, dado que los compradores tienen opciones, pueden pedir cosas como reparaciones, créditos y ayuda con los gastos de cierre. Según los datos más recientes de *Zillow,* **el 67 % de los vendedores pagaron parte o la totalidad de los costos de cierre de sus compradores.** Así que, prepárese para negociar.

Los compromisos y concesiones pueden ser una forma inteligente de cerrar brechas, mejorar los acuerdos y llegar a la meta. Y no estresarse. Como dice FHFA que los precios subieron aproximadamente un 33 % en los últimos 5 años, tiene mucho margen para hacer una o dos concesiones y aun así salir ganando. Simplemente trabaje con su agente para entender cuáles podrían ser la clave para cerrar el trato.

Los compradores siguen comprando

Así que, con el precio adecuado, la preparación adecuada y un poco de flexibilidad, su casa estará bien preparada para la venta. Porque, a pesar de los titulares que hablan de una ralentización del mercado, sigue habiendo compradores. De hecho, se prevé que este año se venderán unos 4,09 millones de casas, lo que significa...

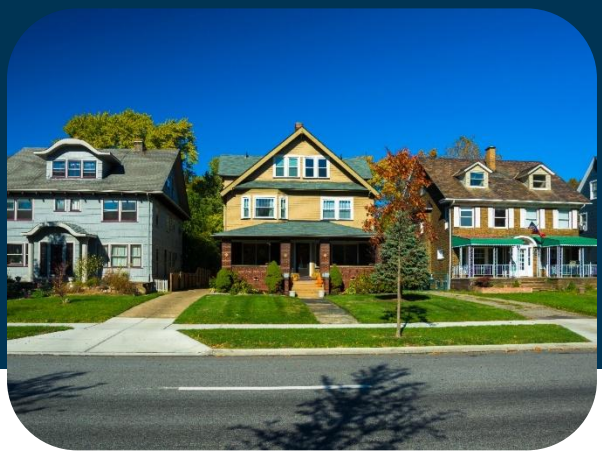
En conclusión

Los vendedores que obtienen mejores resultados en este mercado son aquellos que, fijan un precio adecuado para su casa, se muestran flexibles cuando es necesario y confían en un agente local que sepa lo que hay que hacer para vender. Como los compradores siguen comprando, nuestro trabajo es asegurarnos de que su casa esté lista para ellos.

Para los vendedores, los días de en los que se fijaban precios agresivos y se esperaban ofertas inmediatas han quedado prácticamente atrás. **Las casas que tienen un buen precio y están bien presentadas seguirán vendiéndose, pero la disciplina a la hora de fijar los precios es mas importante ahora que durante los años de auge.**

Selma Hepp
economista principal en Cotality

El secreto para vender rápido, sin importar el mercado

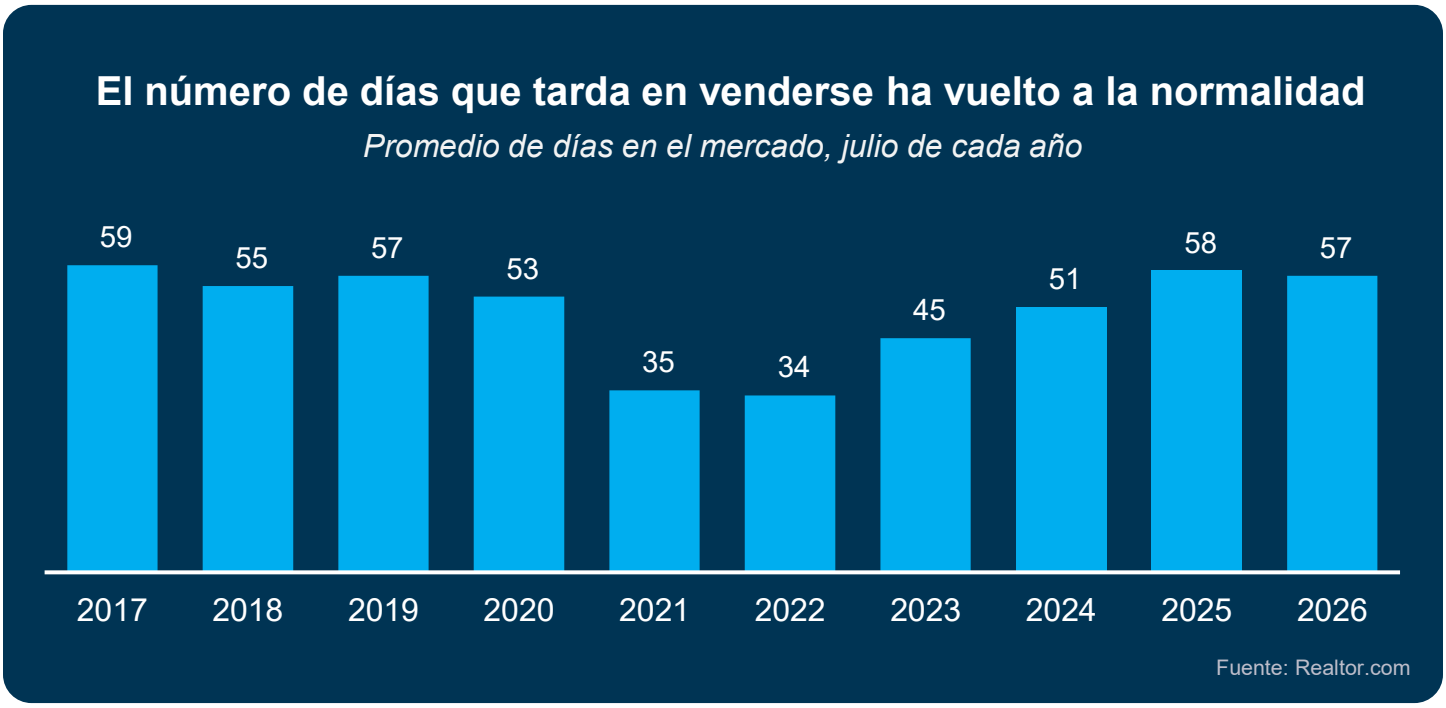


*Cuando usted pone su casa a la venta, no solo quiere que se venda. Usted quiere que se venda **rápido**. Pero la cuestión es que, a nivel nacional, últimamente se está tardando un poco más en venderse ahora que los compradores tienen más opciones. Y esa ralentización puede resultar frustrante para los vendedores. Pero esto lo que usted necesita entender.*

En todos los mercados en estos momentos, hay una excepción clara. **Las casas bien valoradas y bien presentadas siguen vendiéndose, y a menudo más rápido de lo que usted esperaría.** Si consigue acertar el precio y la preparación, usted también puede prepararse para moverse rápido. Así es como puede hacerlo.

Cuánto tarda una casa en venderse hoy

Según *Realtor.com*, las casas se venden en unos 57 días. Es el tiempo que dura el proceso desde el día que sale al mercado hasta el día del cierre. **Y aunque eso le parezca *lento*, no lo es. Es *normal*.** Esto está en línea con lo que fue durante los últimos años normales en el mercado (*vea 2018-2019 en la gráfica de abajo*):



Simplemente se siente lento cuando tiene ganas de mudarse, o cuando piensa en como hace unos años las casas parecían venderse casi al instante. Pero esto es más importante.

Estos 57 días son simplemente el plazo habitual que transcurre desde el inicio hasta el final del proceso. Puede que consiga una oferta aceptada incluso antes.

Algunas casas entran en contrato en tan solo una semana

Zillow dice que la casa típica se pone "pendiente" o "bajo contrato" en 19 días. En algunas casas incluso ocurre en tan solo 7 días. Depende de dónde se encuentre y de cómo prepare su casa.

Las razones principales por las que algunas casas tardan en venderse y otras se venden rápido.

Los compradores de hoy prestan atención al estado de la vivienda. Comparan fotos, actualizaciones, distribución, ubicación y precio. Y eligen aquellas que sienten que están listas para mudarse y que valen la pena su precio.

¿Las viviendas que cumplen con esos requisitos? No tardan mucho tiempo en venderse. Como dice Orphe Divounguy, economista mayor en *Zillow*:

"Las mejores propiedades siguen vendiéndose rápido, incluso en mercados que se han ralentizado considerablemente..."

"Porque en cualquier mercado —activo o no— si una vivienda está sobrevalorada, necesita mucho trabajo o simplemente no cumple con las expectativas actuales del comprador, no se va a vender.

En conclusión

El mercado de la vivienda actual recompensa a quien tiene la estrategia adecuada. Porque incluso en una zona donde la actividad es poca, las viviendas que tienen precios realistas y bien posicionadas siguen vendiéndose, a veces más rápido de lo que usted podría esperar. Vamos a comunicarnos si está listo para hacer que la suya sea una de ellas.

A la hora de vender su casa, la presentación es fundamental, y es difícil de pasar por alto los beneficios de reorganizar su casa. En pocas palabras, reorganizar su casa puede acelerar el proceso de venta y a menudo vender su casa por más dinero**.**

Redfin

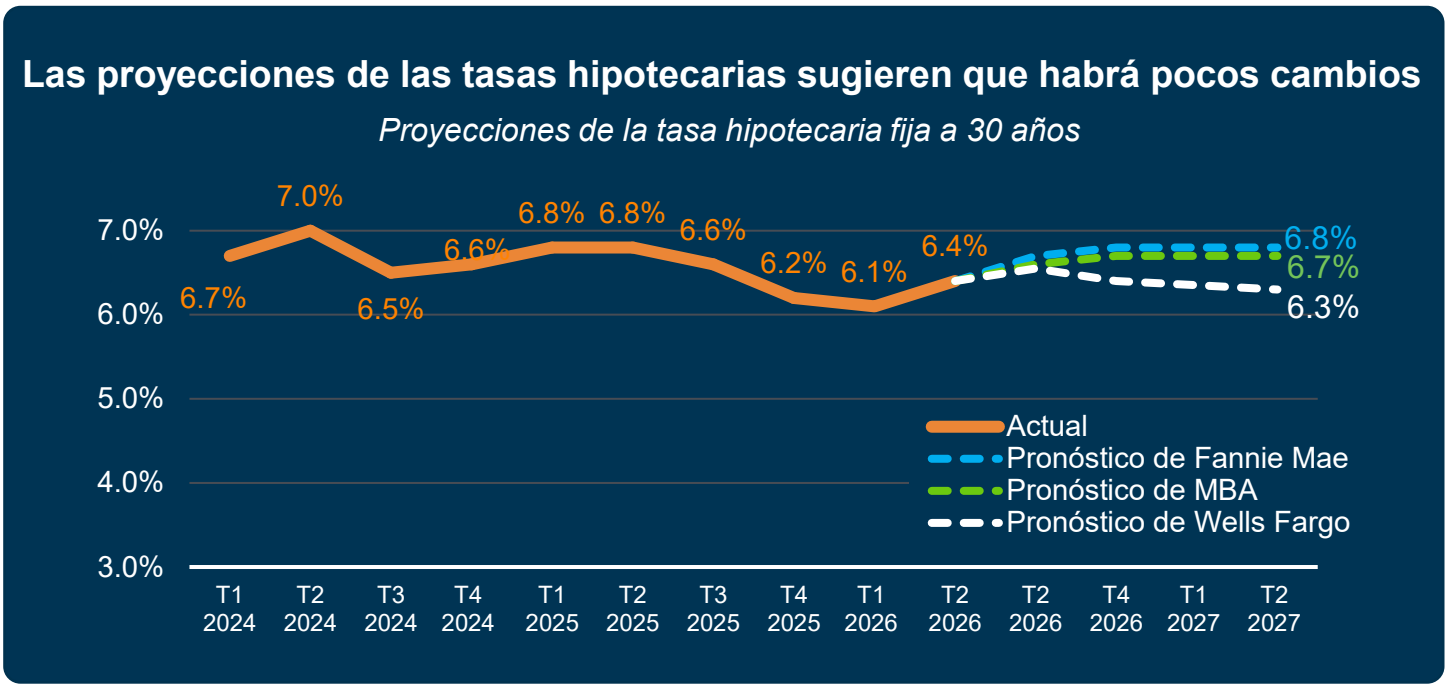
Qué podemos esperar del mercado de la vivienda en la segunda mitad de 2026

Si la primera mitad de este año le ha dejado con la sensación de estar estancado, no es el único, quizá se esté preguntando: ¿será mejor la segunda mitad del año para el mercado de la vivienda? Aunque nadie tiene una bola de cristal, esto es lo que dicen los expertos que usted puede esperar.

No se espera que las tasas hipotecarias caigan drásticamente.

Si usted está esperando a que las tasas bajen, usted no está solo. Una encuesta de *Clever-Best Interest* reveló que el 42 % de las personas creen que las tasas hipotecarias caerán por debajo del 5 % este año. El problema es que eso no es lo que dicen los expertos que estudian las tasas hipotecarias diariamente.

Las proyecciones indican que las tasas hipotecarias se mantendrán relativamente estables en torno al 6.5 % hasta mediados de 2027. Eso concuerda con lo que ellos han dicho últimamente.



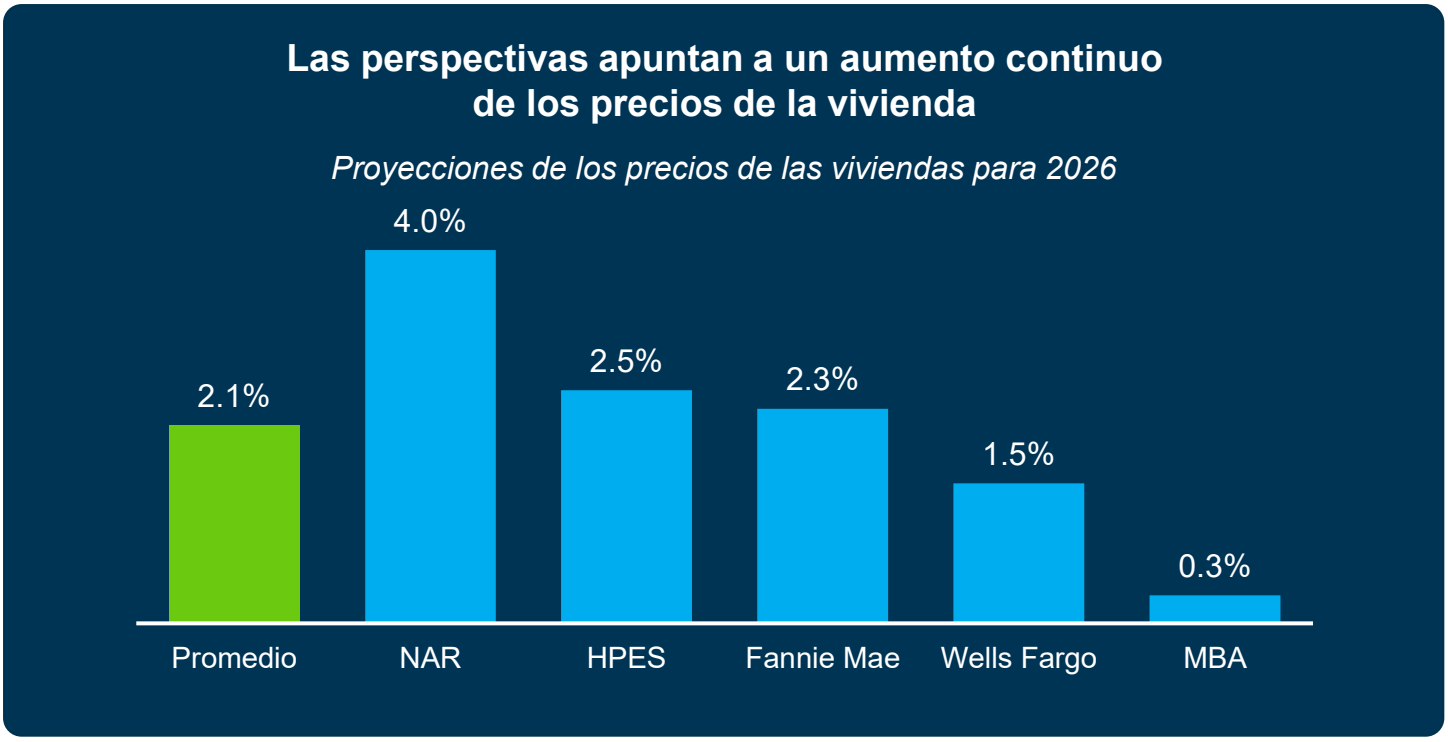
¿Por qué? Las tasas están influenciadas por la inflación, la economía en general, los acontecimientos globales y muchos otros factores. Y ahora mismo, esos factores simplemente no apuntan al tipo de caída drástica de las tasas que muchos compradores esperan.

Ahora bien, si se alcanza una solución duradera al conflicto en el extranjero o si la inflación empieza a bajar, eso podría dar margen para que las tasas hipotecarias bajen más de lo esperado. Habrá que esperar y ver que pasa. La buena noticia es que hay cosas que podemos hacer para que su mudanza sea más asequible, incluso si las tasas no cambian realmente. **Así que no asuma que esperar es su única opción.**

El aumento de los precios se mantendrá estable

Muchos compradores también quieren que bajen los precios de las casas. Pero eso tampoco es lo que muestran la mayoría de las proyecciones. Aunque las tendencias de precios variarán según la zona y algunos lugares están experimentando descensos moderados, los expertos siguen esperando que los precios de la vivienda sean positivos este año a nivel nacional.

De hecho, pronostican que los precios subirán un promedio del 2,1 % en 2026.



Actualmente, los datos de la *Agencia Federal de Financiación de la Vivienda* (FHFA, *por sus siglas en inglés*) muestran que los precios han subido alrededor de un 2,3 % a nivel nacional año tras año. Basándonos en las proyecciones, esto es lo que podemos suponer. Seguirán subiendo casi al mismo ritmo que ahora. Algunos expertos incluso creen que subirán más rápido.

Ahora, las tendencias de los precios seguirán variando según el mercado local, pero eso significa que, en la mayoría de los lugares, los precios seguirán subiendo (aunque moderadamente) durante el resto del año.

Para los vendedores, eso es una buena noticia si usted ha estado preocupado por el valor de su casa.

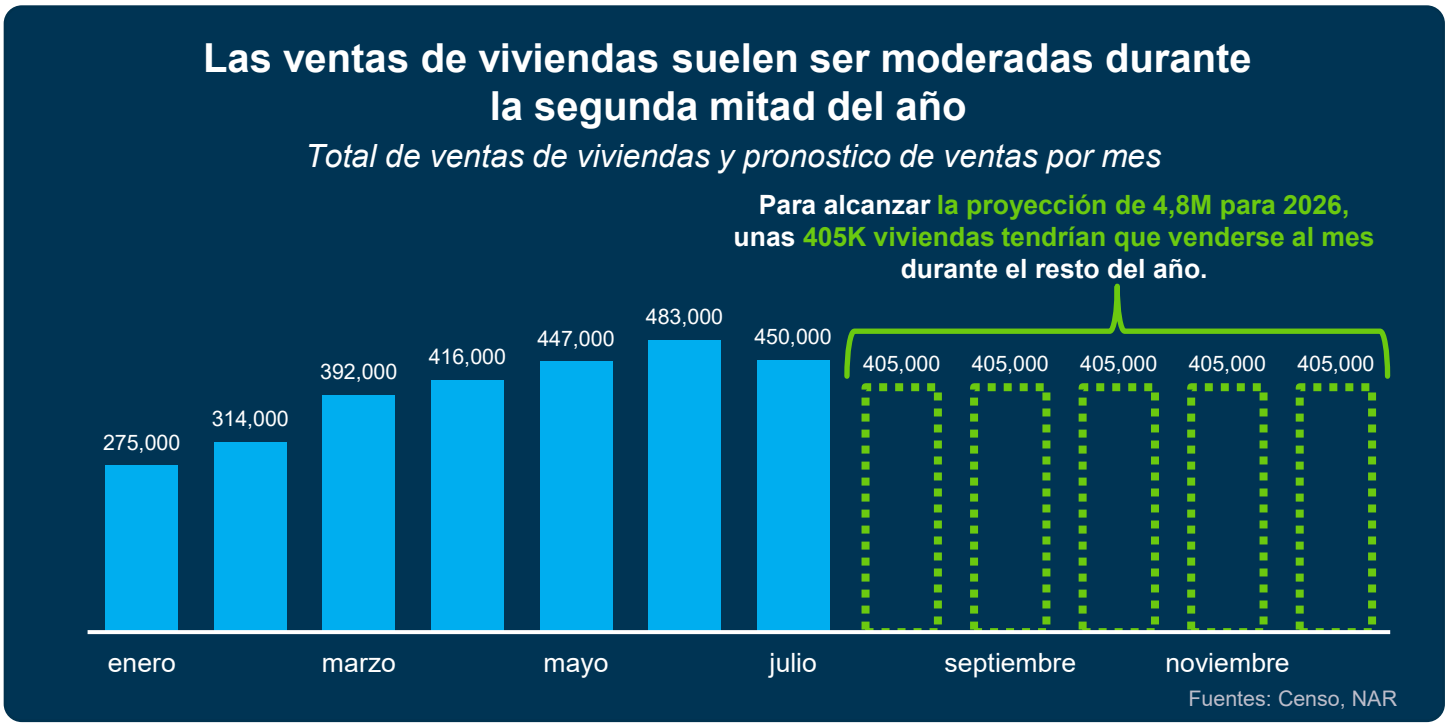
Las ventas de las viviendas estarán impulsadas por los cambios en la vida

Si se ha estado preguntando por qué el mercado de la vivienda se ha sentido más tranquilo últimamente, no se lo está imaginando. Pero eso no significa que la gente haya dejado de querer mudarse.

Tras un invierno lento, las ventas subieron durante la primavera y alcanzaron un punto máximo en junio, como es bastante habitual en el mercado. Ahora, estamos entrando en lo que suele ser una estación más tranquila: el otoño.

En la segunda mitad del año, espere que las personas que se mudan estén impulsadas por grandes cambios en la vida. La necesidad de mudarse más cerca de la familia, la sensación de quedarse sin espacio en su casa actual, mudarse por trabajo... Quizá una de esas razones sea por lo que mudarse también está en su radar.

Esto es lo que eso significa para su venta. Los compradores que están buscando ahora son serios y tienen una necesidad real de mudarse. Eso es bueno. Ese es el tipo de comprador con el que usted quiere trabajar. Simplemente encuéntrelos donde están. Como habrá menos ventas este otoño que en el máximo del verano, usted tiene que estar dispuesto a negociar y quizá hacer algunos convenios para concretar su venta.



En conclusión

Es poco probable que las tasas hipotecarias bajen drásticamente. Y se espera que los precios sigan subiendo a un ritmo más saludable y sostenible. Pero eso no significa que tenga que esperar. Solo necesita una mejor estrategia. ¿Quiere entender qué significan estas proyecciones para Sus planes y qué está ocurriendo en nuestro mercado local?
Vamos a comunicarnos.

… **los compradores que buscan en otoño probablemente se tomen en serio la compra.** Los compradores de otoño pueden mudarse debido a un cambio de empleo o a un cambio en la situación familiar, por lo que a menudo están ansiosos por cerrar un trato.

Zillow

Cómo la plusvalía de su casa podría cambiarlo todo sobre su mudanza

Si ya tiene una casa, puede que se sienta tentado a esperar porque no quiere vender y asumir una tasa de interés hipotecaria más alta en su próxima casa. Pero su mudanza puede ser mucho más factible de lo que cree, y eso se debe a lo mucho que su casa probablemente ha aumentado en valor. Ese número podría cambiarlo todo sobre su próxima mudanza.

La riqueza oculta de ser propietario de una casa

Así es como funciona. Cuando usted es propietario de una casa, va acumulando algo llamado **plusvalía**.

Cada vez que hace un pago de la hipoteca, va reduciendo el saldo de su préstamo. Y eso ayuda a que su participación en su casa aumente. Al mismo tiempo, el valor de las casas suele subir, lo que aumenta el valor total de su casa.

Cuando junta esas dos cosas, está construyendo plusvalía automáticamente, mes tras mes, año tras año.

Y esa combinación puede marcar una diferencia real en su mudanza. Esto es especialmente cierto si lleva un tiempo viviendo en su casa, como muchos propietarios. Según *Realtor.com*:

"Casi la mitad (45,2 %) de los propietarios actuales han vivido en su casa durante más de 15 años, y 1 de cada 4 durante más de 25 años".

Si ese es su caso, imagine lo que han hecho 15-25 años de pagos más una apreciación constante en sus resultados. Es hora de que vea cómo se acumula su plusvalía con el tiempo.

Lo que eso realmente significa en dólares

La gráfica de la siguiente página utiliza investigaciones que vienen de *Realtor.com* para mostrar un estimado de cuánto plusvalía han acumulado los propietarios según el tiempo que la compraron.

Para cada periodo, toman en precio medio de la casa y lo utilizan como ejemplo base.

De un vistazo usted mismo.

Ejemplos reales de cómo los propietarios ganan plusvalía con el tiempo

Teniendo en cuenta el precio de compra, el aumento del precio y los pagos mensuales

Año que compro	Precio de compra	Pago inicial (20 %)	Pago al principal	Valor Ganado	Total de la plusvalía
1995	$114,600	$22,920	$91,680	$320,700	**$435,300**
2005	$229,000	$45,800	$84,317	$206,300	**$336,417**
2015	$236,300	$47,260	$38,476	$199,000	**$284,736**

Fuente: Realtor.com

Por supuesto, su cifra real variará según el precio de compra, cualquier reparación que haya hecho en la casa, la cantidad de su pago inicial y más. El punto es que **muchos propietarios tienen cientos de miles de dólares en plusvalía.**

Y eso puede disipar casi todas sus preocupaciones sobre si mudarse ahora mismo.

- **¿Le preocupa asumir una tasa hipotecaria más alta?** Su plusvalía podría cubrir un pago inicial significativo. Y cuanto más dinero pague como pago inicial, menos necesitara financiar a las tasas actuales.
- **¿Alguna vez ha pensado que sería más fácil comprar su próxima casa en efectivo?** Gracias a su plusvalía, eso puede ser posible. Y una oferta totalmente en efectivo es algo que atraerá a muchos vendedores porque no tienen que preocuparse de que la financiación del comprador se desplome en el último segundo.

En Conclusión

¿Cuándo fue la última vez que alguien le explicó cuánto vale su casa hoy?
Comuniquémonos para dar un vistazo. No significa que tenga que vender. Pero sí significa que sabrá con qué podría estar trabajando y hasta dónde puede llevarle ese número.

14

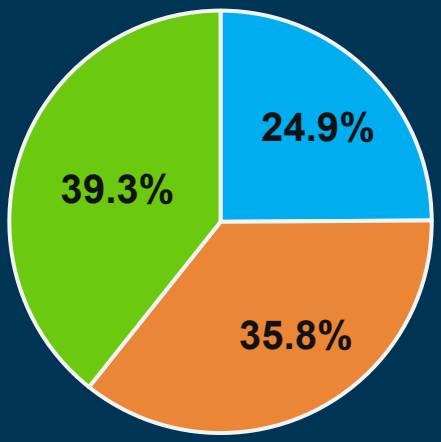
Su plusvalía podría convertirlo en un comprador en efectivo

¿Qué es la plusvalía de una casa?

> En términos sencillos, la plusvalía de su casa es la diferencia entre cuánto vale su casa y cuánto debe de su hipoteca.
>
> **Freddie Mac**

Y gracias a años de revalorización del precio de la vivienda y los pagos hipotecarios,
Los propietarios actuales tienen una enorme cantidad.

Casi 2/3 de los estadounidenses han pagado su hipoteca o tienen al menos un 50 % de plusvalía



- Casas con hipotecas con más del 50 % de plusvalía
- Casas con hipotecas con menos del 50 % de plusvalía
- Es dueño de la casa y esta libre de pagos

Fuentes: Censo, ATTOM Data

Puede que tenga suficiente plusvalía para comprar su próxima casa en efectivo

1 in 4

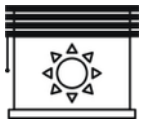
En julio, el 26 % de las transacciones fueron compradores totalmente en efectivo. Especialmente si usted busca reducir el tamaño de su casa, eso podría significar que pueda comprar una casa más pequeña sin necesidad de una hipoteca.
Y eso se debe a la plusvalía de su casa.

Para ver cuánta plusvalía tiene y cómo puede impulsar su próxima mudanza, vamos a comunicarnos.

Una lista de verificaciones para vender su casa

Mientras se prepara para vender su casa, agregue estos elementos a su lista de tareas pendientes. Un profesional en bienes raíces también le brindará otros consejos útiles en función de su situación específica.

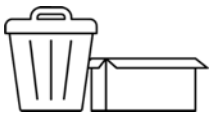
Hágala acogedora



- [ ] Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz

- [ ] Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario

- [ ] Elimine fotos o artículos personales



- [ ] Despeje todo

- [ ] Dale a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada

- [ ] Limpie las rejillas de ventilación y los rodapiés

- [ ] Aspire, trapee y barra los pisos

- [ ] Arregle cualquier cosa que esté rota

- [ ] Organice encimeras, gabinetes y armarios

- [ ] Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior

- [ ] Lave a presión las superficies exteriores

- [ ] Lave las ventanas (por dentro y por fuera)

- [ ] Ordene el jardín

- [ ] Actualice su entrada

- [ ] Barra patios, terrazas y pasillos

El arrepentimiento #1 que tienen los vendedores cuando no utilizan un agente

¿Quiere saber cuál es la cosa #1 de la que los propietarios se arrepienten cuando venden sin agente? Es no haber fijado el precio de su casa de forma adecuada para su mercado actual.

.

Datos de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*) muestran que esa es la tarea más difícil para los propietarios que no utilizan un agente.
Y tiene sentido que el precio ocupe el primer puesto. Fijar el precio no es tan sencillo como elegir un número de un presupuesto en línea o copiar por lo que vendió su vecino el año pasado. Requiere una visión real de:

- Lo que los compradores están realmente dispuestos a pagar hoy en día
- El precio real de venta de casas similares en el área
- El estado de su casa
- La demandada que tiene su zona

Sin ese contexto, es fácil fijar un precio demasiado alto, especialmente ahora que los compradores pueden ser más selectivos. Y en el mercado actual, hacer eso le puede salir mal.

Poner un precio demasiado alto no es un error pequeño

Cuando el precio es demasiado alto, comienza una reacción en cadena. Los compradores van a girar hacia otro lado. Y cuando los compradores evitan su casa, usted tendrá menos visitas.

Menos visitas conducen a menos ofertas. Y menos ofertas suele significar rebajar el precio para intentar atraer nuevamente a los compradores. Eso ocurre con más frecuencia, especialmente en casas que se venden sin la ayuda de un profesional.

El mismo informe de la NAR muestra que la mayoría de las viviendas que se vendieron sin un agente (59 %) tuvieron que reducir su precio de venta al menos una vez.

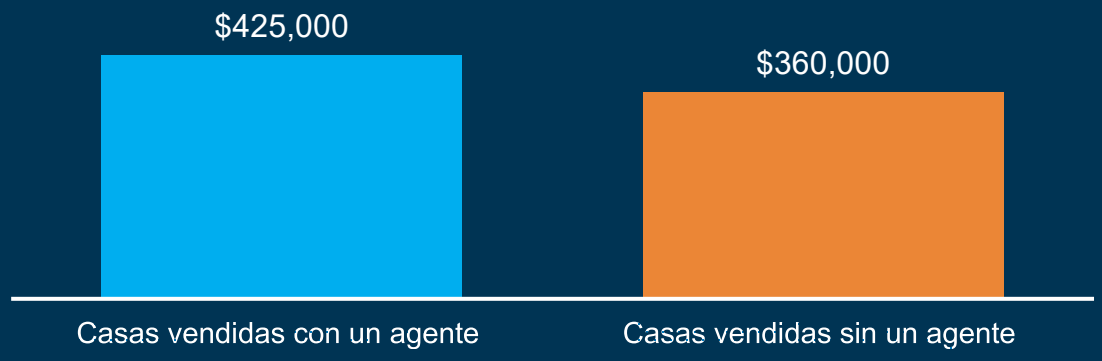
El problema es que las rebajas de precio no siempre solucionan el problema. Pueden atraer a cazadores de gangas en lugar de compradores sólidos y seguros de sí mismos. Esto se debe a que muchos compradores interpretan una rebaja en el precio como señal de que hay algún problema con la casa. Y esa suposición también puede alejar a los compradores.

La pieza que los vendedores no ven venir

Para cuando su casa finalmente se venda, puede que gane menos de lo que habría obtenido si hubiera fijado el precio correctamente desde el principio. De nuevo, los datos lo respaldan. **NAR muestra que las viviendas vendidas con un agente se venden por casi un 20 % más que las casas vendidas sin uno:**

Las casas vendidas con un agente se vendieron por casi un 20 % más que las casas vendidas sin uno

Precio medio de venta, venta por propietario vs. ventas asistidas por agente (2025)



** Los estudios han demostrado que los vendedores que optan por vender por su cuenta (FSBO) tienen menos ganancias .*

Fuente: NAR

Eso no es porque los agentes aporten valor mágicamente. Es porque tienen la experiencia necesaria para hacerlo bien. El precio. La preparación. La presentación. Y el papeleo. Si hace todo esto a la perfección desde el primer día, estará en condiciones de sacar todo el dinero posible de su venta.

En conclusión

Hoy en día, el mayor riesgo de vender sin agente no es el papeleo ni las molestias. Es el precio. Y una vez que se equivoca con el precio, es difícil corregir el rumbo.

Así que, si está pensando en vender y quiere saber cual es el precio real de su casa en nuestro mercado actual, póngase en contacto conmigo. Una breve conversación sobre precios ahora puede ahorrarle grandes remordimientos más adelante.

Razones claves para contratar un agente en bienes raíces al vender

Experiencia en la industria

Nosotros estamos bien versados en el mercado de la vivienda y conocemos los pormenores de todo el proceso.

Perspectivas de los expertos

Le explicamos de forma sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y lo qué estas significan para usted.

Dar el precio y valor del mercado

Nosotros le ayudamos a comprender el valor actual en bienes raíces al establecer el precio de la casa para la venta o al hacer una oferta para comprar su próxima casa.

Contratos y la letra pequeña

Ayudamos con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno actual altamente regulado.

Mercadeo y exposición

Nosotros contamos con herramientas y redes de mercadeo efectivas para atraer a más compradores.

Experiencia en la negociación

Actuamos como intermediarios en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.

Charlemos.

¿Tiene preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre qué esperar cuando venda su casa? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea que esté relacionado con el mercado de la vivienda o con algo sobre su situación específica, he ayudado a otros propietarios a mudarse con confianza, y también puedo ayudarle a usted.

Juan Carlos Romero

Real Estate Advisor

Deconova International Group
Doral, Florida
jromeroob@yahoo.com
www.gruporomerousa.com
3059030728

DecoNova
International Group

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY