

Cosas que considerar al **Vender su casa**



INVIERNO 2024
EDICIÓN



Jim Potts

Branch Manager
Synergy One Lending
San Diego, CA
jim@jpotts.com
jimpottshomeloans.com
(760) 337-8100



Tabla de contenido

- 3** Debería vender mi casa este invierno?
- 5** Cuales son las verdaderas razones por las que quiere mudarse ahora?
- 8** Las ventajas de vender su casa cuando el inventario es bajo
- 11** Los precios de las casas no están cayendo
- 13** La plusvalía de su casa puede compensar los desafíos de la asequibilidad
- 16** Porque poner el precio correcto a su casa sigue siendo importante
- 18** Lista de verificación para vender su casa
- 20** Habilidades importantes que necesita que tenga su agente de ventas
- 22** Razones claves para utilizar a un agente en bienes raíces al vender



¿Debería vender mi casa este invierno?

Con todo lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda últimamente, es posible que tenga algunas preguntas sobre la venta de su casa. Aquí hay algunas cosas que quizás se esté preguntando y las respuestas para ayudarle a sentirse seguro de su decisión.

1. ¿Todavía hay compradores que están buscando casas?

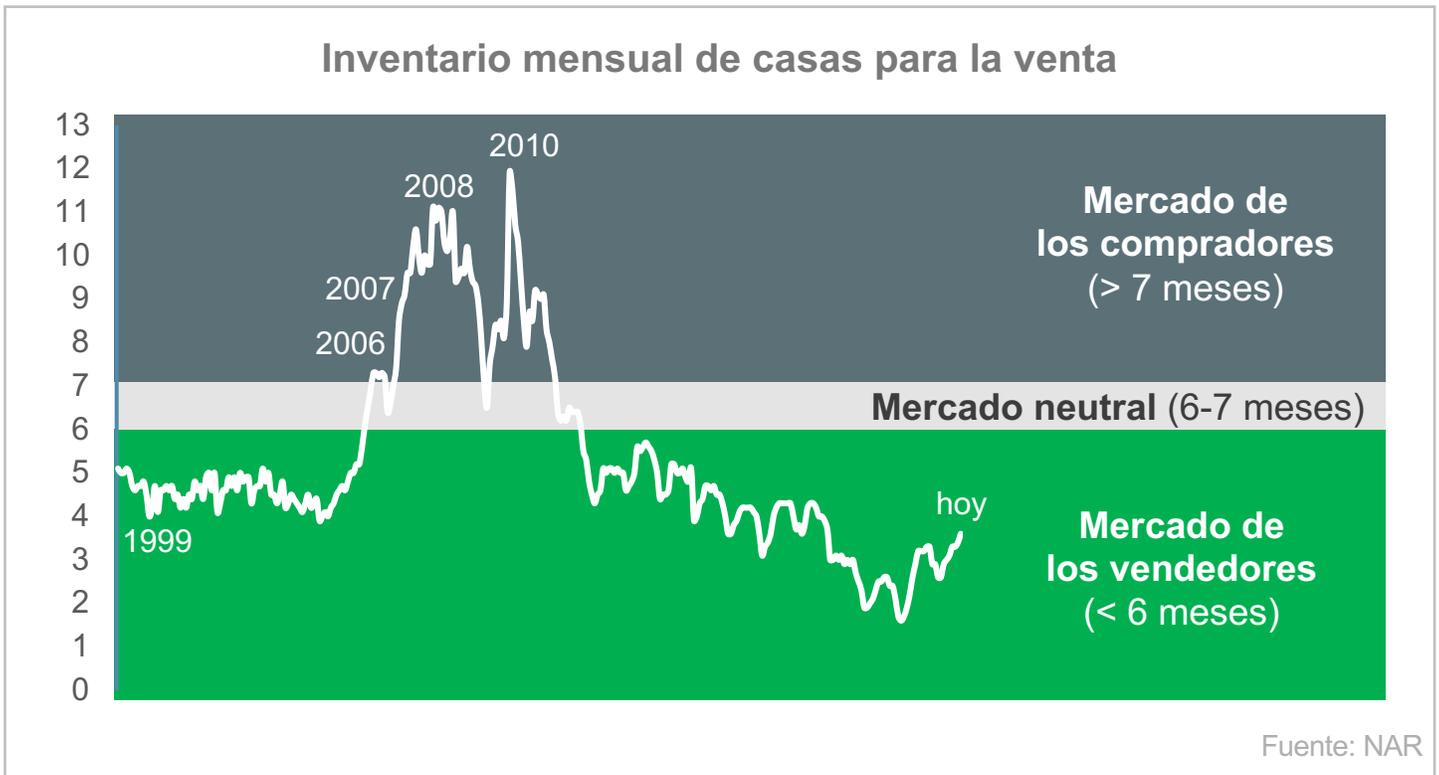
¿Está posponiendo la venta de su casa porque le preocupa que nadie compre debido a dónde están las tasas hipotecarias? Si es así, sepa esto: todavía hay muchos compradores y están comprando casas hoy. Como dice *Realtor Magazine*:

*“... Considere los eventos que cambiaron la vida que tuvieron lugar durante los últimos dos años: 3 millones de matrimonios, 1.5 millones de divorcios, 7 millones de nacimientos, 4 millones de muertes y 7 millones de estadounidenses que llegaron a los 65 años. Quedarse donde está no es una opción para muchas familias en crecimiento o parejas que se divorcian. El sueño de retirarse a una casa que requiera menos mantenimiento no se puede posponer indefinidamente. **La gente necesita y quiere mudarse**”.*

Es muy sencillo. Los compradores siempre tendrán que comprar, y aquellos que puedan mudarse con las tasas actuales lo harán. Eso significa que la demanda de los compradores no ha desaparecido.

2. ¿Vale la pena vender ahora?

La oferta de casas para la venta sigue siendo baja, por lo que todavía estamos en un mercado de los vendedores hoy (vea la gráfica a continuación). Con más compradores que casas, los compradores anhelan más opciones, y su casa puede ser justo lo que están buscando. Vender mientras el inventario es tan bajo significa que, si pone el precio correcto de su casa, es probable que tenga demanda. La siguiente gráfica pone en perspectiva el inventario de hoy.



3. ¿Están cayendo los precios de las casas?

Simplemente, no lo están haciendo. Datos recientes muestran que los precios de las casas están aumentando a un ritmo normal en muchas partes del país. Y aunque los precios varían según el mercado, los expertos proyectan que seguirán aumentando a los niveles típicos de apreciación en los próximos años.

Por lo tanto, con lo peor sobre la caída de los precios de las casas en el pasado y los precios apreciando, **Todavía puede vender con confianza esta temporada.**

En conclusión,

Si está pensando en vender su casa este invierno, hablemos para que tenga los consejos y la información que necesita para tomar la decisión correcta.



¿Cuáles son las verdaderas razones por las que quiere mudarse ahora?

Si está considerando vender su casa en este momento, es probable que sea porque algo en su vida ha cambiado, no por las condiciones actuales del mercado.

Si bien cosas como las tasas hipotecarias juegan un papel importante en su decisión, no querrá que eso desvíe la atención del por qué pensó en mudarse en primer lugar.

Es cierto que las tasas hipotecarias son altas en este momento, y eso tiene un impacto en la asequibilidad. Como resultado, algunos propietarios están decidiendo que esperarán para vender porque no quieren mudarse y tener una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa.

Pero su estilo de vida y sus necesidades cambiantes también importan. Como dice un artículo reciente de *Realtor.com*:

“No importa lo que pase con las tasas de interés y los precios de las casas, a veces los propietarios simplemente tienen que mudarse, debido a un nuevo trabajo, otro bebé, un divorcio, una muerte o algún otro cambio importante en la vida”.

Estas son algunas de las razones más comunes por las que las personas eligen vender en este momento. Es posible que encuentre que alguna de estas le suena familiar y puede ser una razón suficiente para mudarse, incluso hoy.

1. Reubicación

Algunas de las cosas que pueden motivar una mudanza a una nueva área incluyen cambio de trabajo, el deseo de estar más cerca de amigos y seres queridos, querer vivir en su ubicación ideal o simplemente buscar un cambio de escenario.

Por ejemplo, Si acaba de conseguir el trabajo de sus sueños en otro estado es posible que esté pensando en vender su casa actual y mudarse por trabajo.

2. Ascender

Muchos propietarios deciden vender para mudarse a una casa más grande. Esto es especialmente común cuando se necesita más espacio para entretener, una oficina en casa, un gimnasio, o dormitorios adicionales para acomodar a un número creciente de seres queridos.

Por ejemplo, Si vive en un condominio y su familia está creciendo, puede ser el momento de encontrar una casa que se adapte mejor a esas necesidades.

3. Reducir el tamaño de su casa

Los propietarios también pueden decidir vender porque alguien se ha mudado de la casa recientemente y ahora hay más espacio del necesario. También podría ser que se hayan jubilado recientemente o estén listos para un cambio.

Por ejemplo, Acaba de comenzar su jubilación y quiere mudarse a un lugar más cálido con menos mantenimiento. Una casa diferente puede ser más adecuada para su nuevo estilo de vida.

4. Cambio en el estado civil

Un divorcio, la separación o el matrimonio son otras razones comunes por las que las personas venden.

Por ejemplo, Si se han separado recientemente, puede ser difícil seguir viviendo bajo el mismo techo. Vender y conseguir un lugar propio puede ser una mejor opción.

5. Problemas de salud

Si un propietario enfrenta desafíos de movilidad o problemas de salud que requieren arreglos o modificaciones específicas en la casa, puede vender su casa actual para encontrar una que funcione mejor para ellos.

Por ejemplo, Es posible que esté buscando vender su casa y usar las ganancias para ayudar a pagar una unidad en un centro de vida asistida.

Con tasas hipotecarias más altas y los precios en aumento, existen algunos desafíos de asequibilidad en este momento, pero sus necesidades y su estilo de vida también importan.

En conclusión,

Si quiere vender su casa y encontrar una nueva que se adapte mejor a sus necesidades, comuniquémonos. De esa manera, tendrá a alguien que le guíe a través del proceso y le ayude a encontrar una casa que funcione para usted.

“

Decidir si es el momento adecuado para vender su casa es una decisión muy personal. Hay numerosas preguntas importantes que considerar, tanto financieras como basadas en el estilo de vida, antes de poner su casa en el mercado... Sus planes y metas futuras deben ser una parte importante de la ecuación...

- Bankrate

Las ventajas de vender su casa cuando el inventario es bajo

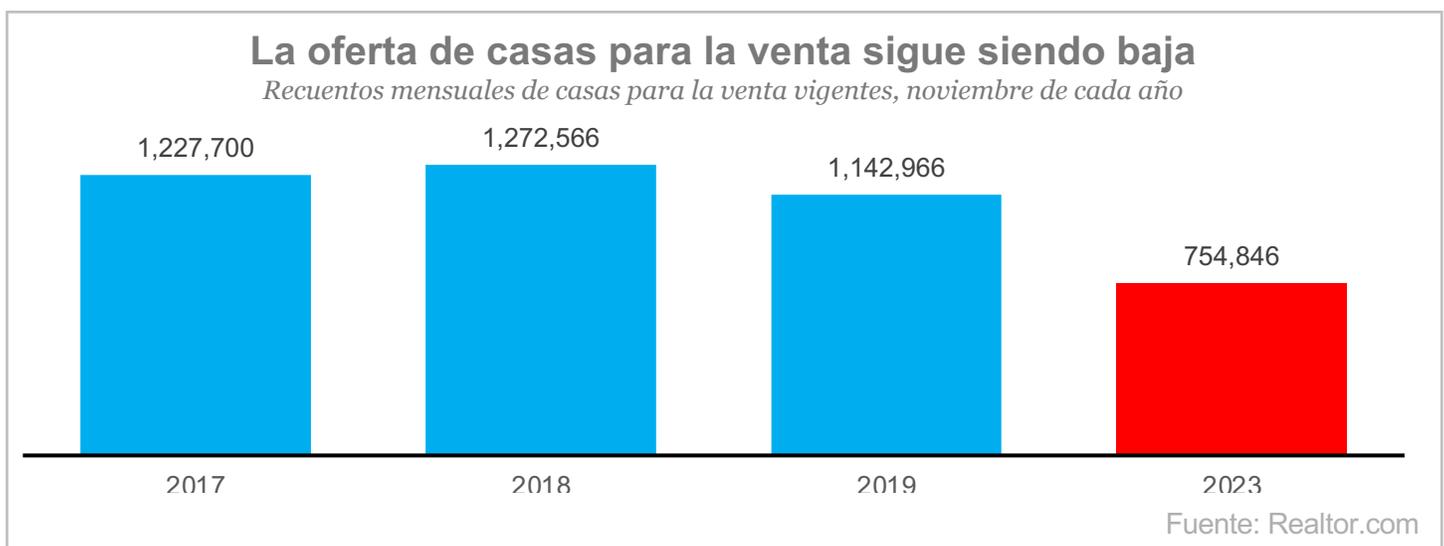
Cuando se trata de vender su casa, probablemente esté tratando de hacer malabarismos con las condiciones actuales del mercado y sus propias necesidades mientras planifica su mudanza.

Una cosa que puede estar trabajando a su favor es la poca cantidad de casas que hay para la venta. Esto es lo que necesita saber sobre la situación actual del inventario y lo que significa para usted.

La oferta de casas para la venta está muy por debajo de la norma

Cuando está vendiendo algo, ayuda si lo que está vendiendo tiene demanda, pero también si la oferta es escasa. ¿Por qué? Eso le hace aún más deseable, ya que no hay suficiente para todos. Eso es exactamente lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda. Hay más compradores que buscan comprar que casas para la venta.

La siguiente gráfica utiliza datos de *Realtor.com* para ver las casas vigentes para la venta de este año en comparación con lo que es más típico en el mercado. No incluye 2020-2022 porque no fueron años normales para el mercado.



Como puede ver en la gráfica, si observan los últimos años normales del mercado (*que se muestran en las barras azules*) frente a los números de este año (*que se muestran en la barra roja*), está claro que **el inventario sigue siendo mucho más bajo que la norma.**

Que significa eso para usted

Los compradores tienen menos opciones ahora que en años más típicos. Y es por eso que aún podría ver grandes ventajas si vende ahora. Debido a que no hay suficientes casas para todos, las casas que tienen un precio adecuado todavía se venden rápidamente y el vendedor promedio recibe ofertas múltiples de compradores ansiosos. Basado en datos del *Índice de Confianza de la Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés):

- El 66 % de las casas se vendieron en menos de un mes.
- 2.5 ofertas: es el número medio de ofertas en casas vendidas recientemente.

Un artículo de *Realtor.com* también explica cómo el número limitado de casas para la venta le beneficia si está vendiendo:

“La casa típica pasó 52 días en el mercado este noviembre. . . más de dos semanas (17 días) menos que el promedio de noviembre de 2017 a 2019... ya que la oferta aún limitada estimula a los compradores de viviendas a actuar rápidamente”.

En conclusión,

Debido a que la oferta de casas para la venta es tan baja, los compradores quieren desesperadamente más opciones, y su casa puede ser justo lo que están buscando. Comuniquémonos para que su casa se ponga a la venta al precio adecuado para el mercado actual. Todavía podría ver que se vende rápidamente y potencialmente recibirá ofertas múltiples.





“

La falta de opciones de vivienda crea un mercado muy competitivo, en el que muchos compradores deben competir por pocas propiedades disponibles.

- Bankrate

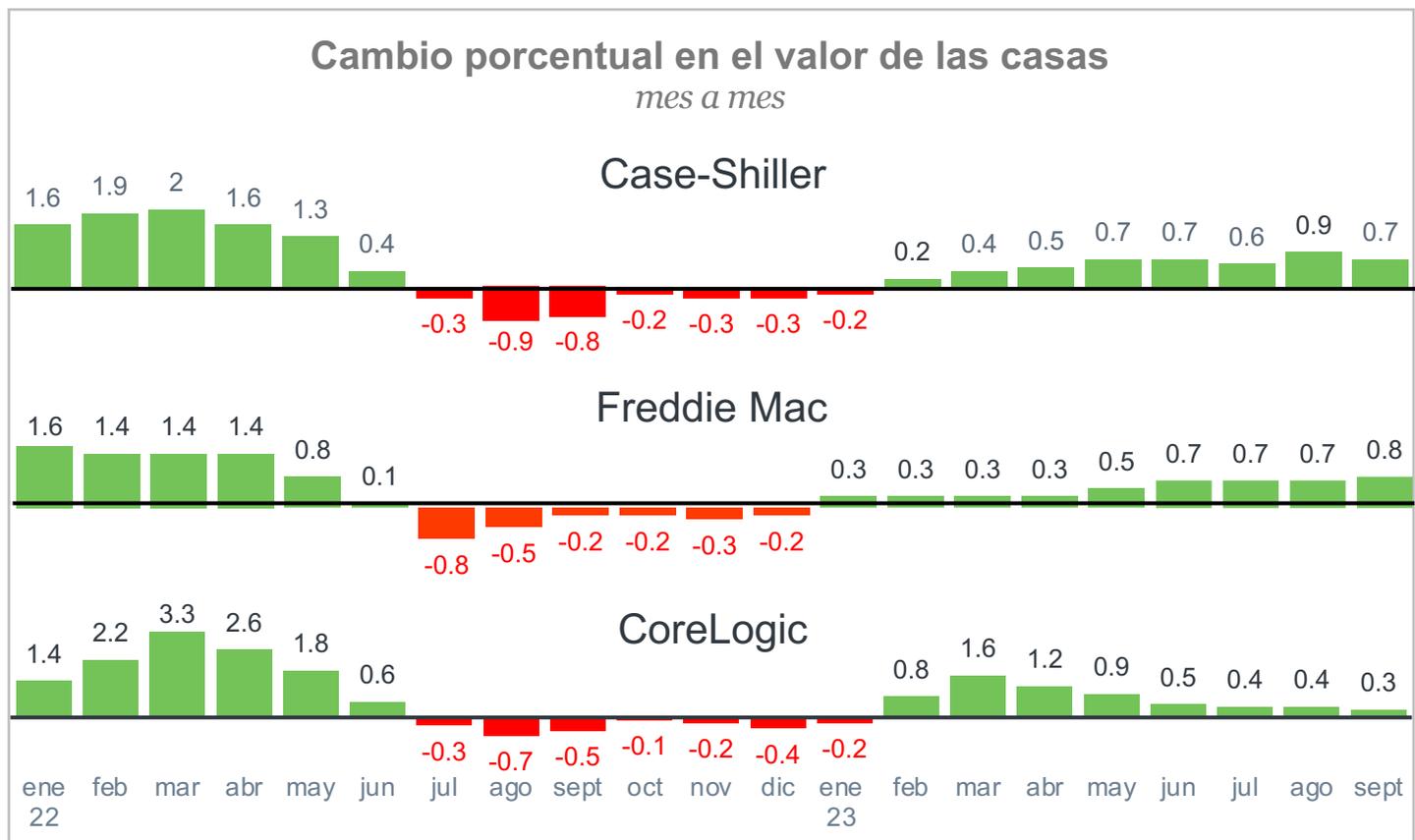
Los precios de las casas no están cayendo



A finales de 2022, algunos expertos dijeron que los precios se desplomarían en 2023. Eso hizo que mucha gente se preocupara por la fortaleza del mercado residencial en bienes raíces. Si es uno de ellos, esto es lo que debe entender.

Los precios de las casas nunca se desplomaron

Ignore lo que vio en los titulares. Los datos reales muestran que los precios de las casas fueron notablemente resistentes y se desempeñaron mucho mejor de lo que los medios de comunicación le hicieron creer (vea la gráfica a continuación):



Esta gráfica utiliza informes de tres fuentes confiables para ilustrar claramente que los precios ya se han recuperado después de experimentar solo ligeras caídas a nivel nacional. Eso está muy lejos del desplome que tantos artículos decían.

Los descensos que se produjeron no fueron drásticos, pero fueron de corta duración. Como dice Nicole Friedman, Reportera del *Wall Street Journal* (WSJ):

“Los precios de las casas no están cayendo... La recuperación sorprendentemente rápida sugiere que la recesión en bienes raíces residencial está resultando ser más corta y menos profunda de lo que muchos economistas de la vivienda esperaban...”

A pesar de que algunos medios de comunicación hicieron un gran alboroto sobre el retroceso de los precios de las casas, la ligera corrección que se produjo ya está en el pasado. Básicamente, estos datos muestran que, a nivel nacional, los precios de las casas ya no están cayendo, sino que están volviendo a subir.

¿Qué sigue para los precios de las casas?

El consenso de los expertos es que el aumento de los precios de las casas continuará en los próximos años y está volviendo a los niveles normales del mercado. Eso significa que seguiremos viendo que los precios aprecien, solo que a un ritmo más lento que en los últimos años, y eso es algo bueno.

Algunas fuentes de noticias verán que el aumento de los precios se está desacelerando y publicarán historias que le harán pensar que los precios están cayendo nuevamente. En su cobertura, es probable que vea términos de la industria como estos:

- **Apreciación:** Cuando los precios *suben*.
- **Desaceleración de la apreciación:** cuando los precios *siguen apreciando*, pero a un ritmo más lento o más moderado.
- **Depreciación:** Cuando los precios *bajan*.

No deje que la terminología le confunda o que los titulares engañosos le causen un miedo innecesario. El ritmo rápido del aumento de los precios que experimentó el mercado en los últimos años era insostenible. Tenía que desacelerarse en algún momento y eso es lo que estamos empezando a ver: una desaceleración de la apreciación, no una depreciación.

Recuerde que es normal ver que el aumento de los precios se desacelera a medida que avanza el año. Y eso definitivamente no significa que estén cayendo. Simplemente están aumentando a un ritmo más moderado.

En conclusión,

A pesar de que los medios de comunicación pueden hacer que las cosas suenen pesimistas, los datos muestran que los precios de las casas ya no están cayendo.

Por lo tanto, no deje que los titulares le asusten o retrasen sus planes.

Comuniquémonos para que tenga un recurso confiable para eliminar el ruido y decirle lo que realmente está sucediendo en nuestra área.



La plusvalía de su casa puede compensar los desafíos de la asequibilidad

¿Está pensando en vender su casa? Si es así, las tasas hipotecarias actuales pueden estar haciendo que se pregunte si esa es la decisión correcta. Pero su plusvalía puede ayudarle con algunas de esas preocupaciones de la asequibilidad.

Algunos propietarios son reacios a vender y asumir una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa. Si esto también le preocupa, sepa que, aunque las tasas son altas en este momento, también lo es la plusvalía de su casa. Esto es lo que necesita saber.

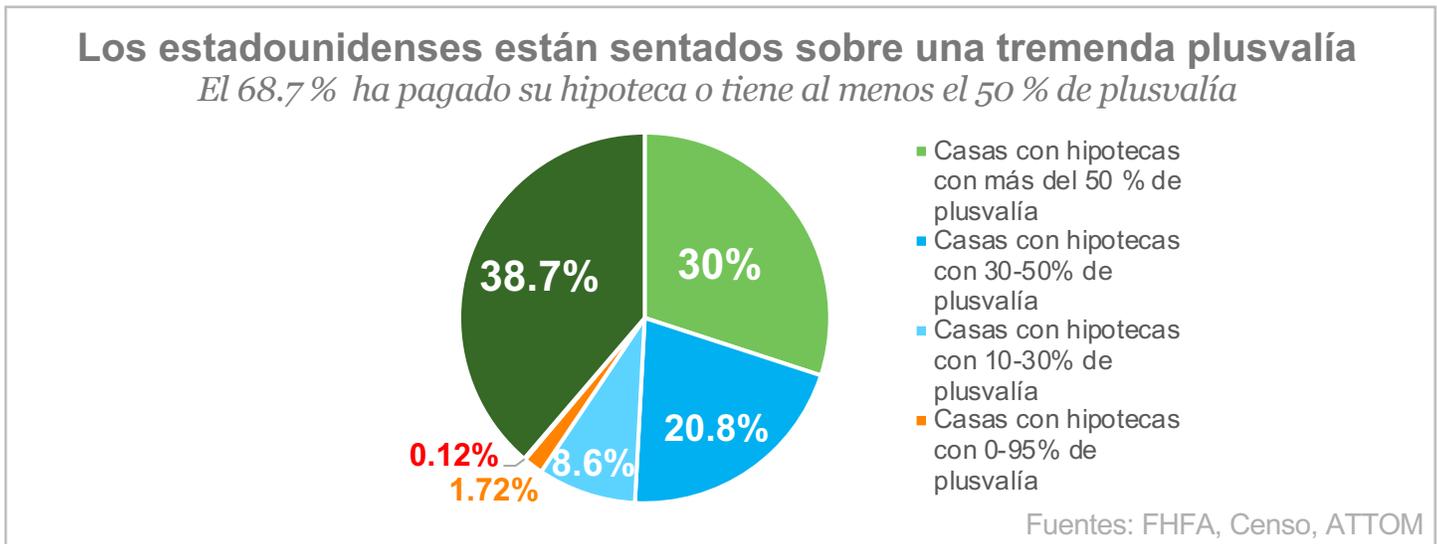
Bankrate explica exactamente qué es la plusvalía y cómo aumenta:

“La plusvalía es la parte de su casa que ha pagado y posee directamente. Es la diferencia entre lo que vale la casa y lo que aún se debe en su hipoteca. A medida que el valor de su casa aumenta a largo plazo y paga el capital de la hipoteca, su participación en la plusvalía aumenta”.

En otras palabras, la plusvalía es cuánto vale su casa ahora, menos lo que aún debe en su préstamo hipotecario.

Recientemente, su plusvalía ha aumentado más rápido de lo que piensa. Esto se debe a que, en los últimos años, los precios aumentaron significativamente, y esos precios crecientes ayudaron a que su plusvalía se acumulara más rápido de lo habitual. Si bien el mercado ha comenzado a normalizarse, todavía hay más personas que quieren comprar que casas disponibles para la venta. Esta demanda alta está haciendo que los precios de las casas vuelvan a subir.

Según la *Agencia Federal de Financiamiento de la Vivienda* (FHFA, por sus siglas en inglés), el *Censo* y *ATTOM*, un proveedor de datos de las propiedades, poco más de dos tercios (68.7 %) de los propietarios de casas han pagado completamente sus hipotecas o tienen al menos el 50 % de plusvalía (vea la gráfica a continuación):



Eso significa que casi el 70 % de los propietarios de casas tienen una enorme cantidad de plusvalía en este momento.

Cómo la plusvalía ayuda con sus preocupaciones de la asequibilidad

Con los desafíos de la asequibilidad de hoy, su plusvalía puede marcar una gran diferencia cuando decida mudarse. Después de vender su casa, puede usar la plusvalía que ha acumulado para ayudarle a comprar su próxima casa. A continuación, le explicamos cómo hacerlo:

- **Sea un comprador en efectivo:** Si ha estado viviendo en su casa actual durante mucho tiempo, es posible que tenga suficiente plusvalía para comprar una casa nueva sin tener que pedir un préstamo. Si ese es el caso, no tendrá que pedir dinero prestado ni preocuparse por las tasas hipotecarias.
- **Haga un pago inicial grande:** Su plusvalía podría utilizarse para su próximo pago inicial. Incluso podría ser suficiente para permitirle poner una cantidad mayor, por lo que no tendrá que pedir prestado tanto dinero para que las tasas actuales se conviertan en un punto menos conflictivo. *Experian* explica:

“Aumentar el pago inicial reduce el monto principal del préstamo y, en consecuencia, la relación préstamo-valor, lo que podría llevar a una oferta de una tasa de interés más baja por parte de su prestamista”.

En conclusión,

Si está pensando en mudarse, la plusvalía que ha acumulado puede marcar una gran diferencia, especialmente hoy. Para saber cuánta plusvalía tiene en su casa actual y cómo puede usarla para su próxima casa, comuniquémonos.



“

... el propietario promedio de una casa en los Estados Unidos ahora tiene alrededor de \$290,000 en plusvalía.

- CoreLogic



Por qué poner el precio correcto a su casa sigue siendo importante

Es importante poner el precio adecuado a su casa. Confíe en un experto para asegurarse de que tenga un precio correcto para el mercado actual.

Si bien este no es el mercado frenético que vimos en los últimos años, las casas que tienen un precio correcto todavía se está vendiendo rápidamente y viendo ofertas múltiples en este momento.

Para prepararse para ver ventajas como estas, debe confiar en un agente. Solo un agente tiene la experiencia necesaria para encontrar el precio de venta adecuado para su casa. Esto es lo que está en juego si ese precio no es exacto para el valor de mercado actual.

El precio que establezca para su casa envía un mensaje a los posibles compradores.

Ponga un precio demasiado bajo y puede plantear preguntas sobre el estado de su casa o hacer que los compradores asuman que algo anda mal con ella. Sin mencionar que, si infravalora su casa, podría dejar dinero sobre la mesa, lo que disminuye su poder adquisitivo futuro.

Por otro lado, si le **pone un precio demasiado alto**, corre el riesgo de disuadir a los compradores de visitarle la primera vez. Cuando eso sucede, es posible que tenga que bajar el precio para tratar de reavivar el interés en su casa cuando esté en el mercado por un tiempo. Solo tenga en cuenta que una rebaja del precio puede verse como una señal de alerta para algunos compradores que se preguntarán por qué se redujo el precio y qué significa eso para la casa. Un artículo reciente de *NerdWallet* lo resume así:

“El debut de su casa en el mercado es su primera oportunidad de atraer a un comprador y es importante obtener el precio correcto. Si su casa está sobrevalorada, corre el riesgo de que los compradores no vean el aviso de venta... Pero si pone un precio demasiado bajo a su casa, podría terminar dejando mucho dinero sobre la mesa. Un precio de ganga también podría alejar a algunos compradores, ya que pueden preguntarse si hay algún problema subyacente con la casa”.

Piense en el precio de su casa como un apuntar al blanco. Su objetivo es apuntar directamente al centro, ni demasiado alto ni demasiado bajo, sino justo al valor de mercado.

Fijar el precio de su casa de manera justa en función de las condiciones del mercado aumenta la posibilidad de que tenga más compradores interesados en comprarla. Eso hace que sea más probable que también vea varias ofertas. Además, cuando las casas tienen un precio adecuado, tienden a venderse rápidamente.

Para obtener una visión de alto nivel de las posibles desventajas de sobrevalorar o subestimar su casa y las ventajas que conlleva ponerle un precio al valor de mercado, consulte la tabla a continuación:



Precio bajo	Valor del mercado	Precio alto
<p>Deja dinero sobre la mesa</p> <p>Disuade a los compradores escépticos</p> <p>Disminuye su poder adquisitivo futuro</p>	<p>Atrae a más compradores</p> <p>Podría ver varias ofertas</p> <p>Venta más rápida</p>	<p>Permanece en el mercado más tiempo</p> <p>Las rebajas del precio pueden enviar el mensaje equivocado a los compradores</p> <p>Elimina compradores potenciales</p>

En conclusión,

Fijar el precio adecuado para su casa es muy importante. No se limite a adivinar. Hablemos para asegurarnos de que su casa tenga el precio correcto para el mercado actual.

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



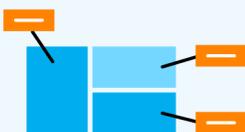
- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- Baje las fotos o artículos personales



- Arregle cualquier cosa que esté rota



- Dele a cada habitación un propósito claro

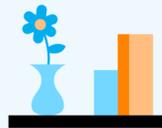
Demuestre que está cuidada



- Limpie sus rejillas de ventilación y rodapiés



- aspire, trapee o barra los pisos



- Despeje todo

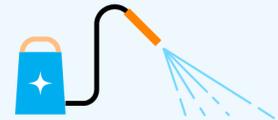


- Organice encimeras, gabinetes y armarios



- 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

“

Después de todo, si la gente pasa por allí, pero no está lo suficientemente interesada como para entrar por la puerta principal, nunca venderá su casa.

- U.S. News





Habilidades importantes que necesita que tenga su agente de ventas

Vender su casa es una gran decisión. Y eso puede hacer que sienta emocionante y un poco estresante. Pero la clave para una venta exitosa es encontrar el agente de ventas perfecto para trabajar con usted durante todo el proceso. Un agente de ventas, también conocido como agente del vendedor, ayuda a comercializar y vender su casa mientras lo apoya en cada paso del camino.

Fijan el precio de su casa en función de los últimos datos

Si bien puede ser tentador elegir al agente que sugiera el precio para la venta más alto para su casa, esa estrategia puede costarle. Es fácil quedar atrapado en la emoción cuando ve un número más grande, pero el precio excesivo de su casa puede tener consecuencias. Podría significar que permanecerá en el mercado por más tiempo porque el precio más alto en realidad está disuadiendo a los compradores.

En su lugar, debe elegir un agente que vaya a tener una conversación abierta sobre cómo cree que debería fijar el precio de su casa y por qué. Un agente excelente basará su estrategia de precios en datos sólidos. No lanzarán un número solo para ganar su listado. En su lugar, le mostrará los hechos, le explicará su estrategia de los precios y se asegurará de que esté en la misma página. Como explica *NerdWallet*:

“Un agente que recomienda el precio más alto no siempre es la mejor opción. Elija un agente que respalde la recomendación con conocimiento del mercado”.

Ellos gestionan las responsabilidades y las cuestiones legales

Hoy en día, más declaraciones y regulaciones son obligatorias al vender una casa. Y todo el papeleo y los aspectos legales de la venta de una casa pueden ser mucho para manejar. Vender una casa sin orientación profesional expone a los propietarios a posibles riesgos de responsabilidad y complicaciones legales.

Los agentes en bienes raíces están bien versados en los contratos, declaraciones y regulaciones necesarias durante una venta. Su experiencia ayuda a minimizar el riesgo de errores u omisiones que podrían dar lugar a disputas legales o retrasos.

Ellos son excelentes negociadores

El proceso de venta de una casa puede ser emocional, especialmente si ha estado en su casa durante mucho tiempo. Está conectado a su casa y tienes muchos recuerdos allí. Esto puede dificultar el proceso de negociación. Ahí es donde entra en juego un profesional de confianza.

Un agente de ventas calificado estará tranquilo bajo presión y será su persona de contacto en todas esas conversaciones. Su experiencia en el manejo de las negociaciones le da la tranquilidad de saber que tiene a alguien de su lado que tiene en cuenta su mejor interés a lo largo de esta trayectoria.

Ellos son hábiles para resolver problemas

En el centro de todo, la principal prioridad de un agente de venta es vender su casa. Un gran agente nunca pierde de vista ese objetivo y le ayudará a priorizar sus necesidades por encima de todo. Si ellos identifican los pasos necesarios que debe seguir, serán abiertos con usted al respecto. Su compromiso con su éxito significa que trabajarán con usted para abordar cualquier obstáculo potencial y encontrar soluciones creativas a cualquier cosa que surja en el camino.

Bankrate lo explica así:

“Tan importante como el conocimiento y la experiencia que aportan los agentes es su capacidad para guiarle sin problemas a través del proceso. Sobre todo, vaya con un agente en el que confíe y con el que se sienta cómodo...”

En conclusión,

Ya sea que sea un vendedor por primera vez o que haya pasado por la venta de una casa antes, un agente de venta excelente es la clave del éxito. Comuniquémonos para que tenga un experto local calificado a su lado para guiarle en cada paso del proceso.

Razones clave para utilizar a un agente en bienes raíces al vender

Un agente es una parte muy importante de la venta de su casa. Estas son solo algunas de las razones.



Experiencia en la industria

Ellos están bien versados en el mercado de la vivienda y conocen los pormenores de todo el proceso



Perspectivas de expertos

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



Dar el precio y valor del mercado

Ellos le ayudan 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

Ellos ayudan con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno fuertemente regulado de hoy.



Mercadeo y Exposición

Ellos tienen herramientas y redes de mercadeo efectivas para atraer a más compradores.



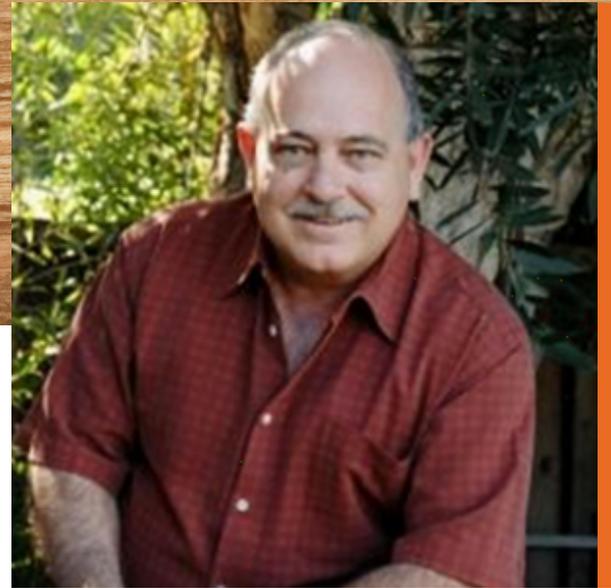
Experiencia en Negociación

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

“Los agentes en bienes raíces ayudan a las personas a comprar y vender casas. Los agentes educan a sus clientes sobre las condiciones actuales del mercado, los guían a través de cada paso del proceso y hacen referencias a otros profesionales, como diseñadores de casas y abogados en bienes raíces”.

- NerdWallet





Charlemos.

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

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



Jim Potts

Branch Manager
Synergy One Lending
San Diego, CA
jim@jpotts.com
jimpottshomeloans.com
(760) 337-8100