Cosas que considerar al
Vender su casa

INVIERNO 2023
EDICIÓN

Juan Carlos Garcia

Sunbelt Sales
Greenwich, CT
jc@sunbeltus.com
www.sunbeltus.com
(914) 262-1340

Tabla de Contenido

3 ¿Debería vender mi casa este invierno?

5 Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy

6 ¿Qué le espera a las tasas hipotecarias y los precios de las casas?

8 Razones principales por las que los propietarios están vendiendo

10 Lo que necesita saber sobre la plusvalía de su casa

13 Lo que significa el aumento de la oferta de las casas para los propietarios actuales

15 Su precio para la venta es más importante que nunca

18 Cómo un agente ayuda a vender su casa

21 Lista de verificación para vender su casa

22 Razones para contratar a un profesional en bienes raíces

¿Debería vender mi casa este invierno?

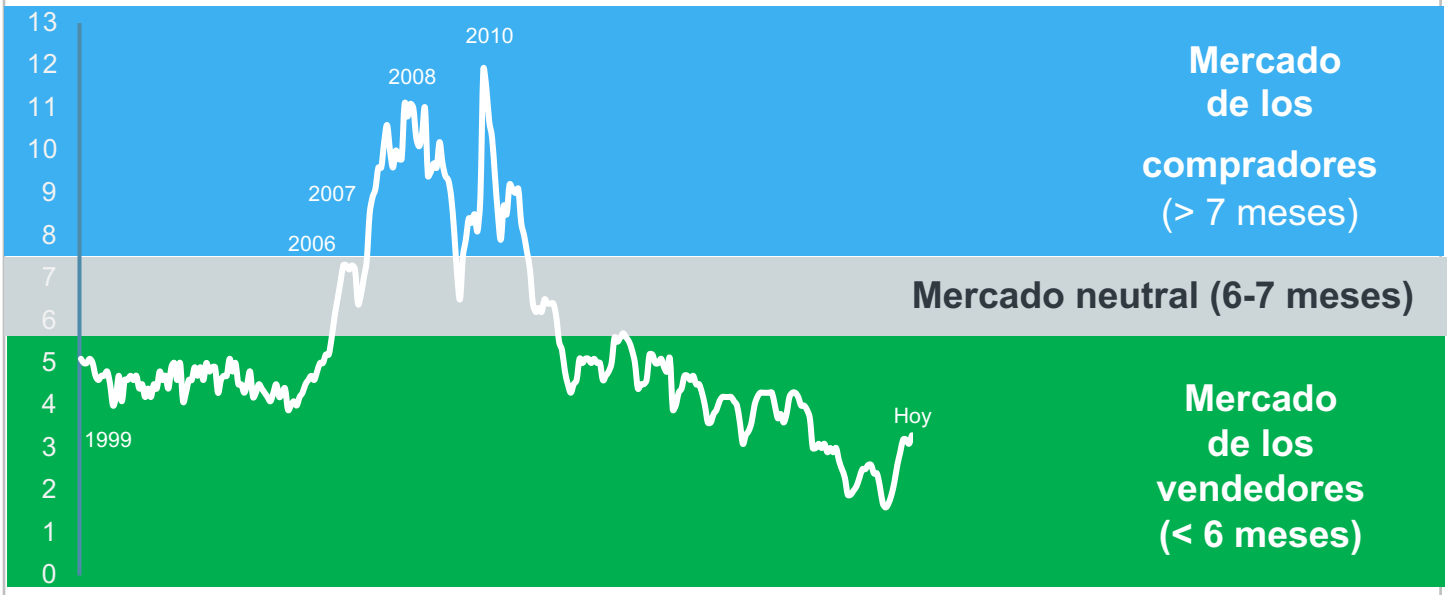
No se puede negar que están sucediendo muchas cosas en el mercado de la vivienda esta temporada. Eso puede dejarle con algunas preguntas sobre si todavía tiene sentido vender su casa. Aquí hay tres preguntas principales que puede estar haciendo, y los datos que le ayudan a responderlas para que pueda tomar una decisión sólida.

1. ¿Debería esperar para vender?

A pesar de que el inventario de casas para la venta ha crecido en 2022, sigue siendo bajo. La siguiente gráfica ayuda a poner el aumento del inventario en perspectiva para mostrar que todavía estamos en el territorio del mercado de los vendedores en términos del inventario de casas y no estamos cerca de un mercado neutral o de los compradores. Eso significa que no ha perdido su oportunidad.

A medida que aumenta el inventario, sigue siendo un mercado de los vendedores

Inventario mensual de casas para la venta



Fuente: NAR

2. ¿Siguen habiendo compradores?

Si está pensando en vender su casa pero duda porque le preocupa que la demanda de los compradores haya desaparecido ante las tasas hipotecarias altas, sepa que ese no es el caso para todos. Si bien la demanda disminuyo en el 2022, los *millennials* todavía están buscando *casas. Como explica un artículo en Forbes:*

> ***"Con alrededor de 80 millones de personas, los millennials actualmente representan la mayor parte de los compradores de casas (43 %) en los Estados Unidos, según un informe reciente de la Asociación Nacional de Realtors (NAR** por sus siglas en inglés**).** Simplemente debido a su número y entusiasmo por convertirse en propietarios, este grupo está literalmente formando la próxima vanguardia del proceso de compra de casas. **Una vez conocida como la "generación de inquilinos", los millennials han demostrado ser compradores inteligentes que son bastante ágiles en su búsqueda de bienes raíces**. De hecho, no creo que sea exagerado decir que son la clave para la salud general y la estabilidad de la industria de la vivienda actual".*

Si bien la generación de los *millennials* ha sido apodada la generación de inquilinos, ese homónimo puede que ya no sea apropiado. Los *millennials*, la generación más grande, son en realidad una fuerza impulsora significativa para la demanda de los compradores en el mercado de la vivienda. Si se pregunta si los compradores todavía están ahí, sepa que todavía hay personas que están buscando una casa para comprar. Y su casa puede ser exactamente lo que están buscando.

3. ¿Puedo adquirir mi próxima casa?

Si las condiciones actuales del mercado le preocupan en cuanto a cómo pagará su próxima mudanza, considere esto: es posible que tenga más plusvalía en su casa de lo que cree. Los propietarios de casas han ganado una plusvalía significativa en los últimos años, y esa plusvalía pueden ser una gran diferencia cuando llega el momento de vender y mudarse. Según Mark Fleming, Economista Principal de *First American*:

> *". . . **Los propietarios, en conjunto, tienen niveles históricamente altos de plusvalía**. Para algunos de esos propietarios ricos en plusvalía, eso significa que mudarse y asumir una tasa hipotecaria más alta no es un gran problema, especialmente si se mudan a una ciudad más asequible".*

En conclusión,

Si está pensando en vender su casa esta temporada, comuniquémonos para que tenga la información experta que necesita para dar el mejor paso posible hoy.

Perspectivas de los expertos para los para los vendedores de hoy

¿Pensando en mudarse este invierno? Esto es lo que los expertos tienen que decir sobre el mercado y hacia dónde se dirige para que pueda tomar una decisión sólida.

> *Para los propietarios que están decidiendo si mudarse este año, recuerde que los precios para la venta, si bien son mas bajos que hace unos meses, siguen siendo más altos que en años anteriores,* ***por lo que es probable que encuentre oportunidades para sacar provecho de los niveles récord de plusvalía, especialmente si ha sido propietario por un período de tiempo más largo.***
>
> - Danielle Hale, Economista Principal, *realtor.com*

> ***Las tendencias demográficas están creando nuevos compradores: hay una fuerte demanda por las casas en muchos ámbitos.*** *Muchos estadounidenses que ya poseían casas decidieron durante la pandemia que necesitaban lugares más grandes, especialmente con el aumento del trabajo desde casa. Los millennials son un grupo enorme y están en sus mejores años de compra.*
>
> - Jeff Ostrowski, Reportero Hipotecario Mayor, *Bankrate*

> *Los signos de una desaceleración amplia en el mercado de la vivienda son evidentes, . . . Esto está acorde con nuestras expectativas anteriores y dado un notable enfriamiento en la demanda de los compradores debido a las tasas hipotecarias altas. . . .* ***Sin embargo, los compradores siguen interesados, lo que mantiene el mercado competitivo, especialmente para las casas atractivas que tienen un precio adecuado.***
>
> - Selma Hepp, Jefe Interina de la Oficina del Economista Principal, *CoreLogic*

¿Qué le espera a las tasas hipotecarias y los precios de las casas?

A medida que planifica con anticipación vender su casa y mudarse, es posible que se pregunte qué le espera a las tasas hipotecarias y los precios de las casas. Aquí hay un vistazo a los pronósticos de los expertos sobre hacia dónde se dirigen ambos para que pueda tomar la decisión más informada posible.

Las tasas hipotecarias continuarán respondiendo a la inflación

No hay duda de que las tasas hipotecarias se disparado en el 2022 a medida que el mercado respondió a la inflación alta. Los aumentos que visto fueron rápidos y drásticos, y la tasa hipotecaria fija promedio a 30 años incluso superó el 7 % en el otoño. Fue la primera vez que han subido tan alto en más de 20 años.

En su informe trimestral, *Freddie Mac* explica cuán rápido ha sido el aumento de las tasas:

> *"Hace apenas un año, las tasas estaban por debajo del 3 %. Esto significa que, si bien las tasas hipotecarias no son tan altas como lo eran en los años 80, se han duplicado en el último año.* ***Las tasas hipotecarias nunca se habían duplicado tanto en un año".***

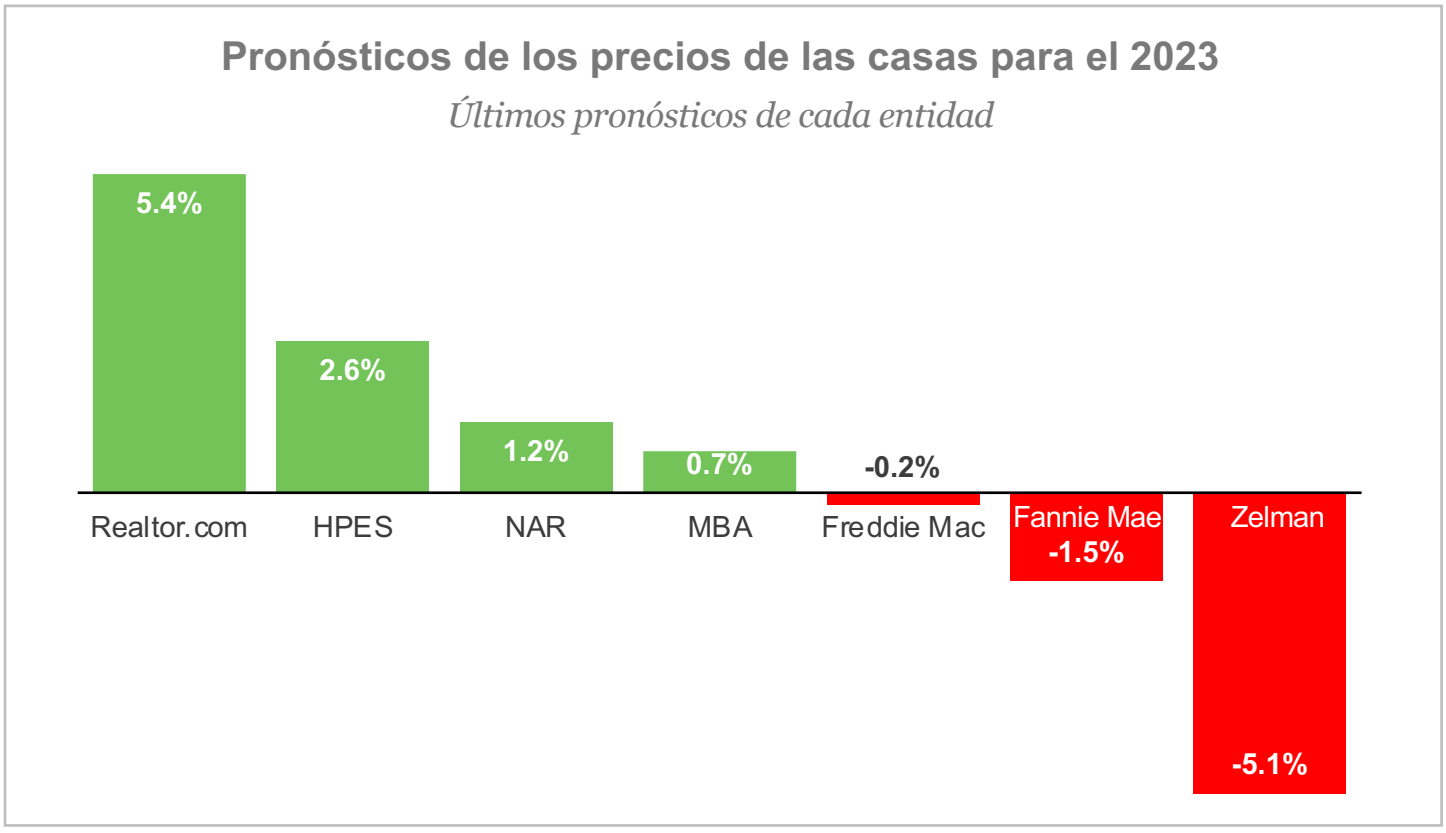
Debido a que estamos en un territorio sin precedentes, es difícil decir con certeza a dónde irán las tasas hipotecarias. Proyectar el futuro de las tasas hipotecarias está lejos de ser una ciencia exacta, pero los expertos están de acuerdo en que, en el futuro, las tasas hipotecarias continuarán respondiendo a la inflación. Y, si la inflación se mantiene alta, es probable que las tasas hipotecarias también lo hagan.

Los cambios en el precio de las casas variarán según el mercado

A medida que la demanda de los compradores ha disminuido en respuesta a las tasas hipotecarias altas, los precios de las casas también se han moderado en muchos mercados. En términos del pronóstico para el 2023, algunos expertos sugieren un ligero aumento de los precios, mientras que otros proyectan ligeras caídas de los precios *(ver la gráfica a continuación*). La mejor manera de verlo es promediar todos los pronósticos de los expertos juntos para obtener una imagen completa. Cuando hacemos eso, a nivel nacional, es aproximadamente neutral o plana la apreciación proyectada para 2023.

En el futuro, la apreciación del precio de las casas variará según el mercado local, con cambios más significativos en áreas sobrecalentadas. Todo depende de otros factores en juego en ese mercado, como el equilibrio entre la oferta y la demanda. Como dice Mark Fleming, Economista Principal de *First American*:

> *"La apreciación de los precios de las casas se ha desacelerado en los 50 mercados que seguimos, pero la desaceleración es generalmente más drástica en las áreas que experimentaron las tasas de apreciación mas fuertes".*



En conclusión,

Si desea saber qué está sucediendo con los precios de las casas o las tasas hipotecarias, comuniquémonos para que tenga lo mas reciente sobre lo que dicen los expertos y lo que eso significa para nuestra área.

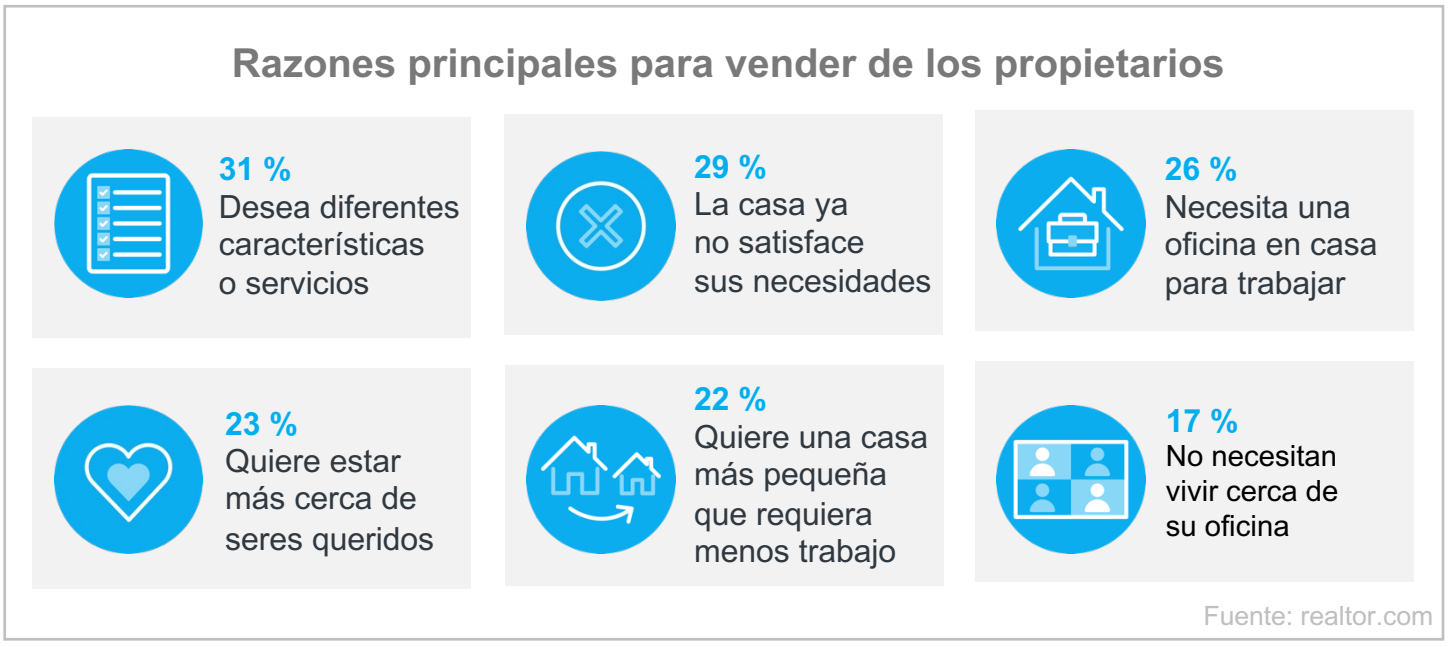
Razones principales por las que los propietarios están vendiendo

Si está pensando en vender su casa, puede tener algunas dudas ya que las tasas hipotecarias siguen siendo relativamente altas en comparación con los últimos años. Si bien es cierto que las tasas son altas, hay otros factores no financieros a considerar cuando se trata de mudarse.

Si bien su tasa hipotecaria es importante, es posible que tenga otras cosas en su vida que hacen que una mudanza sea esencial. Como explica Jessica Lautz, Vicepresidenta de Demografía y Proyecciones de Comportamiento de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR) explica:

> *"Históricamente, los vendedores se han mudado cuando algo en sus vidas a cambiado, la llegada de un bebé, un matrimonio, un divorcio o un trabajo nuevo. . . ."*

Por lo tanto, si está pensando en vender su casa, puede ser útil explorar las otras razones por las que los propietarios eligen mudarse hoy. Una encuesta realizada por *realtor.com* preguntó a los vendedores por qué decidieron vender. Esto es lo que dijeron (*vea abajo*):



Como muestra la imagen en la pagina anterior, el deseo por diferentes características o el hecho de que su casa actual ya no satisface sus necesidades encabezó la lista de los vendedores recientes. La encuesta de *realtor.com* resume los hallazgos de la siguiente manera:

> *"La razón principal por la que los propietarios decidieron vender en el último año fue el darse cuenta de que, después de pasar tanto tiempo en casa, ellos querían características y comodidades diferentes, como áreas peatonales, espacio al aire libre, piscina, etc."*

Si usted, al igual que los propietarios que encuestaron, se encuentra deseando otras características, espacio o comodidades que su casa actual simplemente no puede proporcionar, puede ser el momento de considerar vender su casa.

Sus necesidades de estilo de vida pueden ser suficientes para motivarle a hacer un cambio. La mejor manera de averiguar qué es lo correcto para usted es trabajar con un profesional en bienes raíces de confianza que pueda proporcionar orientación y asesoramiento experto durante todo el proceso. Trabajaremos juntos para analizar sus opciones, para que pueda tomar una decisión segura basada en lo que más le importa a usted y a sus seres queridos.

En conclusión,

Si bien las razones financieras para mudarse son importantes, a menudo hay mucho más que considerar. Las razones no financieras también pueden ser un factor motivador significativo. Si necesita ayuda para sopesar los pros y contras de vender su casa, vamos a comunicarnos.

Lo que necesita saber sobre de la plusvalía de su casa

Si usted es propietario actual, su patrimonio neto recibió un gran impulso en los últimos años gracias al aumento de los precios de las casas. Ese aumento en su patrimonio vino en forma de plusvalía. Esto es lo que necesita saber sobre cómo funciona la plusvalía y cómo puede ayudarle a abordar sus necesidades cambiantes si desea mudarse.

¿Qué es el la plusvalía?

La plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que debe en el préstamo.

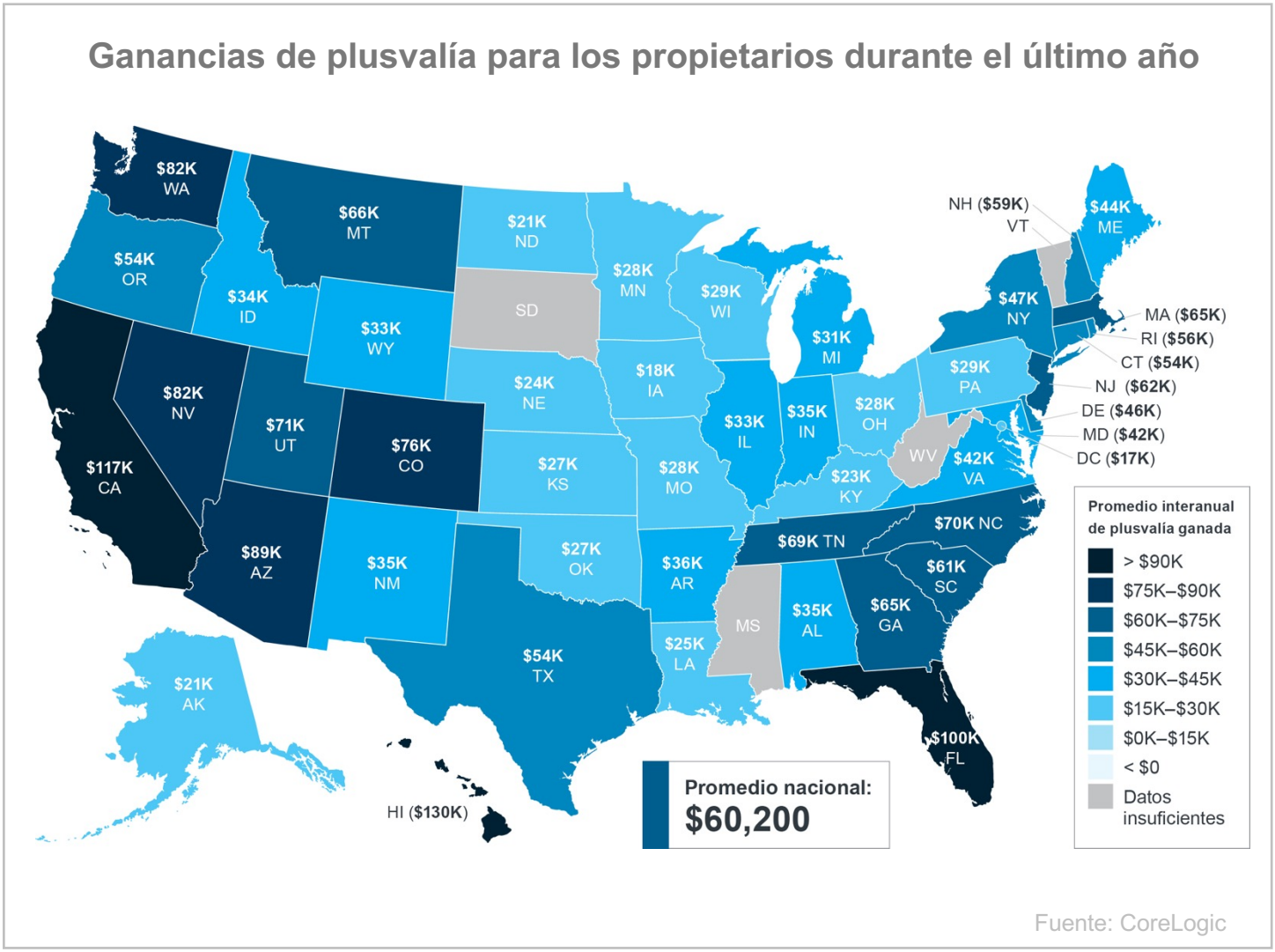
Con el tiempo, usted acumula plusvalía a medida que realiza los pagos mensuales de su hipoteca y a medida que los precios de las casas se aprecian. Funciona así:

Por qué su plusvalía ha crecido en los últimos años

Debido a que hubo un desequilibrio significativo entre el número de casas disponibles para la venta y el número de compradores que buscaban hacer una compra en los últimos años, los precios de las casas apreciaron sustancialmente. Y aunque el inventario ha aumentado en el 2022, el suministro de casas sigue siendo bajo en comparación con años más normales para el mercado.

Es por eso por lo que, según *las últimas perspectivas sobre la plusvalía de los propietarios de casas* de *CoreLogic*, el promedio de la plusvalía de los propietarios ha aumentado $60,000 en los últimos 12 meses.

Si bien $60,000 es el número nacional, si desea saber qué sucedió, en promedio, durante el año pasado en nuestra área, mire el mapa a continuación:



La oportunidad que ofrece el aumento de su plusvalía

Además de construir su patrimonio neto, la plusvalía también puede ayudarle a alcanzar otros objetivos, como comprar su próxima casa. Cuando vende su casa actual, la plusvalía que ha acumulado vuelve a usted en la venta, y puede ser justo lo que necesita para cubrir una gran parte, si no todo, del pago inicial de su próxima casa.

Por lo tanto, si ha estado retrasando la venta o le preocupa que no pueda pagar el precio de su próxima casa, tenga la seguridad de que su plusvalía puede ayudarle a impulsar su mudanza.

En conclusión,

Comuniquémonos para determinar cuánta plusvalía tiene en su casa actual y cómo puede usarla para ayudarle a hacer su próxima mudanza.

“. . . la plusvalía récord continúa proporcionando combustible para la demanda de la vivienda, particularmente si los hogares se están trasladando a áreas más asequibles”.

- Selma Hepp, Jefe Interina de la Oficina del Economista Principal, *CoreLogic*

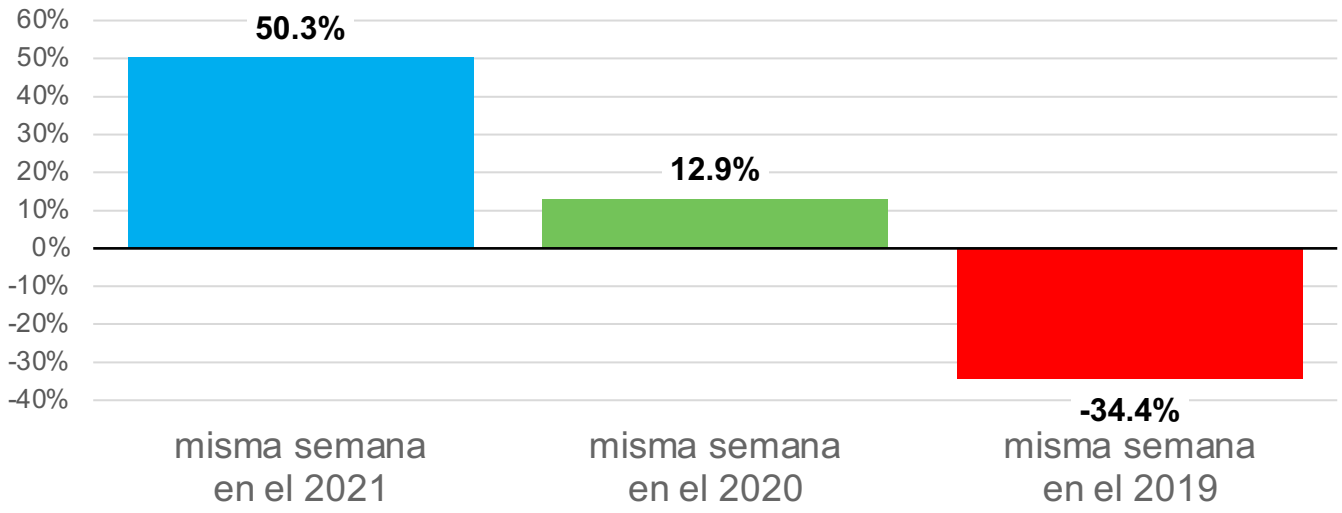
Lo que significa el aumento de la oferta de las casas para los propietarios actuales

A primera vista, el aumento en la oferta de casas puede que no sea una buena noticia para los vendedores, pero le brinda dos oportunidades distintas en el mercado de la vivienda actual.

Un artículo de *Calculated Risk* ayuda a poner en perspectiva el aumento del inventario que el mercado vio en el 2022 al compararlo con los últimos años (*vea la gráfica a continuación*). Muestra que la oferta ha superado los niveles del 2021 en más del 50 %. Pero cuanto más atrás mire, más entenderá el panorama general. Y si nos remontamos al 2019, el último año normal en bienes raíces, estamos aproximadamente un 30 % por debajo de la oferta de casas que teníamos en ese momento.

Si bien ha aumentado, la oferta de casas sigue siendo baja

Inventario de la semana que terminó el 25 de noviembre, en comparación con los últimos 3 años



Fuente: Calculated Risk

Oportunidad #1: Aproveche más opciones para su mudanza

Si su casa actual ya no satisface sus necesidades o carece del espacio y las características que desea, este aumento del inventario le brinda aún más oportunidades de vender y mudarse a la casa de sus sueños. Con más casas en el mercado, tendrá más para elegir cuando busque su próxima casa.

Trabajar con un profesional local en bienes raíces puede ayudarle a asegurarse de estar actualizado sobre las casas disponibles en nuestra área. Y cuando encuentre una, un profesional puede aconsejarle sobre cómo hacer una oferta ganadora para sellar el trato.

Oportunidad # 2: Venda mientras el inventario aún es bajo en general

Pero nuevamente, a pesar del aumento, el inventario sigue siendo bajo en comparación con las normas históricas, y eso no va a cambiar de la noche a la mañana. Para usted, eso significa que su casa estará en demanda, si le da el precio correcto.

Como dice un artículo de *realtor.com*:

> *"Los compradores de hoy generalmente tienen más casas que considerar que los compradores del año pasado, pero el mercado aún no ha vuelto a los niveles de inventario anteriores a la pandemia."*

En conclusión,

Si usted es un propietario que busca vender, tiene más casas para elegir y aún puede vender su casa mientras el inventario es bajo en general. Comuniquémonos para comenzar, para que pueda tener lo mejor de ambos mundos.

Su precio para la venta es más importante que nunca

No hay duda de que el mercado de la vivienda se está desacelerando del frenesí que vimos en los últimos dos años. Pero, ¿qué significa eso para el precio para la venta si está pensando en vender su casa?

El mercado de hoy es diferente al de hace unos años

Las tasas hipotecarias altas han impactado el mercado en el 2022. A medida que el costo de financiar la compra de una casa aumentó, la demanda de los compradores se moderó y eso llevó a que haya más casas para elegir. Una disminución en las guerras de ofertas y los compradores recuperaran cierto poder de negociación.

Si bien todo eso es cierto, no significa que súbitamente sea un mercado de los compradores, solo que es un mercado de los vendedores más moderado de lo que hemos visto en los últimos dos años. **Y, en el mercado actual, la forma en que fija el precio de su casa es más importante que nunca**.

Por qué es importante fijar el precio al valor del mercado actual

El precio que establece por su casa envía un mensaje a los compradores potenciales. Si la valora demasiado alto, corre el riesgo de disuadir a los compradores.

Cuando eso sucede, es posible que tenga que bajar el precio para tratar de reavivar el interés en su casa cuando se encuentra en el mercado por un tiempo. Pero tenga en cuenta que bajar el precio puede verse como una señal de alerta para algunos compradores que se preguntarán qué significa eso sobre la casa o si todavía está demasiado cara.

Para evitar el dolor de cabeza de tener que bajar su precio, Usted querrá ponerle el precio correcto desde el principio.

Un asesor en bienes raíces sabe cómo determinar el precio perfecto para la venta. Para encontrar el precio correcto, comparamos el valor de las casas en su vecindario, las tendencias actuales del mercado y la demanda de los compradores, la condición de su casa y más.

Por qué todavía tiene una oportunidad al vender hoy

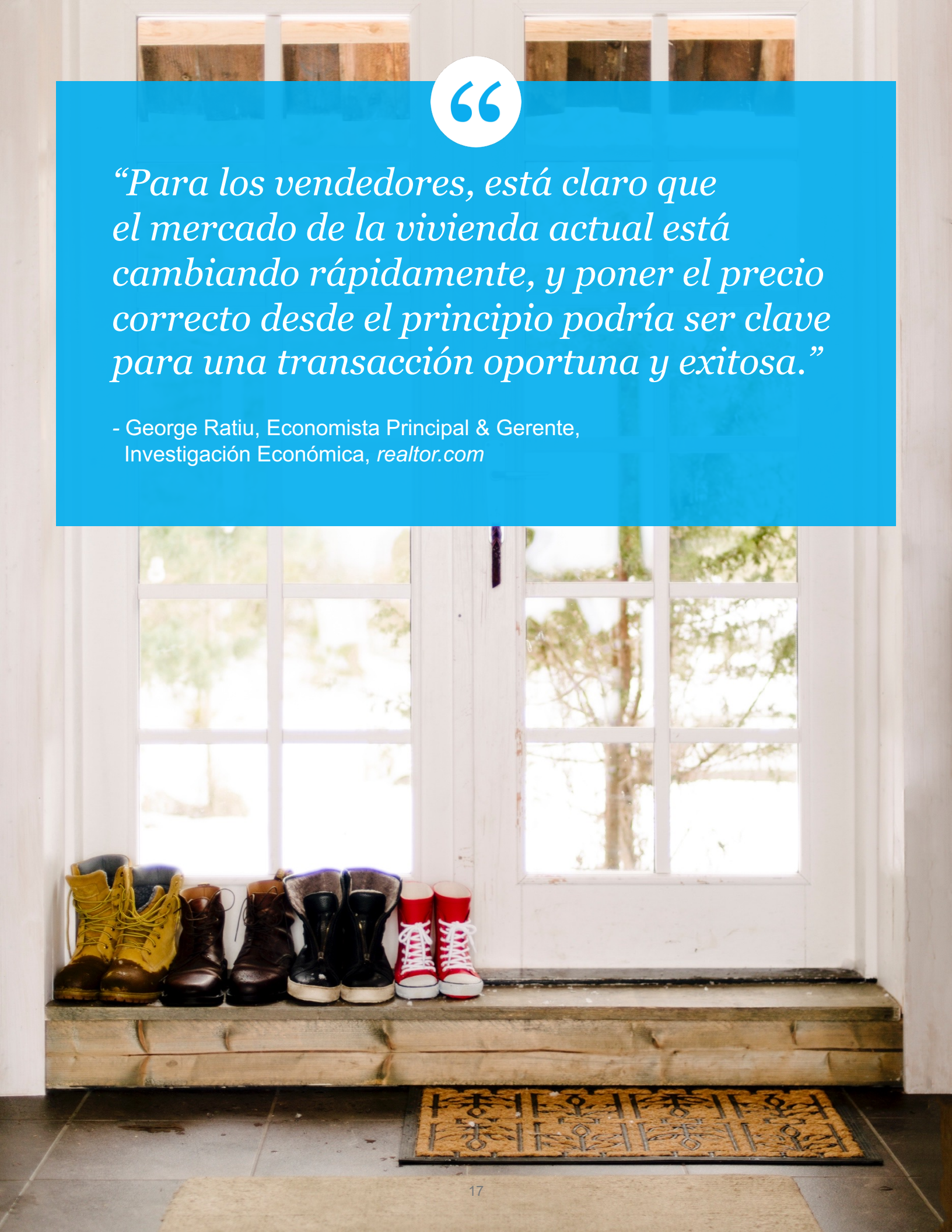
Tenga la seguridad de que, dado que el inventario sigue siendo bajo en general, sigue siendo un mercado de los vendedores. Eso significa que aún obtendrá grandes beneficios si planifica debidamente.

Como dice Logan Mohtashami, Analista Principal de *HousingWire*:

> *"**Las casas que tienen un precio correcto, especialmente en áreas por debajo de los niveles de inventario del 2019, se están vendiendo rápidamente**, y esas casas que no tienen un precio correcto en el mercado están tardando más en venderse".*

En conclusión,

Las casas con un precio correcto todavía se están vendiendo en el mercado actual. Comuniquémonos para asegurarnos de que el precio de su casa se base en las condiciones actuales del mercado para que pueda maximizar su potencial y minimizar sus inconvenientes.



“Para los vendedores, está claro que el mercado de la vivienda actual está cambiando rápidamente, y poner el precio correcto desde el principio podría ser clave para una transacción oportuna y exitosa.”

- George Ratiu, Economista Principal & Gerente, Investigación Económica, *realtor.com*

Cómo un agente ayuda a vender su casa

El mercado actual se encuentra en un punto de inflexión, por lo que es más esencial que nunca trabajar con un profesional en bienes raíces para que pueda mantenerse actualizado y tomar la mejor decisión posible. Aquí hay cinco razones claves por las que trabajar con un profesional en bienes raíces tiene sentido hoy.

1. Nosotros seguimos las últimas tendencias del mercado

Con tasas hipotecarias altas y la moderación de la demanda de los compradores, las condiciones están cambiando y mantenerse al día con la información más reciente es crucial cuando vende.

Trabajar con un asesor experto en bienes raíces ayuda a garantizar que pueda mantenerse actualizado sobre lo que está sucediendo tanto en el área local como a nivel nacional. Más importante aún, sabremos lo que estos datos significan para usted, y podemos ayudarle a tomar su mejor decisión basada en los hechos.

2. Nosotros ayudamos a maximizar su grupo de compradores

El papel de su agente en atraer compradores es importante. Nosotros tenemos una gran variedad de herramientas a nuestra disposición, como seguidores en las redes sociales, recursos de las agencias y el Servicio de Listado Múltiple (MLS) para garantizar que su casa sea vista por la mayoría de los compradores. *Investopedia* explica por qué es arriesgado vender por su cuenta sin la red que proporciona un agente:

> "*Usted no tiene una relación con los clientes, que otros agentes o una agencia de bienes raíces tiene para atraer al mayor grupo de compradores potenciales a su casa.* ***Un grupo más pequeño de compradores significa menos demanda por su propiedad, lo que puede traducirse en esperar más tiempo para vender su casa y posiblemente no obtendrá el dinero que vale su casa".***

3. Nosotros entiendemos la letra pequeña

Hoy, más declaraciones y regulaciones son obligatorias al vender una casa. *La Asociación Nacional de Realtors* (NAR *por sus siglas en inglés*) lo explica mejor, dice:

> *"Vender una casa requiere una variedad de formularios, informes, declaraciones y otros documentos legales y financieros… Hay mucho involucrado en una transacción de bienes raíces; Quiere trabajar con un profesional que pueda hablar el idioma".*

Un profesional en bienes raíces sabe exactamente lo que debe hacer, lo que significa todo el papeleo y cómo trabajar de manera eficiente. Nosotros le ayudaremos a revisar los documentos y evitar cualquier error costoso que pueda ocurrir si intenta manejarlos por su cuenta.

4. Somos negociadores capacitados

Si vende sin un profesional, usted será el único responsable. Significa que tendrá que coordinar con:

El comprador, quién quiere la mejor oferta posible

El agente del comprador, que usará su experiencia para abogar por el comprador

La empresa de inspección, que trabaja para el comprador y casi siempre encontrará problemas con la casa

El tasador, quién evalúa el valor de la propiedad para proteger al prestamista

En el mercado cambiante de hoy, los compradores están recuperando algo de poder de negociación a medida que disminuyen las guerras de ofertas. En lugar de enfrentarse solo con todo, apóyese en un experto que sepa qué palancas tirar, cómo abordar las preocupaciones de todos y cuándo obtener una segunda opinión.

5. Nosotros sabemos cómo fijar el precio correcto para su casa

Los profesionales en bienes raíces también saben cómo fijar el precio de manera precisa y competitiva, para que no sobrevalore o subvalore su casa para el mercado actual. NAR lo explica así:

> "*Un buen agente en bienes raíces mirará su casa con un ojo imparcial, proporcionándole la información que necesita para mejorar la negociación y maximizar el precio".*

En conclusión,

Un agente en bienes raíces tiene información esencial en la que querrá confiar durante toda la transacción. No lo haga solo. Si planea vender, comuniquémonos para que tenga un experto de su lado.

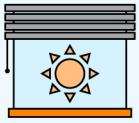
"El mercado de hoy es diferente de lo que era hace seis meses. . . . Los vendedores que quieren que el contrato se realice deben estar dispuestos a trabajar con el comprador. . . . Considere ayudar con los costos de cierre o abordar muchos de los elementos en la lista de la inspección de la casa".

- Ali Wolf, Economista Principal de *Zonda*

Lista de verificación para vender su casa

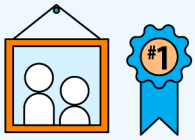
A medida que se prepara para vender su casa, agregue estos artículos a su lista de tareas pendientes. Un profesional en bienes raíces también le proporcionará otros consejos útiles basados en su situación específica.

Hágala acogedora



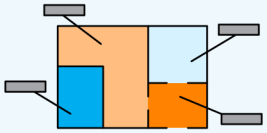
- [ ] Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz

- [ ] Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



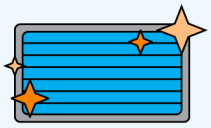
- [ ] Baje las fotos o artículos personales

- [ ] Arregle cualquier cosa que esté rota



- [ ] Dele a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada

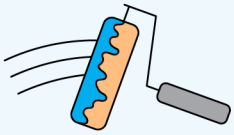


- [ ] Limpie sus rejillas de ventilación y rodapiés

- [ ] Aspire, trapee o barra los pisos

- [ ] Despeje todo

- [ ] Organice encimeras, gabinetes y armarios

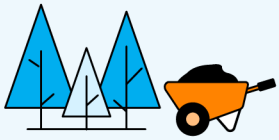


- [ ] Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior

- [ ] Lave a presión las superficies exteriores

- [ ] Limpie las ventanas (por dentro y por fuera)



- [ ] Ordene el jardín

- [ ] Refresque su entrada

- [ ] Barra patios, terrazas y aceras

Razones para contratar a un profesional en bienes raíces

¿Pensando en comprar o vender una casa? Estas son solo algunas de las razones por las que querrá un profesional de confianza en bienes raíces de su lado.

Experiencia en la industria

Nosotros estamos bien versados en el mercado de la vivienda y conocemos los pormenores de todo el proceso tanto para los compradores como los vendedores.

Perspectivas de los expertos

Nosotros explicamos de manera simple y efectiva las condiciones actuales del mercado y lo que significan para usted.

Dar el precio y valor del mercado

Nosotros le ayudamos a comprender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio de una casa en venta o al hacer una oferta al comprar una casa.

Contratos y letra pequeña

Nosotros ayudamos con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno fuertemente regulado de hoy.

Experiencia en Negociación

Nosotros actuamos como un intermediario en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.

Última tecnología

Nosotros sabemos cómo usar las últimas herramientas para facilitar el proceso (y su vida).

“Comprar o vender una casa implica una serie de requisitos y factores, y es importante tener alguien de su lado de principio a fin para que el proceso sea lo más sencillo posible...”

- Leslie Rouda Smith, Presidenta del 2022, Asociación Nacional de Realtors

Charlemos.

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de vender su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.

SUNBELT

Juan Carlos Garcia

Sunbelt Sales

Greenwich, CT

jc@sunbeltus.com

www.sunbeltus.com

(914) 262-1340