

Cosas que considerar al **Vender su casa**



OTOÑO 2022
EDICIÓN



Mekkel Blanchard

Realtor
Cameron Prestige
mekkel@mbrealtyllc.com
www.mekkelblanchard.com
(781) 636-8128



Tabla de contenido

- 3** ¿Debería vender mi casa este año?
- 6** Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy
- 7** Lo que significa el aumento de la oferta de la vivienda para los propietarios actuales
- 9** La desaceleración del precio de la vivienda no significa depreciación
- 11** Por qué un agente es esencial al darle un precio a su casa
- 12** Las ganancias de plusvalía récord pueden impulsar su próxima mudanza
- 14** Lo que todo propietario de vivienda debe saber sobre una recesión
- 16** Por qué el mercado no se desplomará
- 19** Cómo un agente puede ayudar a vender su casa
- 21** Lista de verificación para vender su casa
- 22** Razones para contratar un profesional en bienes raíces



¿Debería vender mi casa este año?

No se puede negar que el mercado de la vivienda está experimentando un cambio esta temporada, pero ese cambio en realidad le brinda algunos beneficios únicos al vender. Aquí hay un vistazo a las oportunidades claves que usted tiene si pone su casa para la venta este otoño.

1. Más opciones para su mudanza

Una de las historias más grandes hoy es el suministro creciente de casas para la venta. El inventario de las casas ha estado aumentando desde el comienzo del año.

Si está vendiendo su casa para mudarse, esta es una gran noticia para usted. Significa que tendrá más opciones para su propia búsqueda de casa. Eso le da una oportunidad aún mejor de encontrar una casa que llene todas las casillas.

2. El número de casas en el mercado sigue siendo bajo

Solo recuerde, si bien los últimos datos muestran que el número de casas en venta ha aumentando, la oferta de las casas todavía está firmemente en el territorio del mercado de los vendedores. Para estar en un mercado equilibrado, normalmente habría un suministro de casas para seis meses. Según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*, en julio, solo había un suministro para 3.3 meses.

Si bien tendrá más opciones para su propia búsqueda de una casa, el inventario sigue siendo bajo y eso significa que su casa seguirá teniendo demanda, si le da el precio correcto.



3. Los precios de las casas están apreciando

Dado que el inventario sigue siendo bajo en general, los expertos dicen que, a nivel nacional, la apreciación del precio de la vivienda continuará, solo que a un ritmo más moderado.

¿Qué significa eso para usted? Ya sea que esté vendiendo para poder mudarse a la casa de sus sueños o buscando reducir el tamaño a algo que se adapte mejor a sus necesidades actuales, puede encontrar tranquilidad al saber que cualquier otra apreciación del precio de la vivienda ayudará a aumentar el valor de su próxima inversión una vez que se mude.

4. Su plusvalía está creciendo en cantidades récord

Debido a la rápida apreciación del precio de las casas que el mercado ha visto en los últimos años, el valor de su casa ha aumentado sustancialmente. Eso le da a su plusvalía (y su patrimonio neto) un impulso considerable. Danielle Hale, Economista Principal de *realtor.com*, explica:

“Los propietarios que están tratando de decidir si ahora es el momento de poner su casa a la venta todavía están en una buena posición . . . ya que una década de precios de las casas en aumento les da una reserva sustancial de plusvalía...”

Si ha estado retrasando la venta porque le preocupa cómo el aumento de los precios afectará su próxima búsqueda de una casa, tenga la seguridad de que su plusvalía puede ayudarle. Puede ser justo lo que necesita para cubrir una gran parte (o todo) el pago inicial de su próxima casa.

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.



“

“Las ganancias de plusvalía de la vivienda se acumulan a través de la apreciación del precio y al pagar la hipoteca a través de los pagos del principal. . . . Un propietario de casa que compró una casa típica hace cinco años habría ganado \$125,300 solo con la apreciación del precio”.

- Asociación Nacional de Realtors

Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy



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



Los vendedores de casas en muchos mercados a través del país continúan beneficiándose del aumento de los precios de las casas y que las casas se están vendiendo rápidamente.

- Danielle Hale, Economista Principal, *realtor.com*



En general, el mejor resumen es que pasaremos de un mercado de vendedores en frenesí a un mercado de vendedores modesto.

- Ed Pinto, Director del *American Enterprise Institute's Housing Center*



... Todavía estamos muy por debajo de los niveles normales de inventario y es por eso por lo que incluso con el retroceso en la demanda, todavía vemos que los precios de las casas aprecian. Si bien hay más inventario, todavía no es suficiente.

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*



... Los expertos no creen que el mercado esté en una burbuja o que va a haber un colapso, como durante la Gran Recesión. La nación todavía sufre de una escasez de viviendas la cual ha alcanzado proporciones de crisis en un momento en que muchos millennials están llegando a la edad en que comienzan a considerar la propiedad de la vivienda. Es probable que eso mantenga los precios altos.

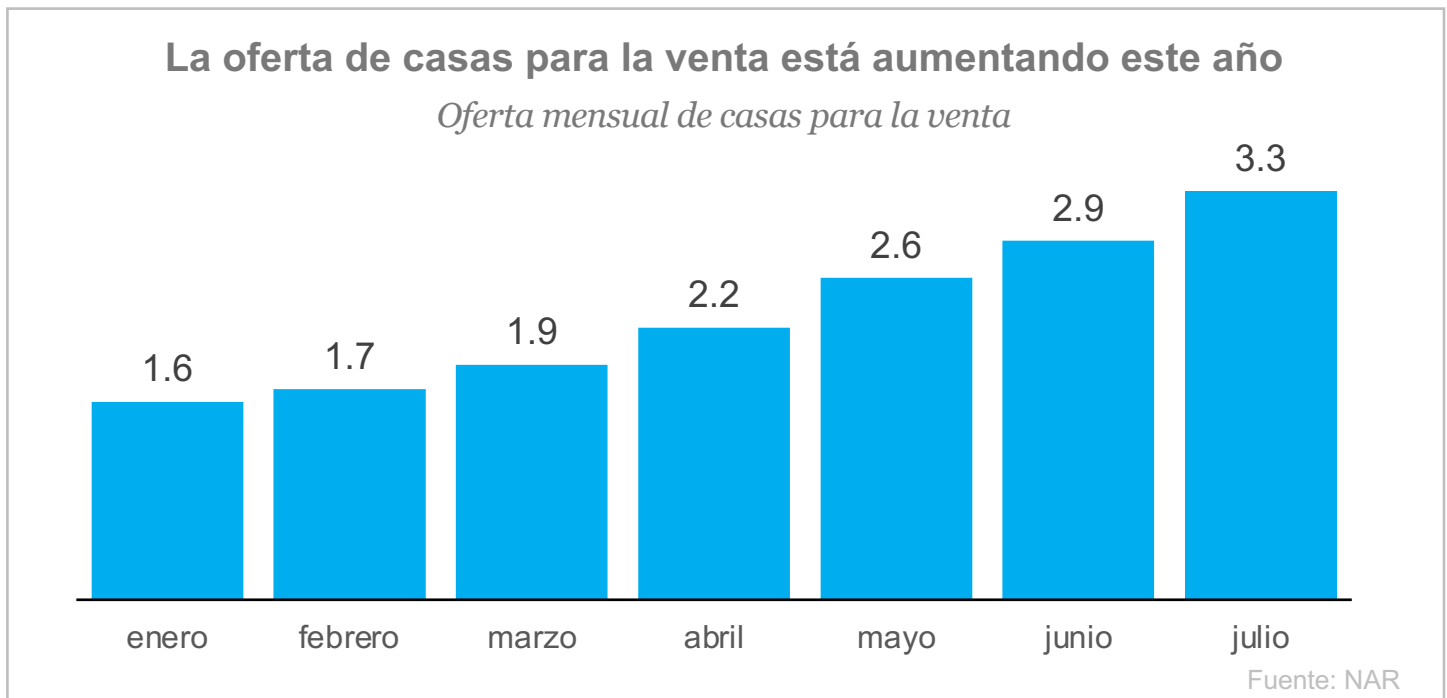
- *realtor.com*



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

Si bien el inventario en aumento tiene claros beneficios para los compradores que anhelan más opciones para su búsqueda de la vivienda, ¿qué significa eso para los propietarios actuales como usted? Le brinda dos oportunidades distintas en el mercado de la vivienda actual.

Según los últimos datos de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*, la oferta de las casas en venta ha aumentado constantemente este año medida que los propietarios ponen sus casas para la venta y el ritmo de las ventas se está moderando en respuesta a las tasas hipotecarias más altas (*ver la gráfica a continuación*):





Oportunidad # 1: Aproveche más opciones para mudarse a una casa mas grande

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

Trabajar con un profesional local en bienes raíces puede ayudar para que este al día con las casas disponibles en su área. Y cuando encuentre una, ese profesional puede aconsejarle sobre cómo preparar una oferta ganadora para sellar el trato.

Oportunidad #2: Venda mientras el inventario sigue bajo en general

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 aún debe estar en demanda si le da el precio correcto y podría ser exactamente lo que los compradores están buscando.

Como dice Mike Simonsen, Fundador y CEO de Altos Research:

“La oferta está en su mejor momento en los últimos años, lo cual es bueno para los compradores, pero continuara relativamente escasa durante algún tiempo”.

En conclusión,

Si usted es un propietario actual que busca vender, tiene una oportunidad única para beneficiarse de las casas adicionales que están para la venta hoy y vender aun mientras en inventario es bajo en general, Vamos a comunicarnos para comenzar el proceso y que pueda tener lo mejor de ambos mundos.

La desaceleración del precio de la vivienda no significa depreciación

Los expertos en la industria de bienes raíces usan una serie de términos cuando hablan de lo que está sucediendo con los precios de las casas. Para ayudar a aclarar lo que está sucediendo y hacia dónde dicen los expertos que se dirigen los precios, aquí hay un vistazo a algunos términos que puede escuchar:

- **Apreciación** es cuando los precios de las casas *aumentan*.
- **Depreciación** es cuando los precios de las casas *disminuyen*.
- **Desaceleración** es cuando los precios de las casas continúan *apreciando*, solo que a un ritmo más lento.

Dónde han estado los precios de las casas en los últimos años

Para empezar, probablemente haya escuchado que los precios de las casas se han disparado en los últimos dos años. Durante la pandemia, los precios aumentaron tan drásticamente porque el inventario fue históricamente bajo al mismo tiempo que la demanda de los compradores alcanzó un frenesí. Ese desequilibrio ejerció una presión récord al alza sobre los precios de las casas.

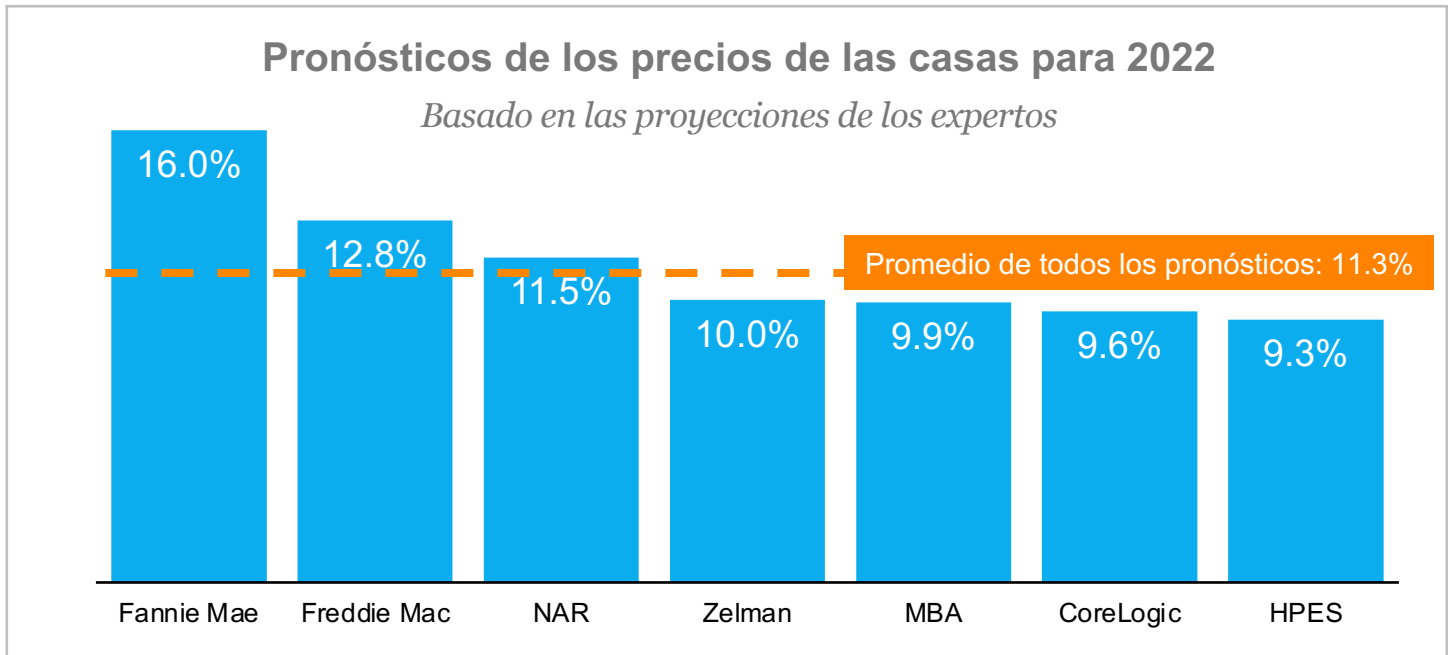
Pero las casas estaban apreciando mucho antes de eso. Es posible que se sorprenda al saber que los precios de las casas han aumentado durante 126 meses consecutivos según la *Agencia Federal de Financiamiento de la Vivienda (FHFA, por sus siglas en inglés)*. Históricamente, la apreciación del 3.8 % es la norma, por lo que la apreciación del 15 % que vio el mercado en 2021 fue una anomalía.

Hacia dónde dicen los expertos que se dirigen los precios de las casas

Si bien este es un contexto útil, si usted es propietario de una casa en el mercado actual, probablemente desee saber qué va a pasar con los precios de las casas en el futuro.

¿Continuarán en esa misma senda de crecimiento o caerán los precios de las casas?

Los expertos coinciden en que, a nivel nacional, lo que estamos viendo hoy es una desaceleración. Eso significa que los precios de las casas están apreciando, pero no al ritmo récord que han tenido durante el año pasado. La siguiente gráfica muestra los pronósticos de precios de las casas de siete líderes de la industria. **Este año, los expertos prevén que los precios de las casas apreciarán a un ritmo desacelerado de alrededor del 11%, en promedio** (ver la gráfica a continuación):



Aunque moderándose, los precios de las casas siguen estando muy por encima de la norma. De hecho, tendríamos que ver mucha más desaceleración para incluso caer en línea con las tasas más típicas de crecimiento del precio de la vivienda que hemos visto históricamente (3.8%). Como explica *Black Knight*:

“El crecimiento anual del precio de las casas cayó en casi dos puntos porcentuales . . . La mayor desaceleración de un solo mes registrada desde al menos principios de la década de 1970 . . . Si bien la desaceleración de junio fue récord, el crecimiento del precio de las casas tendría que desacelerarse a este ritmo durante seis meses más para impulsar la apreciación anual al 5 %, una tasa más en línea con los promedios a largo plazo”.

La gran conclusión es que los precios de las viviendas no han caído o **depreciado** en todo el país, solo se están **desacelerando**. Si bien algunos mercados únicos y sobrecalentados pueden ver disminuciones, a nivel nacional, se pronostica que los precios de las casas apreciarán. Y cuando miramos al país en su conjunto, ninguno de los expertos proyecta que los precios de las casas depreciarán o caerán en neto.

En conclusión,

Los expertos pronostican la desaceleración de los precios, no depreciación. Si está listo para vender, comuniquémonos para que tenga una idea completa de lo que está sucediendo con los precios en nuestro mercado y lo que eso significa para usted.

Por qué un agente es esencial al fijar el precio de su casa

Especialmente durante un cambio, dar el precio correcto a su casa es importante. La mejor manera de asegurarse de que eso suceda es trabajar con un profesional de confianza en bienes raíces.

Para encontrar el **precio correcto**, los profesionales en bienes raíces utilizan su experiencia en:



El valor de las casas en su área



El estado de su casa



Hacia dónde se dirigen los precios



La demanda actual de los compradores

Estas cosas aseguran que no esté sobrevalorando o subestimando su casa para el mercado.

\$

Infravaloración



Disminuye su poder adquisitivo futuro



Deja dinero sobre la mesa



Corre el riesgo de que los compradores asuman que algo anda mal

\$\$

Valor del mercado



Atrae más compradores



Lleva a ofertas más fuertes



Es probable que se venda rápidamente

\$\$\$

Sobrevalorización



El precio alto puede disuadir a los compradores



Es probable que permanezca en el mercado por más tiempo

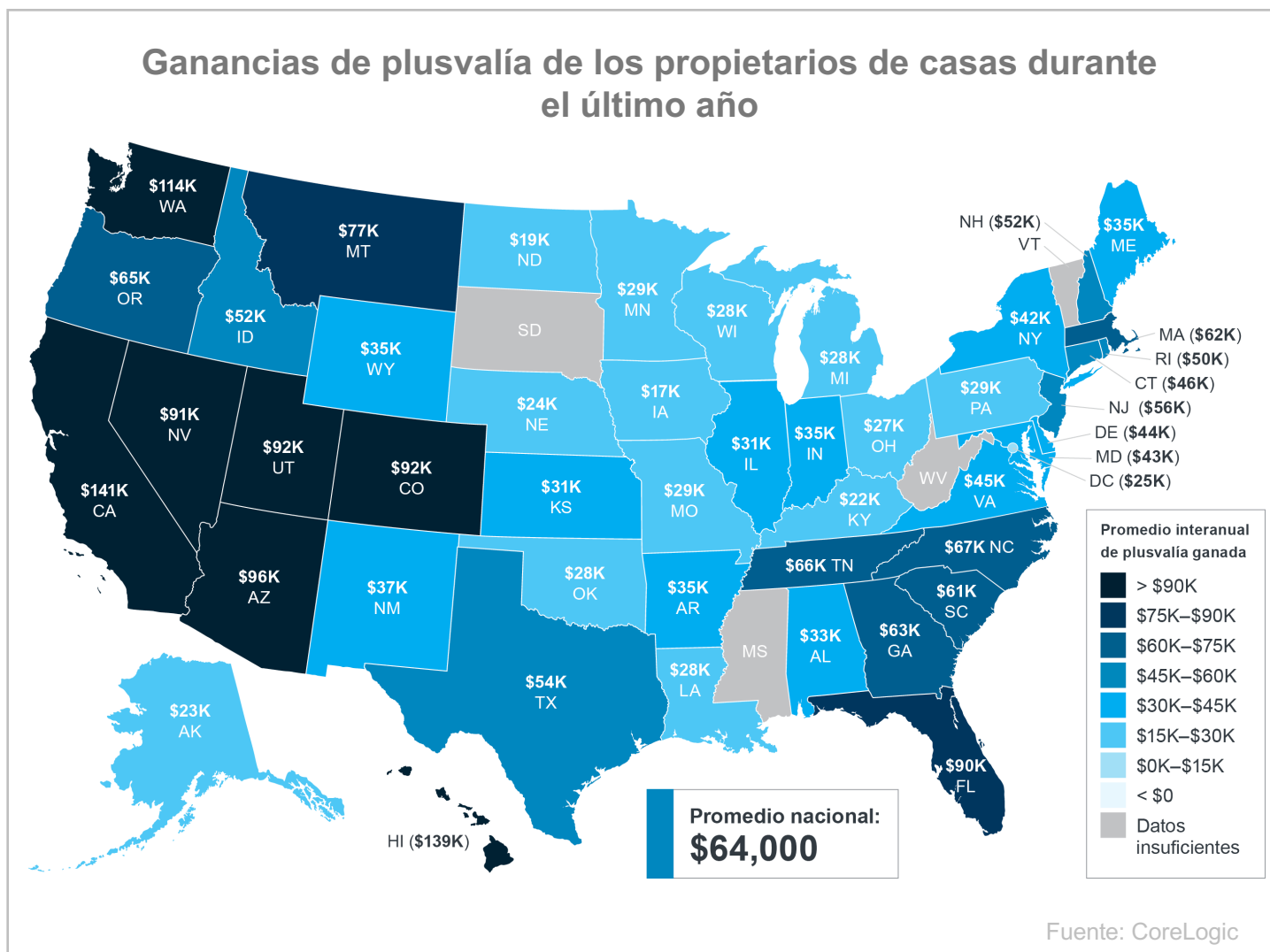


Puede necesitar bajar el precio, lo que puede levantar señales de alarma

Las ganancias de plusvalía récord pueden impulsar su próxima mudanza



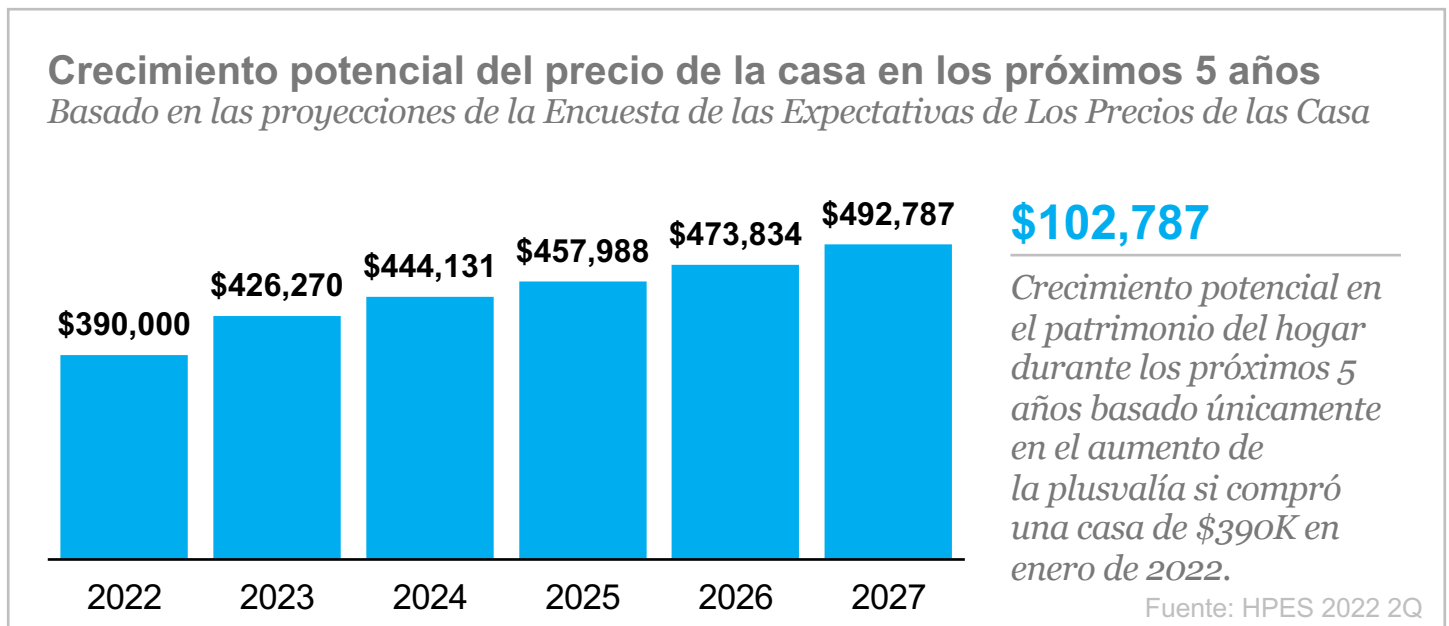
La plusvalía puede jugar un papel muy importante si está planeando mudarse. Según los últimos datos de CoreLogic, el propietario promedio ganó \$ 64,000 en plusvalía durante el último año, un número que creció sustancialmente a medida que apreciaba el valor de las casas.



Por qué la plusvalía está creciendo hoy

Para un propietario de una casa, su plusvalía es el valor actual de su casa menos lo que debe del préstamo. Si bien los expertos dicen que al aumento de los precios se moderará debido al cambio del mercado, se espera una apreciación continua a nivel nacional y debe continuar aumentando su plusvalía.

La siguiente gráfica utiliza proyecciones de la *Encuesta de las Expectativas de los Precios de las Casas* (HPES por sus siglas en inglés) de *Pulsenomics* para mostrar que, si alguien compró una casa de precio medio en enero del 2022, cómo se espera que el valor de su casa crezca en los próximos cinco años.



La oportunidad que brinda el aumento de la plusvalía de su casa

Además de construir su patrimonio neto general, su plusvalía también puede ayudarle a lograr otros objetivos como comprar su próxima casa. Al vender su casa actual, la plusvalía que acumuló 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 no alcanzar el precio de su próxima casa debido a la apreciación del precio de la vivienda, tenga la seguridad de que su plusvalía puede ayudar a impulsar su mudanza.

En conclusión,

Vamos a comunicarnos para determinar cuánta plusvalía tiene en su casa actual y cómo puede usarla hoy para ayudar a hacer su próxima mudanza.

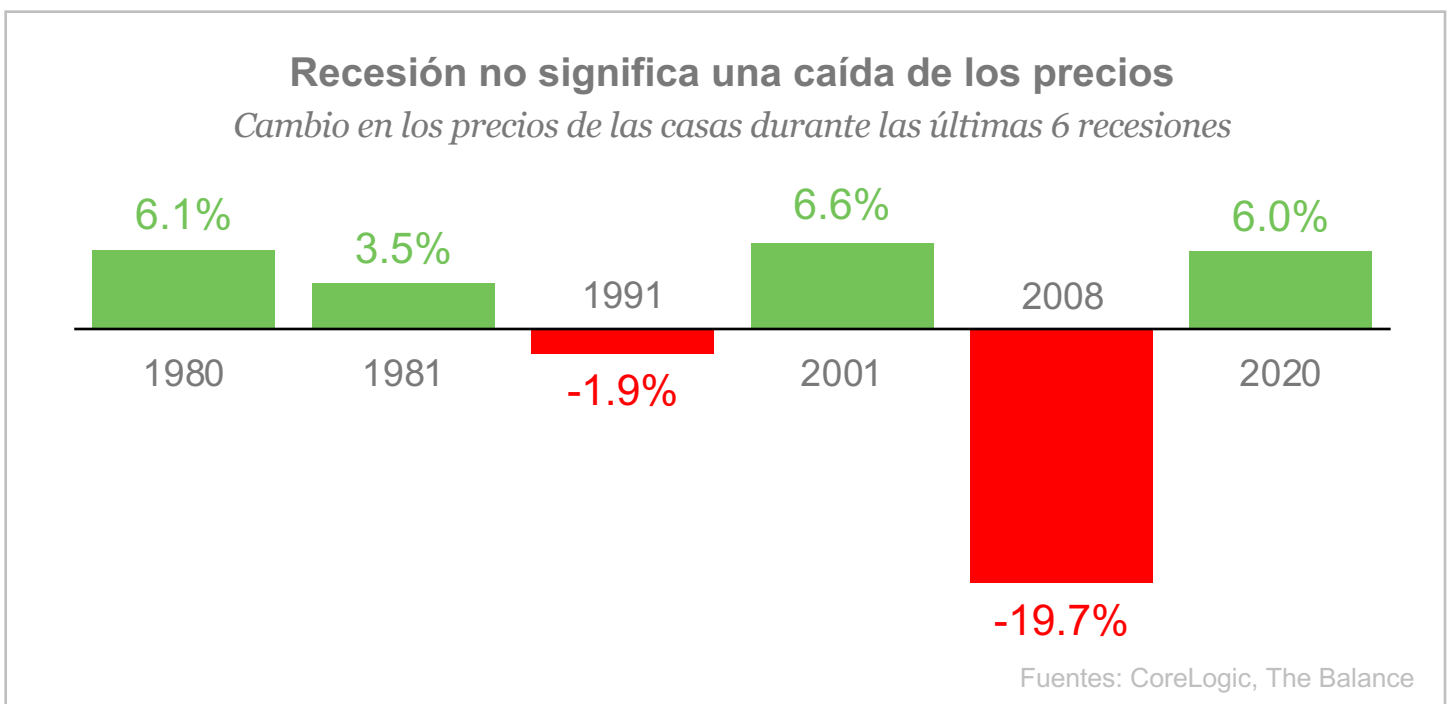


Lo que todo propietario de vivienda debe saber sobre una recesión

Una cosa que deben saber mientras ve las noticias y leen los titulares hoy es que una recesión no equivale a una caída de los precios.

La mayoría de la gente recuerda la crisis de la vivienda en 2008 y a algunos les preocupa que una recesión ahora conduzca a una situación similar. Pero este mercado de la vivienda no es una burbuja que está a punto de estallar. Hoy, las condiciones en el mercado de la vivienda son muy diferentes. Una gran diferencia es que esta vez hay mucho menos inventario disponible. En 2008, tuvimos un excedente de inventario y es por eso por lo que los precios cayeron.

Para ayudar a demostrar que los precios de las casas no caen cada vez que hay una recesión, de un vistazo a los datos históricos (vea la gráfica a continuación):



Hubo seis recesiones en este país en las últimas cuatro décadas.

Como muestra la gráfica de la página anterior, al observar las recesiones que se remontan a la década de 1980, los precios de las casas apreciaron cuatro veces y depreciaron solo dos veces.

Entonces, históricamente, hay pruebas de que cuando la economía se desacelera, no significa que el valor de las casas caerá o depreciará.

En conclusión,

Si se pregunta qué significaría una recesión para el mercado de la vivienda, debe saber que la historia puede ayudarnos y darnos un contexto importante de lo que podría suceder.

Regresando a las últimas seis recesiones, los datos demuestran que una recesión no significa que los precios de las casas caerán.



Por qué el mercado de la vivienda no colapsará

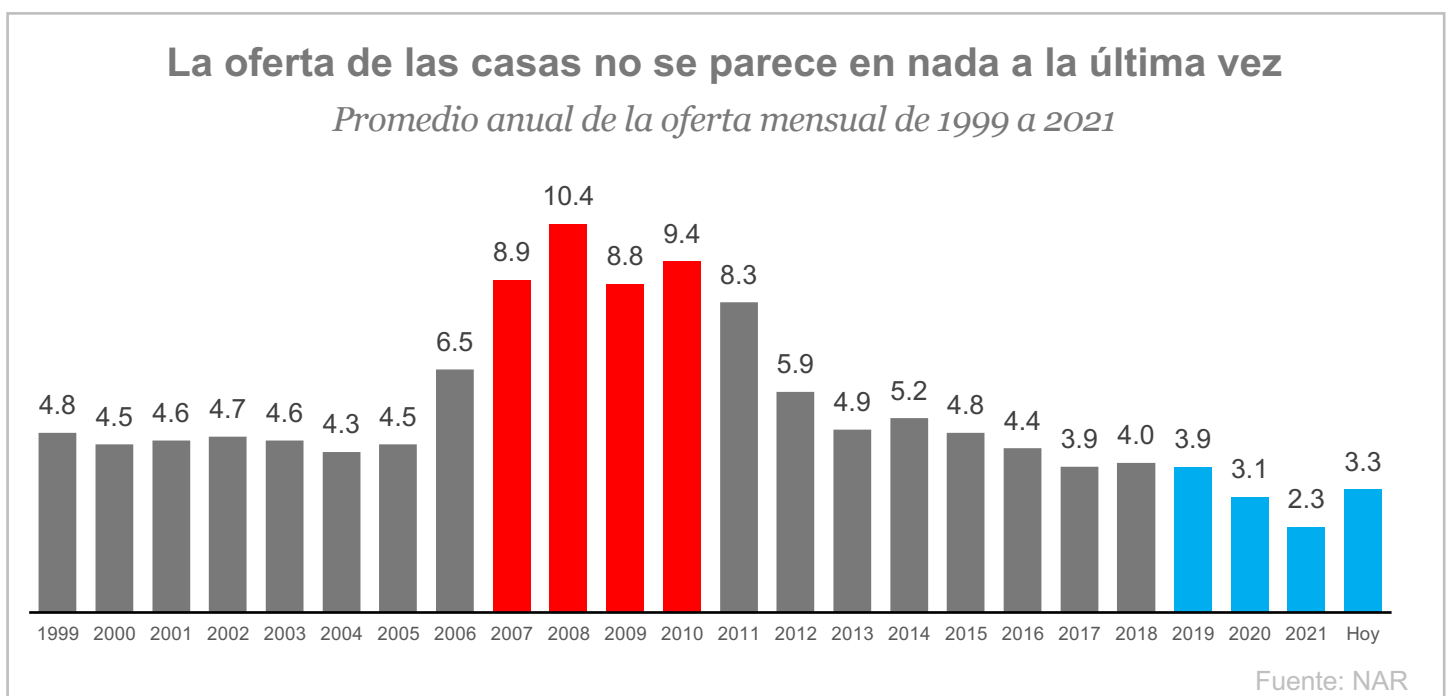


Con todo el revuelo en los medios de comunicación, es posible que comience a preocuparle que el mercado de la vivienda esté en una burbuja. Si bien es natural que aumenten las preocupaciones de que podría haber una repetición de lo que sucedió en 2008, la buena noticia es que hay datos concretos que muestran por qué esto no se parece en nada a la última vez.

Hay una escasez de casas en el mercado hoy, no un excedente

La oferta de inventario necesario para sostener un mercado de la vivienda normal es para aproximadamente seis meses. Cualquier cosa por encima de eso es una sobreabundancia y hará que los precios caigan. Cualquier cosa por debajo de eso es una escasez y conduciría a una apreciación continua de los precios.

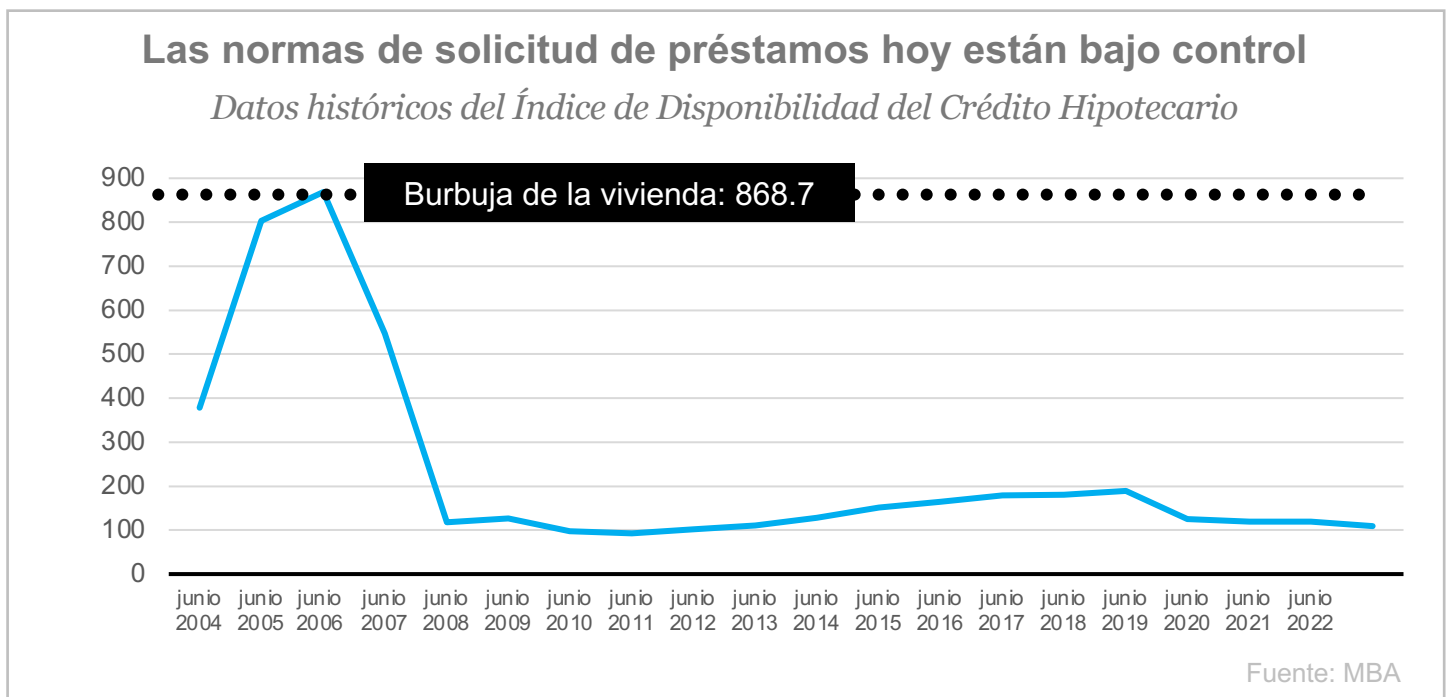
Para el contexto histórico, había demasiadas casas para la venta durante la crisis de la vivienda, y eso hizo que los precios cayeran. Hoy, la oferta ha aumentado, pero todavía hay una escasez de inventario disponible (*vea la gráfica a continuación*):



Una de las razones por las que el inventario sigue siendo bajo es debido a la subconstrucción continua. Cuando se combina eso con la demanda constante de los compradores a medida que los millennials envejecen y entran en sus años cumbre para la compra de la vivienda, continúa ejerciendo una presión al alza sobre los precios de las casas. Esa oferta limitada en comparación con la demanda de los compradores es una de las razones por las que los expertos pronostican que, nacionalmente, los precios de las casas no caerán esta vez.

Las normas hipotecarias fueron menos estrictas durante el colapso

Durante el período previo a la crisis de la vivienda, era mucho más fácil obtener un préstamo hipotecario de lo que es hoy. La siguiente gráfica muestra datos del *Índice de Disponibilidad del Crédito Hipotecario* (MCAI por sus siglas en inglés) de la *Asociación de Banqueros Hipotecarios* (MBA por sus siglas en inglés). Cuanto mayor sea el número, más fácil será obtener una hipoteca.



Antes de 2006, los bancos estaban creando una demanda artificial al reducir las normas de solicitud de préstamos y facilitar y hacer que casi cualquier persona calificara para un préstamo hipotecario o para refinanciar su casa. Eso llevó a incumplimientos masivos, ejecuciones hipotecarias y caída de los precios.

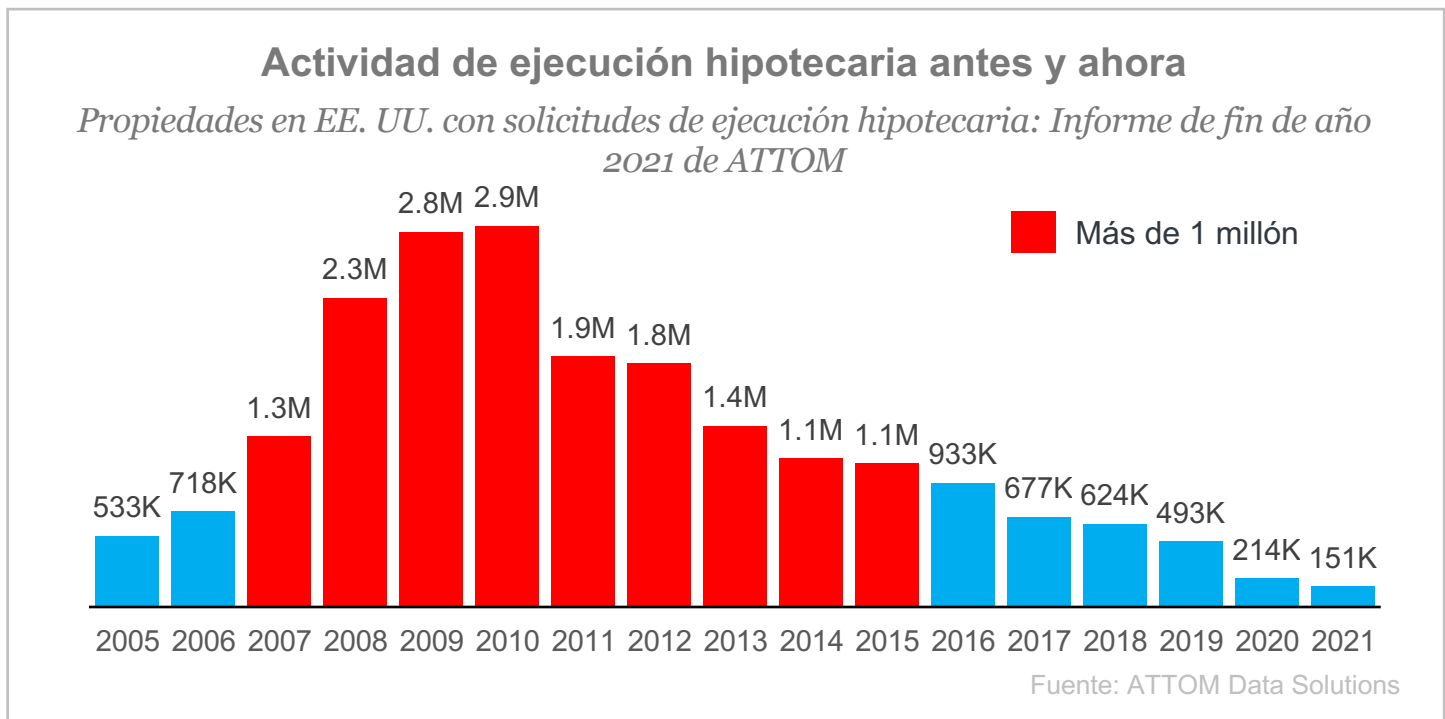
Hoy, las cosas son diferentes. Los compradores se enfrentan a normas mucho más altas de las compañías hipotecarias y los compradores están más calificados. Mark Fleming, Economista Principal de *First American*, dice:

“Las normas de crédito se pusieron más estrictas en los últimos meses debido a la creciente incertidumbre económica y el endurecimiento de la política monetaria”.

Esas normas más estrictas ayudan a prevenir una ola de ejecuciones hipotecarias como la última vez.

El volumen de ejecuciones hipotecarias no se parece en nada a lo que fue durante el colapso

La diferencia más obvia es el número de propietarios que se enfrentaban a una ejecución hipotecaria después del desplome de la burbuja de la vivienda. La actividad de ejecuciones hipotecarias ha estado disminuyendo desde el colapso porque los compradores de hoy están más calificados y tienen menos probabilidades de incumplir con sus préstamos. La siguiente gráfica ayuda a contar la historia:



Sin mencionar que los propietarios de viviendas de hoy tienen opciones que simplemente no tenían en la crisis de la vivienda cuando tantas personas debían más en sus hipotecas de lo que valían sus casas. Con la pandemia y el plan de aplazamiento de pagos, muchas personas pudieron quedarse en sus casas y negociar alternativas.

Y para aquellos propietarios de viviendas que aún necesitan hacer un cambio debido a dificultades financieras u otros desafíos, el nivel récord de plusvalía de hoy les está dando la oportunidad de vender sus casas y evitar la ejecución hipotecaria por completo. Es por eso por lo que no habrá una ola de ejecuciones hipotecarias llegando al mercado.

En conclusión,

Si le preocupa que estemos cometiendo los mismos errores que llevaron al desplome de la vivienda, estas gráficas deberían ayudar a aliviar sus preocupaciones. Los datos concretos y las ideas de los expertos muestran claramente por qué esto no se parece en nada a la última vez.



Cómo un agente puede ayudar a vender su casa

Puede ser tentador considerar vender su casa por su cuenta. Pero 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. Aquí hay cinco maneras clave de cómo un profesional en bienes raíces puede ayudarle.

1. Un profesional sigue las últimas tendencias del mercado

Con tasas hipotecarias más altas y un número creciente de casas para la venta, el mercado de la vivienda actual está mostrando signos de un cambio hacia niveles previos a la pandemia. Cuando las condiciones cambian, seguir las tendencias y mantenerse al tanto de la información nueva es crucial al vender.

Eso hace que trabajar con un asesor experto en el mercado de la vivienda sea crítico hoy. Ellos conocen su área y también siguen las tendencias nacionales. Más importante aún, sabrán lo que estos datos significan para usted y, a medida que el mercado cambie, podrán ayudarle a navegar y tomar la mejor decisión.

2. Un profesional ayuda a maximizar su grupo de compradores

Los profesionales en bienes raíces tienen una gran variedad de herramientas a su disposición, como seguidores en las redes sociales, recursos de las agencias y el *Servicio de Listado Múltiple* (MLS por sus siglas en inglés) 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 relaciones con clientes, otros agentes o una agencia de bienes raíces para traer el mayor grupo de compradores potenciales a su casa. **Un grupo más pequeño de compradores potenciales significa menos demanda por su propiedad, lo que puede traducirse en esperar más tiempo para vender su casa y posiblemente no obtendrá tanto dinero como vale su casa**”.*

3. Un profesional entiende la letra pequeña

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

“Vender una casa generalmente requiere una variedad de formularios, informes, divulgaciones y otros documentos legales y financieros . . . Hay muchos procedimientos involucrados en una transacción de bienes raíces; usted 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. Le ayudarán a revisar los documentos y evitar cualquier paso en falso costoso que pueda ocurrir si intenta manejarlos por su cuenta.

4. Un profesional es un negociador capacitado

Si vende sin un profesional, también será el único responsable de las negociaciones. Eso significa que tendrá que coordinar con:



El comprador, que quiere la mejor oferta posible

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

La compañía de inspección, que trabaja para el comprador y casi siempre encontrará preocupaciones con la casa.

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

En lugar de ir paso a paso con estas partes solo, apóyese en un experto. Sabrán qué palancas tirar, cómo abordar todas las preocupaciones y cuándo obtener una segunda opinión.

5. Ellos saben cómo establecer el precio correcto para su casa

Los profesionales en bienes raíces conocen los pros y los contras al momento de fijar el precio de su casa de manera precisa y competitiva no sobrevalorarla o subestimarla para el mercado cambiante. NAR lo explica así:

“Un gran agente en bienes raíces mirará su casa con un ojo imparcial, proporcionándole la información que necesita para mejorar la comercialización y maximizar el precio”.

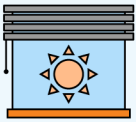
En conclusión,

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

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.

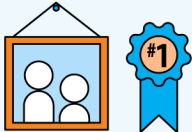
Hágala acogedora



- Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



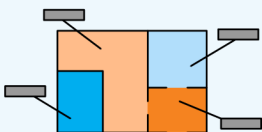
- Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- Baje las fotos o artículos personales

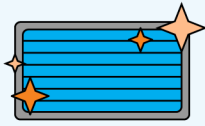


- Arregle cualquier cosa que esté rota



- Dele a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



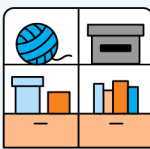
- Limpie sus rejillas de ventilación y rodapiés



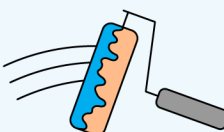
- aspire, trapee o barra los pisos



- Despeje todo



- Organice encimeras, gabinetes y armarios



- Retoque cualquier rayón en las paredes

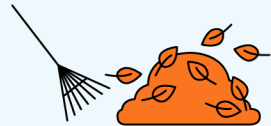
Mejore la apariencia exterior



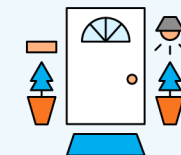
- Lave a presión las superficies exteriores



- Limpie las ventanas (por dentro y por fuera)



- Ordene el jardín



- Refresque su entrada



- Barra patios, terrazas y aceras

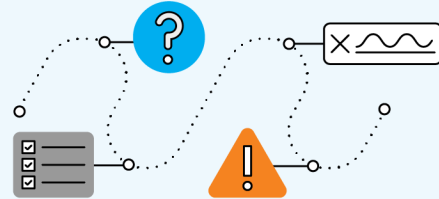
Razones para contratar un profesional en bienes raíces

Cuando se trata de vender su casa, no lo haga solo. Aquí hay algunas maneras en que un asesor de confianza en bienes raíces puede ayudar.



Contratos

Nosotros ayudamos con todas las declaraciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.



Experiencia

Estamos bien versados en el mercado de bienes raíces y conocemos los pormenores de todo el proceso de venta.



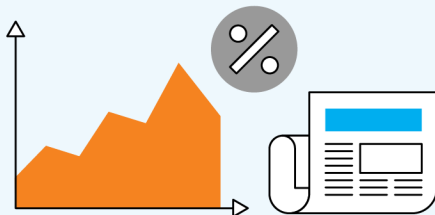
Tecnología

Sabemos cómo utilizar la última tecnología para hacer el proceso (y su vida) más fácil.



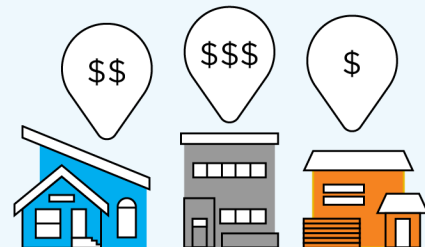
Negociación

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



Educación

Explicamos de manera sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y desciframos lo que significa para usted.



Fijar el precio

Le ayudamos a comprender el valor actual de las casas al establecer el precio de venta o al hacer una oferta de compra.

“El mercado de la vivienda está en un punto de inflexión. . . . Estamos empezando a ver señales de una nueva dirección, pero la bola todavía está en el lado de los vendedores en la mayoría de los mercados de la vivienda”.

- Danielle Hale, Economista Principal, [realtor.com](https://www.realtor.com)





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.



Mekkel Blanchard

Realtor

Cameron Prestige

mekkel@mbrealtyllc.com

www.mekkelblanchard.com

(781) 636-8128