

La economía
de los bienes raíces

MAQUELI GEWEHR

Sobre esta edición

La economía de los bienes raíces.
De dónde viene el precio, qué mueve el mercado — y cómo el agente usa los números para vender.
Primera edición, septiembre de 2026.

Autoría: Maqueli Gewehr — agente con licencia en el estado de Florida, certificada por la Harvard University en estrategia de inversiones inmobiliarias y creadora del Instituto HousInvest.
Publicación: Instituto Educativo HousInvest.

Aviso importante

Este libro es **material educativo y de formación profesional**. No es asesoría de inversión, no es dictamen jurídico y no es orientación fiscal. No sustituye a un abogado, a un contador (*CPA*), a un *lender* ni a un agente con licencia.

Los números envejecen. Tasas de interés, precios, inventario, alícuotas y tipo de cambio datan de **septiembre de 2026** y cambian cada mes; la sección **De dónde vienen los números**, al final del libro, indica la fuente de cada dato y dónde ver la versión nueva. Lo que no envejece es el mecanismo — y es el mecanismo lo que este libro enseña.

Todos los escenarios — la casa de 400 mil dólares, el inversionista de Orlando, el cliente que esperó a que bajara la tasa — son **ejemplos de cálculo**, con los supuestos declarados dentro de cada capítulo. La apreciación pasada no garantiza apreciación futura.

Distingue la ley de la costumbre de mercado: comisión, división con la inmobiliaria, pago inicial y concesiones son práctica y aparecen aquí como rango, no como regla.

© 2026 Maqueli Gewehr. Instituto Educativo HousInvest. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción para reventa o uso en cursos de terceros. Las citas en reseñas, clases y trabajos académicos son bienvenidas, con crédito.

Qué hay *aquí dentro*

01	De dónde viene el precio	6
02	El reloj que no existe	12
03	Un punto de tasa	18
04	Quién puede comprar	25
05	Lo que la propiedad rinde de verdad	31
06	Quién va a comprar en los próximos diez años	38
07	Un estado, muchos mercados	45
08	Brasil al lado	51
09	Leer el mercado como profesional	57
10	Fijar precio y negociar con números	64
11	El momento justo y tu propio negocio	70

ANTES Y DESPUÉS DE LOS CAPÍTULOS

·	Apertura	4
·	El método	76
·	De dónde vienen los números	80
·	Quién escribió	83

Una carta para quien *vende casas*

Cada semana alguien me pregunta si es el momento de comprar. A veces es un cliente, a veces un agente del equipo, a veces un familiar en Brasil. Y cada semana doy la misma respuesta, que decepciona a quien esperaba un sí o un no: depende de una cuenta. ¿Cuál cuenta? La que este libro te enseña a hacer.

El precio de una casa parece algo que simplemente existe — el número en el letrero. No lo es. Nace de la tierra y de lo que el municipio deja construir en ella. Sube y baja en ciclos largos que no tienen reloj. Obedece a la tasa de interés más que a cualquier otra variable, y la tasa obedece al Banco Central, que obedece a la inflación, que depende del alquiler, que depende de cuántos edificios quedaron listos el año pasado. Depende de quién puede pagar y de quién está llegando a la ciudad. Depende del seguro, del impuesto, del huracán y de la ley de condominios. Todo esto se midió, y los números de septiembre de 2026 están aquí, con su fuente.

No soy economista. Soy agente, con quince años de mercado en Brasil y en Florida, y escribí el libro que me habría gustado leer cuando empecé: la economía de los bienes raíces sin el vocabulario de los economistas, pero con sus números. Porque el agente que entiende el mecanismo lee el mercado de su propio condado en lugar del titular nacional. Fija precios con comparables, no con esperanza. Explica la tasa, el costo total y el impuesto sin miedo. Responde "¿espero o compro?" con una cuenta que el cliente puede rehacer en casa. Y trata su propia carrera como el negocio que es — con costo por cierre, cartera y margen.

Escribí para el agente, y para quien quiere entender el mercado sin ser del mercado. Y un aviso que voy a repetir: los números de este libro van a envejecer. La tasa de 7.03% de la semana en que cerré el texto ya cambió cuando tú lees esto. No memorices el número — aprende de dónde viene y dónde consultar el nuevo.

Maqueli Gewehr
ORLANDO, FLORIDA · SEPTIEMBRE DE 2026

Cómo usar este libro

Son **once capítulos** en cuatro partes — cómo nace el precio (1 y 2), el dinero (3 a 5), el mercado de hoy (6 a 8) y los datos al servicio de la venta (9 a 11) —, todos con la misma estructura: el texto, con las cuentas abiertas y los supuestos escritos para que cambies los míos por los tuyos; la sección **Qué hace el agente con esto**, donde el análisis se vuelve procedimiento; el **infográfico** de una página, para mostrarle al cliente; y el resumen de doce puntos. El final del libro reúne los doce procedimientos en un único **método**, en el orden de un mes de trabajo, y la lista de dónde viene cada número. Y un pedido de honestidad: haz la cuenta con la tasa de hoy y apreciación cero por dos años. Si cierra así, es buen negocio. Si solo cierra con una baja de la tasa, no es inversión — es apuesta.

CAPÍTULO UNO 01

De dónde viene *el precio*

Tierra, ladrillo, regulación y ubicación: por qué Miami y Orlando no obedecen la misma ley

Una pareja de Curitiba me pidió, la misma semana, una casa de cuatro habitaciones en Orlando y otra en Miami. En agosto de 2026, la casa mediana de Miami-Dade costaba US$ 680 mil; la de Orlando, US$ 436 mil. "¿Qué tiene de más esa casa?", preguntó él. Nada. Lo que tiene de más es el suelo — y que nadie puede fabricar más suelo ahí.

El precio de una casa nace de tres cosas: el costo de construir, la dificultad de construir otra igual al lado y el ingreso de quien quiere estar ahí. La primera es parecida en todas partes. Las otras dos cambian por barrio — y son las que separan a Miami de Orlando.

Dónde el precio obedece al costo

Edward Glaeser y Joseph Gyourko, en 2003 y otra vez en 2018, mostraron que, en la mayor parte de Estados Unidos, el precio de la casa se mantiene cerca del costo de construcción: cuando sube muy por encima, el constructor levanta otra y la diferencia desaparece. El desfase solo dura donde no se puede construir — y, en las ciudades caras de la costa, no lo impide la falta de tierra sino la regulación del uso del suelo, el "impuesto de la zonificación". La distancia entre precio y costo de producción mide el peso de esa regulación.

Ese peso tiene número. La asociación de constructores (NAHB) estimó, en junio de 2026, que la regulación representa US$ 131,734, o

26.4%, del precio de una casa unifamiliar nueva — frente a US$ 93,870 (23.8%) en 2021, un alza de 40% en cinco años. Cuenta simple, con el supuesto de la NAHB: si US$ 131,734 son 26.4%, la casa nueva cuesta alrededor de US$ 499 mil.

La elasticidad de la oferta — cuánto responde la construcción cuando sube el precio — fue medida por Albert Saiz (2010) para cada área metropolitana del país, según su geografía (agua y pendientes superiores a 15%) y su regulación. Rodeada de agua o de montaña, el área metropolitana tiene oferta inelástica y precios más altos y volátiles; plana y en el interior, oferta elástica. Miami aparece entre las menos elásticas del país. Orlando, plana y rodeada de lotes, está en el otro extremo.

La tierra es lo que sube

Knoll, Schularick y Steger, en 2017, reunieron precios de casas de catorce economías desde 1870: los precios reales se mantuvieron estables hasta mediados del siglo XX y se dispararon después — y cerca de 80% del alza desde la Segunda Guerra viene del terreno, no del ladrillo. Davis y Heathcote (2007) encontraron lo mismo en EE. UU.: la tierra explica la volatilidad. El techo, el aire acondicionado y el piso se deprecian desde el día de la entrega; lo que sube es el suelo, y solo donde no se puede hacer otro igual.

> **LA FRASE QUE NO DEBES REPETIR**
>
> "Los bienes raíces siempre se aprecian." Lo que sube es la tierra, y solo donde la oferta está trabada; la estructura se deprecia. En un barrio elástico, la casa nueva del otro lado de la calle compite con la de tu vendedor y devuelve el precio al costo de construir. Dile al cliente qué mercado está comprando — y nunca prometas el alza.

Mismo estado, seis respuestas. En el segundo trimestre de 2026, el índice de la agencia federal que regula el financiamiento de vivienda (FHFA) mostró, en un año, North Port–Sarasota a +3.16%, Tampa a +2.09%, Orlando a +0.72%, Cape Coral–Fort Myers a +0.52%, Miami a −0.27% y Jacksonville a −0.37%. "¿Subió Florida?" es una pregunta sin respuesta; "¿subió mi condado?" sí la tiene.

La ubicación es la distancia al ingreso

Von Thünen, en 1826, explicó por qué la tierra vale más cerca del mercado: quien está cerca ahorra transporte. Alonso, en 1964, llevó la idea a la ciudad: cada uso puja por la tierra, y la puja cae con la distancia al centro. La aglomeración completa la cuenta: personas y empresas pagan por estar cerca porque la cercanía eleva productividad y salario. Hsieh y Moretti (2019) mostraron el costo de lo contrario: el freno a la construcción en las ciudades más productivas impidió que los trabajadores fueran adonde rendirían más (la magnitud se discute; la idea, no).

La oferta nueva también mueve el inventario viejo. Rosenthal (2014) mostró que los inmuebles "bajan" la escala de ingresos al envejecer, en décadas. Mast (2023) rastreó cadenas de mudanzas: un edificio nuevo a precio de mercado libera, en pocos años, unidades en barrios de menor ingreso. Solo funciona donde se construye. De ahí el *Live Local Act* de Florida (2023–2025): aprobación administrativa de edificios residenciales en zonas comerciales, industriales o mixtas si 40% de las unidades son accesibles por treinta años.

En Brasil, el crédito diseña el producto nuevo. En los doce meses hasta mayo de 2026, el Minha Casa, Minha Vida fue 85% de las unidades lanzadas por las veinte desarrolladoras de la Abrainc

(163.5 mil de 191.4 mil). En São Paulo, 80% de las unidades nuevas disponibles en julio de 2026 tenían hasta 45 m² (Secovi-SP). Diseños distintos, misma lección: el producto nuevo se define antes de que aparezca el comprador.

Qué hace el agente con esto

Entender de dónde viene el precio cambia lo que dices al captar y lo que muestras en la visita.

1. Clasifica el barrio antes de fijar el precio. Agua, cerro, zonificación trabada, lotes vacíos, obra nueva. Muchos lotes y mucha obra: mercado elástico, con apreciación moderada y la casa nueva como competencia. Pocos lotes: mercado inelástico, donde la escasez es el argumento y la volatilidad, la advertencia.

2. Vende ubicación y escasez, no acabados. Los acabados se replican en cualquier obra; la distancia al empleo, al agua y al aeropuerto, no.

3. Explica la depreciación con el techo a la vista. La estructura envejece y cuesta mantener; el terreno, dice la historia, sube.

4. Sabe cuánta obra nueva entra en el segmento de tu vendedor. En septiembre de 2026, 66% de los constructores ofrecían incentivos y 38% habían recortado precios, según la NAHB. La casa usada en un barrio elástico compite con eso. Al brasileño, acostumbrado a un producto nuevo compacto y diseñado por el crédito, muéstrale primero la regla.

Tierra y ladrillo

Donde es fácil construir, el precio obedece al costo; donde no lo es, la tierra fija el precio y la volatilidad.

80%
del alza de los precios desde la Segunda Guerra viene del terreno, no de la construcción (14 países, 1870 a 2012)

26.4%
del precio de una casa nueva en Estados Unidos es regulación: $131,734 por casa en junio de 2026

OFERTA ELÁSTICA	OFERTA INELÁSTICA
EJEMPLO Interior plano, con lotes y permiso: Orlando y las ciudades de Texas	**EJEMPLO** Agua, cerro o zonificación trabada: Miami, San Francisco
CHOQUE DE DEMANDA Se vuelve obra; el precio vuelve al costo	**CHOQUE DE DEMANDA** Se vuelve precio; la tierra absorbe el alza
VOLATILIDAD Menor: auges raros y cortos, resaca de inventario	**VOLATILIDAD** Mayor: auges largos y caídas profundas
QUÉ VENDER Costo mensual y lo que la casa nueva de al lado no tiene	**QUÉ VENDER** Ubicación y escasez: lo que no se replica

La estructura se deprecia y el terreno no: **“la casa se aprecia” quiere decir “el terreno bien ubicado se aprecia”**.

KNOLL, SCHULARICK Y STEGER, 2017 · NAHB, JUNIO DE 2026 · SAIZ, 2010 · GLAESER Y GYOURKO, 2003 Y 2018

En *resumen*

01 El precio nace de **tres cosas**: el costo de construir, la escasez de lotes al lado y el ingreso de quien quiere estar ahí.

02 Donde es fácil construir, el precio **gravita hacia el costo** (Glaeser y Gyourko, 2003 y 2018).

03 La regulación es **26.4% del precio** de la casa nueva en EE. UU.: US$ 131,734 en junio de 2026, 40% más que en 2021 (NAHB).

04 **Elasticidad de la oferta** (Saiz, 2010): el agua, el cerro y la zonificación trabada frenan la obra; Miami, entre las menos elásticas.

05 **80% del alza** de los precios desde la Segunda Guerra viene de la tierra, no del ladrillo (Knoll, Schularick y Steger, 2017).

06 La estructura se deprecia; "la casa se aprecia" quiere decir **"el terreno bien ubicado se aprecia"**.

07 Segundo trimestre de 2026, **seis respuestas** en Florida: de Sarasota +3.16% a Jacksonville −0.37% (FHFA).

08 La ubicación es **distancia al ingreso**: von Thünen, Alonso y la aglomeración explican el centro caro.

09 Lo nuevo de hoy es lo **accesible de mañana** (Rosenthal, 2014; Mast, 2023); de ahí el Live Local Act de Florida.

10 En Brasil el crédito diseña lo nuevo: **el MCMV es 85% de los lanzamientos**; en São Paulo, 80% de lo nuevo tiene hasta 45 m².

11 Procedimiento: **clasifica el barrio** antes de fijar el precio y vende ubicación y escasez, no acabados.

12 Procedimiento: explica la depreciación y **sabe cuánta obra nueva** compite con tu vendedor.

> *El ladrillo cuesta lo mismo en todas partes; el precio es la tierra, y la tierra depende de cuánto puede crecer el barrio.*

CAPÍTULO DOS 02

El reloj *que no existe*

Ciclos y burbujas en Estados Unidos, Florida y Brasil, en números

Cada año recibo el mismo mensaje de algún cliente: “Maqueli, el ciclo de 18 años dice que la caída viene ahora. ¿Espero?” En 2024 el mensaje llegó con la cuenta hecha: 2006 más 18 es 2024. La caída nacional no llegó. Lo que llegó fue más discreto — precio estancado, inflación comiéndose el valor real, algunos condados del Sun Belt retrocediendo.

Los ciclos inmobiliarios existen y son largos. Lo que no existe es el calendario. Lo que dicta la duración es el crédito y la oferta, y por eso la Florida de 2026 no es la de 2008: es resaca de obra, no de deuda.

El calendario que acierta de vez en cuando

La idea de ciclo largo nació con Homer Hoyt, que en 1933 siguió el valor de la tierra en Chicago de 1830 a 1933. Quien tabula los picos que él describió encuentra intervalos de 17 a 20 años, y de ahí salió el “ciclo de 18 años” de Fred Harrison — que, en 2005, escribió que el próximo giro llegaría a fines de 2007 o a comienzos de 2008. Acertó, y se volvió leyenda.

La crítica vino de quienes miden ciclos financieros. Claudio Borio, del banco de los bancos centrales (BIS), mostró en 2012 que los ciclos de crédito y de precios de inmuebles duran en promedio de 16 a 20 años, pero son irregulares en amplitud y duración; Glaeser

(2013) revisó 200 años de burbujas estadounidenses y concluyó que se repiten con detonantes distintos y sin periodicidad confiable. La regla de 18 años acierta el orden de magnitud y falla el mecanismo.

2008 y 2022 en números

Glaeser, Gyourko y Saiz probaron, en 2008, las burbujas de los años 1980 y 2000: donde la oferta es inelástica, los auges son mayores y más largos; donde es elástica, son raros y cortos, porque la construcción responde y tumba el precio — el exceso de obra es la resaca típica del mercado elástico. Florida vivió las dos versiones.

La primera fue 2008. El índice Case-Shiller de precios de casas cayó 27.4% en el país desde el pico de julio de 2006 hasta el fondo de febrero de 2012; Florida, según el índice de la agencia federal que regula el financiamiento de vivienda (FHFA), cayó 44.7% entre 2006 y 2012. La segunda fue la pandemia: el Case-Shiller nacional subió 44.5% entre febrero de 2020 y junio de 2022, corrigió solo 5% hasta enero de 2023, aun con la tasa de interés duplicándose, y marcó un nuevo récord en junio de 2026 — 57.9% por encima de 2020. Florida subió 70% entre el primer trimestre de 2020 y el segundo de 2026, pero se detuvo: +0.8% en seis trimestres desde fines de 2024.

Estancado, en 2026, quiere decir cayendo. En junio el índice nacional subía 1.5% en doce meses con una inflación de 3.5%: el valor real de las casas caía por decimotercer mes consecutivo. Tampa estaba a −1.19%; Chicago, a +6.9%. Quien compró al final del auge con poco pago inicial lo siente más: ICE contaba, en agosto de 2026, alrededor de 813 mil prestatarios que debían más de lo que vale la casa, concentrados en quienes compraron en 2022–25 con FHA o VA; Texas y Florida tienen las caídas más profundas respecto del pico.

2006 A 2012	2024 A 2026
Florida −44.7% del pico al fondo (FHFA)	Florida estancada: +0.8% en seis trimestres (FHFA)
País −27.4% (Case-Shiller)	País +1.5% en doce meses, récord nominal (junio de 2026)
2.3 a 2.8 millones de avisos de ejecución hipotecaria por año (2008 y 2009)	Ventas en dificultad: 0.3% en Miami-Dade (agosto de 2026)
Crédito malo estallando	813 mil debiendo más de lo que vale la casa (FHA y VA de 2022–25)
Resaca de crédito	Resaca de oferta: 4.9 meses de inventario en el país, 12.1 en los condominios de Miami-Dade
Caída nominal y real	Caída real silenciosa: precio estancado, inflación de 3.5%

Brasil tuvo el suyo, sin 2008

El índice FipeZap cuenta un ciclo entero en quince años. De 2010 a 2014 los precios subieron 119.8% en términos nominales y 63.4% por encima de la inflación; de 2015 a 2019 cayeron 22.8% en términos reales, y Río de Janeiro cayó cinco años seguidos incluso en reales. La recuperación de 2020 a 2025 rindió 39.8% nominal y 0.5% real: empató con la inflación. No hubo 2008; hubo cinco años de caída silenciosa que nadie anunció.

Por eso, para el brasileño, "apreciación" son tres cuentas. Un apartamento de R$ 500 mil comprado a fines de 2023, con el dólar a R$ 4.84, costó US$ 103 mil. Con la variación del FipeZap nacional (+7.73% en 2024, +6.52% en 2025 y +3.44% hasta agosto de 2026), vale R$ 593 mil: +18.7% en reales. Descontado el IPCA del período

(+12.7%), el alza real es de 5.3%. Convertido a R$ 5.20, son US$ 114 mil: +10.5% en dólares. Tres respuestas para el mismo inmueble.

Qué hace el agente con esto

Quien entiende el ciclo cambia la predicción por la medición. Es menos glamoroso y vende más.

1. Deja de prometer ciclos. Ni la caída de 2024, ni el alza de 2027. Los ciclos son largos, el crédito y la oferta dictan la duración, y la fecha nadie la tiene.

2. Muestra el gráfico del condado, no el titular. Tampa a −1.2% en el Case-Shiller de junio de 2026; Miami a −0.3% y Sarasota a +3.2% en el índice de la FHFA del segundo trimestre. Y di "resaca de oferta", no "2008": inventario de 4.9 meses y constructores con incentivos.

3. Averigua cuándo compró el vendedor y con qué préstamo. Quien compró en el pico de 2022 se va a anclar en el precio que pagó; quien tiene FHA o VA de 2022–25 puede deber más de lo que vale la casa. Saber esto antes de fijar el precio evita una captación imposible.

4. Di "caída real" en voz alta. Un precio estancado con una inflación de 3.5% es una caída; el comprador que espera "la caída" quizá ya la esté viendo.

5. Al brasileño, preséntale las tres cuentas. Nominal, real y en dólares, con la fecha del tipo de cambio — para el apartamento en Brasil y para la casa aquí.

Tres ciclos

Florida cayó 44.7%, subió 70% y se detuvo; Brasil tuvo auge, cinco años de caída real y empate con la inflación. Ninguno avisó la fecha.

2006
Pico en Florida, en el cuarto trimestre

2012
Fondo: Florida 44.7% abajo; país 27.4%

2020
Febrero: comienza el auge de la pandemia

2022
Junio: país +44.5% en 28 meses

2026
Récord nominal; Florida estancada desde fines de 2024

El ciclo brasileño (FipeZap) y la estela de 2022 en Estados Unidos

+63%
por encima de la inflación de 2010 a 2014: el auge brasileño (+119.8% nominal)

−22.8%
reales de 2015 a 2019: cinco años de caída silenciosa; Río cayó incluso en reales

+70%
en Florida de 2020 a 2026 (FHFA), pero solo +0.8% en los últimos seis trimestres

813 mil
prestatarios debiendo más de lo que vale la casa en agosto de 2026, casi todos FHA y VA de 2022 a 2025 (ICE)

Precio nominal +1.5% e inflación de 3.5% en junio de 2026: **el valor real de las casas caía por decimotercer mes consecutivo**. Quien espera la caída quizá ya la esté viendo.

FHFA Y S&P CASE-SHILLER VÍA FRED, JUNIO DE 2026 · S&P DOW JONES INDICES, 25/08/2026 · ICE MORTGAGE MONITOR, AGOSTO DE 2026 · FIPE, FIPEZAP VENDA, DICIEMBRE DE 2025

En *resumen*

01 El "ciclo de 18 años" nace de los picos de Hoyt (1933) y del acierto de Harrison para 2008; es una **lectura retrospectiva**.

02 Borio (2012) y Glaeser (2013): ciclos de 16 a 20 años, **sin periodicidad confiable**; 2006 más 18 no dio caída.

03 Glaeser, Gyourko y Saiz (2008): donde la oferta responde, el auge es corto y la **resaca es de obra**, no de crédito.

04 2008 en números: país **−27.4%** (Case-Shiller) y Florida **−44.7%** (FHFA) del pico al fondo.

05 Pandemia: **+44.5%** de febrero de 2020 a junio de 2022; solo 5% de corrección; récord en junio de 2026.

06 Florida **+70% desde 2020**, pero +0.8% en seis trimestres: estancada desde fines de 2024.

07 Estancado es caer: +1.5% nominal con inflación de 3.5% = **trece meses de caída real** (junio de 2026).

08 **813 mil** debiendo más de lo que vale la casa (ICE, agosto de 2026), concentrados en FHA y VA de 2022–25.

09 Brasil: **+63% real** en 2010–14, **−22.8% real** en 2015–19, empate con la inflación en 2020–25 (FipeZap).

10 Para el brasileño, la apreciación son **tres cuentas**: +18.7% en reales, +5.3% real, +10.5% en dólares.

11 Procedimiento: **deja de prometer ciclos** y muestra el gráfico del condado con fecha y fuente.

12 Procedimiento: averigua **cuándo y con qué préstamo** compró el vendedor; di "caída real" en voz alta.

> *Los ciclos existen y son largos; el calendario no existe. El crédito y la oferta dictan la duración, y la Florida de 2026 es resaca de obra, no de deuda.*

CAPÍTULO TRES 03

Un punto *de tasa*

Cómo la tasa se vuelve cuota, poder de compra, bloqueo de la oferta y argumento de venta

En la semana del 24 de septiembre de 2026, la tasa promedio semanal de la hipoteca a treinta años, medida por Freddie Mac, llegó a 7.03%. Un año antes, 6.30%; en enero de 2021, 2.65%. Un cliente me preguntó si "medio punto cambia algo". Cambia: medio punto le quita cerca de 5% de lo que puede financiar.

Este capítulo abre la cuenta: la tasa se vuelve cuota, la cuota se vuelve poder de compra, y el precio no cayó cuando la tasa se duplicó porque la oferta desapareció junto con ella.

La cuenta que se vuelve cuota

La cuota fija estadounidense obedece a una sola fórmula: M = P × r ÷ [1 − (1 + r)^−n], con P el principal, r la tasa anual dividida entre doce y n los 360 meses. Supuestos del ejemplo: préstamo de US$ 400 mil, treinta años, solo capital e intereses — sin impuestos, seguro ni asociación de propietarios (HOA).

A 3%, la cuota es de US$ 1,686 al mes; a 5%, US$ 2,147; a 6.5%, US$ 2,528; a 7%, US$ 2,661. De 3% a 7%, sube 57.8%. Visto del otro lado, una cuota fija de US$ 2,500 compra US$ 592,973 de préstamo a 3% y US$ 375,769 a 7%: el poder de compra cae 36.6%. Solo el paso de 6.5% a 7%, casi lo que subió la tasa entre agosto y septiembre de 2026, encarece la cuota en 5.3% y recorta 5% del crédito.

El alza de septiembre tiene un origen conocido. El 16 de septiembre la Fed subió la tasa de referencia a 3.75–4.00%, la primera alza desde 2023. El bono del Tesoro a diez años, que ancla la hipoteca, pasó de 4.16% en septiembre de 2025 a 5.18% el 24 de septiembre de 2026, y la diferencia entre este y la hipoteca incluso se redujo, a 1.85 puntos. Subió la tasa larga del país, no el margen del banco.

Por qué el precio no cayó

Entre enero de 2022 y octubre de 2023 la tasa pasó de 3.22% a 7.79% — y el índice Case-Shiller de precios de casas cayó solo 5%, de junio de 2022 a enero de 2023, antes de volver a récords. Las ventas, esas sí se desplomaron: 4.1 millones de casas usadas en 2025, el menor volumen en tres décadas. La tasa alta derrumba las ventas; derrumba el precio solo cuando la oferta sigue en la calle. Y la oferta se fue.

El nombre de eso es el bloqueo de las hipotecas baratas (*lock-in*): quien tiene 3% no cambia por 7%. Batzer, Coste, Doerner y Seiler, en un estudio de la agencia federal que regula el financiamiento de vivienda (FHFA) de 2024, lo midieron: por cada punto en que la tasa de mercado supera la contratada, la probabilidad de venta cae 18.1%; el bloqueo recortó 57% de las ventas de casas con hipoteca de tasa fija a fines de 2023, impidió cerca de 1.33 millones de negocios entre mediados de 2022 y fines de 2023 y, al secar la oferta, elevó los precios en 5.7% — más que el 3.3% que quitó la tasa alta. En el tercer trimestre de 2025, 51.5% de las hipotecas activas estaban por debajo de 4% y 78.8% por debajo de 6%.

Herramientas, y un folclore

Si la tasa es el problema, el vendedor puede pagar parte de ella. La compra temporal de tasa (*buydown*) 2-1 baja la tasa en dos puntos el primer año y en uno el segundo. Ejemplo con la tasa del 24 de septiembre: préstamo de US$ 400 mil a 7.03%, cuota completa de US$ 2,669; en el año 1, a 5.03%, US$ 2,155; en el año 2, a 6.03%, US$ 2,406. El subsidio cuesta US$ 6,176 más US$ 3,160: US$ 9,336, o 2.33% del préstamo, y el comprador califica con la tasa completa.

EL MISMO DINERO COMO RECORTE DE PRECIO

En una compra de US$ 500 mil con 20% de pago inicial, los mismos US$ 9,336 descontados del precio llevan el préstamo a US$ 392,531 y la cuota a US$ 2,619: US$ 50 menos por mes, para siempre. Regla: el comprador ajustado en los años 1 y 2 que piensa refinanciar prefiere el buydown; quien se va a quedar diez años o más prefiere el recorte, o los puntos. En la práctica, el vendedor prefiere el buydown porque conserva el precio completo en el anuncio.

Todo esto tiene tope. En el crédito convencional, la contribución del vendedor está limitada a 3%, 6% o 9% del precio según el pago inicial (por debajo de 10%, hasta 25%, por encima de eso); 6% en FHA, 4% en VA y 2% para inversionistas — y el buydown cuenta dentro del límite. Los puntos de descuento, 1% del préstamo cada uno, siguen la misma cuenta: si un punto baja la tasa de 7.03% a 6.78%, el ahorro es de US$ 67 al mes y el punto se paga en 60 meses.

"CÁSATE CON LA CASA, SAL CON LA TASA"

Es un folclore con riesgo. LendingTree midió, en abril de 2026, con la tasa a 6.37%: solo 32.5% de quienes financiaron entre 2023 y 2025 ganaría refinanciando (a 6.00% serían 56.6%), refinanciar cuesta de 2% a 6% del saldo, y en septiembre la tasa fue de 7.03%. Trata el refinanciamiento como una opción, nunca como un plan.

En Brasil la tasa de interés llega por otra puerta. La Selic estaba en 13.75% tras el Copom de septiembre de 2026, pero el crédito con recursos de la poupança, la cuenta de ahorro brasileña (SBPE), cuesta TR más 10% a 12% al año, con el saldo corregido por la TR — que no es cero: 2.06% en los doce meses hasta agosto de 2026. No existe la tasa fija a treinta años; la baja de la tasa llega por portabilidad, no por refinanciamiento. Un financiamiento de R$ 500 mil a 11.19% más TR cuesta, en intereses, de R$ 1.12 millones (SAC) a R$ 1.75 millones (Price); los US$ 400 mil a 7.03% cuestan US$ 561 mil — 140% del principal, contra 223% a 350%.

Qué hace el agente con esto

La tasa de interés es la variable que más mueve al cliente y la que menos entiende. Quien explica la cuenta gana su confianza.

1. Ten la tabla al dedillo. Cada medio punto quita cerca de 5% del crédito; cada punto cambia la cuota en cerca de 11% a 13%.

2. Califica con la tasa completa y muestra tres escenarios. La cuota de hoy, con un punto menos y con un punto más. El refinanciamiento entra como opción, no como supuesto.

3. Buydown o recorte de precio, según la cuenta. Flujo ajustado en los años 1 y 2: buydown pagado por el vendedor, dentro del tope. Diez años en la casa: recorte de precio o puntos.

4. Pregúntale al vendedor el tipo y la tasa del préstamo. FHA y VA son asumibles por un comprador aprobado; por debajo de 4%, es argumento de anuncio. Calcula el efectivo: en una casa de US$ 475 mil con saldo de US$ 290 mil, el comprador necesita US$ 185 mil.

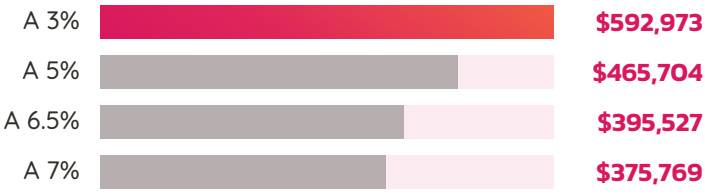
5. Al brasileño, explícale la tasa fija a treinta años. Tasa bloqueada, saldo sin corrección, cuota igual en 2056 — y la TR, que en Brasil corrige todo su saldo cada mes.

Un punto de interés

El mismo préstamo de $400,000 a cuatro tasas, y lo que compra una cuota de $2,500 en cada una. Ejemplo de cálculo, no cotización.

A 3% anual (el mínimo fue 2.65%, en enero de 2021)	**$1,686 por mes**
A 5% anual	**$2,147 por mes**
A 6.5% anual	**$2,528 por mes**
A 7% anual (7.03% el 24 de septiembre de 2026)	**$2,661 por mes**

Cuánto préstamo compra una cuota de $2,500 por mes a cada tasa



De 3% a 7%, con el mismo préstamo: **cuota +58% y poder de compra −37%.** Cada medio punto quita cerca de 5% del crédito.

FREDDIE MAC PMMS VÍA FRED, 24/09/2026 · CÁLCULO PROPIO CON LA FÓRMULA DE LA CUOTA FIJA, 30 AÑOS, SOLO CAPITAL E INTERESES

En *resumen*

01 **7.03%** en la semana del 24 de septiembre de 2026 (Freddie Mac); 6.30% un año antes, 2.65% en enero de 2021.

02 La cuota de US$ 400 mil va de **US$ 1,686 a 3% a US$ 2,661 a 7%**: +57.8%.

03 US$ 2,500 por mes compran US$ 593 mil a 3% y US$ 376 mil a 7%: **poder de compra −36.6%**.

04 Regla práctica: **cada punto** cambia la cuota en cerca de 11% a 13% y el crédito en cerca de 10%.

05 Septiembre de 2026: Fed a 3.75–4.00%, Tesoro a diez años a 5.18%; **subió la tasa larga**, no el margen del banco.

06 Tasa de 3.22% a 7.79% en 2022–23 y el precio cayó **solo 5%**; las ventas cayeron al mínimo de tres décadas.

07 **Bloqueo (lock-in)**: cada punto por encima de la tasa contratada recorta 18.1% la probabilidad de venta; 1.33 millones de ventas menos.

08 La oferta seca **subió el precio 5.7%**, más que el 3.3% que quitó la tasa; 51.5% de las hipotecas están por debajo de 4%.

09 **Buydown 2-1** de US$ 400 mil a 7.03% cuesta US$ 9,336; como recorte de precio, vale US$ 50 por mes para siempre.

10 "Sal con la tasa" es un **folclore con riesgo**: a 6.37%, solo 32.5% de los financiados en 2023–25 ganaría refinanciando.

11 Procedimiento: califica con la tasa completa y muestra **tres escenarios**; buydown solo dentro del tope de concesiones.

12 Procedimiento: pregúntale al vendedor **tipo y tasa del préstamo**; al brasileño, explícale la tasa fija a treinta años y la TR.

> *La tasa se vuelve cuota, la cuota se vuelve poder de compra y el bloqueo de las hipotecas baratas frena la oferta. Quien abre la cuenta vende con la tasa que existe.*

CAPÍTULO CUATRO 04

Quién puede *comprar*

Ingreso, precio, seguro, impuesto y la cuenta completa de ser propietario en 2026

"¿Cuánto necesito ganar para comprar una casa aquí?" Es la pregunta que el cliente hace en el carro, y a la que más agentes responden con evasivas. En abril de 2026, según el cálculo de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces de Estados Unidos (NAR), la casa mediana del país pedía US$ 101,520 de ingreso anual. Quien gana menos no está fuera del mercado; está fuera de esa casa.

Y el ingreso es solo la primera línea: la cuota, el impuesto, el seguro y la asociación de propietarios dicen quién logra quedarse con la casa. En Florida el seguro se volvió la segunda conversación, y el constructor, sin margen para bajar el precio, da incentivos. Quien conoce las cuatro líneas califica a un cliente en cinco minutos.

Cinco años de ingreso

El Centro de Estudios de Vivienda de la Universidad Harvard (JCHS) lo midió en su informe de 2026: en 2025 la casa usada mediana costó casi cinco veces el ingreso mediano de los hogares; en los años 1990 la razón era 3.2. Hoy: casa usada mediana de US$ 429,100 según la NAR de agosto de 2026, ingreso mediano de los hogares de US$ 87,460 según el Censo de 2025 — 4.9 años de ingreso, antes de la tasa de interés.

La NAR convierte esto en un índice: la familia de ingreso mediano, con 20% de pago inicial y una cuota de hasta 25% del ingreso,

¿compra la casa mediana? En 100, compra justo en el límite. En abril de 2026, con la tasa a 6.41%, estaba en 110.6; en junio, 101.8. Con el 7.03% de septiembre (la tasa promedio de la hipoteca a treinta años medida por Freddie Mac), la misma casa de US$ 422,300 y el mismo pago inicial, la cuota sube de US$ 2,115 a US$ 2,254 y el ingreso necesario llega a cerca de US$ 108 mil: el índice vuelve a rondar 100.

En Brasil no hay un índice oficial de precio sobre ingreso. Cuenta ilustrativa: un apartamento de 60 m² al precio promedio del índice FipeZap de agosto de 2026 (R$ 9,954 por m², R$ 597 mil) equivale a 13.7 años del ingreso habitual de un trabajador (R$ 3,644 por mes en julio de 2026) — ingreso de una persona, no de un hogar. El déficit habitacional es de 5.77 millones de viviendas (Fundação João Pinheiro, 2024), y la respuesta es otra: el Minha Casa, Minha Vida presta a tasas de 4% a cerca de 10% anual y representó 85% de las unidades lanzadas en los doce meses hasta mayo de 2026 (Abrainc). Allá el Estado subsidia la tasa; aquí el comprador negocia la tasa con el constructor.

La cuenta que el anuncio no muestra

El JCHS suma lo que el anuncio esconde: con seguro hipotecario, seguro de la propiedad e impuesto, el costo mensual de la casa mediana estadounidense llega a US$ 3,120. El impuesto a la propiedad (el IPTU estadounidense) subió 31% de 2019 a 2025; el seguro, 72%.

Hago la cuenta para Florida, con supuestos declarados: casa de US$ 415 mil, la mediana estatal de agosto de 2026 (Florida Realtors), 20% de pago inicial y US$ 332 mil a 7.03% por treinta años. Cuota: US$ 2,215. Impuesto a 1.6% del valor gravable, tasa típica del interior, sobre US$ 365 mil tras la exención de residencia principal

(*homestead*) de US$ 50 mil: US$ 487 por mes. Seguro al promedio de Florida de 2025, US$ 8,292 por año: US$ 691. Asociación de propietarios (HOA): US$ 50. Total: US$ 3,443 por mes. La cuota es 64% de la cuenta; el tercio restante, el cliente lo descubre después de la oferta, si nadie se lo mostró antes.

El impuesto tiene además una trampa — en la venta, la base vuelve al precio de compra — y una votación fijada para el 3 de noviembre de 2026; las dos están en el capítulo 7. En la cuenta, usa siempre el impuesto del comprador, nunca la factura del vendedor.

El seguro se volvió la segunda conversación

Florida tiene el seguro residencial más caro del país. En el informe de proyecciones de Insurify de 2026, la casa típica de Florida (cobertura de cerca de US$ 329 mil, con viento) costó US$ 8,292 por año en 2025, contra US$ 2,948 en el promedio nacional — casi tres veces. El litoral sube el promedio; el interior paga una fracción.

La curva, sin embargo, giró. Citizens, la aseguradora estatal de último recurso, pasó de 1.42 millones de pólizas en octubre de 2023 a 266,231 en agosto de 2026; el regulador aprobó un recorte de 8.7% en Citizens en enero de 2026 y reducciones en las privadas. Ayudó el clima: ningún huracán tocó Florida en 2025 ni en 2026 hasta fines de septiembre — y la temporada va hasta el 30 de noviembre. La inundación es otra póliza, con precio según el riesgo de cada propiedad; en zona AE o VE, cotiza antes de la oferta.

El constructor da incentivos, no descuentos

En septiembre de 2026 el índice de confianza de los constructores (NAHB) cayó a 32. Solo 38% recortó precios, en promedio 6%; 66%

dio incentivos — compra de tasa, crédito en el cierre. El piso es alto: la regulación explica 26.4% del precio de la casa nueva (US$ 131,734 en junio de 2026) y los aranceles cuestan US$ 10,900 por casa. Y en las comunidades nuevas está el cargo de infraestructura de barrios nuevos (CDD), hasta 3 mills más cobros de obra y mantenimiento, en la factura del condado.

Qué hace el agente con esto

Quien puede comprar es quien cierra la cuenta de las cuatro líneas. El agente hace la cuenta antes.

1. Califica con el ingreso necesario, sin eufemismos. Regla de la NAR: 20% de pago inicial, cuota de hasta 25% del ingreso; a 7.03%, cerca de US$ 108 mil para la casa mediana. Pregunta el ingreso antes de agendar.

2. Arma el costo total de ser propietario línea por línea. Cuota, impuesto sobre la base del comprador, seguro cotizado, HOA, CDD y 1% anual de mantenimiento. Por escrito, con fecha.

3. Cotiza el seguro antes de la oferta. Dos cotizaciones, y Citizens si el mercado privado rechaza; inundación aparte en zona AE o VE.

4. Casa nueva: negocia el costo mensual, no el precio de lista. Compara la tasa con incentivo con la de la casa usada y suma el CDD.

5. Di que el seguro cambió de dirección, con la cotización en la mano. Citizens se redujo y las aseguradoras privadas volvieron a bajar tarifas: quien cotizó hace dos años necesita cotizar de nuevo.

La cuenta de ser propietario

Casa de $415 mil en Florida en septiembre de 2026, línea por línea. Ejemplo de cálculo, no cotización.

Cuota: $332,000 a 7.03% por 30 años, con 20% de pago inicial	**$2,215**
Impuesto: 1.6% sobre $365,000, ya con homestead de $50,000	**$487**
Seguro: promedio de Florida en 2025, $8,292 al año	**$691**
HOA: supuesto de $600 al año	**$50**
Costo mensual de ser propietario	**$3,443**

4.9 años
de ingreso mediano del hogar para la casa usada mediana; eran 3.2 en los años 1990

$101,520
de ingreso necesario para la casa mediana en abril de 2026; cerca de $108 mil a la tasa de septiembre

2.8 veces
el promedio del país: seguro de la casa típica de Florida, $8,292 en 2025

66%
de los constructores daban incentivos en septiembre de 2026; solo 38% recortó el precio

Cuatro líneas, no una: **la cuota es 64% de la cuenta**, y el resto decide si el cliente logra ser propietario.

FLORIDA REALTORS Y NAHB, SEPTIEMBRE DE 2026 · FREDDIE MAC · INSURIFY, 2026 · NAR Y CENSUS

En *resumen*

01 La casa usada mediana cuesta **4.9 años de ingreso** del hogar (NAR y Census); eran 3.2 en los años 1990.

02 Índice de la NAR (20% de pago inicial, cuota de hasta 25% del ingreso): **110.6 en abril, 101.8 en junio** de 2026.

03 Ingreso necesario para la casa mediana: **US$ 101,520** en abril de 2026; a 7.03%, cerca de US$ 108 mil.

04 Brasil: cuenta ilustrativa de **13.7 años de ingreso**; déficit de 5.77 millones; el MCMV subsidia la tasa.

05 Con impuesto y seguros, la casa mediana cuesta **US$ 3,120 por mes** (JCHS, 2026); IPTU +31%, seguro +72% desde 2019.

06 Casa de US$ 415 mil en Florida: **US$ 3,443 por mes**; la cuota es 64% de la cuenta.

07 En la venta, la base del impuesto **vuelve al precio de compra** (capítulo 7): la cuenta usa el impuesto del comprador.

08 Casa nueva: **66% de los constructores dan incentivos** y solo 38% recorta el precio; la regulación es 26.4% del precio.

09 Seguro de la casa típica de Florida: **US$ 8,292 en 2025**, casi tres veces el promedio del país.

10 Citizens pasó de **1.42 millones a 266 mil pólizas**; dos años sin huracán, pero la temporada sigue.

11 Procedimiento: califica con el **ingreso necesario** y arma el costo total con el impuesto sobre la base del comprador.

12 Procedimiento: **cotiza el seguro antes de la oferta** y negocia la casa nueva por el costo mensual, preguntando "¿hay CDD?".

> *Quien puede comprar es quien cierra la cuenta de las cuatro líneas; el agente hace la cuenta antes de mostrar la casa.*

CAPÍTULO CINCO 05

Lo que la propiedad *rinde de verdad*

Retorno de largo plazo, apalancamiento, riqueza del propietario y la respuesta honesta a "¿alquilar o comprar?"

"¿Cuánto rinde?" Me lo preguntan cada semana, y tengo tres respuestas verdaderas que parecen contradecirse. En 145 años y 16 países, la vivienda rindió como las acciones. El precio real de las casas estadounidenses se mantuvo casi estable durante un siglo. Y el propietario mediano tiene 38 veces el patrimonio del inquilino mediano. Son medidas de cosas distintas, y quien mezcla las tres promete lo que la casa no entrega.

Este capítulo separa las tres y le da a "¿alquilar o comprar?" una cuenta en lugar de una opinión.

El retorno que mide el estudio

Jordà, Knoll, Kuvshinov, Schularick y Taylor (2019) reconstruyeron el retorno de los grandes activos en 16 países ricos, de 1870 a 2015. La vivienda rindió 7.05% anual en términos reales, contra 6.89% de las acciones, con la mitad de la volatilidad (desviación de 9.98% contra 21.94%). Es el estudio más citado en las charlas, y casi siempre citado mal. El número es retorno total: alquiler recibido más apreciación, sin deuda, sin costos de transacción, sin mantenimiento. La parte que viene del alquiler es del mismo orden que la apreciación; es ella la que sostiene el resultado.

Porque el precio, por sí solo, rindió poco. En el índice de Robert Shiller, descontada la inflación, la casa estadounidense valía en 1997 casi lo mismo que en 1890: 0.14% anual de ganancia real en 107 años. A largo plazo, lo que el propietario siente en el precio es inflación y un poco más. El retorno de verdad está en el alquiler que deja de pagar.

La palanca corta por los dos lados

Lo que convierte ese poco en mucho es la deuda. Casa de US$ 500 mil con 20% de pago inicial: el comprador pone US$ 100 mil y controla US$ 500 mil. Si el precio sube 4%, son US$ 20 mil — 20% sobre el capital propio. Si cae 5%, son US$ 25 mil menos: −25%. Si cae 20%, el pago inicial entero desapareció. Todo antes de intereses, impuestos, seguro y mantenimiento. La palanca no elige dirección.

En 2026 trabaja en los dos sentidos: el patrimonio de los prestatarios estadounidenses llegó a US$ 18 billones (18 millones de millones) en el segundo trimestre, un récord, y 813 mil prestatarios deben más de lo que vale la casa, 44% más que un año antes, concentrados en quienes compraron de 2022 a 2025 con poco pago inicial. Y la protección contra la inflación es verdadera en promedio y falsa en años específicos: Fama y Schwert (1977) mostraron que el inmueble residencial protegió por completo contra la inflación estadounidense de 1953 a 1971; en junio de 2026, con precios 1.5% por encima de un año antes e inflación de 3.5%, el valor real de las casas caía por decimotercer mes consecutivo.

De dónde viene la riqueza del propietario

La encuesta de finanzas de los hogares de la Reserva Federal de 2022 midió un patrimonio neto mediano de US$ 396,200 para propietarios y US$ 10,400 para inquilinos. Separa dos cosas. Una parte es selección: quien compra ya tenía más — el ingreso mediano del propietario es US$ 94,000; el del inquilino, US$ 42,300. Otra parte es mecanismo: la cuota amortiza deuda todos los meses (ahorro forzado), la palanca multiplica la apreciación y el pago fijo en dólares no sube con el alquiler. Los dos argumentos son verdaderos; solo el segundo puede venderlo el agente.

En Brasil la cuenta se invierte. El alquiler residencial rinde 6.14% anual bruto en el índice FipeZap de agosto de 2026, por debajo de la tasa real de cerca de 9%, y la apreciación de 2020 a 2025 fue de 39.8% nominal — 0.5% real. El inversionista brasileño depende del precio para compensar el alquiler; el de Florida depende del alquiler en dólares y de treinta años de cuota a tasa fija. El cliente llega con lo primero en la cabeza.

LO QUE MIDE EL ESTUDIO	LO QUE SIENTE EL PROPIETARIO
Retorno total: alquiler más apreciación	Solo el precio, en el anuncio del vecino
Sin deuda: 100% de capital propio	20% de pago inicial: 1% en el precio se vuelve 5% en el capital
Sin costos de transacción ni mantenimiento	8.5% a 10% para entrar y salir, más las reparaciones
Promedio de 16 países en 145 años	Un código postal, una década
Precio real casi estable: +0.14% anual en EE. UU.	Cuota fija mientras el alquiler sube

Alquilar o comprar, con la cuenta

Desde febrero de 2020 los precios subieron 57.9% (Case-Shiller, junio de 2026) y el alquiler del índice de precios al consumidor, 32.7% (agosto de 2026): la razón precio/alquiler subió 19.5%. El alquiler nacional aun así cayó 0.8% en doce meses (Apartment List, agosto de 2026). En Orlando, según Zillow de septiembre de 2026, la cuota de la casa típica con 10% de pago inicial a 6.67%, más impuesto y seguro, es de US$ 3,257; el alquiler típico, US$ 1,942. Alquilar deja una diferencia de US$ 1,315 por mes.

Comprar vale la pena cuando el tiempo paga el costo de entrar y salir. Vender cuesta cerca de 7% (comisión promedio de 5.29% en Florida, 0.70% de impuesto de timbre de la escritura, cerca de 1% de seguro de título) y comprar, 2% a 3%: ida y vuelta de 8.5% a 10%. En una casa de US$ 420 mil, cerca de US$ 40 mil que la amortización, la apreciación y el alquiler evitado tienen que recuperar. El punto de equilibrio de Zillow, en junio de 2026: 5.4 años en Orlando y Jacksonville, 5.6 en Tampa, 9.0 en Miami. Con un horizonte menor que ese, la respuesta honesta es alquilar e invertir la diferencia.

Qué hace el agente con esto

La propiedad rinde; solo que no como dice el folleto.

1. Vende ahorro forzado, apalancamiento y cuota fija, nunca "4% garantizado". Son los tres mecanismos que el estudio sustenta; la apreciación es un bono con fecha incierta.

2. Muestra el lado B de la palanca antes de la oferta. Una caída de 5% en el precio es −25% en el pago inicial; los 813 mil deudores por encima del valor saben de lo que hablas.

3. El horizonte mínimo es el punto de equilibrio del área metropolitana. Menos de cinco años y medio en Orlando, y la cuenta favorece alquilar. Dilo aunque cueste la venta.

4. Responde "alquilar o comprar" con la cuenta de ida y vuelta. Costo de entrar y salir, alquiler evitado, amortización del año 1 y la diferencia mensual invertida.

5. Separa el retorno total de lo que el propietario siente en el precio. Al citar a Jordà, di que incluye el alquiler y no tiene deuda.

La palanca corta por los dos lados

Casa de $500,000 con 20% de pago inicial: lo que el precio le hace al capital propio, y cuántos años tarda la compra en vencer al alquiler.

Precio +4%
$20,000 sobre $100,000 de pago inicial: +20%

Precio −5%
$25,000 menos: −25%

Precio −20%
el pago inicial entero desaparece: −100%

Años hasta que la compra vence al alquiler, costos incluidos



Patrimonio mediano en 2022: **$396,200 para el propietario, $10,400 para el inquilino**. Una parte es selección, otra es mecanismo.

CÁLCULO PROPIO, ANTES DE COSTOS · ZILLOW, JUNIO DE 2026 · FEDERAL RESERVE, SCF 2022

En *resumen*

01 Jordà y colegas (2019), 16 países, 1870 a 2015: vivienda **7.05% anual** real, acciones 6.89%, la mitad del riesgo.

02 Es **retorno total**: alquiler más apreciación, sin deuda y sin costos de transacción; no es lo que siente el propietario.

03 Precio real de la casa estadounidense: **0.14% anual** de 1890 a 1997 (Shiller): inflación y un poco más.

04 Palanca con 20% de pago inicial: precio +4% es **+20% en el capital**; −5% es −25%; −20% anula el pago inicial.

05 En 2026, **US$ 18 billones** (18 millones de millones) de patrimonio de los prestatarios y 813 mil debiendo más de lo que vale la casa.

06 Protegió de la inflación de 1953 a 1971 (Fama y Schwert); en junio de 2026 el **valor real caía** desde hacía trece meses.

07 Patrimonio mediano: propietario **US$ 396,200**, inquilino US$ 10,400 (SCF 2022); una parte selección, otra mecanismo.

08 En Brasil el alquiler rinde **6.14% anual**, por debajo de la tasa real de 9%; apreciación de 2020 a 2025: 0.5% real.

09 Desde 2020, precio +57.9% y alquiler +32.7%: **precio/alquiler +19.5%**; en Orlando alquilar deja US$ 1,315 por mes de diferencia.

10 La ida y vuelta cuesta **8.5% a 10%**; equilibrio en 5.4 años en Orlando, 5.6 en Tampa, 9.0 en Miami (Zillow).

11 Procedimiento: vende **ahorro forzado, apalancamiento y cuota fija**; muestra antes el lado B de la palanca.

12 Procedimiento: el horizonte mínimo es el **punto de equilibrio del área metropolitana**; responde “alquilar o comprar” con la cuenta.

> *La casa rinde por el alquiler evitado, por el ahorro forzado y por la palanca; la apreciación es un bono con fecha incierta.*

CAPÍTULO SEIS 06

Quién va a comprar *en los próximos diez años*

Demografía, inmigración, migración y el comprador extranjero en Florida

"Todo el mundo se está mudando a Florida." Lo oí en 2022, y era verdad: entraron 310,892 estadounidenses más al estado de los que salieron. En 2025 fueron 22,517 — 93% menos. El estado sigue creciendo, pero quien llega cambió, y quien todavía vende "la fuga de Nueva York" vende un mercado que ya se acabó.

La demanda de vivienda es gente: quien nace, envejece, llega de otro estado o de otro país. Este capítulo separa la demanda estructural, contenida, de la demanda marginal, que desapareció — y era ella la que pesaba en el Sur. Y termina en el comprador extranjero, en especial el brasileño, con el tipo de cambio al lado.

La demanda que existe y la que está desapareciendo

El Centro de Estudios de la Vivienda de la Universidad de Harvard (JCHS) midió en su informe de 2026: la formación de hogares cayó de 2.0 millones por año en 2021 a 1.1 millones en 2025, tercer año de caída, porque los jóvenes comparten vivienda. La demanda estructural está contenida por el precio y la tasa, no extinguida. El comprador de primera vivienda de la NAR de 2025 tiene 40 años, entra con 10% y fue solo 21% del total; entre los menores de 35 años, 35.2% son propietarios.

La marginal es otra historia. Los hogares encabezados por inmigrantes respondieron por cerca de tres cuartas partes del crecimiento de la demanda de vivienda desde 2010. La migración internacional neta cayó 54% en 2025, a 1.3 millones, y debe caer otro 75% en 2026, a 0.3 millones. El JCHS proyecta 1.7 millones de hogares menos en diez años en el escenario de baja inmigración, 60% de ellos entre menores de 45 años.

En el otro extremo, el "tsunami plateado" empezó como una gotera: entre 2023 y 2024, los hogares encabezados por *baby boomers* cayeron 425 mil; 78.6% de los mayores de 65 años son propietarios. Liberación lenta, de casas grandes y viejas que el comprador de 40 años no puede pagar.

EL COMPRADOR DE 40 AÑOS	EL VENDEDOR DE 70 AÑOS
Primera casa, 10% de pago inicial	Casa grande, hipoteca pagada, avalúo fiscal congelado hace veinte años
Compra por el costo mensual: incentivo, buydown	Vende por el costo de salir: comisión e impuesto que se reinicia
Contenido por la tasa y el precio	Se queda donde está: 78.6% de los mayores de 65 son propietarios
Necesita una casa más pequeña	Libera la casa grande: 425 mil hogares menos en un año
Discurso: la cuenta completa y el punto de equilibrio	Discurso: la portabilidad de Save Our Homes y el efectivo que sobra

Florida crece solo por migración

La conferencia demográfica del Legislativo de Florida estimó 23.7 millones de habitantes al 1 de abril de 2026: 329 mil más en un año, 1.41%. Como las muertes superan a los nacimientos desde

2020, todo el crecimiento es migración — y la proyección se redujo en junio.

El motor cambió de combustible. Según el Censo, la migración doméstica neta de Florida pasó de 310,892 en 2022 a 183,646 en 2023, 58,411 en 2024 y 22,517 en 2025; cinco estados, de Carolina del Norte a Georgia, recibieron más estadounidenses que Florida en 2025. La internacional fue de 178,674, la mayor del país. United Van Lines, en diciembre de 2025, clasifica a Texas y Florida como "equilibrados". En mi lectura, la demanda de afuera hoy es el extranjero y el propio floridano que cambia de casa — lo que favorece a Orlando y al Sur, puertas de entrada, sobre el Golfo.

El comprador extranjero, en dos bases

Hay dos informes, y mezclarlos es el error más común. El nacional, de la NAR de 2026 (abril de 2025 a marzo de 2026): los extranjeros compraron US$ 45.3 mil millones en propiedades usadas, 19% menos que el año anterior; 48% al contado; Florida se quedó con 20% de los compradores, primer destino del país. Brasil no aparece entre los cinco países de arriba.

El estatal, de Florida Realtors de 2025 (agosto de 2024 a julio de 2025): US$ 10.4 mil millones, un alza de 50%, 5% de las ventas del estado; mediana de US$ 442 mil; 60% al contado; 90% visitó antes de comprar. Por valor, Canadá (US$ 1.9 mil millones), Colombia (US$ 925 millones) y Brasil (US$ 762 millones, 7% de las compras, tercer lugar; bajó del segundo porque Colombia se triplicó). Destinos: 45% en Miami, 13% en Orlando.

El tipo de cambio pesa más que el mercado

Para el brasileño, el precio en reales se movió más que el precio en dólares. La casa mediana del comprador extranjero en Florida, US$ 442 mil, costaba R$ 2.18 millones en enero de 2024, a R$ 4.94; R$ 2.76 millones en el pico de diciembre de 2024, a R$ 6.24 (26% más en un año, con el precio en dólares estable); y R$ 2.30 millones a R$ 5.20, el cambio de fines de septiembre de 2026, 17% por debajo del pico. Ningún barrio de Florida varió tanto.

Del lado de allá, la Lei 14.754/2023: desde 2024, la ganancia de una empresa controlada en el exterior con renta pasiva, como el alquiler de una LLC, se grava al 15% cada 31 de diciembre, se distribuya o no; el inmueble a nombre propio paga en la venta entre 15% y 22.5% sobre la ganancia. La remesa para inversión paga IOF de 1.10%: un pago inicial de 30% sobre US$ 400 mil, R$ 624 mil a R$ 5.20, lleva cerca de R$ 6.9 mil de IOF. Contador, no agente — pero el agente avisa.

Qué hace el agente con esto

Quien va a comprar en los próximos diez años ya está en tu cartera: tiene 40 años y poco pago inicial, o tiene 70 y una casa grande. En Florida, cada vez más llega en avión.

1. Dos públicos, dos discursos. Al comprador de 40 años, costo mensual, incentivo y punto de equilibrio; al boomer que vende la casa pagada, costo de salir, portabilidad de Save Our Homes y el efectivo que sobra.

2. Monitorea la migración doméstica del Censo, no el titular. Sale una vez al año; en 2025 fue 22,517. Quien lee el dato se entera antes que el precio.

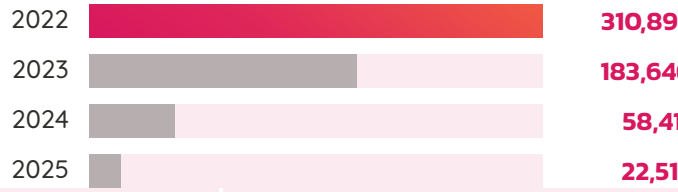
3. Trata al brasileño como un nicho con número. US$ 762 millones en doce meses en Florida, 7% de las compras extranjeras; 42% paga al contado, 52% financia en Estados Unidos y 29% compra en la región de Orlando.

4. Presenta precio y costo en dólares y en reales, con la fecha de la cotización. La misma casa subió 26% en reales en un año sin cambiar de precio; quien ve las dos columnas no le echa la culpa al agente por el tipo de cambio.

5. La línea del cambio y el aviso fiscal en toda oferta. Tres años de dólar junto al historial de la propiedad, y la nota: Lei 14.754 e IOF de 1.10%, a confirmar con el contador antes de la remesa.

Quién llega a Florida

Migración doméstica neta de Florida por año: cayó 93% desde 2022, mientras la internacional se volvió la mayor del país.



178,674
de migración internacional neta en 2025, la mayor del país

23.7 millones
de habitantes en abril de 2026; las muertes superan a los nacimientos desde 2020

3.er lugar
de Brasil entre los compradores extranjeros de Florida: $762 millones en doce meses

60%
de los extranjeros pagaron al contado; 13% eligió Orlando

Todo el crecimiento de Florida es gente que llega, y cada vez más de otro país.

CENSUS BUREAU, VINTAGE 2025 · EDR, JUNIO DE 2026 · FLORIDA REALTORS, 2025

En *resumen*

01 Formación de hogares: de 2.0 millones por año (2021) a **1.1 millones** en 2025 (JCHS).

02 El comprador de primera vivienda tiene **40 años y 10% de pago inicial**; fue solo 21% del total en 2025 (NAR).

03 Los inmigrantes fueron tres cuartas partes de la demanda desde 2010; la inmigración neta cayó **54% en 2025** y cae otro 75% en 2026.

04 Con baja inmigración, **1.7 millones de hogares menos** en diez años, 60% entre menores de 45 (JCHS).

05 Tsunami plateado en gotera: **425 mil hogares boomers menos** en un año; 78.6% de los mayores de 65 son propietarios.

06 Florida: 23.7 millones (abril de 2026, +1.41%); las muertes superan a los nacimientos: **todo el crecimiento es migración**.

07 Migración doméstica neta: 310,892 en 2022, **22,517 en 2025**; la internacional, 178,674, es la mayor del país.

08 Dos bases: NAR 2026 (nacional, Brasil fuera del top 5) y Florida Realtors 2025 (**Brasil en 3.er lugar**, US$ 762 millones).

09 Extranjeros en Florida: **US$ 10.4 mil millones**, 60% al contado, mediana de US$ 442 mil; 45% en Miami, 13% en Orlando.

10 La casa de US$ 442 mil pasó de R$ 2.18 a **R$ 2.76 millones** en un año de cambio; a R$ 5.20 cuesta R$ 2.30 millones.

11 Procedimiento: **dos públicos, dos discursos**; monitorea la migración doméstica del Censo, no el titular.

12 Procedimiento: precio y costo **en dólares y en reales, con fecha**; nicho brasileño con número; Lei 14.754 e IOF.

> *La demanda estructural está contenida y la marginal desapareció; Florida solo crece por migración, cada vez más internacional.*

CAPÍTULO SIETE 07

Un estado, *muchos mercados*

Florida en septiembre de 2026: precios, inventario, condominios, seguro e impuestos, condado por condado

"¿Florida está cayendo?" Escuché la pregunta tres veces en la misma semana de septiembre. Respondí con otra: ¿en qué condado, y casa o condominio? En agosto de 2026 una casa en Miami-Dade valía 3.8% más que un año antes y un condominio en Orlando, 2.7% menos. El titular que suma los dos no vende ninguno.

Según Florida Realtors, en agosto de 2026 el estado se niveló: casa mediana a US$ 415 mil (+1.2% en doce meses), condominio a US$ 298 mil (+2.8%), ventas 1.4% y 1.8% por debajo de agosto de 2025, 13% menos casas en venta. Meses de oferta (el inventario dividido entre el ritmo de ventas): 4.3 en las casas y 7.7 en los condominios, con tasas de 7.03% el 24 de septiembre. El comprador tiene opciones, no descuento.

El mapa de agosto de 2026

En Miami-Dade, según Miami Realtors de agosto de 2026, la casa mediana llegó a US$ 680 mil, 3.8% por encima de agosto de 2025, con 4.9 meses de oferta, 40 días hasta el contrato y 19% menos anuncios. Palm Beach: US$ 650 mil (+3.2%), 3.5 meses, 24% menos anuncios. 24% de las casas de Miami-Dade y 42% de las de Palm Beach se pagaron al contado: es el mercado que resiste.

Orlando va de lado. La ORRA, la asociación de agentes de Orlando, midió en agosto de 2026 la casa mediana en US$ 436,456, contra

US$ 435,069 un año antes; 1,929 ventas contra 1,939. Cero a cero, con 4.9 meses de oferta y 64 días en el mercado. Lo que cede es el condominio y el *townhouse*, la casa en hilera: US$ 301,071, –2.7%.

Tampa se corrige. El índice Case-Shiller de junio de 2026 marca –1.2% en doce meses, y el precio mediano de anuncio (Realtor.com) bajó de US$ 415 mil a US$ 390 mil. En el Golfo, según los valores típicos de Zillow de julio de 2026, Charlotte cayó cerca de 7% en el año, Lee 5% y Sarasota 4%. Caen, en general, los mercados que más construyeron y que Helene y Milton atravesaron en 2024; resisten las puertas de entrada.

El condominio es otro mercado

Lado a lado: 4.3 meses de oferta en las casas, 7.7 en los condominios; en Miami-Dade, 4.9 y 12.1. Con la regla de Miami Realtors — por debajo de 5 meses manda el vendedor, de 5 a 7 hay equilibrio, por encima de 7 manda el comprador —, el mismo condado tiene un mercado de vendedor y uno de comprador en la misma semana. Y 50.5% de las ventas de condominios en Miami-Dade fueron al contado: quien financia quedó fuera.

La causa tiene nombre de ley. Después de Surfside, la SB 4-D de 2022 hizo obligatoria la inspección estructural (*milestone*) a los 30 años para edificios de tres pisos o más — 25 si están a menos de tres millas de la costa — y el estudio de reservas (SIRS), que obliga a ahorrar para la estructura. La HB 913 de 2025 estiró el plazo del SIRS al 31 de diciembre de 2025, o de 2026 si se hace junto con la inspección. El edificio que aplazó la cuenta por décadas descubre su tamaño: en Miami hay cobros de seis cifras por unidad.

Cuando el cliente brasileño dice que “en São Paulo el inventario está en 13 meses”, su número es otra cosa: la Abrainc mide la oferta

de las desarrolladoras — propiedad nueva — sobre las ventas recientes (10.8 meses en total, 13.5 en el segmento medio y alto en mayo de 2026). Florida divide los anuncios de propiedades usadas entre el ritmo mensual de ventas. Uno mide la fila del lanzamiento; el otro, la de la reventa.

Seguro e impuesto deciden la cuenta

El precio es la mitad de la conversación; la otra mitad es la cuenta anual. El seguro, que el capítulo 4 abrió, varía más por condado que por casa: según Insurify, el promedio de Florida fue US$ 8,292 al año en 2025, pero Monroe paga US$ 22 mil y Miami-Dade US$ 15.7 mil, mientras que el interior paga una fracción.

Impuesto: en el interior, cerca de 1.6% del valor gravable por año. El residente tiene US$ 50 mil de exención (*homestead*) y un tope de 3% anual en el alza del valor tasado (*Save Our Homes*); el no residente, un tope de 10%. En la venta, la base vuelve al valor de mercado al 1 de enero siguiente. Es el susto más común que veo: el comprador hace la cuenta con el impuesto del vendedor.

LA CUENTA DEL SUSTO

Supuestos: tasa de 1.6% al año; casa vendida por US$ 415 mil en 2026; el vendedor vivía en ella desde que valía US$ 250 mil y el tope de 3% sostuvo la base. Ejemplo de cálculo, no cotización.
Vendedor, con homestead: (250,000 − 50,000) × 1.6% = US$ 3,200.
Comprador que va a vivir en ella: (415,000 − 50,000) × 1.6% = US$ 5,840.
Inversionista, sin homestead: 415,000 × 1.6% = US$ 6,640.
Diferencia para el comprador: US$ 220 a 290 por mes. En la hoja de cálculo.

El 3 de noviembre de 2026 la Enmienda 3 va a las urnas: exención adicional de US$ 150 mil en 2027 y US$ 250 mil en 2028 en la parte no escolar del impuesto, solo para quien tiene homestead, y tope del no residente de 10% a 5%. Necesita 60% de los votos y costaría cerca de US$ 12 mil millones por año; quien se mude después del 1 de enero de 2027 espera cinco años por la exención ampliada.

Qué hace el agente con esto

El mapa solo sirve si el agente baja hasta donde se toma la decisión.

1. Lee en pirámide. País, estado, condado, código postal y subtipo. Concluye solo en el nivel más bajo que tenga al menos 30 ventas en doce meses.

2. Separa casa de condominio en toda cuenta y todo anuncio. El promedio de los dos no describe ninguno.

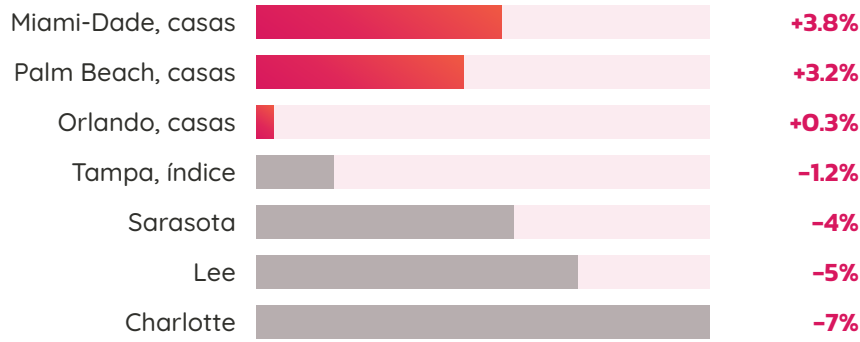
3. Pide el paquete del edificio antes de la oferta: milestone, SIRS, reservas y cobros extraordinarios aprobados o en discusión. La ley obliga a entregarlo.

4. Cotiza el seguro antes de escribir la oferta, con dirección, edad del techo y zona de inundación: el promedio del estado no sirve para ninguna casa.

5. Estima el impuesto con la base del comprador, nunca con la del anuncio. La Enmienda 3 es una votación, no un descuento, y la exención ampliada no es para el inversionista extranjero.

El mapa de agosto de 2026

Precio en doce meses, mercado por mercado, y los meses de oferta que separan casa de condominio.



4.3 meses
de oferta en casas en Florida; 7.7 en condominios (Florida Realtors)

12.1 meses
en condominios de Miami, con 50.5% de las ventas al contado (Miami Realtors)

País: **4.9 meses de oferta** en agosto de 2026 (NAR). La pregunta correcta es **en qué condado y en qué tipo de propiedad**.

FLORIDA REALTORS, MIAMI REALTORS Y ORRA, AGOSTO DE 2026 · FRED, ÍNDICE DE PRECIOS DE TAMPA, JUNIO DE 2026 · ZILLOW, VALORES TÍPICOS, JULIO DE 2026

En *resumen*

01 Agosto de 2026: casa a **US$ 415 mil (+1.2%)**, condominio a US$ 298 mil (+2.8%), 13% menos casas en venta.

02 **4.3 meses de oferta** en casas, 7.7 en condominios, 4.9 en el país: opciones, sí; descuento, no.

03 El Sur resiste: **Miami-Dade +3.8%**, Palm Beach +3.2%, poca oferta y comprador al contado.

04 Orlando va **de lado**: US$ 436,456 contra US$ 435,069 un año antes; el condominio cede 2.7%.

05 Tampa se corrige (**Case-Shiller −1.2%**); Charlotte, Lee y Sarasota caen entre 4% y 7% en Zillow.

06 El condominio es **otro mercado**: en Miami-Dade, 12.1 meses de oferta y 50.5% al contado.

07 Surfside se volvió ley: **milestone a los 30 años** y SIRS hasta fines de 2025 o de 2026.

08 Abrainc y Florida miden **filas distintas**: inventario del lanzamiento, oferta de la reventa.

09 El seguro varía por condado: **US$ 22 mil en Monroe**, US$ 15.7 mil en Miami-Dade, una fracción en el interior.

10 El impuesto **vuelve al precio de compra**: US$ 5,840 para el comprador, US$ 3,200 del vendedor.

11 Procedimiento: lee en **pirámide** (país, estado, condado, código postal y subtipo) y separa casa de condominio.

12 Procedimiento: **paquete del edificio**, seguro cotizado e impuesto sobre la base del comprador; la Enmienda 3 es una votación.

> *"Florida" no existe: existen condados y tipos de propiedad, y la cuenta se decide en el seguro, el impuesto y el edificio.*

CAPÍTULO OCHO 08

Brasil *al lado*

Selic, SBPE, FipeZap y CRECI: dos sistemas que el agente brasileño necesita traducir

Una pareja de Campinas me preguntó, en la primera llamada, si el interés de 7% de Florida era "más TR". No lo es. La pregunta resume este capítulo: el brasileño llega con su sistema en la cabeza — la TR que corrige el saldo, el agente que divide 6% con la inmobiliaria, el portal donde el mismo apartamento tiene cinco anunciantes. Ninguna de esas referencias está equivocada.

Son de otro diseño. Traducirlo es trabajo del agente — no para decir cuál es mejor, sino para que el cliente sepa dónde está.

El crédito que no sigue a la Selic

La Selic pasó de 10.50% en mayo de 2024 a 15% en junio de 2025, y viene bajando en pasos de 0.25 puntos desde marzo de 2026: 13.75% después del Copom del 16 de septiembre, y el Focus ve 12% a fines de 2027. En cualquier manual, una tasa así mata el crédito hipotecario. En Brasil, 2026 es un año récord: según la ABECIP, los financiamientos con recursos de la poupança, la cuenta de ahorro brasileña, sumaron R$ 115.5 mil millones de enero a julio, 36.3% más que en 2025 — después de un 2025 que cayó 13.4%.

La explicación está en el fondeo. El SBPE, el crédito con recursos de la poupança, le cuesta al banco lo que la poupança le paga al ahorrador — TR más 0.5% al mes mientras la Selic supera 8.5% — y por eso presta a TR + 10 a 12% al año cuando el dinero libre cuesta

más de 15%. El cuello de botella no es la tasa, es el flujo de caja: la poupança perdió R$ 85.6 mil millones en retiros netos en 2025, y el crédito volvió cuando el nuevo modelo de octubre de 2025 liberó parte del encaje obligatorio.

En el otro extremo de los ingresos está el Minha Casa, Minha Vida: intereses de 4% a 10% al año con dinero del FGTS, franjas de ingreso de hasta R$ 13 mil. Es el que dicta el producto nuevo: 85% de las unidades lanzadas por las desarrolladoras de la Abrainc en los doce meses hasta mayo de 2026. Y Brasil no tiene tasa fija a treinta años: el menú es TR más interés fijo o CDI; cuando la tasa baja, el prestatario no refinancia — pide portabilidad, garantizada por el CMN desde 2013. Y la TR no es cero: 2.06% en los doce meses hasta agosto de 2026.

La misma familia, dos cuentas

La cuenta que hago con quien compara. Supuestos: intereses compuestos, sin seguros ni tarifa de administración; en Brasil, 11.19% al año más TR de 2.06% — dentro de la franja de TR + 10 a 12% de los grandes bancos en septiembre de 2026 — por 420 meses; en Estados Unidos, 7.03% al año fijo (Freddie Mac, 24 de septiembre de 2026) por 360 meses; cambio de R$ 5.20. Ejemplo de cálculo, no cotización.

R$ 500 mil en Brasil: en la tabla Price, R$ 5,361 por mes y R$ 1.75 millones de intereses en 35 años, 350% del principal. En el SAC, la primera cuota es R$ 6,488, la última R$ 1,203, y los intereses suman R$ 1.12 millones (223%). US$ 400 mil en Florida: US$ 2,669 por mes, iguales durante 30 años, y US$ 560,939 de intereses (140%). En reales, el pago estadounidense es R$ 13.9 mil: por un préstamo cuatro veces mayor, poco más del doble de la cuota inicial del SAC —

y el saldo nunca se corrige. El SAC devuelve el principal más rápido; la tasa fija devuelve la previsibilidad.

El precio también anda a otro ritmo. Según el índice FipeZap, la venta subió 5.49% en los doce meses hasta agosto de 2026 (IPCA de 4.14%) y el alquiler, 9.16%. La rentabilidad del alquiler (alquiler anual sobre el precio) está en 6.14% al año, por debajo de la tasa real de cerca de 9%. Quien invierte en propiedades en Brasil depende de la apreciación para empatar con la renta fija; en Florida, con el precio estancado en 2026, la cuenta se apoya en el alquiler en dólares. Y el país alquila más: 23.8% de los hogares según la PNAD de 2025, contra 60.2% propios y pagados.

La profesión sin MLS

Brasil tiene entre 580 mil agentes registrados y cerca de 700 mil estimados por el Cofeci; la Lei 6.530 de 1978 exige título técnico y registro en el CRECI. La comisión de referencia es de 6% a 8% en la venta urbana (referencia del CRECI-SP), 4% a 6% en lanzamientos, pagada por el vendedor; el agente de inmobiliaria se queda con 30% a 50% de ella. No hay MLS: los tres mayores portales pertenecen al mismo grupo, la misma propiedad aparece con varios anunciantes y la cooperación se acuerda caso por caso.

El impuesto también es otro. Comprar cuesta 3% a 5% (ITBI, registro, escritura); vender paga 15% sobre la ganancia, con exención para la única propiedad de hasta R$ 440 mil o para quien reinvierte en otra residencia en 180 días. Y quien compra en Florida lleva Brasil consigo: la Lei 14.754 grava al 15% anual la ganancia de la LLC controlada que recibe alquiler, y la remesa para invertir paga IOF de 1.10%.

BRASIL	FLORIDA
TR + 10 a 12%, saldo corregido	7.03% fijo por 30 años
La tasa baja: portabilidad	La tasa baja: refinanciamiento
Portales, sin MLS	MLS y contrato escrito
Comisión de 6% a 8%, dividida	Comisión por lado, negociada
Ganancia de capital de 15%	FIRPTA retiene 15% del extranjero
IPTU sobre el valor venal	El impuesto vuelve al precio de compra

Qué hace el agente con esto

Traducir es el servicio: quien entiende el diseño compra con menos miedo y reclama menos después.

1. Ten la tabla de traducción al dedillo. Tasa fija contra TR; MLS contra portales; comisión por lado contra 6% dividido; impuesto que se reinicia contra IPTU; FIRPTA y Lei 14.754 en la salida.

2. Simula el crédito brasileño desde el primer contacto en Brasil. Cuota SAC a TR + 10 a 12%, cuota de hasta 30% del ingreso, franja del Minha Casa, Minha Vida cuando cabe.

3. Explica la exclusividad y el transaction broker antes de la primera visita. Contrato escrito y, por defecto, sin lealtad exclusiva a ninguna parte: el brasileño espera lo opuesto en ambos casos.

4. Nunca compares rendimientos sin la misma moneda y plazo. Alquiler de 6.14% en reales e ingreso en dólares no se suman; convierte a R$ 5.20, con fecha, y muestra el cambio en toda oferta.

5. Pon el impuesto de salida en la hoja de entrada. FIRPTA de 15% en la venta, 15% anual sobre la ganancia de la LLC e IOF de 1.10% en la remesa. Quien lo descubre en la venta no recomienda a nadie.

Financiar R$ 500 mil y US$ 400 mil

La misma familia, dos sistemas: tasa, plazo, saldo e intereses totales. Ejemplo de cálculo, no cotización.

BRASIL	FLORIDA
TASA TR + 10 a 12% al año	**TASA** 7.03% al año, fija
PLAZO Hasta 420 meses	**PLAZO** 360 meses
SALDO DEUDOR Corregido por la TR: 2.06% en doce meses	**SALDO DEUDOR** Fijo en dólares por 30 años
PRIMERA CUOTA R$ 6,488 en el SAC o R$ 5,361 en la Price	**CUOTA** $2,669 por mes (R$ 13.9 mil)
INTERESES TOTALES 223% del principal en el SAC; 350% en la Price	**INTERESES TOTALES** 140% del principal: $560,939
SI LA TASA BAJA Portabilidad a otro banco	**SI LA TASA BAJA** Refinanciamiento, a 2 a 6% del saldo

El alquiler en Brasil rinde **6.14% al año** (FipeZap, agosto de 2026) contra una tasa real de cerca de 9%: allá el inversionista depende de la apreciación; en Florida, del alquiler en dólares.

TASAS DE MOSTRADOR DE LOS BANCOS, SEPTIEMBRE DE 2026 · BCB, TR DE DOCE MESES · FREDDIE MAC, 24 DE SEPTIEMBRE DE 2026 · FIPEZAP, AGOSTO DE 2026 · CÁLCULO PROPIO

En *resumen*

01 Selic de **10.50% a 15%**, hoy 13.75%; aun así el crédito con poupança crece 36.3% en 2026.

02 El SBPE cuesta lo que **paga la poupança** y presta a TR + 10 a 12%: el cuello de botella es el flujo de caja, no la tasa.

03 La poupança perdió **R$ 85.6 mil millones** en 2025; el nuevo modelo liberó encaje y la ABECIP proyecta R$ 375 mil millones en 2026.

04 El Minha Casa, Minha Vida (4% a 10%, FGTS) es **85% de los lanzamientos**; no hay tasa fija a treinta años.

05 R$ 500 mil a TR + 11.19% por 35 años: **R$ 1.12 a 1.75 millones de intereses**; US$ 400 mil a 7.03%: US$ 560,939.

06 La **TR no es cero**: 2.06% en doce meses; bajó la tasa, el brasileño pide portabilidad, no refinancia.

07 FipeZap: venta **+5.49%**, alquiler +9.16%; el alquiler rinde 6.14% al año, por debajo de la tasa real de 9%.

08 Brasil alquila más: **23.8% de los hogares**, contra 60.2% propios y pagados (PNAD 2025).

09 **580 mil registrados**, 700 mil estimados, sin MLS; comisión de 6% a 8% dividida con la inmobiliaria.

10 Salir cuesta: **15% de ganancia de capital** en Brasil, FIRPTA de 15% en Florida, Lei 14.754 e IOF de 1.10%.

11 Procedimiento: **tabla de traducción** en la primera conversación y crédito brasileño simulado desde el primer contacto.

12 Procedimiento: exclusividad y transaction broker antes de la visita; **misma moneda, mismo plazo** al comparar.

> *Dos diseños, ninguno mejor: quien traduce el sistema brasileño vende con menos miedo de los dos lados.*

CAPÍTULO NUEVE 09

Leer el mercado *como profesional*

Inventario en meses, absorción, pendientes, recortes de precio, estacionalidad y el informe de una página

En agosto de 2026 Estados Unidos tenía 4.9 meses de oferta de casas usadas, el mayor inventario en más de diez años, según la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces de Estados Unidos (NAR). En el mismo mes, una casa en Palm Beach tenía 3.5 meses de oferta y un condominio en Miami-Dade, 12.1. Tres números, tres mercados, un titular. Quien lee el titular cree que sabe. Quien lee el segmento, el condado y la semana, sabe.

Ya vi a un agente perder una captación de propiedades por repetir las noticias nacionales ante quien vendía un condominio en Miami — y vi a otro ganarla con una hoja de papel y cinco números del condado. Este capítulo trata de esa hoja.

Inventario en meses, la regla que vale

El indicador que resume un mercado es el inventario en meses (*months of inventory*, MOI): cuánto tiempo tardaría en venderse el inventario actual al ritmo reciente. El Real Estate Center de la Universidad Texas A&M lo calcula así: anuncios activos al cierre del mes divididos entre el promedio mensual de ventas de los últimos doce meses. Con 1,000 activos y 200 ventas por mes, 1,000 ÷ 200 = 5 meses. La absorción es lo inverso: 200 ÷ 1,000 = 20% del inventario

vendido por mes. El equilibrio, dice el mismo centro, "normalmente queda entre cinco y siete meses": por encima de siete, mercado de comprador; por debajo, ventaja del vendedor.

En la Florida de agosto de 2026 (Florida Realtors, 16 de septiembre): casas con 4.3 meses y condominios con 7.7. En Miami-Dade, casas con 4.9 y condominios con 12.1 meses, 50.5% de ellos vendidos al contado. En Palm Beach, casas con 3.5. Los 12.1 meses de Miami-Dade son 8.3% del inventario absorbido por mes; los 3.5 de Palm Beach, 28.6%. Mismo condado, misma semana, dos mercados.

Los números que avisan antes

El precio mediano es el último en moverse. Antes de él vienen los indicadores adelantados: nuevos pendientes (contratos firmados, sin cierre), nuevos anuncios y recortes de precio. En agosto de 2026 Zillow midió que los nuevos pendientes caían 2.6% en el año y las ventas cerradas solo 0.6%. El pendiente de hoy es la venta cerrada de dentro de 30 a 45 días.

Los recortes de precio son el siguiente termómetro: Redfin contó 19.5% de los anuncios con recorte en agosto de 2026; Zillow, 26.3%. Zillow cuenta los recortes a lo largo de toda la vida del anuncio. En el mismo mes la NAR publicó una mediana de US$ 429,100 para las casas usadas; Redfin, US$ 398,596; Zillow, US$ 369,678 de "valor típico". Tres precios, tres definiciones. Elige una fuente por métrica, declara cuál es y no la cambies.

La estimación automática de los portales se equivoca cerca de 2% en las propiedades anunciadas y de 7% en las que no están en venta, cifras de Zillow reproducidas por terceros. Sirve para filtrar, no para fijar precio. El precio es asunto de ventas cerradas comparables

— tres como mínimo, según la norma de Fannie Mae — y del capítulo siguiente.

Estacionalidad, la prima menor que el error

Las dos listas de "mejor semana para anunciar" de 2026 no coinciden. Zillow, con las ventas de 2025 en 35 áreas metropolitanas, encontró fines de mayo, con una prima de 1.7% en el país y de las menores en Florida: Miami +0.8%, Orlando +0.9%, Tampa +1.0%. Realtor.com encontró la semana del 12 al 18 de abril en el país y, en Florida, el 22 de marzo en Jacksonville, el 19 de abril en Orlando y Tampa, el 24 de mayo en Miami. Fechas distintas, tamaño igual: acertar la semana en Florida rinde alrededor de 1%, menos que un error de precio.

"En diciembre no se vende casa" es folclore. ATTOM, con 52 millones de ventas de 2015 a 2025, midió la prima del vendedor por mes de cierre: marzo 10.7%, la mayor; octubre 7.9%, la menor; diciembre 9.1%, por encima de septiembre, octubre y noviembre. Del mejor al peor mes hay 2.8 puntos porcentuales: real, pero pequeño. Es dato de portal, no estudio académico.

En Brasil no existe el MLS, la base de datos cooperativa de anuncios de los agentes: se lee el índice FipeZap, que la Fipe calcula con anuncios del Grupo OLX (Zap, Viva Real y OLX), la Abrainc y el Secovi-SP. Y los "meses de inventario" de allá miden otra cosa: en mayo de 2026 la Abrainc contaba 150.1 mil unidades nuevas en oferta, 10.8 meses de ventas, inventario de desarrolladora sobre ventas trimestrales. Comparar 10.8 con 4.3 sin decir la base es el error más común de quien transita entre los dos países.

BRASIL	FLORIDA
Sin MLS: cada portal, una muestra	Stellar MLS: anuncios y ventas cerradas juntos
FipeZap mide precio de anuncio	NAR y Florida Realtors miden venta cerrada
Comparable es lo que está anunciado	Comparable es lo que cerró, en millas
Inventario de desarrolladora sobre ventas trimestrales	Usadas activas sobre el promedio de doce meses
10.8 meses (Abrainc, mayo de 2026)	4.3 meses en casas (Florida Realtors, agosto de 2026)
Lectura mensual: Abrainc, Secovi, FipeZap	Lectura semanal: ORRA, Redfin, Freddie Mac

Qué hace el agente con esto

La lectura se vuelve producto cuando sale de tu cabeza y llega a tu cartera, con fecha.

1. Calcula el inventario en meses de tu segmento todos los meses. Activos de tu código postal y subtipo divididos entre el promedio de ventas de doce meses en el MLS. Casa separada de condominio, siempre: en el estado son 4.3 contra 7.7.

2. Arma la pirámide y concluye solo en la base. Nacional (NAR), estado y condado (Florida Realtors y SunStats), código postal y subtipo (MLS). Concluye solo en el nivel más bajo, con al menos 30 ventas cerradas en doce meses.

3. Una fuente por métrica, y la fecha de cada número. Precio de la NAR o de SunStats, valor típico de Zillow, mediana de Redfin: elige, declara y no cambies.

4. Pendientes junto a nuevos anuncios, recortes junto a los dos. Suma la tasa promedio semanal de la hipoteca a treinta años, medida por Freddie Mac, y lo que hace con el pago mensual.

5. Envía el informe de una página a toda tu cartera. Con la línea del cambio para el brasileño y, en la firma, el nombre de la inmobiliaria junto al contacto, como exige la comisión que regula a los agentes en Florida (FREC). Quien recibe esto todos los meses te llama el día en que decide vender.

El panel de una página

El informe mensual de la cartera: seis reglas que separan la lectura de mercado del titular, con los números de agosto de 2026.

1. **Fecha el dato y el envío**
   Datos de agosto de 2026, publicados el 16 de septiembre. Un número sin fecha es rumor.
   ENCABEZADO

2. **Tres niveles, la misma métrica**
   País 4.9 meses; Florida 4.3 en casas; tu código postal y subtipo en el MLS. Concluye solo en la base, con 30 ventas en doce meses.
   PIRÁMIDE

3. **Casa separada de condominio**
   En el condado de Miami, 4.9 meses en casas y 12.1 en condominios, la mitad vendidos al contado.
   SEGMENTO

4. **Una fuente por métrica**
   NAR $429,100, Redfin $398,596, Zillow $369,678: tres precios, tres definiciones.
   DEFINICIÓN

5. **Indicadores adelantados a la vista**
   Nuevos pendientes junto a nuevos anuncios, recortes y la tasa de la semana: avisan de 30 a 45 días antes.
   ADELANTADOS

6. **Incertidumbre, cambio y firma**
   Una línea de lo que no sabemos, el real por dólar con fecha y el nombre de la inmobiliaria junto al contacto.
   HONESTIDAD

El titular dice 4.9 meses. El condominio en el condado de Miami tiene **12.1**; la casa en Palm Beach, **3.5**.

NAR, FLORIDA REALTORS, MIAMI REALTORS, REDFIN Y ZILLOW, AGOSTO DE 2026 · TEXAS A&M REAL ESTATE CENTER

En *resumen*

01 **Inventario en meses** = activos ÷ promedio mensual de ventas de doce meses; la absorción es lo inverso.

02 El equilibrio es una **franja de 5 a 7 meses** (Texas A&M); por encima, comprador; por debajo, vendedor.

03 Agosto de 2026: país 4.9 meses; Florida **4.3 en casas y 7.7 en condominios**.

04 Miami-Dade: condominios con **12.1 meses** y la mitad al contado; Palm Beach: casas con 3.5.

05 **Los pendientes anticipan** la venta cerrada en 30 a 45 días: cayeron 2.6% contra 0.6% de las cerradas.

06 Recortes: 19.5% (Redfin) o 26.3% (Zillow), porque **cada fuente mide distinto**.

07 Tres precios en agosto: **US$ 429,100, 398,596 y 369,678**; una fuente por métrica.

08 La estimación automática se equivoca **cerca de 7%** fuera del mercado; el precio es venta cerrada.

09 Mejor semana: **mayo (Zillow) o abril (Realtor.com)**; en Florida rinde cerca de 1%.

10 Los **10.8 meses** de la Abrainc son inventario de desarrolladora: otra base que los 4.3.

11 Procedimiento: MOI del segmento todos los meses, **pirámide** hasta el código postal, concluye solo con 30 ventas.

12 Procedimiento: **informe de una página** con fecha, una fuente por métrica y firma FREC.

> *El titular describe un país. El agente lee el segmento, el condado y la semana, y entrega la lectura a su cartera con fecha.*

CAPÍTULO DIEZ 10

Fijar precio y negociar *con números*

CMA, net sheet, concesiones, buydown, DSCR y la cuenta del inversionista

El vendedor llega a la captación con un número; el inversionista, con una hoja de cálculo de alquiler. Los dos suelen equivocarse por el mismo motivo: hicieron la cuenta al revés, a partir de lo que quieren y no de lo que paga el mercado.

El precio pedido no es un ancla que se ajusta después: es la variable que decide quién ve la casa, cuánto tiempo queda en el mercado y por cuánto sale. Eso se midió, y la cuenta cabe en una hoja, junto a la matemática del inversionista, que en 2026 da un resultado que los blogs no cuentan.

El precio pedido por encima del mercado

Gordon y Winkler (2017), con 13,461 ventas, compararon las propiedades que necesitaron un recorte de precio con las que no lo necesitaron. Las que recortaron habían entrado 18% más caras — y cada dólar recortado en el anuncio se asociaba con dos o tres dólares menos en el precio neto final. Hay sesgo de selección, avisan los autores: quien recorta es quien empezó alto. Aun así es la mejor evidencia: en una casa de US$ 450 mil anunciada en US$ 495 mil y recortada en US$ 30 mil, la asociación apunta a un cierre entre US$ 405 mil y US$ 435 mil, bajo lo que la casa valía.

Genesove y Mayer (2001), con condominios de Boston, explicaron la insistencia: quien tendría una pérdida respecto de lo que pagó pide 25% a 35% de la diferencia de más, obtiene 3% a 18% de ella y tarda mucho más en vender. En 2026 ese vendedor compró en el pico de 2022. Zillow, en 2016, midió la demora: las casas vendidas rápido salieron cerca de 1% bajo el pedido; tras dos meses, 5%; las de once meses, 12% — asociación, no causa, como avisa el portal.

Por eso la reunión de captación tiene tres precios. El valor probable de avalúo, según el análisis comparativo de mercado (CMA): de tres a seis ventas cerradas comparables de la misma zona y de los últimos seis meses, con ajustes por partida; Fannie Mae exige tres cerradas y solo acepta anuncios como apoyo. El precio de anuncio. Y el neto, en el *net sheet*, la hoja de lo que le queda al vendedor, en dos escenarios: precio correcto ahora, o precio alto y recorte en 30 días, con el costo de cargar con la casa. El avalúo pasa la factura: en agosto de 2026, 6% de los contratos se atrasaron por el avalúo y 7% se cancelaron en tres meses (índice de confianza de la NAR).

Concesión, la demanda más barata

Recortar el precio de anuncio rebaja el comparable del vendedor y cambia poco el pago mensual del comprador. La concesión del vendedor rinde más por menos, dentro del tope que detalló el capítulo 3 — 3%, 6% o 9% según el pago inicial, 6% en FHA, 4% en VA, 2% para inversionista —, y la compra temporal de tasa (*buydown*) pagada por el vendedor cuenta dentro de él.

¿Cabe? Comprador con 5% de pago inicial en una casa de US$ 450,000: tope de 3%, US$ 13,500. El buydown 2-1 sobre el préstamo de US$ 427,500, a 7.03% (24 de septiembre de 2026), cuesta 427.5 × 1.944 × 12 = US$ 9,973: cabe, y sobran US$ 3,527 para el cierre. Para el inversionista, 2% son US$ 9,000: no cabe un 2-1.

La cuenta del inversionista en 2026

La tasa de capitalización (*cap rate*) es el ingreso neto anual dividido entre el precio. Los blogs de administradoras de alquileres hablan de "5 a 7% en Orlando". Es marketing: solo sale ignorando el impuesto a la propiedad (el IPTU estadounidense), que vuelve al valor de mercado en la compra, y el seguro. La cuenta: casa de tres habitaciones en Orlando, US$ 350,000, alquiler de US$ 2,300 — por encima del típico de Zillow en septiembre de 2026, US$ 1,942, que incluye apartamentos. Ingreso bruto US$ 27,600. Gastos: vacancia de 5% (US$ 1,380), impuesto a la propiedad de 1.5% del precio (US$ 5,250), seguro de US$ 2,677 (promedio de Florida en 2022), mantenimiento de 1% (US$ 3,500), administración de 8% (US$ 2,208), asociación de propietarios (HOA) de US$ 600: US$ 15,615, 57% del ingreso. Ingreso neto US$ 11,985. *Cap rate*: 3.4%.

Financiando 70% a 6.62%, la tasa de septiembre de 2026 para el inversionista: US$ 245,000 × 6.400 = US$ 1,568 por mes, US$ 18,816 por año, una constante de 7.7% sobre una propiedad que rinde 3.4%. Apalancamiento negativo. Flujo: 11,985 − 18,816 = −US$ 6,831 por año, −5.9% sobre los US$ 115,500 de efectivo. La razón entre el alquiler y el pago completo (DSCR), que el banco del inversionista exige por encima de 1, da 1.01 aquí; para el brasileño, a 7.37% y con 30% de pago inicial en una casa de US$ 400,000, el alquiler típico de Orlando da 0.70: no cierra; con 50% de pago inicial y US$ 2,300 de alquiler, 1.04.

En el alquiler vacacional el promedio engaña más. En Orlando el anuncio promedio facturó US$ 125 por noche disponible (RevPAR) en junio de 2026, según AirDNA; el decil superior, US$ 198, y el cuartil inferior, US$ 41, según AirROI. En una casa de US$ 450,000 cerca de los parques, con supuestos de mercado para administración, servicios, asociación, impuesto y seguro, el promedio da un *cap rate*

de 2.4%; el tope, 7.0%; el cuartil inferior pierde US$ 12,600 por año. Comprar para alquilar en Orlando en 2026 es una apuesta a la apreciación — Fannie Mae espera +2.3% en 2026 y +1.0% en 2027 — y a una baja de las tasas, no al flujo de caja.

En Brasil la conversación cambia de formato, no de fondo: la tabla del CRECI-SP fija como referencia 6% a 8% en la venta urbana y 4% a 6% en lanzamientos, pagados a medida que la desarrolladora cobra; en la rescisión (*distrato*), la Lei 13.786/2018 retiene la comisión íntegra del agente y una multa de hasta 25% de lo pagado.

Qué hace el agente con esto

Precio y negociación son las horas en que el agente más gana o más pierde dinero por su cliente.

1. Lleva tres precios a la captación y un net sheet con dos escenarios. Avalúo probable, anuncio y neto; precio correcto hoy o alto con recorte en 30 días, con el costo de cargar la casa.

2. Cierra la brecha de avalúo por escrito. En una oferta por encima de los comparables, el comprador cubre por cláusula hasta cierto monto por encima del avalúo; entrega los comparables al tasador — informar se puede, presionar no.

3. Ten el menú de concesiones dentro del tope. Buydown 2-1, puntos, costos de cierre, dentro de los 3, 6 o 9% según el pago inicial. El recorte de precio es el último punto.

4. Filtra al inversionista con alquiler real, no proyectado. Rentometer o Zillow a largo plazo; en el alquiler vacacional, los diez más parecidos y el percentil 25 de base. Nunca el promedio.

5. Sabe cuándo aconsejar esperar. Si la cuenta solo cierra con baja de tasas o apreciación, es una apuesta, y el cliente debe oírlo de ti.

La cuenta del inversionista en Orlando

Casa de tres habitaciones por $350,000 alquilada por $2,300: el ingreso neto rinde 3.4% y la deuda cuesta 7.7%. Ejemplo de cálculo con supuestos declarados, no cotización.

Alquiler de $2,300 en 12 meses	**+ $27,600**
Vacancia, impuesto, seguro, mantenimiento, administración y HOA	**– $15,615**
Ingreso neto: cap rate de 3.4%	**$11,985**
Pago de 70% del precio a 6.62%, en 12 meses	**– $18,816**
Lo que quedó en el bolsillo por año	**– $6,831**

3.4% × 7.7%
la propiedad rinde menos de lo que cuesta la deuda: apalancamiento negativo

$3,500
es el alquiler que pediría la regla del 1%; la casa rinde $2,300

En el alquiler vacacional, el decil superior factura **$198** por noche disponible y el cuartil inferior, **$41**. El promedio no existe.

ZILLOW ZORI, SEPTIEMBRE DE 2026 · III, SEGURO PROMEDIO EN FLORIDA, 2022 · TASAS DSCR DE SEPTIEMBRE DE 2026 · AIRDNA Y AIRROI, ORLANDO, 2026 · EJEMPLO DE CÁLCULO, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 **Pedir de más cuesta**: quien recorta entró 18% arriba y cada dólar recortado vale 2 a 3 menos en el neto.

02 El vendedor con pérdida en el papel pide **25 a 35% de la pérdida de más** y tarda más en vender.

03 **La demora descuenta**: 1% bajo el pedido en las ventas rápidas, 5% en dos meses, 12% en once (Zillow, 2016).

04 Una casa de US$ 450 mil anunciada en 495 y recortada en 30 mil tiende a **cerrar entre 405 y 435 mil**.

05 **Tres precios** en la captación: avalúo probable, anuncio y neto; net sheet en dos escenarios.

06 Avalúo: **6% de los contratos se atrasaron** y 7% se cancelaron (NAR, agosto de 2026).

07 La concesión tiene tope: **3, 6 o 9%** según el pago inicial; FHA 6%; VA 4%; inversionista 2%.

08 Con 5% de pago inicial en US$ 450 mil, el 2-1 cuesta **US$ 9,973** y cabe en los US$ 13,500 del tope.

09 Orlando, US$ 350 mil y alquiler de 2,300: **cap rate 3.4%**, deuda a 7.7%, flujo de −US$ 6,831 por año.

10 Alquiler vacacional: **US$ 198 por noche en el decil superior, US$ 41 en el cuartil inferior**; el promedio no existe.

11 Procedimiento: **brecha de avalúo por escrito** y menú de concesiones antes de cualquier recorte de precio.

12 Procedimiento: inversionista filtrado con **alquiler real y percentil 25**; si solo cierra con tasas a la baja, es una apuesta.

> *El precio pedido decide quién ve la casa y por cuánto sale; la concesión compra demanda; la cuenta del inversionista en 2026 solo cierra con una apuesta.*

CAPÍTULO ONCE 11

El momento justo y *tu propio negocio*

Esperar o comprar, cambiar de casa, reducir el tamaño de la casa — y la economía de la carrera del agente

En enero de 2026 una pareja me dijo que quería esperar a que bajaran las tasas. La tasa promedio semanal de la hipoteca a treinta años, medida por Freddie Mac, estaba en 6.16%; en la semana del 24 de septiembre, en 7.03%, y el índice Case-Shiller de precios de casas había subido 3.0% de enero a junio. La espera les costó US$ 261 al mes, más los alquileres del período. No fue mala suerte: fue la cuenta que nadie abrió delante de ellos.

Este capítulo abre las cuentas del tiempo y termina con la que menos le gusta hacer al agente: la de su propio negocio.

Esperar tiene precio

La cuenta de la pareja: casa de US$ 420,000 en enero, 20% de pago inicial, préstamo de US$ 336,000 a 6.16%: 336 × 6.099 = US$ 2,049 por mes. En septiembre la casa cuesta 3.03% más, US$ 432,700; el préstamo de US$ 346,200 a 7.03% da 346.2 × 6.673 = US$ 2,310. Son US$ 261 más por mes, y más pago inicial. Si la tasa vuelve a 6.03%, el comprador de septiembre refinancia y llega a US$ 2,082 — pagando 2% a 6% del saldo por refinanciar.

La frase honesta es “la tasa se puede refinanciar; el precio y el alquiler que pagaste mientras esperabas, no”, siempre que venga con

el resto: refinanciar cuesta y puede no ocurrir. En abril de 2026, a 6.37%, solo 32.5% de quienes financiaron de 2023 a 2025 habría ganado refinanciando (LendingTree). Y Fannie Mae, en septiembre, espera 6.8% a fines de 2026 y 6.7% a lo largo de 2027: ninguna institución oficial prevé menos de 6.5%.

Cambiar de casa es costo marginal

La mitad de las hipotecas estadounidenses está a 4% o menos: 49.9% en el primer trimestre de 2026, según la agencia federal que regula el financiamiento de vivienda (FHFA). Es el bloqueo de las hipotecas baratas (*lock-in*) del capítulo 3: cada punto porcentual entre la tasa de mercado y la contratada reduce 18.1% la probabilidad de venta.

El cliente que no devuelve la llamada: saldo de US$ 300,000 a 3.00%, pago de US$ 1,476, casa de US$ 520,000, con la mira en una de US$ 650,000. Vender cuesta cerca de 7%: comisión de 5.29% (US$ 27,508), timbre documental de 0.70% (US$ 3,640), título y cierre de cerca de 1% (US$ 5,200, supuesto). Neto: 520,000 − 36,348 − 300,000 = US$ 183,652. Nueva hipoteca de US$ 466,348 a 7.03%: 466.3 × 6.673 = US$ 3,112 por mes — US$ 1,636 más, +111%, para una brecha de 4.03 puntos que, aplicando la medida de la FHFA punto por punto, recorta más de la mitad de la probabilidad de venta. Lo que reduce la brecha: asumir un préstamo FHA o VA, usar más del neto como pago inicial, un buydown pagado por el vendedor o mantener la casa actual alquilada con el saldo a 3%.

Reducir el tamaño de la casa tiene otra trampa. El jubilado vende la casa de US$ 700,000, pagada, con la exención de residencia principal (*homestead*) y valor gravable congelado en US$ 350,000 por el tope de 3% al año (*Save Our Homes*), y compra un condominio de US$ 450,000 al contado: sobran cerca de US$ 201,000. Pero el

impuesto a la propiedad (el IPTU estadounidense) vuelve a empezar sobre una base de US$ 400,000, después de la exención de US$ 50,000. Florida permite llevar el diferencial acumulado a la nueva residencia, hasta US$ 500,000; para una casa más barata la regla es proporcional, a confirmar con el property appraiser. Con una tasa de 1.8% (supuesto), el impuesto pasa de US$ 7,200 a cerca de US$ 3,150 por año. Quien no habla de portabilidad le cuesta al cliente cerca de US$ 4 mil al año.

La economía de tu negocio

El *Member Profile* de la NAR de 2026, con datos de 2025, describe al agente mediano: US$ 59,200 de ingreso bruto, 9 lados, US$ 9,530 de gastos, 13 años de carrera, 35 horas por semana. Da US$ 6,578 por lado y US$ 34 por hora. Con dos años o menos, la mediana es US$ 8,000; con dieciséis o más, US$ 88,500, y para ellos 49% del negocio es cliente que vuelve y 32%, referido de excliente.

En Florida la competencia es el dato: cerca de 314 mil licencias activas en julio de 2026 (registro del DBPR leído por terceros). Contra unas 328 mil ventas de propiedades usadas por año, da 2.1 lados por licencia. Circula que "71% de los agentes cerraron cero": es falso, salió de una charla en 2025, nunca se publicó, y la NAR lo negó — entre los miembros, 5% tuvo cero lados en 2024. El dato serio es el de la Consumer Federation of America (CFA), de 2024: 49% de los licenciados vendió una casa o ninguna en 2023. En Brasil la tabla es 6% a 8% y el agente de inmobiliaria se queda con 30% a 50% de la mitad: en una propiedad de R$ 600 mil, la comisión de R$ 36 mil se convierte en R$ 5.4 mil a R$ 9 mil.

La carrera se decide en el costo por cierre. Un contacto de Zillow cuesta US$ 223 "por conexión" en las áreas metropolitanas grandes

(The Close, junio de 2026) y convierte cerca de 5%, según los proveedores de *leads*: US$ 4,460 por cierre. Google, con un *lead* de unos US$ 157 (dato de terceros) y 2.5%: US$ 6,280. El *lead* de Meta, estimado en US$ 20, parece barato hasta que se divide entre 1%: US$ 2,000; a 0.5%, US$ 4,000. El referido con comisión de 25% sobre una comisión de US$ 10,500 cuesta US$ 2,625, convierte por encima de 25% y, si viene de tu propia esfera de contactos, cuesta cero. Después del acuerdo de la NAR de 2024, el lado del comprador paga de 2.4% a 2.7%, negociado por escrito antes de la primera visita: la conversación sobre honorarios es la primera.

Qué hace el agente con esto

En las dos puntas, el tiempo del cliente y tu propio año, la respuesta es abrir la cuenta antes de decidir.

1. Responde "¿espero o compro?" con la cuenta abierta. Pago hoy, un punto abajo y un punto arriba; la tasa se refinancia, con costo; el precio y el alquiler pagado, no.

2. Calcula el costo marginal del cambio antes de mostrar una casa. Neto de la venta, nuevo pago, reinicio del impuesto; si el salto es de US$ 1,636 por mes, ofrece lo que reduce la brecha.

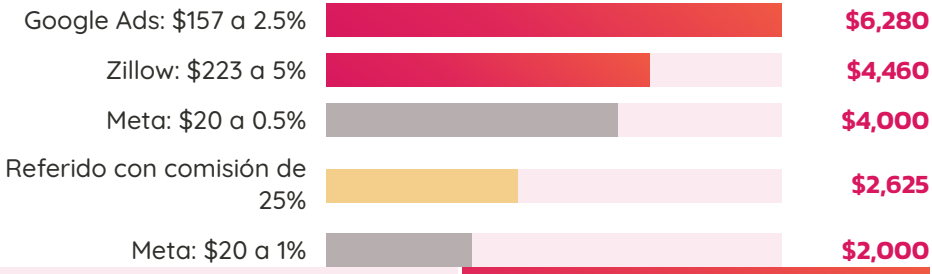
3. Habla de portabilidad cuando el cliente reduce el tamaño de su casa. El diferencial de Save Our Homes viaja con el cliente hasta US$ 500,000; confirma la proporción con el property appraiser y pon la diferencia anual en la propuesta.

4. Mide el costo por cierre de cada canal, no por *lead*. Precio dividido entre la conversión; y modela el año con split y cap de la inmobiliaria antes de firmar.

5. Enciende el motor de referidos desde el año 1. Base con la fecha de compra, informe anual de valor y pedido explícito de referidos: de ahí viene 81% del negocio de los veteranos.

Costo por cierre

El lead barato se vuelve caro al dividirlo entre la conversión. Costos y conversiones declarados por proveedores: ejemplo de cálculo, no cotización.



$59,200

de ingreso bruto mediano con 9 lados en 2025 (NAR, 2026): $6,578 por lado

2.1 lados

por licencia activa en Florida por año: una fila de 300 mil competidores

Esperar a que bajara la tasa en 2026 costó **$261 por mes** en la casa de $420,000: la tasa se refinancia, el precio no.

THE CLOSE, JUNIO DE 2026 · YLOPO, 2026 · NAR, MEMBER PROFILE 2026 · DBPR VÍA CASA ACADEMY, JULIO DE 2026 · EJEMPLO DE CÁLCULO, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01	**Esperar costó**: de enero a septiembre de 2026 la tasa pasó de 6.16% a 7.03% y el pago subió US$ 261 por mes.
02	La tasa **se refinancia, con costo** (2 a 6% del saldo); el precio y el alquiler pagado, no.
03	**Fannie Mae espera 6.7% en 2027**; nadie oficial ve menos de 6.5%: el plan tiene que cerrar a 7%.
04	**49.9% de las hipotecas** están a 4% o menos; cada punto de brecha reduce en 18.1% la probabilidad de vender (FHFA).
05	Cambiar la casa de 520 por una de 650 mil cuesta **+US$ 1,636 por mes**; la cuenta va antes de la visita.
06	Al reducir el tamaño de la casa, la **portabilidad de Save Our Homes** vale cerca de US$ 4 mil al año de impuesto.
07	El agente mediano: **US$ 59,200, 9 lados**, US$ 9,530 de gastos, US$ 34 por hora (NAR, 2026).
08	Florida: **2.1 lados por licencia**; "71% cerró cero" es falso; CFA: 49% vendió una casa o ninguna.
09	Costo por cierre: **Zillow US$ 4,460, Google 6,280, Meta 2,000 a 4,000, referido 2,625**.
10	Veteranos: **49% de recompra y 32% de referidos**; en Brasil, R$ 36 mil de comisión se vuelven R$ 5.4 a 9 mil.
11	Procedimiento: cuenta abierta en "¿espero o compro?" y **costo marginal del cambio** antes de mostrar casa.
12	Procedimiento: **costo por cierre por canal**, año con split y cap, referidos desde el año 1.

> *Esperar, cambiar y reducir el tamaño de la casa son cuentas de costo marginal; la carrera del agente, una cuenta de costo por cierre.*

El método: *doce procedimientos*

Once capítulos, once listas de "qué hace el agente con esto". Aquí se vuelven una sola, en el orden de un mes de trabajo, del informe de mercado a la propia carrera. Cada punto dice de qué número nace y en qué capítulo está.

Leer el mercado

1. Todos los meses, calcula el inventario en meses de tu segmento — activos divididos entre el promedio mensual de ventas de doce meses — y mira los pendientes junto a los nuevos anuncios y la proporción de recortes de precio. De cinco a siete meses es equilibrio; los pendientes avisan del giro treinta a cuarenta y cinco días antes que el precio. Envía un informe de una página, con fecha, a toda tu cartera (capítulo 9).

2. Lee en pirámide y separa casa de condominio. Nacional, estado, condado, código postal y subtipo — la conclusión solo vale en el nivel más bajo con al menos treinta ventas en el año. En agosto de 2026 las casas de Florida tenían 4.3 meses de oferta y los condominios de Miami-Dade, 12.1: dos mercados en un estado (capítulos 7 y 9).

3. Clasifica el barrio como elástico o inelástico — agua, cerro, zonificación, lotes vacíos, obra nueva entrando — y vende ubicación y escasez, no acabados. Ochenta por ciento de la apreciación de largo plazo es terreno; la estructura se deprecia (capítulo 1).

4. Nunca prometas un ciclo. Identifica a quien compró en el pico de 2022 (va a anclarse en lo que pagó) y a quien financió con FHA o VA en 2022–2025 (puede deber más de lo que vale la casa). Un precio estancado con inflación de 3.5% es una caída real (capítulo 2).

Calificar y fijar precio

5. Ten la tabla de poder de compra al dedillo. Cada medio punto de interés son cerca de 5% de crédito; de 3% a 7% el pago sube 58%. Califica a la tasa completa, muestra tres escenarios (hoy, un punto abajo, un punto arriba) y trata el refinanciamiento como opción, no como plan (capítulo 3).

6. Costo total de tenencia, línea por línea, antes de la oferta: pago mensual, impuesto con la base del comprador, seguro cotizado, condominio, CDD, mantenimiento, reservas. En Florida el seguro es la segunda conversación; en casa nueva, negocia el costo mensual, no la lista de precios (capítulos 4 y 7).

7. Vende ahorro forzado, apalancamiento y pago fijo — nunca "cuatro por ciento garantizado". Muestra el lado B de la palanca (una caída de 5% en el precio es 25% del capital) y exige un horizonte mayor que el punto de equilibrio del área metropolitana: 5.4 años en Orlando, 9 en Miami (capítulo 5).

8. En la captación, tres precios y una hoja neta en dos escenarios. Avalúo probable, precio de anuncio, precio neto; y lo que pasa con el precio correcto ahora contra precio alto más recorte en treinta días. Cada dólar recortado después se asocia con dos o tres dólares menos en el neto; antes de recortar, usa concesión dentro del tope del financiamiento (capítulo 10).

Aconsejar y crecer

9. Con el inversionista, haz la cuenta antes de mostrar propiedad: alquiler de Rentometer o Zillow, no el "proyectado"; percentil 25 en el alquiler vacacional; cap rate contra la constante del préstamo. En Orlando, en 2026, una casa típica da 3.4% de cap contra 7.7% de costo del dinero — quien no lo sabe vende apuesta como inversión (capítulo 10).

10. "¿Espero o compro?" se responde con la cuenta del año: en 2026 quien esperó pagó 261 dólares más por mes. La tasa se refinancia; el precio y el alquiler pagado mientras se espera, no — y el refinanciamiento tiene costo y no está garantizado. En el cambio de casa, calcula el costo marginal mensual antes de mostrar casa; en el *downsizing* (reducir el tamaño de la vivienda), habla de la portabilidad del impuesto (capítulo 11).

11. Con el cliente brasileño, traduce antes de vender: tasa fija a treinta años contra TR, MLS contra portal, comisión negociada por lado contra 6% dividido, impuesto que vuelve al precio de compra, retención de 15% en la venta del extranjero, 15% al año sobre la ganancia de la LLC en Brasil. Precio y costo en dólares y en reales, con la fecha del cambio, en toda oferta (capítulos 6 y 8).

12. Trata la carrera como el negocio que es. Costo por cierre por canal (portal, 4,460 dólares por venta; referido, 2,625, con conversión cinco veces mayor), motor de referidos desde el primer año (los veteranos viven de 49% de recompra y 32% de referidos) y el año modelado con split, cap y gastos. En Florida hay 2.1 lados por licencia activa: el competidor no es el portal, es la fila (capítulo 11).

Una última palabra, sin retórica

Los números no deciden por el cliente. Una familia que necesita una casa más grande antes del año escolar va a comprar con tasa de 7%, y la cuenta sirve para que compre bien, no para que desista. El mercado no es bueno ni malo: es una condición, y el trabajo del agente es describirla con honestidad y ayudarlo a actuar en ella.

Los números de este libro van a envejecer. El método, no. Aprende de dónde viene cada dato, revisa el nuevo cada mes y haz la cuenta delante del cliente. Eso es lo que vende — y lo que hace volver al cliente.

Haz la cuenta *con los números de hoy*

Este libro usó los números de septiembre de 2026. Los tuyos serán otros — y el método es el mismo. El Instituto existe para traducir el mercado estadounidense para quienes tienen una conexión con Brasil y Florida, en español y sin promesas fáciles.

La psicología de los bienes raíces La pareja de este libro: cómo decide de verdad el cliente y qué hace el agente con eso	**Agente en Brasil, agente en Florida** La profesión, la licencia, el MLS, el contrato y la comisión, lado a lado
Alquilar: la mayor trampa de tu vida La cuenta que casi nadie hace, para quien paga alquiler desde hace años	**Cómo invertir en bienes raíces en Florida** Para quien compra para vivir o para invertir, con prólogo de Ciro Gomes
HousInvest Academy Formación para agentes brasileños en el mercado estadounidense — no es licencia estatal	**Material educativo** No es asesoría de inversión, dictamen jurídico ni orientación fiscal

HOUSINVEST.COM

De dónde vienen *los números*

Abajo, capítulo por capítulo, el autor y el año de cada estudio, encuesta e informe usados en este libro; el nombre completo de cada uno aparece en el propio capítulo, donde se cita el número. Las encuestas de mercado cambian todos los años y los números de 2026 van a envejecer: las fuentes del final de la página dicen dónde consultar la versión nueva.

Capítulo 1 · De dónde viene el precio. Miami Realtors (2026) · Orlando Regional Realtor Association (2026) · Glaeser y Gyourko (2003) · Glaeser y Gyourko (2018) · NAHB (2026) · NAHB (2021) · Saiz (2010) · Knoll (2017) · Davis y Heathcote (2007) · FHFA (2026) · von Thünen (1826) · Alonso (1964) · Glaeser y Gottlieb (2009) · Hsieh y Moretti (2019) · Rosenthal (2014) · Mast (2023) · SB 102 (2023) · SB 1730 · Abrainc/Fipe (2026) · Secovi-SP vía Valor Econômico (2026).

Capítulo 2 · El reloj que no existe. Hoyt (1933) · Harrison (2005) · Borio (2012) · Glaeser (2013) · Glaeser (2008) · S&P Dow Jones Indices vía FRED (2026) · FHFA vía FRED (2026) · RealtyTrac (2009) · S&P Dow Jones Indices (2026) · FHFA (2026) · ICE (2026) · NAR (2026) · Miami Realtors (2026) · NAHB (2026) · Fipe (2025) · Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2026).

Capítulo 3 · Un punto de tasa. Freddie Mac (2026) · Federal Reserve (2026) · U.S. Treasury vía FRED · S&P Dow Jones Indices vía FRED · Harvard JCHS (2026) · Batzer (2024) · Redfin (2026) · Better (2026) · Fannie Mae (2025) · FHA.com · CFPB · LendingTree (2026) · Reglas de asunción de FHA y VA (1986) · RefiGuide (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · SP Imóvel (2026) · MySide (2026) · Banco Central do Brasil (2013).

Capítulo 4 · Quién puede comprar. Harvard Joint Center for Housing Studies (2026) · U.S. Census Bureau (2026) · NAR (2026) · National Association of Realtors vía FRED (2026) · Freddie Mac vía FRED (2026) · Florida Realtors (2026) · Florida Department of Revenue · Momentum Lakeland (2026) · Hoodline (2026) · CBS Miami (2026) · Tax Foundation (2026) · Florida Policy Institute (2026) · Insurify (2026) · Citizens Property Insurance Corporation (2025) · Gobierno de Florida (2026) · Insurance Journal (2026) · NOAA y National

Hurricane Center (2025) · NOAA y National Hurricane Center (2026) · FEMA (2026) · NAHB/Wells Fargo (2026) · NAHB (2026) · Florida Statutes · Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · Ministério das Cidades y Fundação João Pinheiro (2026) · Tenda (2026) · Abrainc/Fipe (2026).

Capítulo 5 · Lo que la propiedad rinde de verdad. Jordà (2017) · Jordà (2019) · Shiller (2026) · Federal Reserve (2023) · ICE Mortgage Technology (2026) · Fama y colegas (1977) · S&P Dow Jones Indices (2026) · FRED (2026) · Apartment List (2026) · Zillow (2026) · Clever Real Estate (2026) · Florida Department of Revenue · Fipe (2026) · Seu Dinheiro (2026).

Capítulo 6 · Quién va a comprar en los próximos diez años. Harvard Joint Center for Housing Studies (2026) · RISMedia (2026) · NAR (2025) · U.S. Census Bureau (2026) · Office of Economic and Demographic Research (2026) · United Van Lines (2025) · NAR (2026) · Florida Realtors (2025) · Federal Reserve vía FRED (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · Lei 14.754 (2023) · Decreto 12.499 (2025).

Capítulo 7 · Un estado, muchos mercados. Florida Realtors vía PR Newswire (2026) · Florida Realtors (2026) · Miami Realtors (2026) · Orlando Regional Realtor Association (2026) · S&P Cotality Case-Shiller vía FRED (2026) · Realtor.com vía FRED (2026) · Zillow ZHVI vía Momentum Realty (2026) · NAR (2026) · Freddie Mac (2026) · SB 4-D (2022) · Johnson Pope (2026) · PropFusion (2026) · LongYield (2026) · Insurify (2026) · Citizens Property Insurance Corporation (2025) · Gobierno de Florida (2026) · Insurance Journal (2026) · NOAA y National Hurricane Center (2024) · NOAA y National Hurricane Center (2025) · NOAA y National Hurricane Center (2026) · Florida Department of Revenue · Momentum Realty (2026) · Hoodline (2026) · CBS Miami (2026) · Tax Foundation (2026) · Florida Policy Institute (2026) · Abrainc/Fipe (2026).

Capítulo 8 · Brasil al lado. Banco Central do Brasil (2026) · ABECIP (2026) · ABECIP vía Valor Econômico y Papo Imobiliário (2026) · MySide (2026) · Larya (2026) · SP Imóvel (2026) · CNN Brasil (2026) · Investidor10 (2026) · ISTOÉ Dinheiro (2025) · Tenda (2026) · Abrainc/Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2013) · Freddie Mac (2026) · Fipe (2026) · Seu Dinheiro (2026) · IBGE vía ISTOÉ Dinheiro (2026) · CRECI-SC (2025) · Folha de Caruaru (2026) · Lei 6.530/1978 · CRECI-SP · Guia do Corretor (2026) · Lei 13.259/2016 · Lei 11.196/2005 · Bora Investir/B3 (2025) · Lei 14.754/2023 · Decreto 12.499/2025 · IRS · Clever (2026) · LendingTree (2026).

Capítulo 9 · Leer el mercado como profesional. NAR (2026) · NAR vía FRED (2026) · Real Estate Center · Florida Realtors (2026) · Miami Realtors (2026) · Zillow (2026) · Redfin (2026) · Realtor.com (2026) · ATTOM (2026) · Fannie Mae (2025) · Irina Norrell (2026) · Freddie Mac vía FRED (2026) · ORRA (2026) · Abrainc/Fipe (2026) · Fipe (2026) · Secovi-SP (2026).

Capítulo 10 · Fijar precio y negociar con números. Gordon y Winkler (2017) · Genesove y Mayer (2001) · Zillow Research (2016) · Fannie Mae (2025) · NAR (2026) · FHA.com · Heart Mortgage (2026) · Freddie Mac vía FRED (2026) · Zillow (2026) · Insurance Information Institute (III) (2022) · Florida Department of Revenue · HomeAbroad (2026) · MaxLife Realty (2026) · AirDNA (2026) · AirROI (2026) · Fannie Mae (2026) · CRECI-SP · Guia do Corretor (2026) · Lei 13.786/2018.

Capítulo 11 · El momento justo y tu propio negocio. Freddie Mac vía FRED (2026) · S&P CoreLogic Case-Shiller vía FRED (2026) · LendingTree (2026) · Fannie Mae (2026) · FHFA (2026) · Batzer y colegas (2024) · Clever (2026) · Florida Department of Revenue · Zillow (2026) · NAR (2026) · NAR (2025) · BAM (2025) · Deseret News (2026) · Consumer Federation of America (2024) · Casa Academy (2026) · Florida Realtors (2025) · The Close (2026) · Jamil Academy (2026) · Ylopo (2026) · Redfin (2025) · AccountTECH (2025) · CRECI-SP · Guia do Corretor (2026).

Dónde consultar y actualizar

NAR

perfiles de compradores, vendedores y agentes; compras de extranjeros — nar.realtor

Zillow y Redfin

precios, recortes, alquiler, comisiones — zillow.com/research · redfin.com/news

FRED, de la Fed de St. Louis

tasas, índices de precios y tipo de cambio — fred.stlouisfed.org

Florida Realtors, ORRA y Miami Realtors

estadísticas mensuales por condado — floridarealtors.org

NBER y SSRN

los estudios citados, casi todos con resumen abierto — nber.org · ssrn.com

Banco Central, Fipe, Abrainc y ABECIP

Selic, Focus, FipeZap y crédito — bcb.gov.br · fipe.org.br

Quién escribió, *y por qué*



Maqueli Gewehr nació en una familia humilde en el interior de Rio Grande do Sul. Lleva quince años en el mercado inmobiliario. Se mudó a Estados Unidos con visa EB-1, concedida a profesionales de habilidades extraordinarias, y hoy es **agente con licencia en Florida** y una de las pocas profesionales **certificadas por Harvard University** en estrategia de inversiones inmobiliarias.

Es autora de *Cómo invertir en bienes raíces en Florida* (con Bruno Miguel y prólogo de Ciro Gomes) y de *Agente en Brasil, agente en Florida*, y creadora del Instituto HousInvest. Este es el quinto libro del Instituto; *La psicología de los bienes raíces*, el cuarto, se escribió para leerse junto a este — uno trata de la cuenta, el otro, de la cabeza de quien decide.

Con todas las letras. Este libro es material educativo. No es asesoría de inversión, no es dictamen jurídico y no es orientación fiscal. La autora es agente con licencia en Florida — no es economista, contadora ni asesora financiera registrada. La apreciación pasada no garantiza apreciación futura.

El precio no cae del cielo

y la cuenta se aprende

INSTITUTO HOUSINVEST