

COSAS QUE CONSIDERAR AL

Vender su casa

INVIERNO 2026 EDICIÓN



Aaron Hankins

Realtor®

Call/Text: **(574) 370-7338**

Email: aaronhankins@cressyeverett.com

Visit: aaronhankins.cressyeverett.com



Tabla de contenido

- 3** ¿Está usted haciéndose estas preguntas sobre la venta de su casa?
- 5** Lo que todo propietario necesita saber en el mercado cambiante de hoy
- 8** Pronósticos del mercado de la vivienda para el 2026
- 11** Por qué cada vez más propietarios renuncian a su tasa de interés hipotecaria baja
- 14** Cómo la plusvalía de su casa puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo
- 16** Una lista de verificaciones para vender su casa
- 17** Vender sin un agente puede costar más de lo que usted cree
- 19** Razones claves para contratar a un agente al vender

¿Está usted haciéndose estas preguntas sobre la venta de su casa?

Si usted está debatiendo sobre si quiere vender en estos momentos, puede ser porque tiene algunas preguntas sin responder. Aquí tiene información que puede ayudarle.



1. ¿Es incluso una buena idea mudarse ahora mismo?

Si ya es propietario de una casa, es posible que tenga la tentación de esperar porque no quiere vender y asumir una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa. Pero su mudanza puede ser mucho más factible de lo que cree, y eso se debe al aumento que probablemente ha tenido en el valor de su casa.

Piénselo. ¿Conoce a un vecino que vendió su casa recientemente? Si así es, ¿escucho por cuánto se vendió? Con lo mucho que los precios de las casas han aumentado en los últimos años, el número puede sorprenderle.

Según Lawrence Yun, Economista Principal de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés) **el propietario típico ha ganado \$140,900 en plusvalía en sus casas solo en los últimos cinco años.** Eso es significativo. Y cuando usted vende, ese aumento en el valor puede brindarle lo que usted necesita para financiar su próxima mudanza.

2. ¿Podré encontrar una casa que me guste?

Si esto está en su mente, probablemente sea porque recuerda lo difícil que fue encontrar una casa en los últimos años. Pero en el mercado actual, no es tan desafiante.

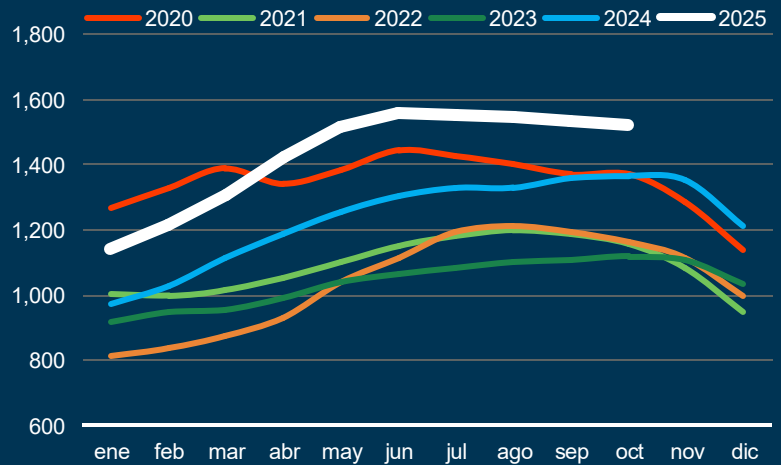
Los datos de *Realtor.com* muestran cuánto ha aumentado el inventario.

La línea blanca muestra que tenemos más casas para la venta ahora que en cualquier otro momento en los últimos cinco años.

Eso significa que usted tiene más opciones para su mudanza y la mejor oportunidad en muchos años de encontrar una casa que le guste.

El número de casas para la venta ha aumentado un 11 % respecto al año pasado

Total de listados cada mes, 2020-2025



Fuente: Realtor.com

3. ¿Los compradores siguen comprando?

Y por último, si le preocupa que nadie esté comprando debido a donde se encuentran las tasas y los precios, aquí tiene una perspectiva que puede ayudarle. Aunque últimamente las casas tardan un poco más en venderse, eso no significa que no se vendan o que el mercado de la vivienda esté congelado. Según NAR, basándonos en el ritmo actual, se estima que vendimos 4,1 millones en 2025 (sin incluir las construcciones nuevas). Esto es lo que realmente significa ese número cuando lo desglosa:

- $4,1 \text{ millones de casas} \div 365 \text{ días al año} = 11,233 \text{ casas se venden cada día}$
- $11,233 \text{ casas} \div 24 \text{ horas al día} = 468 \text{ casas vendidas por hora}$
- $468 \text{ casas} \div 60 \text{ minutos} = \text{aproximadamente } 8 \text{ casas se venden cada minuto}$

Piense en eso. Solo en el tiempo que usted tardó en leer esto, se vendieron 8 casas. Deje que eso cale. Cada minuto, los compradores se están mudando y los vendedores cierran tratos. Si vender su casa forma parte de su próximo capítulo, podemos hacerlo realidad. Aproximadamente 11,000 casas se venden cada día, y la suya podría ser la siguiente.

En conclusión,

Si desea hablar más sobre estas preguntas o necesita más información sobre lo que está ocurriendo en nuestra zona, comuníquese con nosotros.

Lo que todo propietario necesita saber en el mercado cambiante de hoy

Hay más casas para la venta que en años recientes... Pero lo que usted debe recordar es que, incluso con ese cambio, todavía hay muchas oportunidades si está pensando en vender, ya sea el mes que viene o a finales de este año. Usted solo necesita mantenerse al día con lo que ocurre en el mercado y tener una estrategia que se ajuste al momento.

El inventario es alto. El poder de compra está volviendo.

Según los datos, el número de casas para la venta está aumentando hacia niveles más normales a nivel nacional (vea la siguiente gráfica):



Pero el aumento del inventario va a variar mucho dependiendo de dónde usted vive.

Si está en un mercado donde el número de casas para la 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 usted 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.

El precio correcto importa más que nunca

Con más casas para elegir, los compradores de hoy suelen pasar por alto las casas que parecen demasiado caras. 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 retroceder. Hoy en día, aproximadamente 1 de cada 5 vendedores (20.2 %) está reduciendo su precio para la venta para atraer los compradores. Danielle Hale, Economista Principal en Realtor.com, afirma:

"La creciente proporción de reducciones en los precios sugiere que muchos vendedores están arraigados a precios que no son realistas en el mercado actual de la vivienda. Los vendedores de hoy harían bien en escuchar los comentarios que reciben del mercado".

¿La mejor manera de asegurarse de que usted tiene un precio adecuado para vender? Apóyese en su agente local. **Porque si su precio no es convincente, no se venderá.**

Ser flexible ayuda a ganar en las negociaciones

Atrás quedaron los días en que los compradores renunciaban a las inspecciones y las tasaciones solo para cerrar el trato. Ahora que los compradores tienen más opciones, pueden solicitar cosas como reparaciones, créditos y ayuda con los costos de cierre. **Los datos de Redfin muestran que casi el 44.4 % de los vendedores están ofreciendo concesiones como esa en este momento. Ese es el segundo nivel más alto desde el 2019.**

Los vendedores más inteligentes 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 cerrar brechas, hacer que sus tratos sean más atractivos y cruzar la línea de meta. Y no se estrese. Dado que los precios subieron aproximadamente un 54 % en los últimos cinco años, usted tiene mucho espacio para hacer una concesión o dos y aún así salir adelante. Simplemente trabaje con su agente para comprender qué concesiones podrían ser la clave para cerrar el trato.

En conclusión,

¿La moraleja? Este no es un mercado malo. Simplemente es diferente. Los vendedores que van a tener éxito en los próximos meses son aquellos que entienden este cambio y se apoyan con las expectativas adecuadas, el agente adecuado y la estrategia adecuada.





Una casa con el precio correcto atraerá más atención y mejores ofertas desde el principio... Las casas bien preparadas y a precios justos siguen vendiéndose...

Realtor.com



Pronósticos del mercado de la vivienda para el 2026

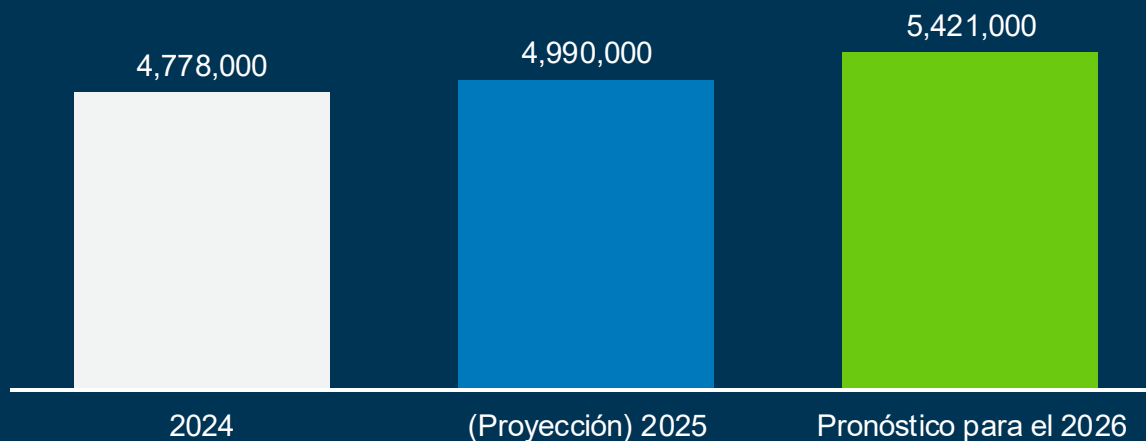
Después de un par de años en los que el mercado de la vivienda se sintió estancado, 2026 podría ser el año en que las cosas vuelvan a encajar. Los pronósticos de los expertos muestran que se espera que más personas se muden, y eso podría abrirle la puerta para que usted haga lo mismo.

Se venderán más casas

Con todos los retos de la asequibilidad que han surgido en los últimos años, muchos aspirantes a mudarse se pusieron en pausa. Pero ese botón de pausa no va a durar para siempre. Siempre hay gente que necesita mudarse. Y los expertos creen que más de ellos empezarán a actuar en el 2026 (vea la siguiente gráfica):

Se espera que aumenten la venta de las viviendas

Pronóstico total de venta de viviendas



Fuentes: Fannie Mae, MBA, NAR

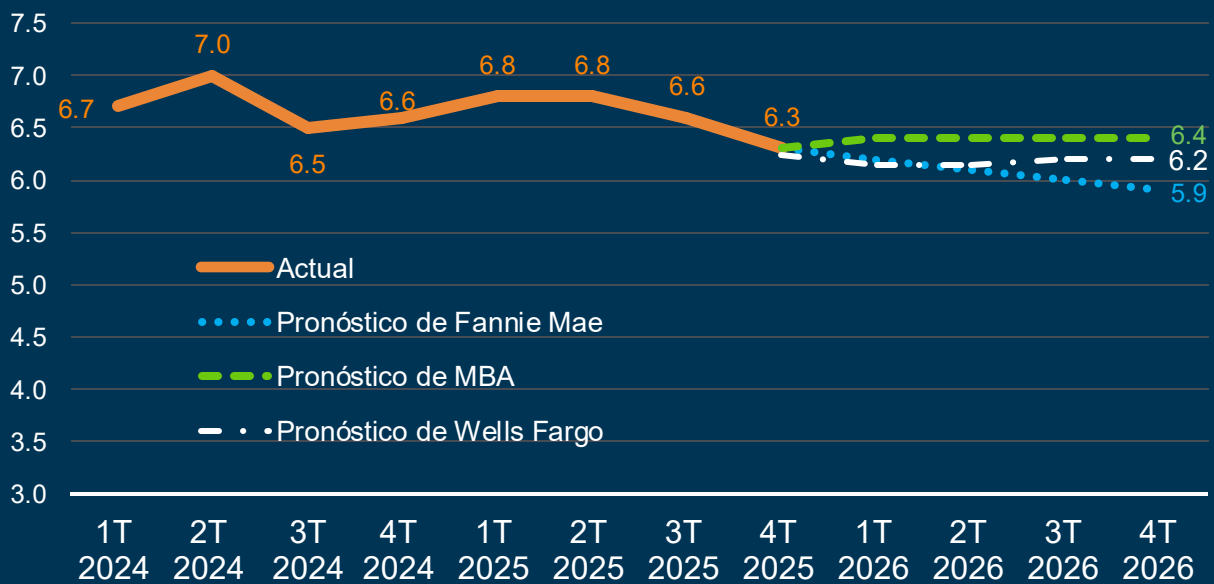
¿Qué hay detrás del cambio? Dos factores clave: las tasas hipotecarias y los precios de las casas. Vamos a profundizar en los últimos pronósticos de los expertos para ambos, para que usted pueda entender por qué se espera que más personas se muden.

Las tasas hipotecarias podrían seguir bajando

La cosa #1 que casi todo el mundo ha estado buscando es tener tasas hipotecarias más bajas. Y tras alcanzar un máximo de alrededor del 7 % a principios del 2025, las tasas han ido descendiendo en general. Los últimos pronósticos muestran que esto podría continuar durante todo el 2026, pero los expertos no esperan un gran cambio (vea la gráfica a continuación):

Las tasas hipotecarias podrían aliviarse el próximo año

Tasa hipotecaria fija a 30 años y las proyecciones



Hay un dicho que dice:

Cuando suben las tasas, usan el ascensor. Pero cuando bajan, usan las escaleras.

Y eso es algo importante que usted debe recordar. Este será un proceso lento y complicado.

Espere una mejora modesta en las tasas durante el próximo año, pero prepárese para cierta volatilidad. Habrán obstáculos en el camino a medida que salgan nuevos datos económicos. Solo no deje que eso le distraiga de lo que es realmente importante: **la tendencia general será un ligero descenso.**

Y recuerde, no hace falta que haya una gran caída para que sienta un cambio. Incluso una caída más pequeña ayuda al final. Si compara las tasas actuales con cuando estaban en el 7 %, usted ya está ahorrando cientos en su pago hipotecario futuro. Y eso realmente es algo bueno.

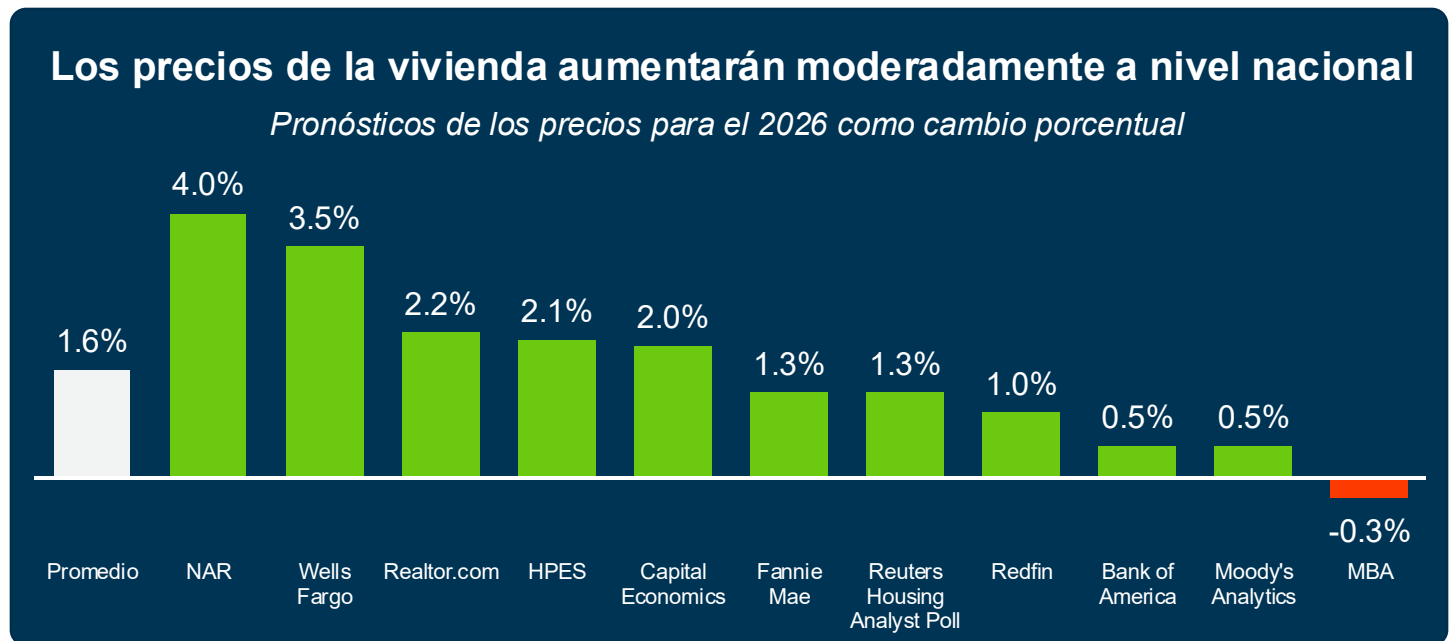
Es suficiente para marcar una diferencia real en la asequibilidad para algunos compradores.

El aumento de los precios de las casas será moderado

¿Y que en cuanto a los precios? A nivel nacional, los pronósticos indican que van a subir, solo que no mucho. Con las tasas bajando desde su máximo a principios del 2025, más compradores volverán a entrar en el mercado. Y ese aumento de la demanda mantendrá cierta presión al alza sobre los precios y evitará que los precios se desplomen.

Así que, aunque algunos mercados ya están experimentando ligeras caídas de los precios, usted puede estar tranquilo porque no se espera un gran desplome. Gracias a la subida de los precios en los últimos 5 años, incluso los mercados que están viendo bajas ahora siguen subiendo en comparación con hace solo unos años.

Por supuesto, las tendencias de los precios dependerán de dónde esté y de lo que ocurra en su mercado local. El inventario es un factor importante en por qué algunos lugares van a experimentar distintos niveles de apreciación en el futuro. Pero los expertos coinciden en que veremos aumentar los precios a nivel nacional (vea la siguiente gráfica):



Esto es otra buena señal para la asequibilidad en general. Aunque los precios seguirán subiendo a nivel nacional, será a un ritmo mucho más sostenible. Y esa previsibilidad facilita planificar su presupuesto. También le da tranquilidad saber que los precios no se dispararán de la noche a la mañana.

En conclusión,

Tras un par de años más tranquilos, se espera que 2026 traiga más movimiento y más oportunidades. Con la proyección de un aumento en las ventas, las tasas hipotecarias tendiendo a la baja y el aumento de los precios desacelerándose, el escenario está preparado para un mercado más saludable y activo. Así que, la gran pregunta:

¿será usted uno de los que hacen que el 2026 sea su año? Vamos a comunicarnos si usted quiere prepararse.

Por qué cada vez más propietarios renuncian a su tasa de interés hipotecaria baja

Quizá usted haya pensado: “Me gustaría mudarme... pero no quiero renunciar a mi tasa hipotecaria del 3%”. Y eso es justo. Esa tasa ha sido una de sus mejores victorias financieras, y puede ser difícil dejarla ir. Pero esto es lo que usted tiene que recordar...

Una buena tasa no compensará necesariamente una casa que ya no satisface sus necesidades. La vida cambia, y a veces, su casa necesita cambiar con ella.

El efecto de bloqueo está empezando a suavizarse

Muchos propietarios han quedado paralizados por algo que los expertos llaman el efecto de bloqueo. Es cuando usted no se muda porque quiere asumir una tasa más alta en su próxima hipoteca. Pero datos nuevos de la Agencia Federal de Financiación de la Vivienda (FHFA, *por sus siglas en inglés*) muestran que el efecto de bloqueo está empezando a disminuir para algunas personas.

La **proporción de propietarios con una tasa hipotecaria inferior al 3 % está disminuyendo lentamente** a medida que más gente se muda. Y eso significa que **la proporción con una tasa superior al 6% esta aumentando**. Algunas de las personas con tasas superiores al 6 % son compradores primerizos, pero otros son personas como usted que decidieron mudarse:



Y aunque no parezca drástico, en realidad es un cambio bastante notable. Esto muestra que más gente se está acostumbrando a las tasas actuales como la nueva normalidad. **La proporción de hipotecas con una tasa de interés superior al 6 % acaba de alcanzar su máximo en 10 años.**

La cantidad de hipotecas con tasas superiores al 6 % sube a su máximo en 10 años



Fuente: FHFA

¿Por qué más gente se está mudando, si eso significa asumir una tasa más alta?

Es sencillo. Algunas veces ellos no pueden poner su vida en pausa por más tiempo. Las familias crecen, los empleos cambian, las prioridades cambian y una casa que antes encajaba perfectamente puede que ya no encaje en absoluto, por muy buena que sea su tasa. Y está bien. Como explica Chen Zhao, Jefa de Investigación Económica en *Redfin*:

“Cada vez más propietarios están decidiendo que vale la pena mudarse, aunque eso signifique renunciar a una hipoteca más baja. La vida no se detiene: la gente consigue nuevos trabajos, hace crecer su familia, reduce el tamaño de su casa tras jubilarse o simplemente quiere vivir en otro barrio. Estas necesidades empiezan a superar el beneficio financiero de aferrarse a una tasa hipotecaria muy baja”.

Si quiere o necesita mudarse, esto es lo que debe tener en cuenta. Sí, su tasa baja es excelente. Pero quedarse en casa significa que su vida puede quedarse en pausa. Y quizá eso ya no funcione para usted. **Realtor.com** descubre que casi 2 de cada 3 posibles vendedores ya llevan más de un año pensando en mudarse. Es mucho tiempo para pausar sus planes. En sus necesidades. En los objetivos de su familia.

Así que, quizá la pregunta no sea: **“¿Debería mudarme?”** En realidad, sería: **“¿Cuánto tiempo más estoy dispuesto a quedarme en un sitio que ya no encaja con mi vida?”**

Porque ya hemos visto cómo las tasas han bajado desde su máximo a principios de este año. Y se espera que se suavicen un poco más en el 2026. Cuando usted suma eso a las razones reales por las que puede necesitar una casa nueva, puede ser suficiente para que por fin cambie la situación.

En conclusión,

Las tasas hipotecarias forman parte de la ecuación, sin duda. Pero puede que aún quiera o necesite mudarse, y está bien. Vamos a comunicarnos, para que usted vea que eso sigue siendo posible, incluso con las tasas actuales.



& ESTABLECIDA

Conectando personas y lugares que hacen de Michiana su hogar.

cressyeverett.com

Leading REAL ESTATE COMPANIES OF THE WORLD[®]

Cressy & Everett REAL ESTATE

Cómo la plusvalía de su casa puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo

Acumular plusvalía en su casa es una de las mayores ventajas financieras de ser propietario. Y en este momento, los propietarios de casas de todo el país están sentados en cantidades casi récord.

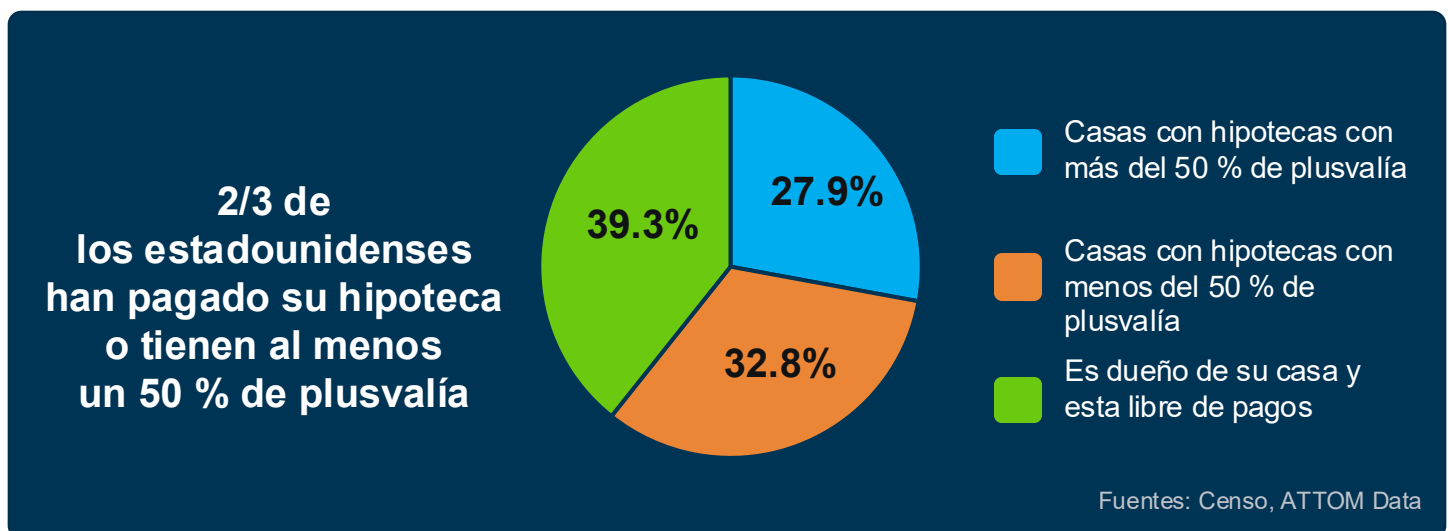
Aquí hay un vistazo a cómo esa plusvalía podría cambiar las reglas del juego para usted y por qué cambiará su perspectiva de “¿Por qué me mudaría en este momento?” a “¿Por qué no lo haría?”

La plusvalía de una casa: ¿Qué es?

La plusvalía de una casa es la diferencia entre cuánto vale su casa y cuánto aún debe en su hipoteca. Por ejemplo, si su casa está valorada en \$400,000 y solo debe \$200,000 en su hipoteca, su plusvalía sería de \$200,000.

Por qué la plusvalía es tan importante para los que están pensando en vender

Los datos recientes del *Censo* y *ATTOM* muestran cuán importante es realmente la plusvalía de una casa en la actualidad. De hecho, dos tercios de los propietarios han pagado completamente sus hipotecas (se muestran en verde en la gráfica a continuación) o tienen al menos un 50 % de plusvalía en sus casas (se muestra en azul en la gráfica a continuación):

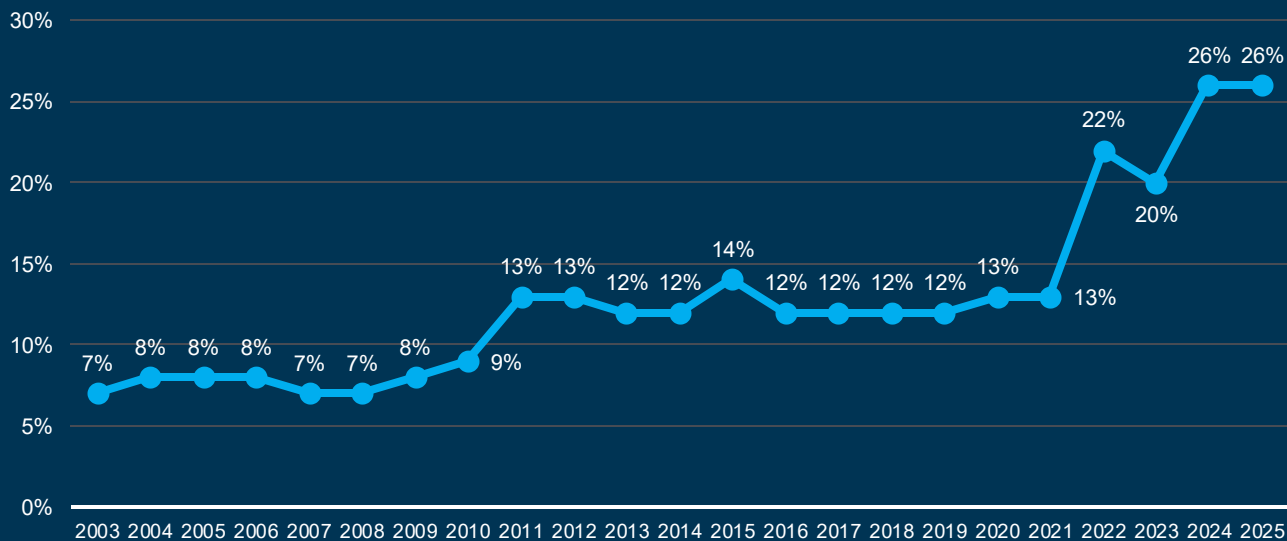


Eso es una gran ventaja. Piénselo: **2 de cada 3 propietarios tienen al menos un 50 % de plusvalía en sus casas.** Para ponerle un número más concreto, *Cotality* (anteriormente *CoreLogic*) dice que el propietario promedio con una hipoteca tiene más de \$307,000 en plusvalía. Ese tipo de patrimonio neto puede ser de gran ayuda si está tratando de mudarse.

Esa es parte de la razón por la que la proporción de los compradores en efectivo alcanzó recientemente un nuevo máximo. Según un informe anual de la *Asociación Nacional Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*), el 26 % de los compradores pudieron comprar sin una hipoteca (vea la gráfica a continuación)

La participación de los compradores en efectivo alcanza un nuevo máximo

Distribución porcentual, 2003–2025



Fuente: NAR

Imagínese comprar su próxima casa en efectivo. Sin una hipoteca. Sin un pago mensual. No hay una tasa de interés que tenga que negociar. Si desea saber cuánta plusvalía tiene para ver si esa es una opción para usted, comuníquese con un agente en bienes raíces y solicite un Informe Profesional de evaluación de plusvalía (PEAR, *por sus siglas en inglés*).

Quién sabe, es posible que descubra que tiene suficiente plusvalía para comprar su próxima casa en efectivo, y con las tasas hipotecarias actuales, el no tener que pedir un préstamo hipotecario eso es increíble. Incluso si no tiene suficiente plusvalía para comprar todo en efectivo, es posible que aún tenga suficiente para hacer un pago inicial mucho mayor, que también tiene sus propios beneficios.

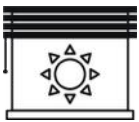
En conclusión,

Los propietarios de casas tienen una cantidad extraordinaria de plusvalía hoy, y es por eso por lo que la participación de los compradores en efectivo está aumentando. Para ver cuánta plusvalía tiene y hablar sobre cómo esto puede ayudarle a impulsar su próxima mudanza, vamos a comunicarnos.

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



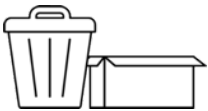
- Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



- 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



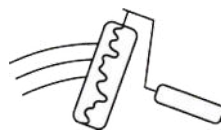
- Aspire, trapee y barra los pisos



- 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

Vender sin un agente puede costar más de lo que usted cree

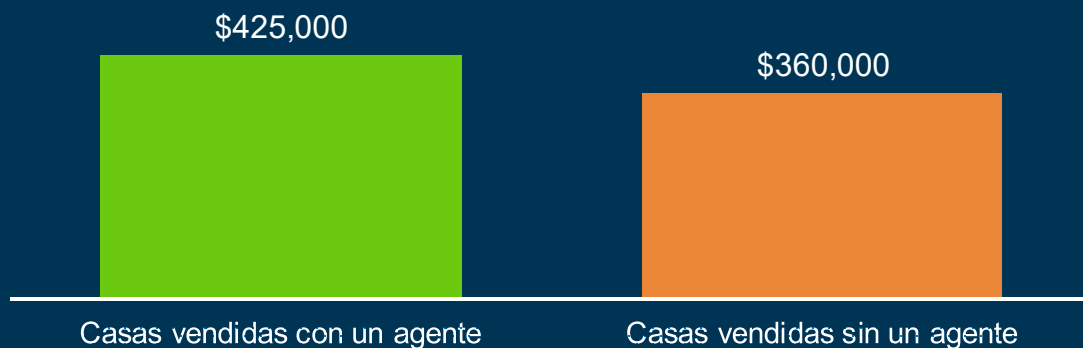
Omitir al agente puede parecer una forma inteligente de ahorrar cuando usted venda su casa. Pero aquí está la dura verdad.



El año pasado, las casas que se vendieron con un agente se vendieron por casi un 20 % más que las que se vendieron sin uno. Esa diferencia es bastante difícil de ignorar.

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

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



** Los estudios han demostrado que los vendedores FSBO obtienen puntos más bajos.*

Fuente: NAR

Y con más casas en el mercado para competir ahora mismo, vender por su cuenta es un error que le va a costar.

Este no es el mercado para vender por su cuenta

Hace unos años, quizá si habría sido conveniente con un cartel de “De venta por el propietario” (FSBO) en su jardín, navegando el proceso por su cuenta. Eso se debe a que las casas salían volando del mercado y los compradores daban todo lo que quisieran. Pero eso ya no es así.

Con más inventario del que hemos visto en años, ya no estamos en un mercado de “ponga para la venta y ellos vendrán”. Usted necesita experiencia profesional.

Un letrero en el jardín y unas fotos que haga por su cuenta no serán suficientes.

Vender hoy requiere la última estrategia de precios, preparación experta, mercadeo profesional y habilidades de negociación sólidas. Y si no aporta todo eso, lo más probable es que su casa sea ignorada. Y eso es algo que usted va a notar en sus resultados económicos. Si nadie viene a mirarla, es más difícil conseguir ofertas, y sin ofertas, ¿cómo la venderá?

Cada vez más propietarios recurren a los profesionales

Por eso cada vez más vendedores de casas trabajan hoy con los agentes. Los datos de la Asociación Nacional de Realtors (NAR, *por sus siglas en inglés*) muestran un porcentaje récord bajo de propietarios que vendieron sin agente el año pasado. Y los pocos vendedores que intentaron vender por su cuenta se dieron cuenta de su error rápidamente.

Según *Zillow*, el 21 % de los propietarios acabaron contratando a un agente de todos modos tras tener dificultades para vender por su cuenta. Entonces, ¿por qué arriesgarse?

Ahora el inventario está aumentando en todo el país, **La experiencia de un agente no es opcional. Es esencial.** Porque las casas que están bien valoradas y preparadas siguen vendiéndose en el mercado actual, a veces más rápido de lo que usted se imagina.

En conclusión,

En un mercado con más casas para la venta y más compradores exigentes, muchos vendedores que intentan vender por su cuenta al final acaban trabajando con un agente. Entonces, ¿Por qué no empezar por ahí?

Comuníquese si usted desea una valoración profesional sobre por cuánto podría venderse su casa hoy.



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 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.

Aaron Hankins

Call: **(574) 370-7338**

Email: **aaronhankins@cressyeverett.com**

Visit: **aaronhankins.cressyeverett.com**

Office: **945 East Beardsley Ave
Elkhart, IN 46514**

