

COSAS QUE CONSIDERAR AL
Comprar una casa

VERANO 2026 EDICIÓN



Juan Carlos Garcia

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



Tabla de contenido

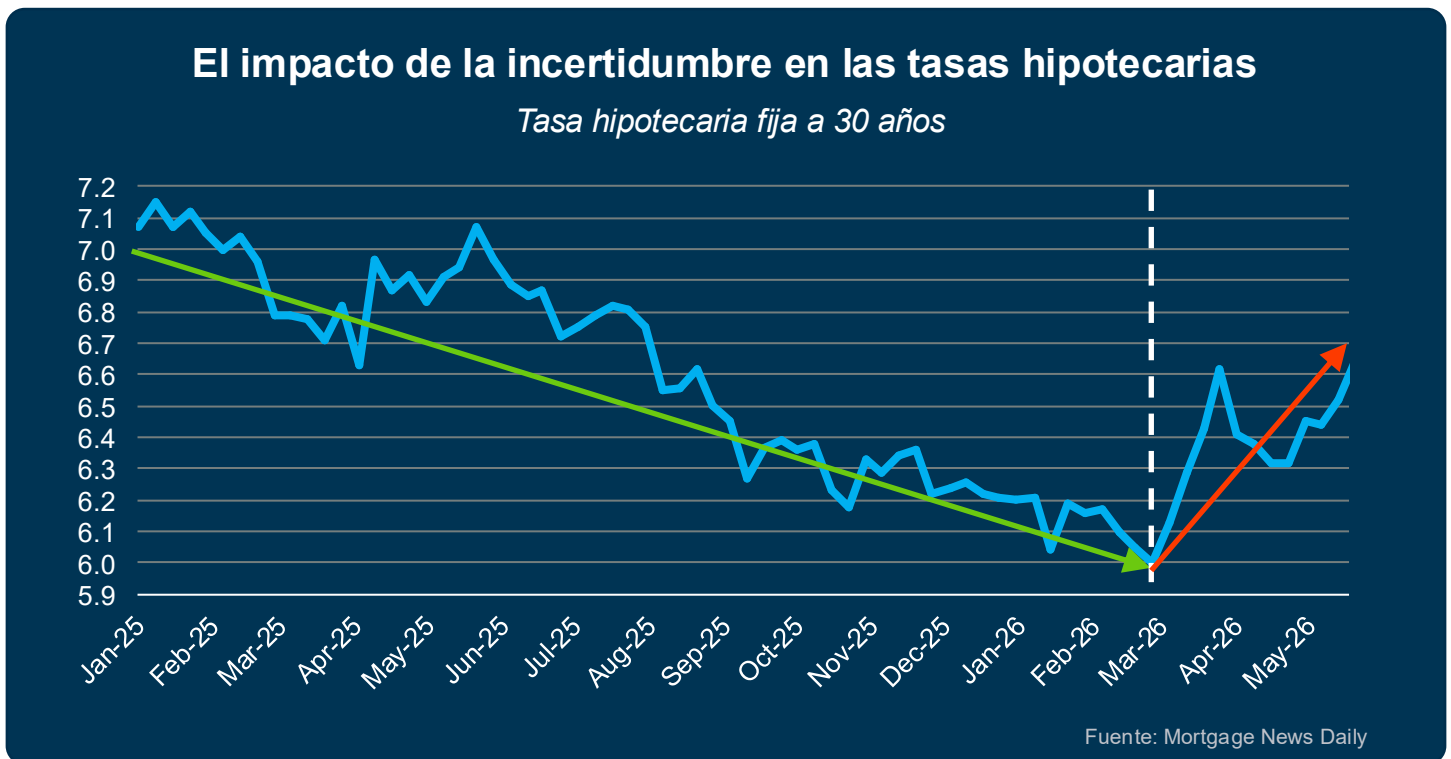
- 3** Usted no puede controlar las tasas hipotecarias, pero puede controlar esto
- 5** Cómo afectan los cambios en las tasas hipotecarias a su pago mensual futuro
- 6** Más opciones para su búsqueda
- 9** Los precios de las viviendas recién construidas alcanzan su nivel más bajo en 5 años
- 11** ¿Debería usted comprar una casa existente o una recién construida?
- 12** 3 cosas que no van a ocurrir en el mercado de la vivienda actual
- 15** Los dos errores principales de los compradores hoy
- 16** Cosas que evitar después de solicitar una hipoteca
- 17** Por qué necesita trabajar con un agente en bienes raíces

Usted no puede controlar las tasas hipotecarias. Pero puede controlar esto.

Las tasas hipotecarias han estado volátiles últimamente, no hay duda de eso. Y si usted está pensando en comprar una casa, eso puede dificultar la planificación. Pero aún hay cosas que puede hacer para conseguir la mejor tasa posible en el mercado actual. Todo empieza teniendo la información correcta.

Las tasas hipotecarias han estado volátiles últimamente

Los datos de *Mortgage News Daily* muestran la volatilidad reciente. Tras una tendencia a la baja durante más de un año, las tasas han ido subiendo en los últimos meses (vea la gráfica abajo):



Aunque es fácil distraerse (o incluso desanimarse) por los cambios, esto es lo que usted debe tratar de recordar. Las tasas están reaccionando a lo que está ocurriendo en el mundo. La incertidumbre global persistente, las tensiones continuas en oriente medio y la inflación que no se ha moderado del todo están afectando en estos momentos. Incluso el petróleo juega un papel. Cuando suben los precios del petróleo, suele seguir la inflación, y eso hace que las tasas hipotecarias suban. Así que las tasas no se dispararon de repente. Hay una razón.

Cuando todos esos factores finalmente se calmen, las tasas también deberían estabilizarse. Pero probablemente no ocurrirá de la noche a la mañana. Estas cosas llevan tiempo. Pero, aunque no pueda controlar lo que ocurre con las tasas, todavía hay cosas que puede hacer para ayudarle a conseguir la mejor tasa posible en el mercado actual.



Su puntuación crediticia

Su puntuación crediticia juega un papel importante en la tasa a la que califica. Incluso una pequeña mejora puede marcar una diferencia notable en su cuota mensual. Así que asegúrese de hacer todo lo posible para mantener su puntuación crediticia alta. Si no sabe cuál es su puntuación o cómo puede mejorarla, hable con un agente de préstamos de confianza. Como dice *Bankrate*:

“Su puntuación crediticia es uno de los factores más importantes que tienen en cuenta las entidades crediticias cuando solicita una hipoteca. No solo para calificar para el préstamo en sí, sino para cumplir las condiciones: **Por lo general, cuanto más alta sea su puntuación, más bajas serán las tasas de interés y mejores serán las condiciones que le ofrezcan**”.

Su tipo de préstamo

También existen diferentes tipos de préstamos hipotecarios, y cada uno puede tener requisitos, ventajas y tasas de interés únicas para compradores calificados. Por eso es tan importante analizar sus opciones con un prestamista. Incluso puede que quiera hablar con varios prestamistas para ver cómo varían las opciones. La *Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB, por sus siglas en inglés)* explica:

“Existen varias categorías generales de préstamos hipotecarios, como préstamos convencionales, FHA, USDA y VA. Los prestamistas deciden qué productos ofrecer y los tipos de préstamos tienen diferentes requisitos de elegibilidad. Las tasas pueden variar significativamente según el tipo de préstamo que elija”.

Plazo de su préstamo

La duración de su préstamo también importa. La mayoría de los prestamistas suelen ofrecer préstamos a 15, 20 o 30 años. De nuevo, para averiguar qué tiene más sentido para su presupuesto y objetivos a largo plazo, pida a un prestamista que le explique todas sus opciones. *Freddie Mac* ofrece este consejo:

“... Es importante tener en cuenta el plazo del préstamo, que es el tiempo que tardará en devolver antes de ser completamente propietario de su vivienda. El plazo de su préstamo afectará su tasa de interés, el pago mensual y la cantidad total de intereses que pagará durante la vida del préstamo”.

En conclusión

¿Está pensando en comprar ahora mismo? El mejor consejo es aceptar que **no puede** controlar la dirección de las tasas a partir de ahora. Lo que sí puede hacer es trabajar con un prestamista de confianza y tomar medidas que le ayuden a conseguir la mejor tasa de interés posible.

Cómo afectan los cambios en las tasas hipotecarias a su pago mensual futuro

Los expertos dicen que los tasas se mantendrán prácticamente donde están ahora, pero se espera cierta volatilidad. Así que usted no debería intentar cronometrar el mercado. Es mejor centrarse en cómo cualquier cambio afecta su pago hipotecario futuro.

Cantidad del préstamo hipotecario	Interes de la hipoteca a una tasa fija	Hipoteca mensual P&I*	Ahorro mensual comparado con 7.5 %
\$250,000	7.5%	\$1,748	-
	7.0%	\$1,663	\$85
	6.5%	\$1,580	\$168
	6.0%	\$1,499	\$249
\$450,000	7.5%	\$3,146	-
	7.0%	\$2,994	\$152
	6.5%	\$2,844	\$302
	6.0%	\$2,698	\$448
\$650,000	7.5%	\$4,545	-
	7.0%	\$4,324	\$221
	6.5%	\$4,108	\$437
	6.0%	\$3,897	\$648
\$850,000	7.5%	\$5,943	-
	7.0%	\$5,655	\$288
	6.5%	\$5,373	\$570
	6.0%	\$5,096	\$847

**Pago de principal e intereses. El pago mensual total puede variar en función de las especificaciones del préstamo, como impuestos sobre la propiedad, seguros, cuotas de la asociación de propietarios y otras comisiones. Las tasas de interés utilizadas aquí son únicamente con fines de mercadeo. Consulte con su asesor hipotecario autorizado para conocer las tasas actuales.*

Fuente: MortgageCalculator.net

Más opciones para su búsqueda

¿Intentó comprar una casa el año pasado, pero al final acabo posponiendo? Quizá no encontró una casa que realmente se ajustara a sus necesidades. O quizá las que le gustaban simplemente no estaban a su alcance. Según una encuesta reciente de NerdWallet, esas fueron las dos razones principales por las que los compradores abandonaron su búsqueda en 2025.

Pero este año, hay una tendencia que podría ayudar a resolver ambos motivos frustrantes:

El número de viviendas en venta está aumentando. Dele un vistazo a la gráfica a continuación. Se basa en datos de *Realtor.com* para demostrar que el inventario se está recuperándose de forma lenta pero constante:



Cada año nos hemos ido acercando poco a poco a los niveles de inventario que teníamos en 2017 a 2019. Y eso es algo positivo. Eso es lo que se considera normal en el mercado.

Ahora bien, cabe señalar que, a nivel nacional, aún no hemos llegado a ese punto, y tener más inventario no va a “arreglar” todo de repente. Pero el aumento que ha experimentado el mercado últimamente sigue cambiando la percepción de lo competitivo.

- **Cuando hay más casas en venta**, Los compradores ganan tiempo, opciones y poder de negociación.
- **Cuando no las hay**, la presión aumenta rápidamente.

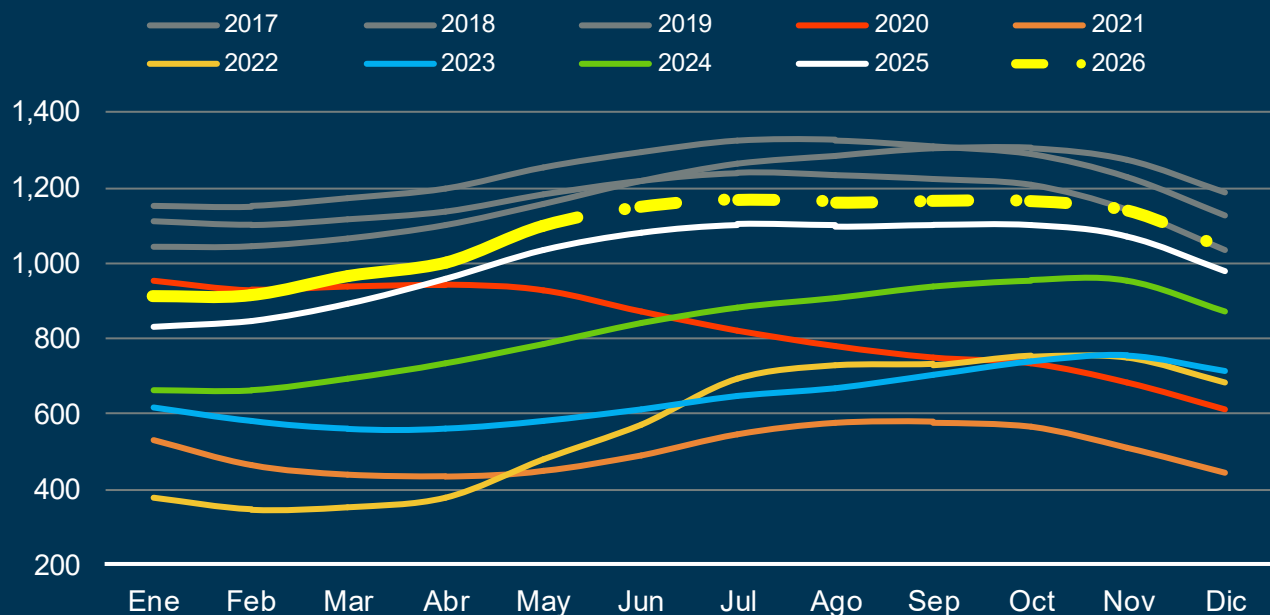
Desde 2020, no ha habido suficientes viviendas en venta, lo que ha hecho que el mercado se persiba como apresurado, estresante, intimidante. Pero ahora por fin la situación está mejorando.

El inventario podría volver a las normas previas a la pandemia en algunas áreas

Si el número de viviendas en venta aumenta **otro 5% este año**. Eso podría ser un gran hito. Y si lo representamos gráficamente, se puede observar que este aumento (representado por la línea punteada) nos lleva a alcanzar los niveles típicos de inventario de 2017 a 2019 aproximadamente este invierno (las líneas grises).

Si el número de viviendas en venta aumenta un 5 % más en 2026, el inventario se acercará a los niveles de 2017-2019

Recuento mensual vigente, en miles



Fuente: Realtor.com

Ahora bien, cabe señalar que, dependiendo dónde viva, el aumento del inventario variará. En algunos lugares la recuperación será más rápida que en otros. Pero en general, la historia es clara: **Usted tiene más opciones para su mudanza.** En otras palabras, el mercado está empezando a favorecer de nuevo a los compradores, no en *contra* de ellos. Y eso debería ayudar en dos aspectos fundamentales:

- Más oportunidades para encontrar lo que está buscando
- Más casas en venta dentro de su rango de precio

En conclusión,

El inventario no ha vuelto a la normalidad en todas partes. Pero se está moviendo en la dirección correcta. Si usted ha estado esperando el momento en el que tuviera opciones y un poco de margen de maniobra, esta es la mejor oportunidad que los compradores han tenido en mucho tiempo.



El inventario de viviendas ha aumentado desde su mínimo tras la pandemia... Dando a los compradores más poder de negociación.

Redfin

Los precios de viviendas recién construidas alcanzan su nivel más bajo en 5 años

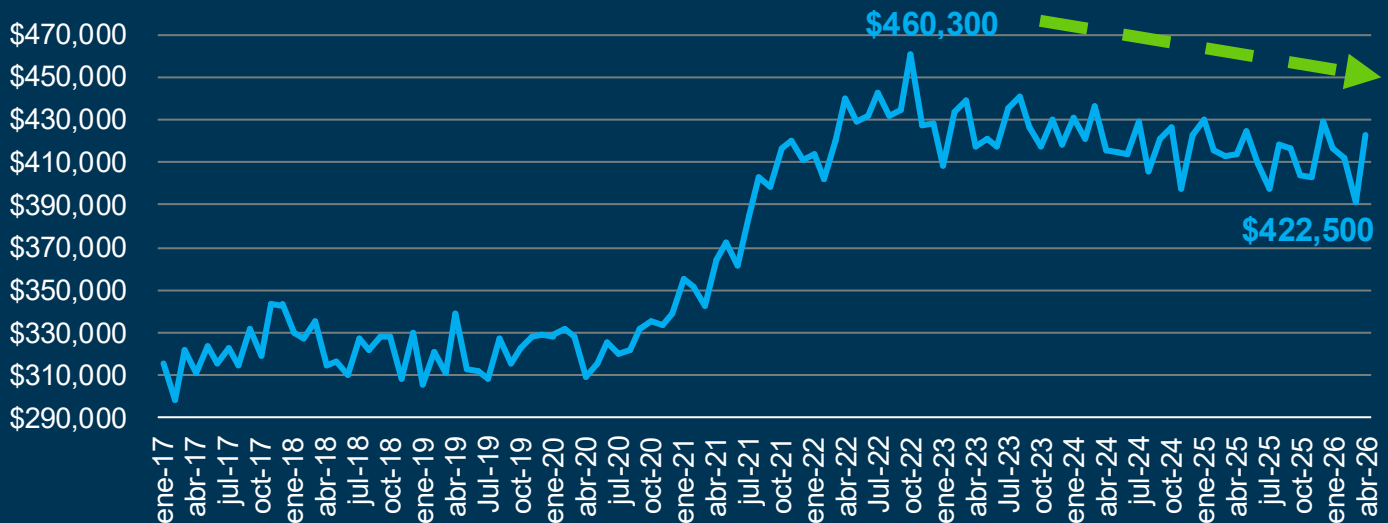
Si usted siempre ha asumido que una vivienda recién construida no está dentro de su presupuesto, debe saber que los números se han vuelto un poco más favorables. El precio medio de venta de una vivienda recién construida está ahora en su nivel más bajo desde 2021, según el Censo. Y, además, los constructores siguen ofreciendo incentivos para atraer a los compradores.

Los precios de las viviendas recién construidas han bajado

Después de un aumento fuerte durante los años de la pandemia, los precios se han moderado un poco. El precio medio de venta de las viviendas recién construidas se sitúa en unos \$422.500. **Eso se compara con un máximo de \$460.300 dólares hace apenas unos años atrás. Y en enero de este año alcanzaron el nivel más bajo que habían tenido en 5 años (ver la gráfica abajo):**

Los precios de las viviendas recién construidas han bajado respecto a su máximo de 2022

Precio medio de venta de viviendas recién construidas



Fuente: Censo

Aunque los mercados locales pueden variar, la tendencia nacional juega a su favor, sobre todo si usted es comprador por primera vez. Según *Zonda*, los precios en el rango de precios de entrada han bajado 3 % en los últimos 12 meses, más que en cualquier otro nivel de precios.

Eso no significa que de repente todas las viviendas en todos los mercados sean asequibles. Pero sí significa que, en términos generales, usted encontraría los mejores precios en casas recién construidas desde 2021, si usted está comprando ahora.



Por qué esto no es una repetición del 2008

Y por si acaso lo está pensando, la bajada de los precios no significa que el mercado de la vivienda nuevamente esté en crisis. Hoy, los constructores controlan cuidadosamente su inventario para que no se acumulen como ocurrió en el 2008. Incluso tras la mejora reciente en los precios de las casas recién construidas, estos siguen más altos que los niveles previos a la pandemia. Por lo tanto, no se trata de un desplome. Es una estrategia para mantener el inventario en movimiento.

Los constructores siguen mejorando la condiciones de venta

Y los precios de venta más bajos no son el único descuento que los compradores obtienen. Según la *Asociación Nacional de Constructores de Viviendas (NAHB por sus siglas en inglés)* **el 61 % de los constructores actualmente ofrecen algún tipo de incentivo para atraer a los compradores.** Estos normalmente incluyen:

- **Ayuda con los gastos de cierre:** Algunos constructores cubren miles de dólares en gastos para reducir el costo inicial de la compra.
- **Mejoras adicionales:** Piense en acabados de alta gama, paquetes de electrodomésticos y opciones de diseño, a menudo incluidos sin costo adicional.
- **Reducción de la tasa hipotecaria:** Cuando el constructor paga para reducir su tasa hipotecaria, lo que reduce su pago mensual.
- **Rebajas en el precio:** Casi de uno de cada tres constructores (32 %) está rebajando los precios en estos momentos, con un descuento medio de alrededor de un 6 % sobre el precio de venta. (vea la gráfica a la derecha).



Este último punto toma por sorpresa a muchos compradores: la mayoría asume que los constructores no negociarían el precio. Pero ellos necesitan vender lo que han construido. Esa es una mentalidad diferente a la de un propietario que decide si cede o no en el precio.

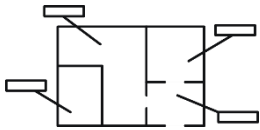
En conclusión

Los incentivos de los constructores y los precios más bajos de las viviendas nuevas están jugando a su favor de una forma que no ocurría en años. ¿Quiere ver qué hay disponible en su zona y qué tipo de acuerdo podría estar dispuesto a hacer un constructor?

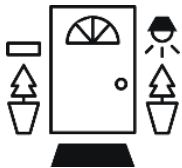
¿Debería usted comprar una casa existente o una recién construida?

Si usted está indeciso sobre si centrar su búsqueda en las casas recién construidas o en las ya existentes, aquí tiene algunas diferencias que podrían ayudarle a decidir.

Ventajas de una casa existente



Una mayor variedad de planos y estilos

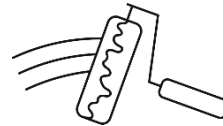


Detalles que aportan encanto y carácter



Más paisajes y vecindarios más maduros

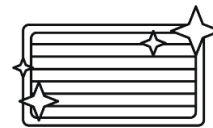
Ventajas de una casa completamente nueva



Capacidad para personalizar ciertas características durante la construcción



No necesitará reparaciones ni reformas al principio



Las características energéticamente eficientes pueden ser estándar

Ambas opciones tienen sus ventajas, depende de lo que más le importe a usted.

Si tiene preguntas sobre lo que hay disponible en nuestra zona, vamos a comunicarnos.

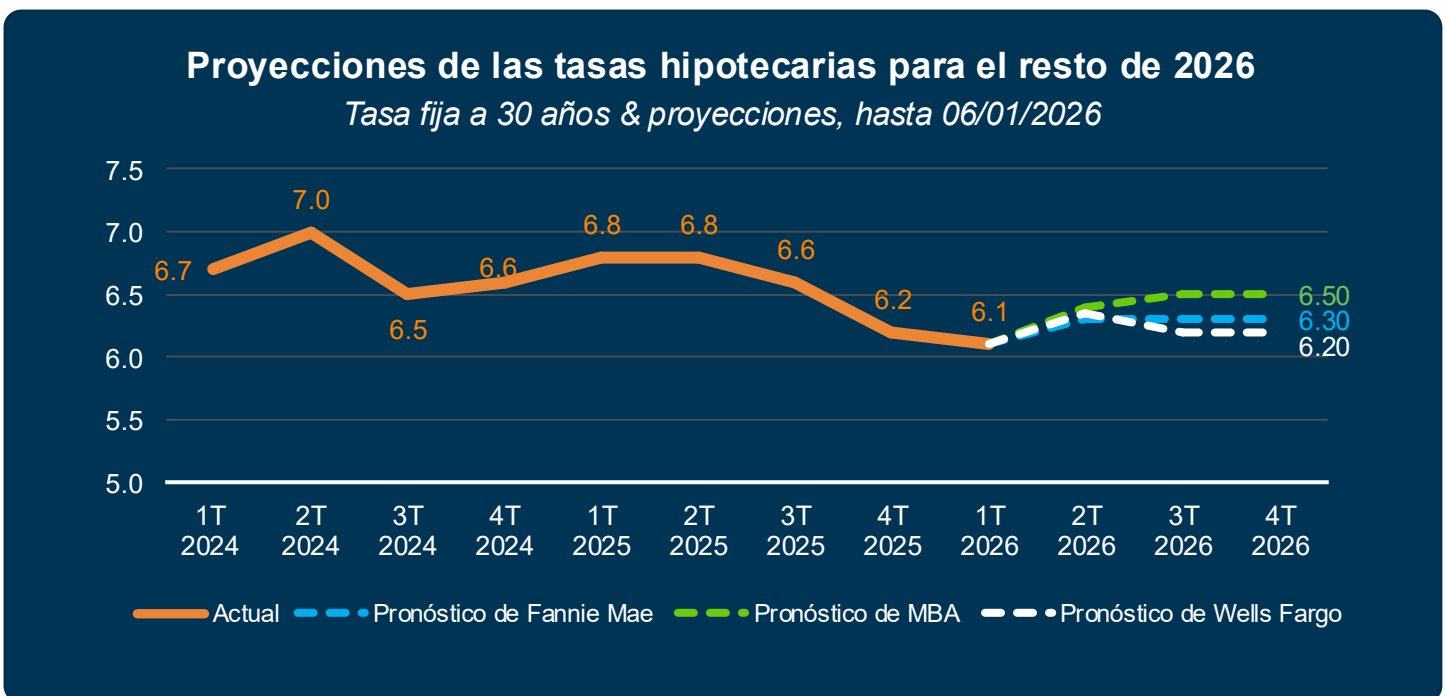
3 cosas que no van a ocurrir en el mercado de la vivienda actual

Hay muchos titulares sensacionalistas y publicaciones en redes sociales. Y si usted está pensando en comprar una casa, eso puede hacer que no se sienta seguro de su decisión. Pero mucho de lo que escucha se basa más en conceptos erróneos. No en hechos. Así que, analicemos y separemos la realidad de la ficción.

Idea errónea #1: “Esperaré, porque las tasas van a caer drásticamente”

Una idea que circula por las redes sociales es que las tasas hipotecarias van a bajar drásticamente muy pronto. Por lo tanto es mejor esperar para comprar. Pero ¿es eso realmente lo que se espera?

Aunque las tasas hipotecarias han bajado en general en los últimos años, los pronósticos no muestran una caída importante en el futuro. **El escenario más probable es que las tasas se mantengan en un rango bajo o medio del 6 % este año. Y eso no supone un gran cambio con respecto a las tasas actuales** (vea la gráfica siguiente):



Por supuesto, esto depende de la evolución futura de la inflación y la economía. Sin embargo, según lo que sabemos hoy, esperar a una gran caída de las tasas hipotecarias podría que no suceda como algunos esperan. Como nos explica *U.S. News*:

“No se espera que las tasas hipotecarias cambien mucho en los próximos trimestres...”



Idea errónea #2: “Hay demasiadas viviendas en venta ahora mismo”

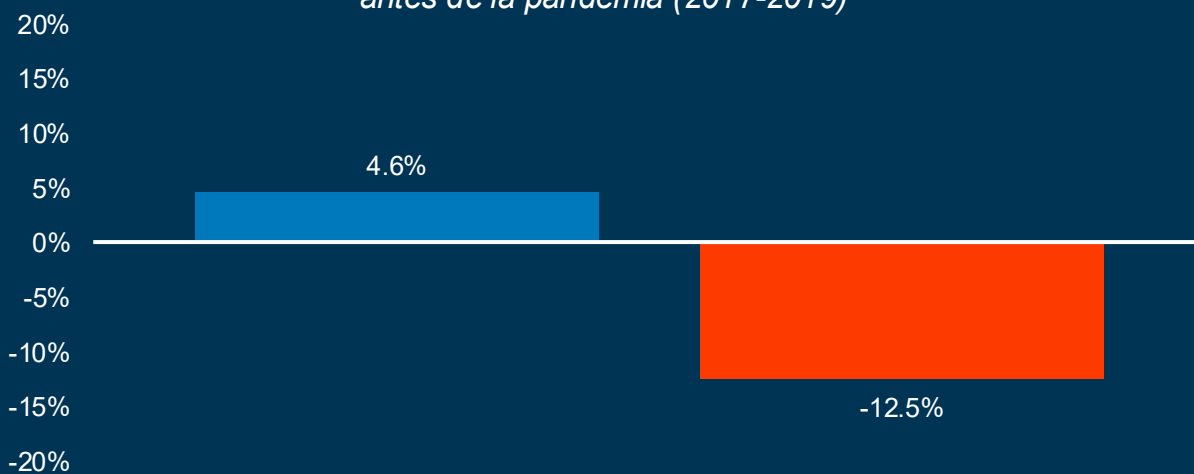
Probablemente hayas oído que el inventario está en aumento. Y a nivel nacional, lo está. Ha ido aumentando durante los últimos años. Y en lo que va de 2026, el número de viviendas en venta es un 5% mayor que por estas fechas el año pasado. Es una de las razones por las que ahora tiene un poco más de margen.

El problema es que los titulares están haciendo que algo bueno parezca malo. se centran en que este es el mayor inventario que hemos tenido desde 2019 o en cuántas viviendas están construyendo los constructores. Y eso puede dar la impresión de que el número de viviendas en venta está aumentando demasiado rápido. Pero eso no es lo que muestra el panorama general.

Los datos de *Realtor.com* demuestran que, aunque el inventario ha aumentado respecto al año anterior, sigue siendo casi un 13 % inferior al que había durante el último mercado de la vivienda normal (2017-2019):

A pesar del progreso, el inventario sigue por debajo de los niveles típicos de 2017-2019

Cambio en el inventario nacional, porcentaje interanual vs. porcentaje antes de la pandemia (2017-2019)



Fuente: Realtor.com

Aunque eso puede variar mucho según el lugar dónde viva, en la actualidad solo 15 estados tienen más inventario que antes de la pandemia. Esa es una de las razones principales por la que todavía no hay suficientes viviendas en venta como para provocar una crisis similar a la del 2008.

Idea errónea #3: “Los precios de las viviendas están a punto de desplomarse”

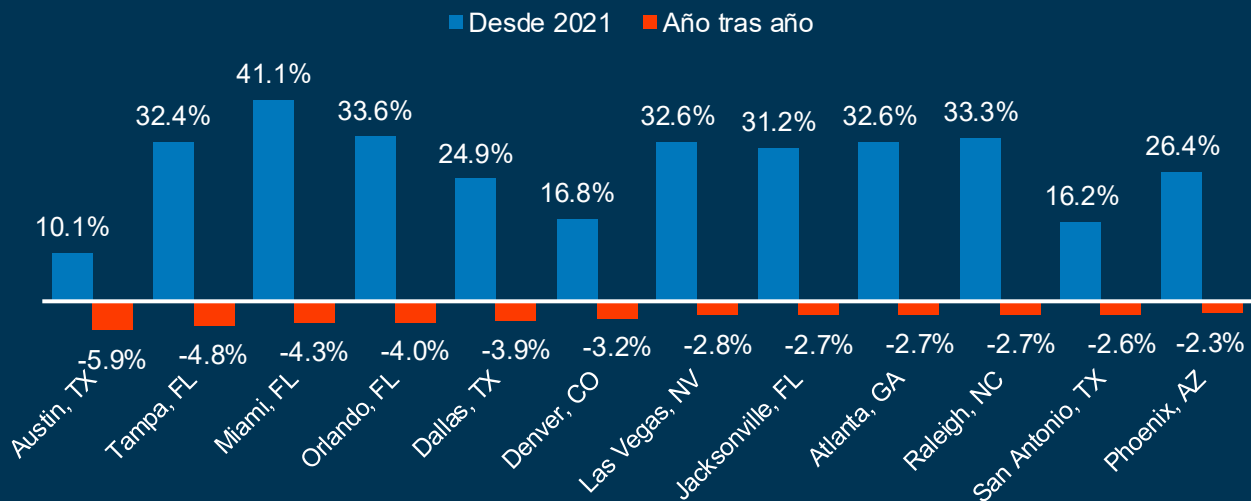
Probablemente usted también haya visto esto. La confusión se debe a que en algunas áreas metropolitanas están experimentando ligeras caídas de los precios. Y los influenciadores se están aprovechando de ello y dicen que los precios se están desplomando. Pero esa no es la realidad. **En la mayoría de las zonas los precios están subiendo, no bajando.** Y eso se debe a que:

- Muchos propietarios no están vendiendo porque no quieren renunciar a la tasa hipotecaria baja que obtuvieron hace unos años atrás. Y eso está frenando el aumento del inventario.
- Dado que el inventario sigue por debajo de los niveles previos a la pandemia, no hay suficientes viviendas en venta como para provocar una caída de los precios.
- Algunos vendedores están optando por retirar sus casas del mercado en lugar de bajar los precios.

Y esas son las tres razones principales por las que los precios no se dirigen a un desplome. Incluso en los mercados que están experimentando ligeros descensos, estas no son suficientes para contrarrestar las ganancias grandes que la mayoría de los propietarios han obtenido en los últimos 5 años (vea la gráfica siguiente)

Las caídas recientes en el precio de la vivienda se ven compensadas por las subidas registradas en los últimos 5 años

Variación porcentual en el valor de las viviendas



Eso no es un desplome. Es solo que los precios se están moderando después de algunos años récord.

En conclusión,

Las publicaciones en internet tienden a presentar la situación peor de lo que realmente es. Si quiere conocer la realidad del mercado actual basándose en datos, confíe en un agente en bienes raíces. Así usted tendrá a alguien que le ayude a separar la realidad de la ficción.

Los dos errores principales de los compradores hoy

En el mercado actual, es importante que se asegure de contar con el asesoramiento de un equipo de profesionales. A continuación, le presentamos los dos errores principales que están cometiendo otros compradores en este momento, y cómo su agente o prestamista puede ayudarle a evitarlos cada uno de ellos.



1. Posponer la preaprobación

Como parte del proceso de compra de la vivienda, un prestamista analizará sus finanzas para determinar qué cantidad está dispuesto a prestarle para su hipoteca. Esto le ayudará a entender bien el aspecto financiero antes de empezar a buscar casas.

Aunque buscar casa puede ser mucho más divertido que hablar de finanzas, no conviene saltarse este paso.

Asegúrese de obtener su preaprobación primero antes de buscar casa.

Como explica CNET:

“Si usted espera hasta el último momento para que obtener su preaprobación, es posible que tenga que apresurarse a contactar un prestamista y pierda la oportunidad de hacer una oferta por una casa”.

2. Comprar más casa de la que usted puede pagar

Con las tasas de interés hipotecarias y los precios de las viviendas actuales, es aún más importante evitar estirar su presupuesto demasiado. Esto es especialmente cierto porque otros gastos de la vivienda, como el seguro de la casa y los impuestos, están aumentando.

Asegúrese de incluir estos gastos en su presupuesto para no excederse.

Bankrate ofrece este consejo:

“Concéntrese en el pago mensual que puede pagar en lugar de fijarse en la cantidad máxima del préstamo para la que cumple los requisitos. Solo porque pueda calificar para un préstamo de \$300.000 dólares no significa que pueda pagar cómodamente los pagos mensuales que vienen con ello junto con sus otras obligaciones financieras”.

En conclusión,

La buena noticia es que usted no tiene que lidiar con ninguno de estos dolores de cabeza si tiene el compañero adecuado a su lado. Pongase en contacto con nosotros para que tenga un profesional que le ayude a evitar estos errores costosos.

Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

Como parte del proceso de compra de una vivienda, una vez que el prestamista haya revisado su situación financiera, es importante que sea lo más coherente posible.

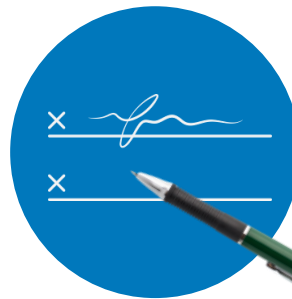


No cambie las cuentas bancarias.



No solicite un crédito nuevo ni cierre cualquier cuenta de crédito.

No deposite dinero en efectivo en sus cuentas antes de hablar con su banco o prestamista.



No sea codeudor de otros préstamos para nadie.

No haga ninguna compra grande.



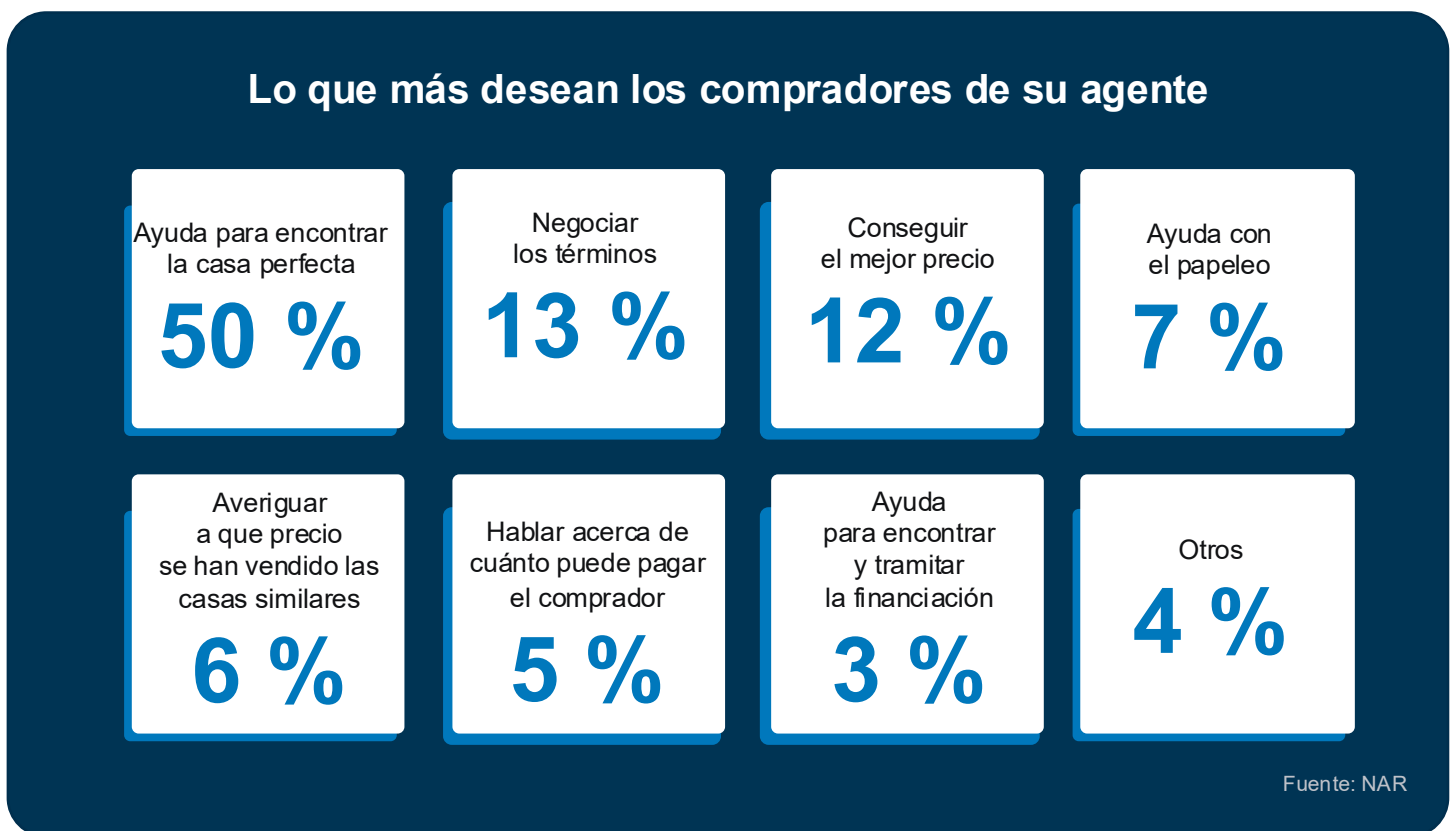
¿El mejor consejo? Una vez que haya realizado su solicitud de una hipoteca, siempre hable con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.

Por qué necesita trabajar con un agente en bienes raíces

Comprar una casa es emocionante. Pero seamos sinceros, también puede resultar abrumador. Y con el mercado actual de la vivienda en constante cambio, es fácil sentir que está tomando una de las decisiones financieras más importantes de su vida mientras intenta adaptarse a las condiciones que están en constante cambio.

Por eso es importante tener un agente en bienes raíces de confianza.

Un agente excelente hace mucho más que abrir puertas y programar visitas. Ellos le ayudan a entender el proceso, a evitar errores costosos y a sentirse seguro en sus decisiones en todo momento. Y según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*, los compradores tienen muy claro que tipo de apoyo es el que más valoran de un agente hoy en día (véa la imagen a continuación):



¿Cuál es la conclusión? Los compradores no solo quieren acceso a los listados. Ellos quieren a alguien en quien puedan confiar y que les guíe durante todo el proceso. Estas son las formas principales en las que un agente ofrece todo eso y mucho más:

Le ayudan a encontrar la casa adecuada, no solo una casa

Encontrar una casa por internet es fácil ¿Encontrar la que se adapta a su estilo de vida, presupuesto y objetivos a largo plazo? Eso ya es otra historia. Un agente excelente le ayuda a reducir la lista, detectar oportunidades que podría pasar por alto por su cuenta y a descartar casas que no se ajusten a sus necesidades, aunque parezcan atractivas en línea. Porque comprar la casa equivocada puede salirle más caro que esperar una semana por la adecuada.

Le ayudan a evitar pagar de más

Un agente local le ayuda a entender cuál es el valor real de una casa basándose en el precio al que se están vendiendo realmente casas similares en esa zona, no solo en el precio de venta. También le ayudan a diseñar una estrategia de oferta sólida que le da las mejores posibilidades sin excederse más allá de lo que resulta razonable desde el punto de vista económico.

Saben cómo negociar en los momentos difíciles

En muchos lugares, los compradores tienen más poder de negociación del que han tenido en años. Eso significa más margen para pedir reparaciones, ayuda con los gastos de cierre o un mejor precio, aunque varía según su mercado local y la casa que compre. Saber cuánto presionar, qué pedir y hasta dónde llegar es donde se destaca un agente excelente. Porque tener a alguien de su lado que conozca el mercado y cómo negociar puede marcar una gran diferencia en el resultado.

Le ayudan a entender lo que está firmando

Declaraciones, contingencias, plazos... Un contrato en bienes raíces contiene mucha información, y pasar por alto algo importante puede acarrear grandes problemas más adelante. Un agente le ayuda a entender qué significa todo antes de firmar, para que pueda avanzar adelante con confianza.

Aportan claridad a un mercado que puede resultar confuso

Los titulares cambian constantemente, y eso puede generar incertidumbre. Un agente excelente ayuda a acalorar todas esas dudas. Ellos pueden explicarle qué está pasando en su mercado local, la rapidez con la que se están vendiendo las casas, en qué aspectos tienen ventaja los compradores y qué tendencias son realmente importantes para su búsqueda.

En conclusión,

El agente adecuado no solo le ayuda a comprar una casa. Ellos le ayudan a usted a tomar decisiones más inteligentes, a evitar errores costosos y a sentirse más seguro en cada paso del proceso. Y en el mercado actual, esa experiencia es imprescindible.





El mercado de la vivienda—igual que otros mercados— es casi imposible de predecir. **El mejor momento para los posibles compradores es cuando encuentran una casa que les gusta, que satisface las necesidades actuales y futuras de su familia y que puedan pagar.**

Orphe Divounguy
macroeconomista mayor, Zillow Home Loans





Charlemos.



¿Tiene preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre la compra de una casa en general? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea relacionado con el mercado de la vivienda o con algo relacionado con su situación específica, he ayudado a otros compradores a encontrar el éxito, y también puedo ayudarle a usted.

Juan Carlos Garcia

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

