PARA FAMILIAS DE NORTH COUNTY QUE ESTÁN VIENDO SUS OPCIONES

¿Oferta en efectivo, vender como está, o arreglar y vender?

Cuando llega una postal que dice "compramos casas en cualquier condición", es tentador. Aquí le explicamos con honestidad los tres caminos, y también cuándo la oferta en efectivo sí es lo mejor.

Cómo está el mercado ahorita

En octubre de 2026, la casa típica del condado de San Diego se vendió en **$915,000**, y en promedio tardó **42 días** en venderse. Durante el verano, Redfin encontró que entre el **20% y el 25%** de las casas a la venta ya le habían bajado el precio. Los compradores tienen tiempo para comparar.

Los tres caminos, lado a lado

	VENDER A UN COMPRADOR EN EFECTIVO	VENDER COMO ESTÁ	ARREGLAR Y LUEGO VENDER
Qué tan rápido	Días o unas cuantas semanas.	Semanas o meses, según el estado de la casa y el precio.	Unas semanas de trabajo, y luego semanas o meses en el mercado.
Qué tan seguro	Se siente seguro, pero la primera oferta puede cambiar después de que ellos inspeccionan.	El comprador puede pedir arreglos o descuentos después de su inspección.	El comprador encuentra menos sorpresas, pero sigue siendo una venta normal.
Cuánto le queda	Normalmente el precio más bajo. No hay comisión de agente, pero puede haber cargos por servicio.	El precio de mercado de la casa tal como está, menos comisión y costos de cierre.	El precio de mercado de una casa arreglada, menos comisión, costos de cierre y el costo del trabajo.
Lo que paga antes	Nada.	Nada.	Normalmente sus ahorros. Con Pay At Closing, nada: sale de la venta a través de escrow.
Le conviene si	La casa tiene daños graves, necesita cerrar en días, o de plano no puede recibir visitas.	La casa está en buen estado, o los arreglos no cambiarían el precio.	La casa está bien de estructura pero anticuada, y los compradores siempre notan las mismas cosas.

A veces el comprador en efectivo sí es la respuesta. Un incendio, un problema de cimientos, una casa donde nadie puede vivir, una mudanza la próxima semana. Si ese es su caso, quédese con la seguridad. Nada más pida el número final por escrito antes de firmar.

Lo que otros vendedores han contado

"Recibí una 'oferta en efectivo' de $315,000, luego inspeccionaron… y cambiaron su oferta a $224,000."

Reseña de un vendedor sobre Opendoor, Trustpilot (traducida)

"La primera oferta no es la oferta final… después de la inspección, todo puede cambiar."

Vendedora de Opendoor, 2025, vía Clever (traducida)

"Aun después de pagar al agente y todo lo demás, nos quedó bastante más."

Vendedor que mejor puso su casa a la venta, vía Clever (traducida)

Son experiencias de otras personas, fuera de San Diego. La suya puede ser diferente. Por eso es importante la lista de abajo.

Preguntas para cualquier comprador en efectivo

- [ ] ¿Este es el precio final, o puede cambiar después de su inspección?
- [ ] ¿Qué cargos me van a descontar a mí, y cuánto es en dólares?
- [ ] ¿Quién paga el escrow, el título y los demás costos de cierre?
- [ ] ¿Me puede mostrar que tiene el dinero?
- [ ] ¿Me puedo echar para atrás, y hasta cuándo? ¿Y usted?
- [ ] ¿Me pone todo eso por escrito antes de que firme?

Lo que le quedaría: un ejemplo

SOLO NÚMEROS DE EJEMPLO Números redondos inventados para mostrar las cuentas, no una predicción para ninguna casa. Los descuentos de las ofertas en efectivo varían mucho; pida el número del comprador por escrito y haga sus propias cuentas.

	EFECTIVO	COMO ESTÁ	ARREGLADA
Precio de venta	$700,000	$760,000	$800,000
Comisión (5%)	$0	$38,000	$40,000
Costos de cierre y cargos (1%)	$7,000	$7,600	$8,000
Meses de pagos de la casa mientras se vende ($4,000 al mes)	$0	$8,000	$12,000
Costo del trabajo, pagado por escrow	$0	$0	$20,000
Antes de liquidar la hipoteca	**$693,000**	**$706,400**	**$720,000**

En este ejemplo gana arreglar primero, pero solo porque la casa arreglada se vende en lo suficiente para cubrir el trabajo, la comisión extra y el mes de más. Si no fuera así, véndala como está. Las ventas recientes de la zona, que le da un agente local, le dicen cuál le conviene.

Arreglar primero, sin pagar por adelantado

Casi todos se saltan los arreglos por una sola razón: el dinero está en la casa, no en el banco. Con Pay At Closing eso ya no es problema.

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

No paga nada hasta que se venda la casa; se paga por escrow.

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.

Nadie le puede prometer en cuánto se va a vender una casa, tampoco nosotros. Su agente tiene la última palabra sobre lo que buscan los compradores en su vecindario. ¿Todavía no tiene agente? Le presentamos a uno con quien trabajamos, sin ningún compromiso.

Vea los dos números de su casa

Empiece la revisión de su casa, como está y arreglada, en PayAtClosingSD.com, o pida una visita gratis.

Read this guide in English.

Fuentes

Números del condado: SDAR, octubre de 2026, vía el reporte de vivienda de Howard Smith (precio típico $915,000, 42 días en el mercado). Bajas de precio: reportes de Redfin del condado de San Diego, junio y julio de 2026. Citas de vendedores: reseñas de Opendoor en Trustpilot y la reseña de Opendoor de Clever, traducidas del inglés; los vendedores no son de San Diego ni fueron clientes nuestros.