PARA FAMILIAS DE NORTH COUNTY QUE PIENSAN VENDER

¿Qué arreglos de verdad se pagan solos?

Si alguna vez ha pensado "nadie va a pagar más por esta casa", esta guía es para usted. Aquí le mostramos qué arreglos se recuperan cuando vende, según los números nacionales, y cuáles no.

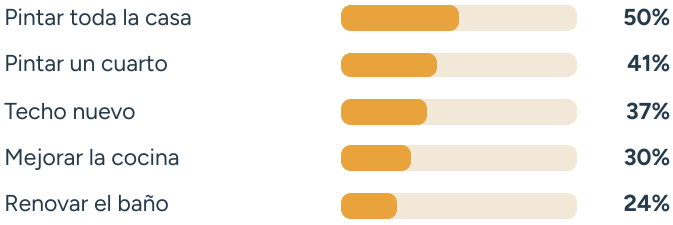
La respuesta corta

Los arreglos pequeños que se ven le ganan a las remodelaciones grandes. En 2025, la Asociación Nacional de Realtors (NAR) comparó lo que cuestan los proyectos más comunes, según los contratistas, con lo que los agentes de bienes raíces creen que esos proyectos le suman al precio de venta. Los que más se acercan a pagarse solos son los pequeños, los que un comprador nota en el primer minuto: la puerta de entrada, la pintura, los clósets. Las remodelaciones grandes recuperan más o menos la mitad de lo que cuestan.

Eso no quiere decir "no haga nada". Quiere decir: haga las pocas cosas correctas. Y en el condado de San Diego, como dos de cada tres casas se construyeron antes de 1990 (Censo), así que casi todas tienen algunas de esas cosas pendientes.

Lo primero que los agentes recomiendan

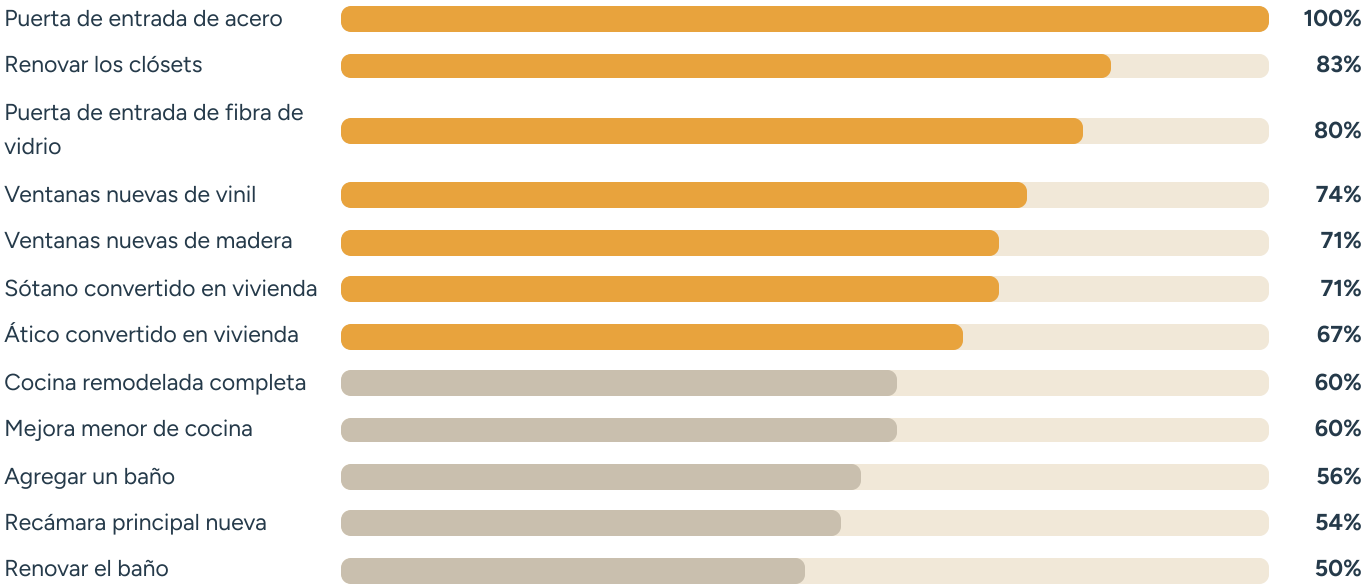
Porcentaje de agentes que recomiendan cada proyecto antes de poner la casa en venta.



La pintura es lo que más piden los agentes, y por mucho. La mitad la pone en primer lugar. La NAR no publica cuánto se recupera de la pintura, así que no vamos a inventar un número. Lo que sí le podemos decir es que es el arreglo que más piden las personas que venden casas todos los días.

Cuánto del costo se recupera al vender

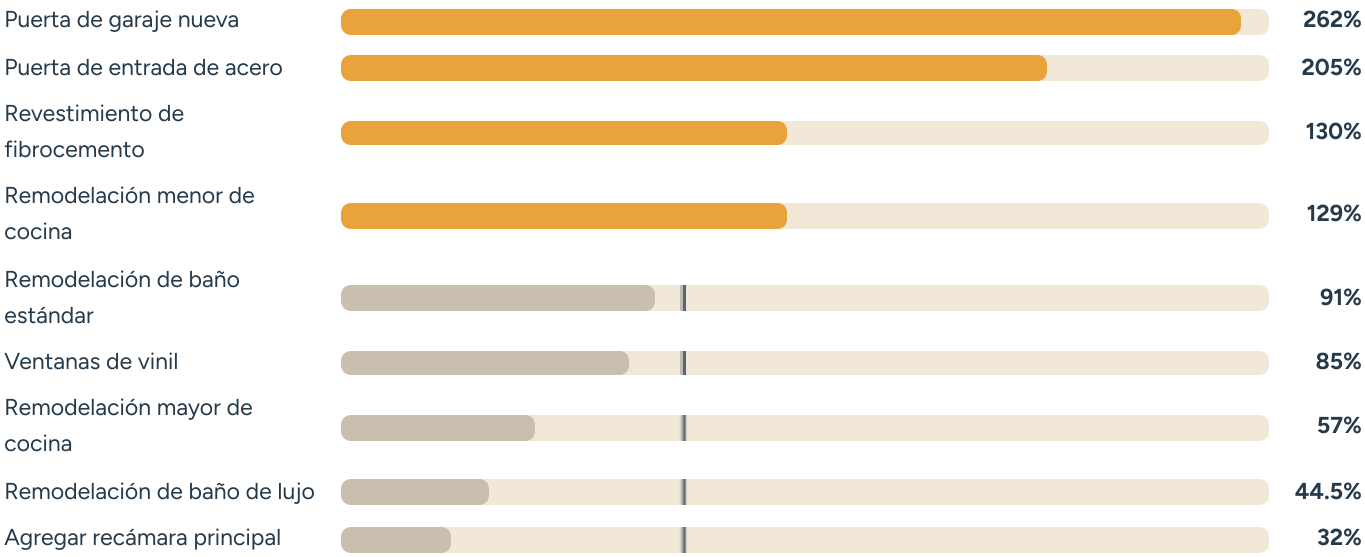
Porcentaje del costo del proyecto que, según los agentes, se le suma al precio de venta. Números nacionales, NAR 2025.



Fíjese en el final de la lista. Renovar el baño completo, agregar una recámara principal, remodelar toda la cocina: cheques grandes que regresan a la mitad. Una mejora menor de cocina recupera el mismo 60% que una remodelación completa, pero perder el 40% de una cuenta chica no es lo mismo que perderlo de una cuenta grande. Por eso nosotros hacemos trabajos puntuales, normalmente de $5,000 a $25,000, no remodelaciones.

En la costa oeste los números lo dicen todavía más claro

Otra encuesta, Cost vs. Value 2025, les pregunta a agentes de cada región cuánto le suma un proyecto específico a la venta. Estos son los números de la región del Pacífico (California, Oregón y Washington). San Diego no se publica por separado. Las barras están a escala, y la línea delgada oscura marca el 100%, el punto donde el proyecto se paga solo.



Dos encuestas, la misma respuesta. Los porcentajes no son iguales porque cada encuesta pregunta de otra forma, pero el orden no cambia: las puertas y los trabajos chicos que se ven, arriba; las remodelaciones grandes de cocina y baño, y las ampliaciones, abajo. En la costa oeste, una remodelación menor de cocina recuperó el 129% y una remodelación mayor, el 57%.

La lista corta para una casa en North County

En cada punto le decimos de dónde viene el consejo, para que sepa qué está medido y qué es criterio.

LO QUE MÁS PIDEN LOS AGENTES

1. Pintura

Primero por dentro. Por fuera también, si ya está desteñida o pelándose. Los colores claros y neutros salen mejor en las fotos y dejan que el comprador se imagine sus propias cosas en el cuarto.

LA QUE MÁS SE RECUPERA

2. La puerta de entrada

Una puerta nueva de acero recuperó el 100% de su costo a nivel nacional, y el 205% en la costa oeste. Una de fibra de vidrio, el 80% a nivel nacional. Es lo primero que toca el comprador y la primera foto de cerca en el anuncio.

SE RECUPERA EL 83%

3. Los clósets

Puertas que se salen del riel, repisas rotas, sin luz. El comprador abre todos los clósets. Renovarlos fue el segundo proyecto que más se recupera, según la NAR.

ARREGLAR, NO REMODELAR

4. Cocina y baños

Arregle lo que el comprador va a notar: puertas de gabinetes gastadas, jaladeras, una llave que gotea, lámparas viejas, juntas y silicón agrietados. Solo vaya más allá si su agente le dice que la cocina le está costando ofertas.

PREGÚNTELE A SU AGENTE

5. Pisos

La NAR no midió cuánto se recupera al arreglar pisos. Una alfombra gastada o un azulejo roto se decide según su vecindario, y su agente sabe por qué están pagando los compradores ahí.

PUERTA DE GARAJE: 262% EN LA COSTA OESTE

6. Cómo se ve desde la calle

Una puerta de garaje golpeada o desteñida es lo que más se recupera en la lista de la costa oeste (262%). Limpiar el jardín, las luces de la entrada y los números de la casa no se midieron, pero la vista desde la calle es la primera foto que ve cualquier comprador en internet. Y el 37% de los agentes recomienda cambiar el techo si ya está al final de su vida.

Lo que normalmente recomendamos no hacer antes de vender

- ✓ Remodelar por completo la cocina o un baño (60% y 50% a nivel nacional; en la costa oeste, una cocina mayor recupera el 57% y un baño de lujo el 44.5%).
- ✓ Agregar un baño o una recámara principal (56% y 54% a nivel nacional; agregar una recámara principal, 32% en la costa oeste).
- ✓ Su gusto personal. El próximo dueño va a escoger su propio azulejo.

Recorra su casa: una lista de 10 minutos

Imprima esta hoja, recorra la casa como si fuera un comprador y marque lo que vea. Tráigala a la visita.

- ☐ Paredes: rayones, colores fuertes, manchas de agua
- ☐ Puerta de entrada: desteñida, golpeada, se atora o rechina
- ☐ Entrada: luz del porche, números de la casa, buzón
- ☐ Jardín: crecido, partes secas, cerca vieja
- ☐ Cocina: puertas de gabinetes, jaladeras, llave, lámparas
- ☐ Baños: silicón, juntas, mueble del lavabo, espejo, llaves
- ☐ Pisos: alfombra gastada, azulejo roto o flojo
- ☐ Clósets: puertas fuera del riel, repisas rotas
- ☐ Lo que un inspector va a reportar: goteras, vidrios rotos, contactos que no sirven
- ☐ Eso por lo que siempre les pide disculpas a las visitas

Saber qué arreglar es lo fácil

Lo difícil es pagarlo antes de vender la casa. Casi todo el dinero está en la casa, no en el banco. Para eso existe Pay At Closing.

1

Visita gratis

Recorremos la casa con usted y con su agente.

2

Precio por escrito

Usted ve exactamente qué vamos a hacer y cuánto cuesta antes de empezar.

3

Hacemos el trabajo

Un contratista con licencia, con el dueño en la obra.

4

Se paga al cerrar

El costo sale de la venta a través de escrow, igual que la comisión de su agente.

No paga nada hasta que se venda la casa

Sin intereses. Sin revisar su crédito. Sin ninguna cláusula que lo obligue a bajar el precio. El trabajo sí cuesta; la diferencia es que sale de la venta y no de sus ahorros.

Nadie le puede prometer en cuánto se va a vender una casa, tampoco nosotros. Solo le vamos a recomendar trabajos que creemos que ayudan a su venta, y su agente tiene la última palabra sobre lo que buscan los compradores en su vecindario.

Si la casa no se vende o se cancela el anuncio: Su contrato explica en palabras sencillas qué pasa después. Usted lo lee, y nosotros se lo explicamos, antes de firmar.

¿Todavía no tiene agente? Le presentamos a un agente local con quien trabajamos. Nunca está obligado a contratarlo.

Pida su visita gratis

Pídala en PayAtClosingSD.com

Read this guide in English.

Sobre estos números

Todos los porcentajes vienen del **informe 2025 Remodeling Impact Report de NAR y NARI** (abril de 2025). Los costos son la mediana de 177 compañías de remodelación (encuesta de NARI, verano de 2024). El valor de reventa es la mediana de lo que estimaron 4,005 agentes (encuesta de NAR, verano de 2024). Las dos encuestas suponen una casa de 2,300 pies cuadrados, construida después de 1978, en buen estado y con materiales de calidad estándar. Los números de la costa oeste vienen de **Cost vs. Value 2025, región del Pacífico** (Zonda, publicado por JLC/Remodeling), que encuesta a más de 6,000 agentes sobre el valor de reventa y calcula los costos con datos de construcción. Los números de la NAR son nacionales, no de San Diego. En North County los costos y los precios son más altos, así que tome los porcentajes como una guía de lo que suele recuperarse, no como una promesa sobre su casa.