THE BBA LOT LETTER

de Budget Beater Autos, para el que compra los carros para su lote

Lo leen lotes independientes, dealers buy here pay here, mayoristas, dealers móviles, compañías de préstamos sobre título y de recuperación, cooperativas de crédito y bancos, y empresas de grúas y transporte.

Edición 01 · martes, 27 de octubre de 2026

Diez puntos. Cada uno con el enlace a la fuente original. Menos de cinco minutos.

1. El mayoreo subió 0.7% en la primera mitad de octubre, a 207.4 en el índice de mayoreo de Cox Automotive. Queda 2.2% arriba de octubre de 2025. Los precios sin ajustar bajaron 2% frente a septiembre. Los compactos suben 5.6% en el año; las pickups siguen flojas. El inventario era de 28.2 días el 15 de octubre, desde 28.7 al cierre de septiembre. Qué hacer: Mayoristas, pujen los compactos con confianza y no suban la puja en pickups. [1]

2. El índice de retención de Black Book bajó 3.1% en septiembre, a 139.7, y queda 3.3% abajo de hace un año. En la semana al 26 de septiembre, el valor de mayoreo cayó 0.71%, más del doble del promedio de 2017 a 2019 para esa semana. Las pickups grandes, las minivans y los sedanes medianos estuvieron entre los que bajaron. Black Book espera que la depreciación siga en el cuarto trimestre. Qué hacer: Compañías de recuperación, cooperativas de crédito y bancos, manden a venta esta semana las unidades recuperadas en vez de guardarlas hasta el invierno. [2]

3. La gasolina regular promedió $4.29 el 26 de octubre, 20 centavos menos que hace un mes. Se movió como un centavo en la semana y sigue $1.23 arriba de hace un año, según AAA. El diésel promedió $6.35, 3 centavos más en la semana y $2.69 arriba del año pasado. Cifras nacionales. Qué hacer: Lotes independientes, tengan los carros económicos al frente del lote; la bomba sigue siendo el primer número que cuenta el comprador. [3]

4. El interés de un préstamo típico de usado ya suma $10,900 en toda su vida, 96% más que en 2019, dice Cox Automotive. El costo del financiamiento ha bajado el enganche promedio de un usado a casi 0% del préstamo típico. Cox pone el costo total de un usado 43% arriba de 2019, contra un alza de cerca de 30% en el precio del vehículo solo. Qué hacer: Lotes BHPH, revisen sus reglas de enganche y plazo con estas cifras antes de escribir la próxima nota. [4]

5. Los precios de usados anunciados en Carfax.com subieron 0.2% en septiembre, unos $40. Las pickups bajaron unos $220 a nivel nacional y unos $330 en el Sureste, mientras los carros subieron más de $200. Es un promedio de todo el mercado de anuncios al menudeo, sin corte por debajo de $10,000. Coincide con la lectura floja de pickups en el mayoreo del punto 1. Qué hacer: Lotes independientes, pongan precio a sus pickups para moverlas este mes y dejen que los sedanes carguen el margen. [5]

6. La FTC dice que el precio anunciado de un carro debe ser lo que cualquier comprador puede llegar y pagar, menos los cargos del gobierno. Sus preguntas frecuentes del 15 de septiembre meten el cargo de documentación completo en ese precio y alcanzan textos y llamadas. El 8 de octubre llegó a un acuerdo con Greenway Auto Group, acusado de cobrar más de $3,350 sobre el precio anunciado en más del 92% de las ventas. Qué hacer: Dealers móviles y en línea, impriman el precio total en cada anuncio, listado y mensaje; consulten a su abogado. [6]

7. Hasta 48,000 vehículos podrían traer daño por inundación de las tormentas de abril a agosto, estimó CARFAX el 13 de octubre. Se suman a más de medio millón de vehículos con daño por agua que ya ruedan en EE.UU. Las tormentas pegaron en Michigan, Wisconsin, Mississippi, Indiana y West Virginia. Qué hacer: Lotes BHPH, corran la revisión gratuita en carfax.com/flood a todo lo que venga de esos estados y manden a inspección antes de comprar. [7]

8. CIADA ofrece la educación continua de NC el miércoles 28 de octubre, de 9 a.m. a 4 p.m., en Harrisburg, NC. Cubre el requisito anual de 6 horas para dealers independientes activos. La clase de prelicencia de NC sigue el 29 y 30 de octubre, de 9 a.m. a 1 p.m., con un certificado para entregar al DMV. CETV, la versión en línea del curso de 6 horas, aparece hasta el 31 de octubre. Qué hacer: Si no ha completado sus horas de NC, regístrese esta semana. [8]

9. Doce Toyota Tacoma 2001 se vendieron en sitios de colección que sigue CLASSIC.COM de marzo al 8 de octubre, de $8,500 a $33,000. El modelo 2001 cumple 25 años este año. El valor de mercado de CLASSIC.COM no apareció en la página pública, así que el rango vendido es la lectura. La misma página mostraba 65 Tacoma de primera generación a la venta al 20 de octubre. Qué hacer: Antes de mandar una Tacoma 2001 limpia a la subasta,

compare ese rango con su número de intercambio. [9]

10. En el Exchange esta semana: 8 vehículos listados, precio pedido promedio $2,900, mediana $2,550, de $1,600 a $4,900. 0 Wants abiertos; el primero que se publique lo ven todos los lotes verificados. Lotes verificados: 5, en un estado. Las cifras salen del sistema el lunes por la tarde, sin cuentas de la casa. Qué hacer: Publique en el tablero de Wants el carro que necesita esta semana, y liste el que necesita sacar. [10]

Built for the Buy.

Fuentes

[1] https://www.coxautoinc.com/insights/manheim-used-vehicle-value-index-mid-october-2026-trends/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[2] https://niada.com/dashboard/black-book-used-vehicle-retention-index-falls-3-1-in-september/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[3] https://gasprices.aaa.com/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[4] https://www.coxautoinc.com/insights/auto-market-weekly-summary-10-26-26/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[5] https://www.carfax.com/used-car-index?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[6] https://www.ftc.gov/business-guidance/resources/automobile-industry-pricing-transparency-faqs?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[7] https://www.prnewswire.com/news-releases/carfax-up-to-48-000-vehicles-damaged-by-mid-year-flooding-302906372.html?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[8] https://members.theciada.com/calendar/Details/nc-continuing-education-harrisburg-1858991?sourceTypeId=Website&utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[9] https://www.classic.com/m/toyota/tacoma/1st-gen/year-2001/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01
[10] https://budgetbeaterautos.com/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue01

Greenwise Partners LC, DBA Budget Beater Autos · 211 N Main Street, Suite 1051, Simpsonville, SC 29681 · 864 228 1786 · al@budgetbeaterautos.com

Las menciones no son recomendaciones. BBA no ha inspeccionado estos negocios. The BBA Lot Letter informa cifras públicas con sus fuentes. No es asesoría; cada decisión de compra es suya.
Descargue e imprima esta edición: budgetbeaterautos.com/letter/issue-01-es.pdf
Reenvíe esto a quien compra los carros para su lote. Si se lo reenviaron, suscríbase en budgetbeaterautos.com/letter