



LA GUÍA COMPLETA PARA PROPIETARIOS

Ampliar vs. Vender

Factores de Retorno y Costos Ocultos que Debe Conocer

Preparado por Harrison Tran, Contratista General
West Coast Builders Group



ACERCA DE ESTA GUÍA

Cómo Usar Esta Guía

Cada año, los propietarios enfrentan la misma decisión: invertir en una ampliación o vender y avanzar. Ambas pueden ser la decisión correcta — pero solo cuando los números, el vecindario y el momento realmente coinciden.

Esta guía resume las preguntas que analizamos con nuestros clientes antes de cualquier decisión de remodelación o venta — cubriendo ambos lados de la decisión por completo: las matemáticas del retorno, los costos ocultos de remodelar y los de vender.

Puede compartir esta guía con familiares, amigos o cualquier persona que esté considerando la misma decisión. Está pensada para ser usada, anotada y compartida.

Harrison Tran

CONTRATISTA GENERAL CON LICENCIA

West Coast Builders Group

Licencia de CA #B-1144681, #B-1005499



Una nota sobre el alcance: esta guía es educativa, basada en patrones generales de la industria. Para decisiones sobre impuestos, asuntos legales, financiamiento o su propiedad específica, consulte a un contador público, abogado o prestamista con licencia.



Qué Contiene Esta Guía

Acerca de Esta Guía	2
Lista de Verificación de Retorno de Inversión	4
Retorno Típico según el Tipo de Proyecto	7
Su Hoja de Cálculo de Retorno de Inversión	8
Tomando la Decisión: Interpretando Sus Resultados	9
Costos Ocultos de Remodelar	10
Costos Ocultos de Vender	12
Contratando con Inteligencia: Preguntas y Señales de Alerta	13
Glosario de Términos	14
Reflexiones Finales	15



Lista de Verificación de Retorno de Inversión

Parte 1 de 3 — Factores financieros clave.

Cómo Usar Esta Lista

Marque la casilla una vez que haya encontrado o discutido la respuesta. Luego, encierre en un círculo un número del 1 al 5 según su instinto — qué tan resuelta o clara se siente esa respuesta en este momento.

No piense demasiado en un solo punto. El patrón de todos sus círculos importa más que cualquier respuesta individual — le ayudaremos a interpretar ese patrón en la página 9.

A. FACTORES FINANCIEROS CLAVE

- ☐ Para este tipo de proyecto, ¿cuánto de lo que gasto normalmente se recupera como valor de reventa en mi área?

Sin resolver ① ② ③ ④ ⑤ Ya resuelto

- ☐ ¿Cuál es el precio máximo para las casas en mi vecindario — esto me haría superarlo?

Sin resolver ① ② ③ ④ ⑤ Ya resuelto

- ☐ ¿He comparado el costo total de vender y mudarme frente al costo total de construir?

Sin resolver ① ② ③ ④ ⑤ Ya resuelto

- ☐ ¿He obtenido una valoración basada en comparables, no solo una cotización de remodelación?

Sin resolver ① ② ③ ④ ⑤ Ya resuelto

- ☐ ¿Cuál es mi plazo de recuperación — cuántos años hasta que el valor agregado (o el ingreso por alquiler) cubra este costo?

Sin resolver ① ② ③ ④ ⑤ Ya resuelto



Lista de Verificación de Retorno de Inversión

Parte 2 de 3 — Financiamiento, impuestos y ubicación.

B. FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS

- ☐ ¿Cómo se compara mi tasa hipotecaria actual con las tasas de hoy? Mudarme podría significar perder una tasa más baja ya asegurada.

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

- ☐ ¿He comparado las opciones de financiamiento — HELOC, préstamo de construcción, refinanciamiento con retiro de efectivo — y sus costos reales?

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

- ☐ ¿Podría esta ampliación provocar una reevaluación parcial del impuesto a la propiedad? Consulte a un profesional de impuestos sobre las reglas específicas según el alcance.

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

- ☐ ¿He verificado cómo los costos de financiamiento (comisiones del préstamo, intereses durante la construcción) afectan el costo total del proyecto?

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

C. CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS DE LA UBICACIÓN

- ☐ ¿Un ADU cumpliría mejor mis objetivos que una ampliación tradicional — para ingresos por alquiler o convivencia multigeneracional?

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

- ☐ ¿He confirmado las restricciones de zonificación, retiro de construcción y de la HOA antes de finalizar un diseño?

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

- ☐ Si voy a talar árboles, ¿he verificado las ordenanzas locales sobre árboles protegidos?

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto

- ☐ ¿He verificado si mi propiedad se encuentra en una zona de inundación, incendio u otro riesgo natural que pueda afectar el seguro o la reventa?

Sin resolver 1 2 3 4 5 Ya resuelto



Lista de Verificación de Retorno de Inversión

Parte 3 de 3 — Costos de la venta, y más allá de los números.

D. SI ESTÁ CONSIDERANDO VENDER

- ☐ ¿He presupuestado la comisión del agente (típicamente 5–6% combinado) y los costos de cierre (aproximadamente 1–3%)?
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*
- ☐ ¿Conozco las reglas de exclusión del impuesto a las ganancias de capital para una residencia principal? Confirme la elegibilidad y los límites actuales con un contador público.
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*
- ☐ ¿He considerado el costo de las reparaciones que probablemente solicite el comprador después de la inspección?
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*
- ☐ ¿El mercado actual favorece a los compradores o a los vendedores en este momento, y eso cambia mi cronograma?
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*

E. MÁS ALLÁ DE LOS NÚMEROS

- ☐ ¿Estoy remodelando para vender pronto, o para vivir aquí a largo plazo?
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*
- ☐ ¿He hablado con un contratista general y un agente inmobiliario antes de comprometerme con alguna dirección?
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*
- ☐ ¿Esto satisface una necesidad que el dinero no puede medir — más espacio, envejecer en el lugar, una oficina en casa?
Sin resolver (1) (2) (3) (4) (5) *Ya resuelto*

Sume Su Puntaje de Confianza

Sume los 20 números que marcó en esta lista — de un máximo posible de 100.

- 80 – 100** Confianza alta — ha hecho su tarea
- 50 – 79** Confianza media — algunos vacíos vale la pena cerrar
- Menos de 50** Confianza baja — quedan incógnitas importantes



REFERENCIA

Retorno Típico según el Tipo de Proyecto

Tendencias generales, no garantías — su casa y su mercado son lo primero.

TIPO DE PROYECTO	RETORNO DE REVENTA	CONSIDERACIÓN CLAVE
Remodelación Menor de Cocina	Más Alto	Las actualizaciones estéticas (gabinets, encimeras, accesorios) suelen superar a las remodelaciones completas.
Remodelación / Ampliación de Baño	Más Alto	Agregar un baño donde no existía uno suele superar remodelar uno existente.
Ampliación de Suite Principal	Moderado	Fuertemente limitado por el techo del vecindario — verifique los comparables primero.
Ampliación Mayor / de Toda la Casa	Moderado	El tipo de proyecto más sensible al techo del vecindario.
Conversión de Garaje	Moderado	Verifique los requisitos de estacionamiento y zonificación antes de convertir.
ADU (Unidad de Vivienda Accesorio)	Varía Ampliamente	A menudo se valora más por el ingreso potencial de alquiler que por la reventa.
Oficina en Casa	Más Bajo (reventa)	Principalmente un beneficio de habitabilidad, no un impulsor de reventa.
Piscina	Más Bajo, a veces negativo	El clima regional importa enormemente; incluso puede desanimar a compradores.

Esto refleja tendencias generales de la industria ampliamente citadas (como los patrones vistos en el informe anual Cost vs. Value de Remodeling Magazine), no una garantía para ninguna casa específica. La calidad de los acabados, su mercado y el momento importan más que la categoría por sí sola — siempre verifique con los comparables locales actuales.



CALCULE LOS NÚMEROS

Su Hoja de Cálculo de Retorno

Una verificación rápida que puede completar a mano, ahora mismo.

Valor estimado actual de la vivienda	\$	_____
Costo estimado de la ampliación / remodelación	\$	_____
Valor agregado estimado después del proyecto	\$	_____
Ingreso anual por alquiler (si es un ADU)	\$	_____

Dos Fórmulas Rápidas

Ganancia (o pérdida) neta en la reventa: Valor Agregado – Costo del Proyecto

Años para recuperar la inversión (ADU): Costo del Proyecto ÷ Ingreso Anual por Alquiler

Estas son estimaciones simplificadas para una primera verificación, no un sustituto de una tasación formal.

Convértalo en un Porcentaje

Resultado Neto ÷ Costo del Proyecto × 100 = su % de retorno. Esto importa más que la cantidad en dólares — un resultado de -\$25,000 significa algo diferente en un proyecto de \$120,000 que en uno de \$500,000.

+10% o más	Caso financiero sólido para construir
0% a +10%	Caso financiero moderado para construir
-10% a 0%	Caso moderado para vender o reducir el alcance
Menos de -10%	Caso débil — incline hacia vender, salvo que el espacio importe más

Ejemplo Práctico: Ampliar una Suite Principal

Valor actual de la vivienda	\$850,000
Costo de la ampliación	\$120,000
Valor agregado estimado	\$95,000
Resultado neto	-\$25,000 (-21%)

El proyecto costó más de lo que agregó en valor de reventa — pero este propietario planeaba quedarse más de 10 años y consideró que el espacio en sí valía la pena. Ninguna respuesta es automáticamente correcta.

¿Quiere una segunda opinión sobre estos números?

Llame al 626-244-9136 o escriba a builders626@gmail.com — con gusto lo conversamos.



Tomando la Decisión

Una lista y una hoja de cálculo son solo datos. Así se interpretan.

Un número en una página no toma una decisión — solo le da algo para leer. Al igual que un resultado de laboratorio significa poco sin alguien que le explique lo que realmente indica, los números de su hoja de cálculo solo son útiles una vez que sabe cómo interpretarlos. Para eso es esta página.

Comience con Dos Preguntas

- ☐ Según su hoja de cálculo: ¿en qué rango de % de retorno cayó — positivo, negativo, o justo en el límite?
- ☐ Según su instinto: ¿se quedará en la propiedad 5 años o más, o planea vender relativamente pronto?

Luego Encuentre Su Escenario

RESULTADO POSITIVO + PERMANENCIA A LARGO PLAZO

El Caso Claro para Construir

Las matemáticas y su plan apuntan en la misma dirección. Este es el “sí” más claro que esta guía puede dar.

RESULTADO POSITIVO + VENTA PRÓXIMA

Construya — Pero Confirme el Techo Primero

Las matemáticas solo funcionan si el vecindario lo respalda. Revise la Lista 1, Sección A antes de comprometerse.

RESULTADO NEGATIVO + PERMANENCIA A LARGO PLAZO

Una Inversión de Estilo de Vida, No Financiera

Esa es una decisión perfectamente válida — siempre que sea consciente, y no un accidente por no calcular los números.

RESULTADO NEGATIVO + VENTA PRÓXIMA

Vender (o un Proyecto Más Ligero) Probablemente Gane

Tanto las matemáticas como el cronograma apuntan en contra de una gran construcción. Considere un proyecto menor o vender tal como está.

Cuando No Es Tan Claro

La mayoría de las decisiones reales caen en un punto intermedio. Cuando eso sucede, el factor decisivo rara vez es el número de retorno — son las respuestas en la Lista 1, Secciones C–E, junto con un vistazo a los números de confianza marcados: en su mayoría 4s y 5s significan que puede confiar en el escenario anterior; varios 1s y 2s significan que vale la pena investigar más.

Hable con un profesional si...

- ☐ Sus números están dentro del 10% en cualquier dirección
- ☐ Considera un ADU sin comparables reales de alquiler todavía
- ☐ No está seguro sobre la exposición fiscal — reevaluación o ganancias de capital
- ☐ Toma una decisión de seis cifras basada en una sola cotización



Costos Ocultos de Remodelar

Parte 1 de 2 — Antes de comenzar, y durante el proyecto.

ANTES DE COMENZAR

- ☐ Presupuestó un 15–25% de contingencia (más alto para casas antiguas o remodelaciones completas)
- ☐ Preguntó sobre posibles requisitos de actualización de código (eléctrico, plomería, refuerzo sísmico)
- ☐ Discutió incógnitas estructurales (moho, cableado, termitas, cimientos)
- ☐ Confirmó los permisos y tarifas de impacto con la ciudad — a menudo subestimados
- ☐ Presupuestó planos sellados por arquitecto / ingeniero, si se requieren
- ☐ Preguntó sobre pruebas de suelo o geotécnicas (comunes en lotes de colina o suelo expansivo)
- ☐ Realizó pruebas de asbesto o pintura con plomo si la casa se construyó antes de 1978
- ☐ Verificó los permisos para talar árboles protegidos antes de finalizar el plano del sitio

DURANTE EL PROYECTO

- ☐ Planificó los costos de vivienda / almacenamiento durante la construcción
- ☐ Incluyó margen en el cronograma para permisos e inspecciones
- ☐ Acordó de antemano cómo se aprueban los nuevos costos adicionales
- ☐ Preguntó sobre los tiempos de entrega de materiales y la volatilidad de precios
- ☐ Presupuestó el contenedor de basura y el transporte de escombros
- ☐ Confirmó las necesidades temporales de servicios (panel eléctrico temporal, acceso al agua)
- ☐ Incluyó un margen para retrasos relacionados con el clima



Costos Ocultos de Remodelar

Parte 2 de 2 — Después de la finalización.

DESPUÉS DE LA FINALIZACIÓN

- ☐ Verificó el impacto de la reevaluación del impuesto a la propiedad
 - ☐ Contactó al seguro sobre cambios en la prima Y en el monto de cobertura — el costo de reconstrucción, no solo la prima
 - ☐ Presupuestó el mobiliario del espacio terminado
 - ☐ Reservó fondos para arreglos finales después de la finalización sustancial
 - ☐ Presupuestó la jardinería o reparación de la entrada tras el tráfico de construcción
 - ☐ Confirmó la inspección final y el cierre del permiso con la ciudad
-

Remodelar Es Solo la Mitad de la Decisión

Si se inclina hacia vender en su lugar — o aún considera ambas opciones — los costos ocultos no desaparecen. Simplemente aparecen del otro lado de la transacción. Continúe en la siguiente página.



Costos Ocultos de Vender

Los costos que las listas de remodelación nunca mencionan.

ANTES DE PUBLICAR

- ☐ Presupuestó reparaciones y retoques estéticos antes de publicar la venta
- ☐ Obtuvo una inspección previa para detectar problemas antes que los compradores
- ☐ Presupuestó la puesta en escena, fotografía y trabajos estéticos menores
- ☐ Confirmó el monto de liquidación de la hipoteca actual — no solo el saldo
- ☐ Consideró cualquier gravamen existente o cuotas pendientes de la HOA

DURANTE EL ESCROW

- ☐ Presupuestó las reparaciones solicitadas por el comprador tras su inspección
- ☐ Planificó el riesgo de tasación — qué pasa si resulta baja
- ☐ Confirmó la superposición de cronogramas si compra y vende al mismo tiempo
- ☐ Planificó vivienda temporal si hay un lapso entre la venta y la próxima mudanza

DESPUÉS DEL CIERRE

- ☐ Presupuestó la comisión del agente (típicamente 5–6% combinado, y negociable)
- ☐ Presupuestó los costos de cierre y tarifas de título (aproximadamente 1–3%)
- ☐ Consideró la exposición al impuesto sobre ganancias de capital — confirme la elegibilidad con un contador público
- ☐ Presupuestó los costos de mudanza y cualquier impuesto de transferencia local



ANTES DE FIRMAR

Contratando con Inteligencia

Cualquiera que sea su decisión, elija a su contratista con cuidado.

PREGUNTAS PARA CUALQUIER CONTRATISTA

- ☐ ¿Puedo ver su número de licencia CSLB actual, y puedo verificarlo yo mismo?
- ☐ ¿Cuenta con seguro de responsabilidad civil general y de compensación para trabajadores?
- ☐ ¿Puede proporcionar referencias de proyectos similares en los últimos 12 meses?
- ☐ ¿Qué incluye esta cotización, y qué es probable que se convierta en una orden de cambio?
- ☐ ¿Quién obtiene los permisos — usted o yo?
- ☐ ¿Cuál es su cronograma típico, y qué podría retrasarlo realmente?

SEÑALES DE ALERTA

- ☐ Pedir el pago completo por adelantado — la ley de California limita los anticipos en contratos de mejoras del hogar
- ☐ No hay contrato escrito, o falta un alcance de trabajo detallado
- ☐ Reticencia a obtener permisos
- ☐ Una cotización dramáticamente más baja que todas las demás, sin explicación clara
- ☐ Presión para firmar de inmediato (precios “solo por hoy”)

Verifique Cualquier Licencia en California

Busque la licencia de cualquier contratista en cslb.ca.gov antes de firmar algo — es gratis y toma unos dos minutos.



REFERENCIA

Glosario de Términos

Definiciones en lenguaje sencillo de los términos usados en esta guía.

Comp (Venta Comparable)	Una vivienda vendida recientemente, similar en tamaño, condición y ubicación, usada para estimar el valor de una vivienda.
Contingencia	Un margen presupuestario — comúnmente 15–25% del costo del proyecto — reservado para costos inesperados durante una remodelación.
ADU	Unidad de Vivienda Accesorio: un espacio habitable secundario e independiente en el mismo terreno que la vivienda principal.
HELOC	Línea de Crédito sobre el Valor Líquido de la Vivienda: un préstamo renovable garantizado con el valor acumulado en su casa.
Escrow	Un proceso neutral a cargo de un tercero que retiene fondos y documentos hasta que se cumplan todas las condiciones de una venta.
Tasación	La estimación de un profesional con licencia sobre el valor de una vivienda, generalmente requerida por un prestamista antes de financiar.
Orden de Cambio	Una adición o cambio formal y con precio al alcance original del trabajo, realizado durante la construcción.
Tasa de Retorno en la Reventa	Cuánto de lo que gasta en un proyecto normalmente regresa como valor agregado al vender.
Techo del Vecindario	El límite práctico de precio que los compradores pagarán en un área determinada, sin importar cuán buenas sean las mejoras.
CSLB	La Junta Estatal de Licencias de Contratistas de California — la agencia que otorga licencias y regula a los contratistas.



¿Todavía Decidiendo?

Cada proyecto es diferente, y la decisión correcta depende de su vecindario, su cronograma y sus objetivos — no solo de los números en esta página. Esta guía busca ayudarlo a hacer mejores preguntas, tanto a usted mismo como a cualquiera que cotice su proyecto o venda su casa.

Si desea una segunda opinión antes de comprometerse con alguna de las dos opciones, con gusto lo analizamos junto a usted — sin presión, sin obligación.

Harrison Tran, Contratista General

626-244-9136 • builders626@gmail.com • builders626.com

West Coast Builders Group • Lic. #B-1144681, #B-1005499

Esta guía es proporcionada por West Coast Builders Group como un recurso educativo para fines de planificación general. No constituye asesoramiento financiero, fiscal o legal, y las cifras citadas son patrones generales de la industria y no garantías para ninguna propiedad específica. Consulte a un contador público, abogado o prestamista con licencia para orientación específica a su situación.