Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono	(347) 774-5396	WeChat	Owenyerealtor
Sitio web	owenrealestatetx.com	Correo electrónico	owenyerealtor@gmail.com
Atendemos	el área metropolitana de Houston		

Comprar en Houston según el precio: en qué nivel cae su presupuesto

Primero el panorama completo; luego, su nivel

Comprar en Houston con 300.000 y con 800.000 dólares son casi dos mercados distintos: otra competencia, otros préstamos y otras trampas. Con los datos de cierre de septiembre de 2026 de la Asociación de Agentes de Houston (HAR), esta guía divide el mercado en niveles —cuántas casas se vendieron en cada banda de precio y qué proporción representa cada una—, explica después las reglas reales de cada nivel y, al final, le ayuda a ubicar su presupuesto, o la casa que ya tiene, en ese mapa.

Sección 1: el panorama — dónde cerraron las ventas en septiembre de 2026

Fuente: HAR, septiembre de 2026

Primero, el mapa. En septiembre de 2026, el área metropolitana de Houston registró 7.030 cierres de casas unifamiliares, un 5.7% menos que el año anterior. El precio mediano fue $325,000 —prácticamente igual al del año pasado— y el promedio $421,311. Había 40,192 casas en el mercado, 5.5 meses de inventario y un promedio de 58 días en el mercado. Esta es la distribución de cierres en las seis bandas de precio que publica HAR (los porcentajes son aproximaciones calculadas a partir de los conteos publicados):

Menos de $100,000	**111 ventas · ~1.6%**
$100,000–$149,999	**188 ventas · ~2.7%**
$150,000–$249,999	**1,359 ventas · ~19.3% · −8.4% interanual**
$250,000–$499,999	**3,878 ventas · ~55.2% · −5.7% interanual**
$500,000–$999,999	**1,189 ventas · ~16.9% · +0.6% interanual**
$1,000,000 en adelante	**304 ventas · ~4.3% · −8.2% interanual**

La conclusión en una línea: más de la mitad de todo lo que se cierra está en la banda de $250,000 a $499,999, y la mediana de $325,000 cae en la mitad baja de esa misma banda. Cada juicio sobre «caro» o «competido» debe leerse primero contra esta tabla: hablar de precios sin nivel no significa nada.

Sección 2: nivel por nivel — cada banda juega con reglas distintas

Cuatro niveles

1. Menos de $250,000: un juego de velocidad y de papeles del préstamo

Estas bandas suman solo cerca del 23.6% de los cierres, y la de $150,000 a $249,999 sigue contrayéndose (−8.4% interanual). La oferta es sobre todo casas de reventa con más años, planos pequeños y algo de producto para inversores: cuando aparece una buena, usted no es el único que la está viendo. Este nivel no se gana regateando: se gana con el expediente de préstamo completo y con la decisión más rápida.

Es también el territorio natural de los préstamos FHA y de la ayuda oficial para el pago inicial: el hueco del pago inicial y de los costos de cierre puede cubrirse en parte con programas estatales (vea la **guía de ayuda al comprador de Houston** de este sitio). Pero el orden importa: primero revise la casa. Más años significan más probabilidad de gastos grandes en techo, tuberías de hierro fundido y cimientos; y en algunas comunidades el impuesto MUD aún no ha bajado, lo que puede subir el pago mensual un trecho. Comprar barato y que mantener salga caro es la trampa más común de este nivel.

2. $250,000–$500,000: el escenario principal, con precio de distrito escolar

Cerca del 55% de los cierres ocurre aquí, y el precio mediano también vive aquí: es el escenario principal de las familias de Houston. Dentro de esta banda, el mayor motor del precio no es la casa: es el distrito escolar y la ubicación. El mismo plano de cuatro dormitorios y dos baños puede variar en decenas de miles de dólares al cruzar un límite de distrito. Pregunte en cada visita: ¿esta diferencia compra un dormitorio más, o un distrito escolar más?

Este nivel obliga además a una elección clave: obra nueva en suburbio, o reventa en un vecindario maduro. El dinero de la obra nueva compra estructura nueva, garantía del constructor e incentivos, a costa de distancia al trabajo y un impuesto MUD inicial más alto. El de la reventa compra ubicación, árboles maduros y una comunidad ya formada, a costa del mantenimiento que trae la edad. Ninguna es «la mejor oferta»: solo la que mejor encaja con sus próximos diez años.

3. $500,000–$1,000,000: se compra ubicación y estructura de prima

Esta banda concentra cerca del 16.9% de los cierres y fue la única que siguió creciendo en septiembre de 2026 (+0.6%): cuando el mercado se enfría, es la que mejor resiste. A este precio, las diferencias entre casas se achican y las de ubicación, distrito y lote se agrandan: una parte creciente del precio paga la posición, no los ladrillos. El ejercicio clave aquí es partir la cuenta: ¿cuánto de este precio compra terreno y cuánto compra casa? La parte del terreno suele defender mejor su valor al revender.

En el préstamo, aquí las estructuras empiezan a separarse. Cuando el monto se acerca al límite conforme, la evaluación empieza a parecerse a la de un jumbo (la línea exacta está en la sección 3). En la misma casa, un escalón de pago inicial puede ser la diferencia entre un préstamo conforme y uno jumbo, con distinta dificultad de aprobación y estructura de pago: antes de ofertar, pida al prestamista que haga la cuenta de las dos maneras.

4. $1,000,000 en adelante: otro reglamento

Esta banda es solo cerca del 4.3% de los cierres (304 ventas), pero concentra cerca de una quinta parte del monto total del área metropolitana. Tres cosas son fundamentalmente distintas de los niveles medios: los compradores en efectivo son una proporción mucho mayor, así que el préstamo ya no es lo habitual; las casas son singulares, así que la tasación bancaria se queda atrás del precio de contrato con más frecuencia; y el grupo de compradores es pequeño, así que los ciclos de venta se miden en meses, no en semanas. Los datos y el método de compra de este nivel tienen su propia guía: **Casas de lujo en Houston**, en este sitio.

Si su presupuesto ronda esta línea, decida primero si está comprando «una casa común más grande» o «la entrada al nivel de lujo»: los impuestos, el seguro, el mantenimiento y el público de la reventa son completamente distintos, y también el marco para decidir.

Sección 3: la línea que más se confunde — «jumbo» se mide por el préstamo, no por el precio

Límite 2026: $832,750

Primero, corrija el malentendido más común: la línea «jumbo» se traza sobre el monto del préstamo, no sobre el precio de la casa. La Agencia Federal de Financiación de la Vivienda (FHFA) publica cada año el límite de préstamo conforme. Para 2026, el límite base para una vivienda de una unidad es $832,750 (anunciado el 25 de noviembre de 2025), y el condado de Harris usa esa base nacional: aquí no hay ajuste por zonas de alto costo. Hasta esa línea, el préstamo es conforme y pueden comprarlo Fannie Mae o Freddie Mac. Por encima, el préstamo es jumbo.

Por qué importa la línea

Los préstamos conformes los compran empresas patrocinadas por el gobierno: la financiación es abundante y la evaluación está estandarizada. Los préstamos jumbo quedan en el balance del propio banco y se evalúan con más profundidad: documentos de ingresos y activos, meses de reservas y la tasación reciben una revisión más estricta, y el precio lo fija cada

banco — simplemente no es el mismo reglamento. El mismo comprador y la misma casa pueden caer a cualquier lado de la línea solo por el pago inicial, con una dificultad de aprobación y una estructura de pago visiblemente distintas.

Convertido a precio, ¿dónde muerde la línea?

Una conversión simple (no es una cifra oficial, solo para ubicarse): con 20% de pago inicial, el préstamo es el 80% del precio, así que el préstamo llega a $832,750 con una casa de unos $1,040,938. Es decir, las casas alrededor del millón son exactamente la divisoria entre conforme y jumbo. Cuanto mayor el pago inicial, mayor el precio al que se cruza. Si está buscando en la banda de $500,000 a $1,000,000, pida al prestamista que cotice el préstamo de las dos maneras —estructura conforme y estructura jumbo— antes de decidir cómo repartir el pago inicial.

Sección 4: ubique su propia casa en el mapa

Encuentre su casilla

1. Si ya tiene casa: averigüe en qué nivel está ahora

Ponga su propia dirección en la herramienta de **revisión de vivienda** de este sitio para ver su valuación actual y el mercado que la rodea, y luego léala contra la tabla de la sección 1: en qué nivel está su casa y qué inventario y ritmo lleva ese nivel hoy. Cuando llegue el cambio, venderá en un nivel y comprará en otro: cambie de reglamento con anticipación, en ambos lados.

2. Si aún está buscando: fije el nivel antes de la lista de visitas

Convierta primero el presupuesto en un nivel, y después elija vecindarios y planos: se ahorra muchas visitas inútiles. Los niveles bajos se ganan con velocidad y expediente completo; los medios, con el balance de distrito y la decisión entre obra nueva y reventa; los altos, partiendo la cuenta entre terreno y casa y estructurando bien el préstamo. Si el nivel sale mal, cada paso posterior pelea contra usted.

3. Los niveles se mueven: revise el mapa

Las bandas de precio no están grabadas en piedra: HAR actualiza la distribución de cierres cada mes, y la FHFA reajusta el límite de préstamo cada año. Antes de comprar, cambiar de casa o refinanciar, vale la pena releer este mapa con los datos más nuevos — exactamente por eso esta guía imprime sus fechas de datos a la vista.

Una última nota: un nivel es una coordenada, no un veredicto. Una casa de $320,000 que encaja con su vida vale más que una de $800,000 en la ubicación equivocada. El mapa existe para que, antes de actuar, usted sepa en qué mercado está parado.

¿Quiere ubicar su presupuesto, o su casa, en este mapa con números reales? Consulta gratuita: (347) 774-5396 | owenrealestatetx.com

Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono	(347) 774-5396
WeChat	Owenyerealtor
Sitio web	owenrealestatetx.com
Correo electrónico	owenyerealtor@gmail.com
Atendemos	el área metropolitana de Houston

Esta guía es solo información general y no es un compromiso de préstamo ni una garantía de valor. Las cifras de mercado provienen del informe de septiembre de 2026 de HAR (publicado el 14 de octubre de 2026); los porcentajes son aproximaciones calculadas a partir de los conteos de cierre que publicó HAR. El límite de préstamo es el límite conforme 2026 de la FHFA (anunciado el 25 de noviembre de 2025). Cifras verificadas el 31 de octubre de 2026. El mercado se mueve cada mes: confirme los datos más recientes antes de decidir.

Comparta esta guía con amigos a quienes pueda servirles.