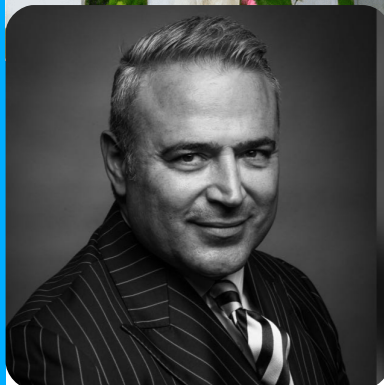


COSAS QUE CONSIDERAR AL

Vender su casa

PRIMAVERA 2026 EDICIÓN



Juan Carlos Garcia

Sunbelt Sales
Greenwich, CT
jc@sunbeltus.com
www.sunbeltus.com
(914) 262-1340



Tabla de contenido

- 3** Los beneficios de vender esta primavera
- 6** Lo que todo propietario necesita saber sobre el mercado actual
- 9** ¿Está pensando en vender su casa como esta? Lea esto primero.
- 11** Actualizaciones en su casa que realmente le devuelven su dinero al vender
- 13** Su plusvalía podría cambiar todo en cuanto a su mudanza
- 16** Una lista de verificaciones para vender su casa
- 17** El arrepentimiento #1 que tienen los vendedores cuando no usan un agente
- 19** Razones claves para contratar a un agente al vender

Los beneficios de vender esta primavera

Aquí tiene algunas razones por las que este es el momento perfecto para vender su casa, si usted está listo.

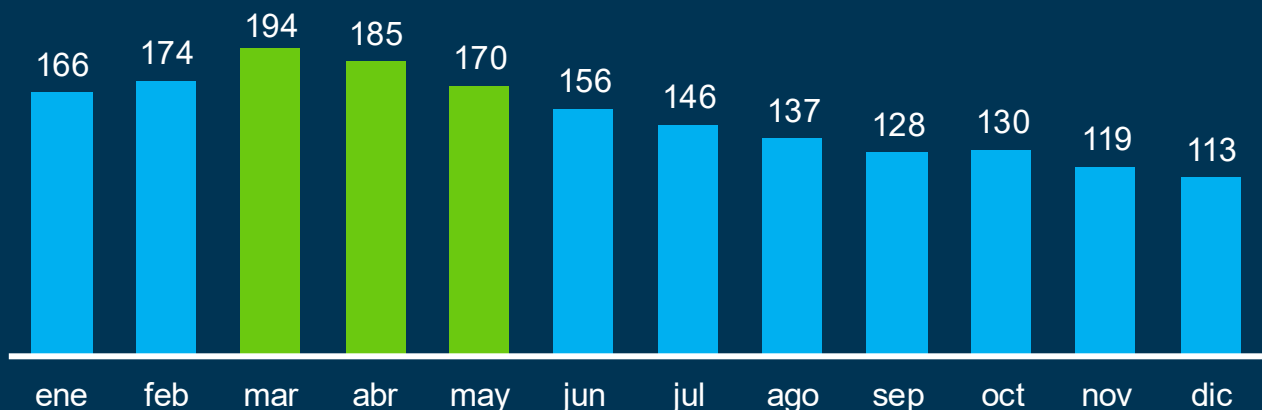


1. La primavera es la temporada alta de compra de casas

En términos generales, en el mercado de la vivienda, no hay mejor momento para vender que la primavera. Históricamente, es cuando la actividad de compradores alcanza su punto máximo cada año, y más compradores significan la posibilidad de que su casa tenga más personas interesadas.

Las visitas de los compradores suelen ser más altas durante la primavera

Promedio del índice mensual de visitas, 2022 – 2025



Fuente: ShowingTime



Eso no significa que el mercado vaya a volver al frenesí que vivió durante la pandemia.

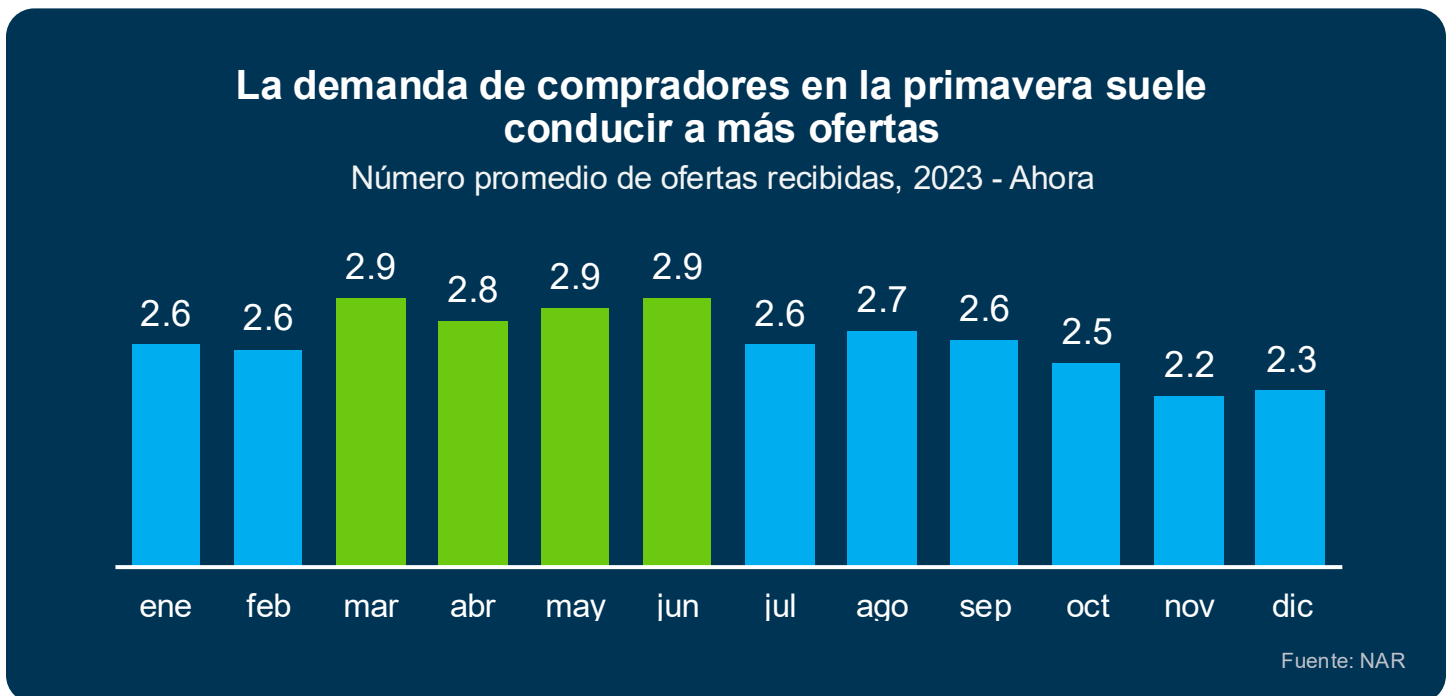
Pero sí significa que habrá más compradores, especialmente desde que las tasas hipotecarias alcanzaron mínimos de 3 años este año.

Con la estacionalidad típica, las tasas bajas y la disminución de los precios, más compradores se sienten listos para volver a entrar en el mercado ahora. Eso significa que usted debe asegurarse de que su casa esté delante de ellos. Como dice *Redfin*:

“La demanda de compra de casas está mejorando... y las solicitudes hipotecarias se encuentran cerca de su nivel más alto en tres años...”

2. Puede que usted reciba más ofertas

Con una mayor demanda de los compradores, tiene sentido que usted reciba más ofertas por su casa. Y la historia nos muestra que eso suele ser cierto. Si miramos los últimos tres años y tomamos los promedios de cada mes, está claro que los vendedores en la primavera y principios de verano reciben más ofertas (*vea la gráfica siguiente*):



Ahora, no espere las guerras de ofertas que fueron tan famosas en 2020 y 2021. Pero sí significa que la estacionalidad podría ayudarle esta primavera. Como *Realtor.com* explica:

“La primavera suele atraer a más compradores que están listos para mudarse antes del verano. Las casas para la venta ven más vistas, más exposiciones y ofertas durante esta temporada”.

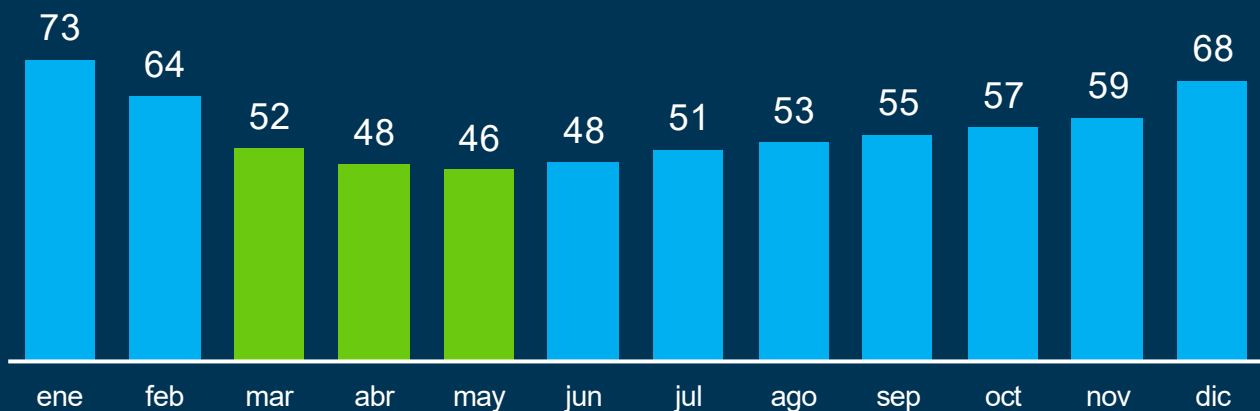


3. Las casas se venden más rápido

Hay un patrón muy predecible que ocurre prácticamente cada primavera. Las casas se venden más rápido. Y dado que las casas han tardado más en venderse últimamente, ponerla para la venta durante la época que suele ser la más rápida del año significa que se está preparando para moverse rápido. ¿Y no es eso lo que realmente quieren los vendedores?

Las casas suelen venderse más rápido en la primavera

Promedio de días que una casa pasa en el mercado, promedio de 2023 hasta ahora



Fuente: Realtor.com

Y si usted tiene ganas de pasar a su siguiente capítulo, necesita reducir el tamaño de su casa o se ha quedado sin espacio, vender rápido tiene sus ventajas. En comparación con la venta en el invierno, las casas suelen venderse 20 días más rápido en la primavera.

En conclusión,

Si usted quiere hablar más sobre lo que está pasando en nuestra zona y por qué esta temporada puede ser un buen momento para vender, comuníquese con nosotros.

Lo que todo propietario necesita saber sobre el mercado actual

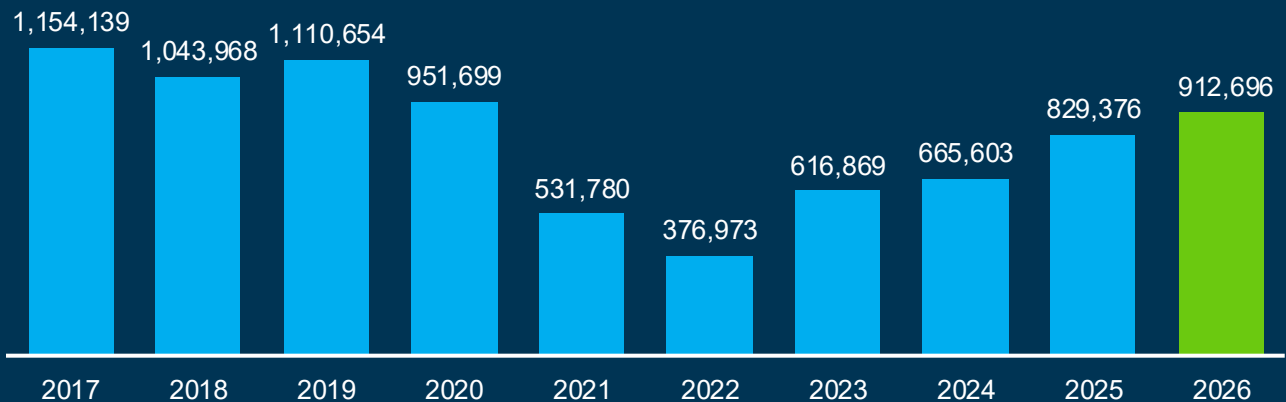
Al entrar en la temporada de la primavera, hay muchas oportunidades si usted está pensando en vender, ya sea el mes que viene o incluso a principios del verano. Pero usted todavía necesita tener una estrategia que se ajuste al mercado actual. Esto es lo que usted tiene que saber.

El inventario está aumentando. El poder del comprador está regresando.

Hay más casas en venta que en años anteriores. Eso es genial porque le da a usted más opciones para su propia mudanza. Pero también significa que esos compradores extra que buscan ahora tienen más opciones. Según los datos, el número de casas en venta está volviendo a niveles más normales a nivel nacional (*vea la siguiente gráfica*):

Número de casas en venta en su punto más alto en 6 años

Recuento de listados vigentes, enero de cada año



Fuente: Realtor.com

Pero la mejora va a variar según el área. Si usted está en un mercado donde el número de casas en venta ha vuelto a la normalidad, los compradores pueden tener más influencia de la que esperaría. Eso no significa que los compradores tengan todo el poder, sino que tienen más opciones, así que su casa debe destacarse y usted debe estar preparado para negociar. Pero si vive donde el inventario sigue siendo bastante limitado, puede que vea compradores compitiendo por su casa.

No importa dónde esté, la clave es trabajar con un profesional que pueda ayudarle a ajustar su plan de juego para su mercado local.

Su precio para la venta es importante

Y con más casas para elegir, los compradores de hoy suelen pasar por alto las casas que parecen sobrevaloradas. Por eso, poner un buen precio a su casa es el secreto para vender rápido y por el mejor precio. Pero si falla, puede que tenga que retractarse y hacer una reducción del precio. Danielle Hale, Economista Principal de *Realtor.com*, dice:

“... Muchos vendedores están arraigados a precios que no son realistas en el mercado de la vivienda actual. A los vendedores de hoy les convendría escuchar los comentarios que reciben del mercado”.

La mejor manera de asegurarse de que tiene un precio correcto para vender es apoyarse en su agente local. **Porque, como dicen, si su precio no es atractivo, no se venderá.**

Ser flexible es una ventaja en las negociaciones

Aunque ahora mismo hay más compradores activos, no espere que ellos renuncien a inspecciones y tasaciones solo para cerrar el trato. Ahora que los compradores tienen más opciones, pueden pedir cosas como reparaciones, créditos y ayuda con los gastos de cierre. **Los datos de Redfin muestran que el 44,4 % de los vendedores están ofreciendo concesiones de ese tipo en este momento. Es el segundo nivel más alto desde 2019.**

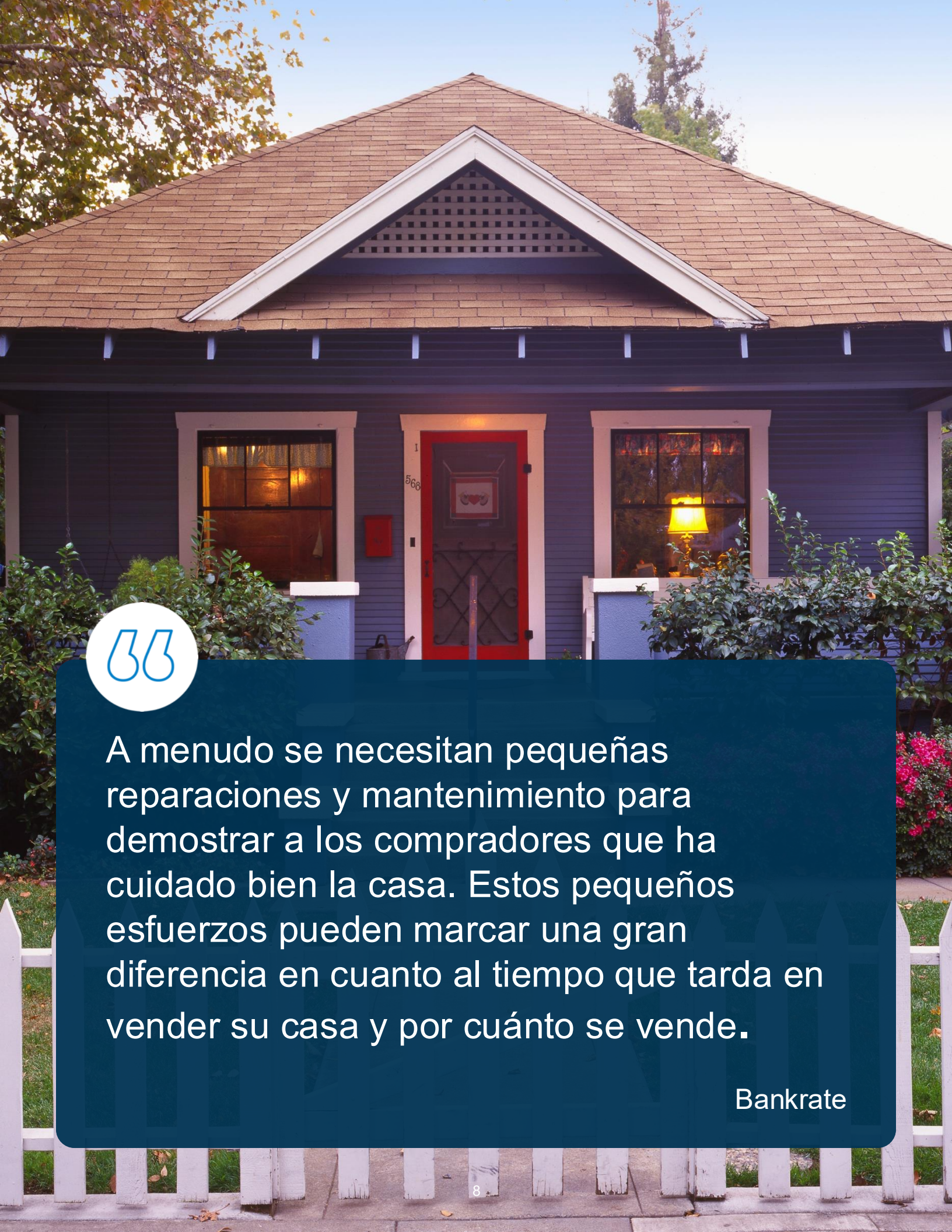
Los vendedores más astutos son los que aprovechan cada oportunidad para trabajar con los compradores. Eso le ayudará si usted piensa en las concesiones como herramientas, no como pérdidas.

Úselas para serrar brechas, mejorar los acuerdos y cruzar la meta. Y no se estrese. Como los precios subieron aproximadamente un 43 % en los últimos cinco años, tiene mucho margen para hacer una o dos concesiones y aun así salir adelante. Solo trabaje con su agente para entender qué concesiones podrían ser la clave para cerrar el trato.

En conclusión,

Los vendedores que van a tener éxito en los próximos meses son aquellos que entienden este cambio y se apegan a él con las expectativas adecuadas, el agente adecuado y la estrategia adecuada.





A menudo se necesitan pequeñas reparaciones y mantenimiento para demostrar a los compradores que ha cuidado bien la casa. Estos pequeños esfuerzos pueden marcar una gran diferencia en cuanto al tiempo que tarda en vender su casa y por cuánto se vende.

Bankrate

¿Está pensando en vender su casa como esta? Lea esto primero.

Si usted está pensando en vender su casa este año, puede que se encuentre indeciso entre dos opciones:

- **¿La venderá como esta** y hacerlo más fácil para usted? Sin reparaciones. Sin esfuerzo.
- **¿O arregla un poco primero**— ¿De esa manera la casa se ve bien y puede vender por lo más que pueda? En 2026, esa decisión es mas importante que antes. Esto es lo que usted necesita saber.

La condición de su casa vuelve a ser muy importante

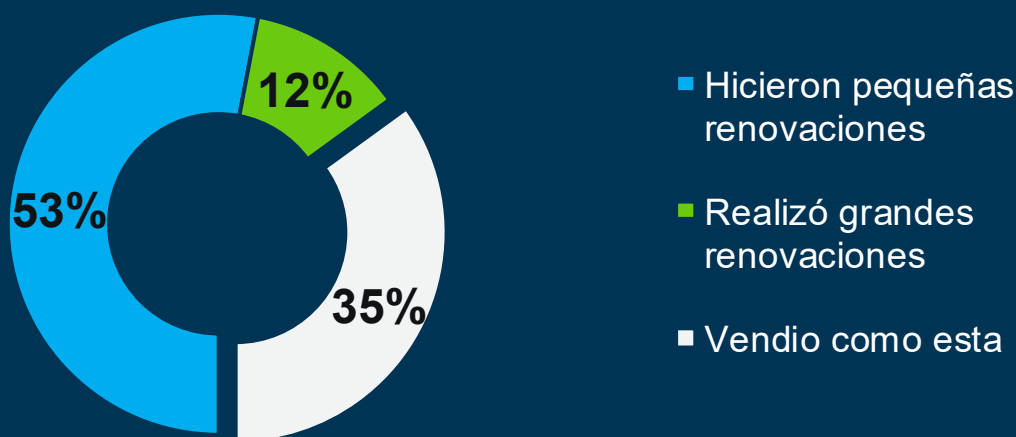
En el último año, el número de casas para la venta ha ido aumentando. Y este año, una proyección *Realtor.com* indica que podría subir otro 8,9 %. Eso es importante. A medida que los compradores obtienen más opciones, ellos también recuperan la capacidad de ser selectivos. Así que, los detalles vuelven a contar.

Esa es una de las razones por las que la mayoría de los vendedores optan por hacer algunas actualizaciones antes de ponerla para la venta.

Según un estudio reciente de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*), dos tercios de los vendedores (65 %) completaron reparaciones o mejoras menores antes de vender (el azul y el verde en la siguiente grafica). Y solo un tercio (35 %) se vendió como esta:

Casi 2/3 de los vendedores hacen algunas reparaciones antes de ponerla a la venta

Porcentaje de todos los vendedores



Fuente: NAR

Qué significa realmente el que se venda como esta

Vender como esta significa que desde el principio usted dice que no va a hacer reparaciones antes de ponerla a la venta, ni negociar las reparaciones después de la inspección. Eso puede simplificar las cosas por su parte, pero también reduce su grupo de compradores. Las casas listas para mudarse suelen atraer a más compradores y a ofertas más sólidas. Por otro lado, cuando una casa necesita reparaciones, menos compradores están dispuestos a asumirla. Eso puede significar menos visitas, menos ofertas, más tiempo en el mercado y al final un precio más bajo.

No significa que su casa no se vaya a vender, simplemente significa que puede que no se venda por lo que podría.

Los sacrificios de vender su casa como esta

Pros



- Ahorrará tiempo
- Ahorrará dinero por adelantado
- No tiene que negociar reparaciones

Contras



- Va a disuadir a algunos compradores
- Su casa tardará más en venderse
- Su casa no se venderá por lo que usted quiere

Fuentes: U.S. News, Ramsey Solutions

Cómo puede ayudar un agente

Entonces, ¿qué debería hacer usted? No hay una respuesta en general. Eso va a depender mucho de su casa y del mercado local. Y por eso es imprescindible trabajar con un agente. El agente adecuado le ayudará a valorar sus opciones y anticipar por lo que su casa puede venderse, en cualquier caso, y eso puede ser un factor clave en su decisión final.

- **Si usted decide vender como esta:** Ellos centrarán la atención sobre las mejores características, como la ubicación, el tamaño y más, para que sea fácil para los compradores ver el potencial, no solo los proyectos.
- **Si usted decide hacer reparaciones:** Su agente puede identificar qué realmente merece la pena el tiempo y el esfuerzo según su presupuesto y lo que más valoran los compradores.

En conclusión,

Aunque vender como esta puede tener sentido en ciertas situaciones, en algunos mercados hoy en día puede costarle. Así que no, usted no tiene que hacer reparaciones antes de ponerla a la venta. Pero quizá quiera hacerlo.

Para asegurarnos de que usted está considerando todas sus opciones y tomando la mejor decisión posible, vamos a tener una breve conversación sobre su casa.

Actualizaciones en su casa que realmente le devuelven su dinero al vender

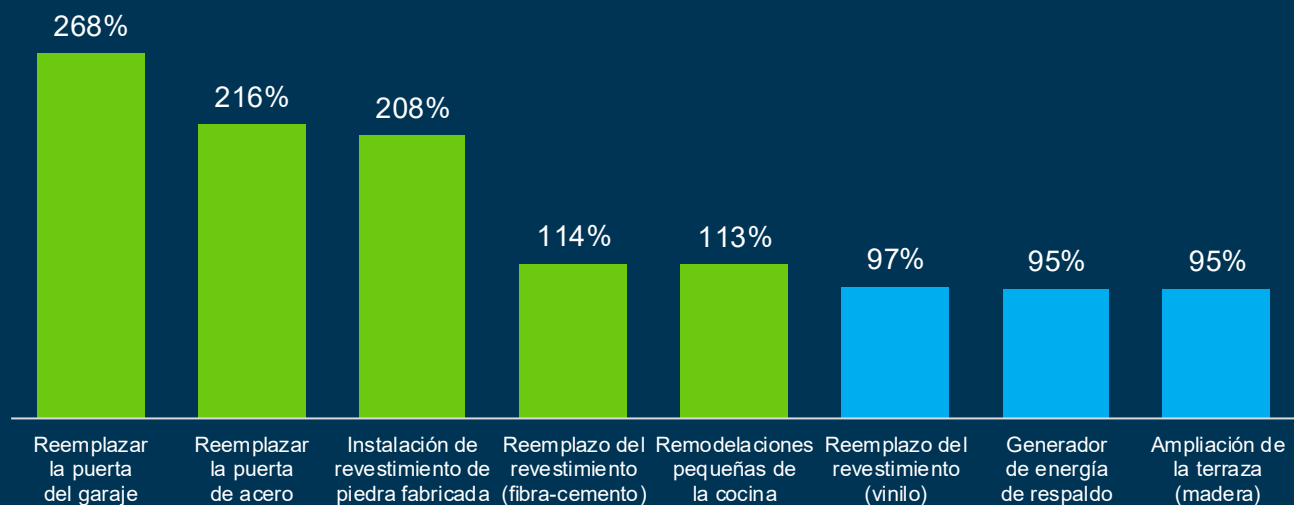
¿Planea vender su casa? Solo recuerde, los compradores tienen más opciones que hace unos años atrás. Por eso, merece la pena abordar las reparaciones y asegurarse de que su casa esté preparada para destacarse. La clave está en centrarse en las actualizaciones que realmente importan. Y ahí es precisamente donde los datos del retorno de la inversión (ROI) resultan útiles.

Qué proyectos suelen dar resultados

Cada año, Zonda analiza qué mejoras en el hogar ofrecen el mejor retorno cuando vende su casa. Y los resultados pueden ser un poco sorprendentes. El verde en la siguiente gráfica muestra las actualizaciones en las que los vendedores tienen mayor potencial para agregar valor según esa investigación:

Proyectos de una casa con el mayor retorno de la inversión (ROI)

ROI estimado en comparación con el costo inicial, promedio nacional del 2025



Fuente: Zonda

Aunque hay una amplia variedad de proyectos representados en estos datos, lo interesante es que algunos de los principales ganadores son arreglos que no requieren mucho esfuerzo... Ellos solo están cambiando las puertas.



Pequeñas actualizaciones, gran impacto visual

Esto demuestra que los proyectos pequeños pueden tener un gran impacto. Así que usted no tiene que gastar una fortuna. Y no necesita abordar todo lo que hay en esta lista. Pero en el mercado actual, no hacer nada puede jugar en su contra. **Ahora que los compradores tienen más casas para elegir, muchos optarán por la que esté lista para mudarse.**

¿El mejor consejo? Concéntrese en lo que su casa necesita, como las reparaciones que ha estado posponiendo, esté incluida en esta lista o no. Una puerta principal o persianas que necesitan un poco de cuidado. Montones de hojas en el jardín. Pintura desgastada donde sus hijos juegan. Esos detalles también importan. Mallory Slesser, Diseñadora de Interiores y Reorganizadora, lo explica así a la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*:

“Si usted busca actualizaciones asequibles que tengan impacto, dólar por dólar, yo diría pintura; cambiar las lámparas; cambiar ferretería; quizá cortinas nuevas o tratamientos de las ventanas. Todas esas son formas rentables de obtener buenos resultados. Realmente cambia el espacio”.

Estas cosas aparentemente pequeñas ayudan a los compradores a centrarse en la casa en sí, no en el trabajo que creen que tendrán que hacer después de mudarse. Y eso está dando frutos para otros vendedores. Los compradores suelen estar dispuestos a gastar más en casas que se sientan que están bien cuidadas, renovadas y listas para mudarse.

Esta información es un punto de partida, no una estrategia

Esto es lo importante que usted debe recordar. Datos nacionales como este son una guía. Las preferencias de los compradores varían según la ubicación, el precio e incluso el vecindario. Eso significa que un proyecto que aumenta el valor en un área puede ser innecesario (o incluso excesivo) en la suya. **Por eso, el primer paso siempre debe ser hablar con un profesional local en bienes raíces antes de empezar.** Un agente experimentado puede ayudarle a responder preguntas como:

- ¿Qué actualizaciones esperan los compradores de su mercado?
- ¿Qué puede omitir sin perjudicar su venta?
- ¿Dónde hará la mayor diferencia una pequeña inversión ?

Esa guía le ayuda a evitar hacer reparaciones innecesarias o pasar por alto algunas.

En conclusión,

Si usted no sabe por dónde empezar, hablemos de lo que tiene sentido para su casa. Una conversación rápida puede ayudarle a priorizar las actualizaciones que tengan más impacto. **¿Qué renovación ha estado pensando hacer en su casa y se pregunta si esta vale la pena?**

Su plusvalía podría cambiar todo en cuanto a su mudanza

Si usted ya posee una casa, puede que se sienta tentado a esperar porque no quiere vender y pagar 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.

El patrimonio oculto de ser propietario de una casa

Así es como funciona. Cuando usted es propietario de una casa, usted acumula algo llamado plusvalía.

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

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

Y esa combinación puede marcar una diferencia **real** en su mudanza. Esto es especialmente cierto si usted lleva mucho tiempo viviendo en su casa, como sucede con 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 su balance total. 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 de *Realtor.com* para mostrar un estimado de cuánta plusvalía han acumulado los propietarios dependiendo cuándo compraron.

Para cada período, ellos usaron el precio mediano y lo utilizan como ejemplo base.

Compruébelo por usted mismo.

Según el estudio, si usted compró la casa a precio medio en...

- **Mediados de los 90:** Usted podría estar sentado en **más de \$400.000** de plusvalía.
- **Principios de los 2000:** Usted podría tener más de **\$330,000**, Incluso si fue propietario durante la crisis de la vivienda.
- **En 2015:** Incluso en ese corto período de 10 años, muchos propietarios han creado casi **\$285,000** en plusvalía.

Ejemplos reales de cómo los propietarios ganan patrimonio con el tiempo

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

Año que se compró	Precio de compra	Pago inicial (20 %)	Pago al principal	Valor acumulado	Plusvalía total
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

** Presupuestos basados en la compra de una casa a precio medio*

Fuente: Realtor.com

Por supuesto, su cantidad real variará según el precio de compra, cualquier reparación que haya hecho en la casa, la cantidad que dio como pago inicial y más. El punto es, **muchos propietarios están sentados en cientos de miles de dólares en plusvalía**. Y eso puede compensar casi todas sus preocupaciones sobre mudarse ahora mismo.

- **¿Preocupado por asumir una tasa hipotecaria más alta?** Su plusvalía podría cubrir un pago inicial significativo. Y cuanto más pague, menos necesita financiar a las tasas actuales.
- **¿Alguna vez pensó que sería más fácil comprar su próxima casa en efectivo?** Gracias a su plusvalía, eso podría 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 sea negada en el último momento.

En conclusión,

Si usted no ha tenido a alguien que le ayude a entender el valor de su casa, comuniquémonos para dar un vistazo. Eso no significa que tenga que vender. Pero eso sí significa que usted sabrá con cuánto podría estar trabajando y hasta dónde puede llevarle ese número.



Para muchos propietarios estadounidenses, su casa es su mayor activo financiero. En los últimos años, el aumento del valor de las propiedades y los pagos hipotecarios estables pueden haberle ayudado a crear una reserva significativa de plusvalía.

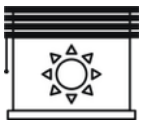
Yahoo Finance



Una lista de verificaciones para vender su casa

Mientras usted 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



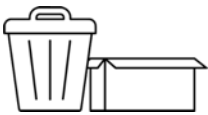
- Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



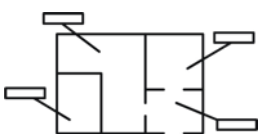
- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- Elimine fotos o artículos personales

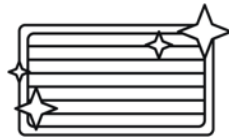


- Despeje todo



- Dale a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



- Limpie las rejillas de ventilación y los rodapiés



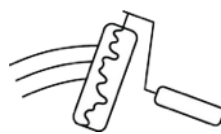
- Aspire, trapee y barra los pisos



- 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 arrepentimientos #1 que tienen los vendedores cuando no usan un agente

¿Quiere saber cuál es la cosa #1 de la que los propietarios se arrepienten cuando venden sin un agente? Es que no pusieron el precio correcto de su casa para el 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. El precio no es tan sencillo como elegir un número de un presupuesto online o copiar por lo que su vecino recibió el año pasado. Requiere una visión real de:

- Lo que los compradores están realmente dispuestos a pagar hoy
- Por cuánto se están vendiendo realmente las casas similares y cercanas
- La condición de su casa
- Qué tan deseada es su área o vecindario.

Sin ese contexto, es fácil pasarse, especialmente ahora que los compradores pueden ser más selectivos. Y en el mercado actual, eso podría ser contraproducente.

Sobrevalorar no es un error menor

Su precio es parte de lo que forma la primera impresión a un comprador. Y cuando es demasiado alto, comienza una reacción en cadena. Si los compradores piensan que está pidiendo demasiado, van a mirar hacia otro lado. Y cuando los compradores pasan por alto su casa, tendrá menos visitas.

Menos visitas conducen a menos ofertas. Y menos ofertas suelen significar que tendrá que rebajar el precio para intentar atraer compradores de nuevo. Y eso está ocurriendo cada vez más a menudo ahora, especialmente en casas vendidas sin un profesional.

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



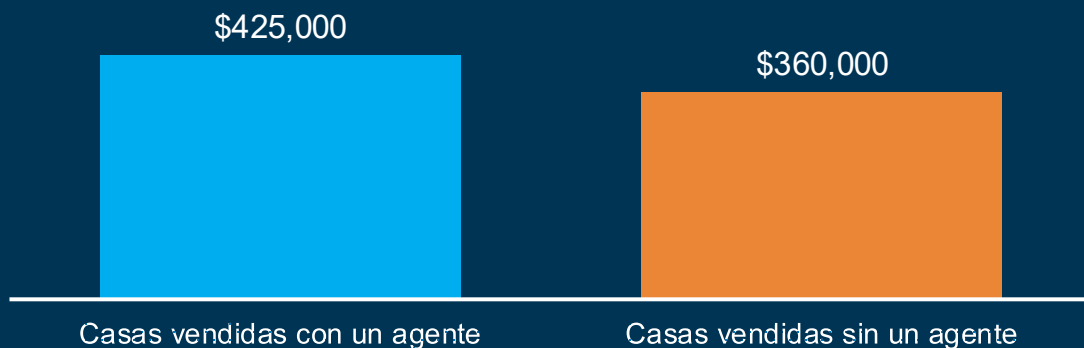
El problema es que rebajar el precio no siempre solucionan el problema. Esto puede atraer a cazadores de gangas en lugar de compradores fuertes y seguros de sí mismos. Esto se debe a que muchos compradores ven la bajada de precio como señal de que hay algo mal en la casa. Y esa suposición también puede alejar a los compradores.

La parte que los vendedores no ven venir

Cuando su casa se venda finalmente, usted puede que gane menos que si la hubiera valorado correctamente desde el principio. De nuevo, los datos lo respaldan. **NAR muestra que las casas vendidas con un agente se venden por casi un 8 % más que las casas vendidas sin un agente.**

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

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



** Los estudios han demostrado que los vendedores tienen más probabilidades de optar por casas FSBO con precios más bajos.*

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 desde el primer día, usted estará preparado para conseguir todo el dinero posible por su venta.

Así que, aunque usted pensaba que vender sin agente significaba ahorrar dinero, eso no es necesariamente cierto. Los hechos muestran que vender por su cuenta puede significar vender por menos a largo plazo. Y eso puede ser suficiente para cambiar totalmente su perspectiva.

En conclusión,

Hoy en día, el mayor riesgo de vender sin un agente no es el papeleo ni las molestias. Es el precio. Y una vez que los precios fallan, es difícil corregir el rumbo.

Así que, si usted está pensando en vender y quiere entender por cuanto se vendería su casa en el mercado actual, comuniquémonos. Una conversación rápida sobre los precios ahora puede evitarle remordimientos mucho mayores más adelante.

Razones claves para contratar a un agente 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 que 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 las negociaciones

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 Garcia

Sunbelt Sales
Greenwich, CT
jc@sunbeltus.com
www.sunbeltus.com
(914) 262-1340

