Cosas que considerar al

Vender su casa

Edición
Invierno 2022

Tabla de contenido

3 Por qué vender este invierno

6 Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy

8 ¿Qué depara el futuro para los precios de las casas?

10 Los vendedores hoy tienen un apalancamiento increíble

12 Utilice su plusvalía para mudarse

15 Si vendo ahora, ¿A dónde iré?

17 ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?

18 Ahorre tiempo y esfuerzo vendiendo con un agente

20 Por qué es importante fijar el precio correcto de su casa

21 Lista de verificación para vender su casa

22 Razones para contratar a un profesional en bienes raíces

Por qué vender este invierno

Si está tratando de decidir cuándo vender su casa, es posible que no haya un mejor momento que este invierno. Vender esta temporada significa que puede aprovechar el fuerte mercado de los vendedores de hoy cuando se mude.

Gane cuando venda

En este momento, todavía estamos en un mercado de los vendedores, lo que significa que las condiciones son muy favorables para los propietarios actuales que buscan un cambio. Si vende ahora, los datos muestran lo qué puede esperar:

Su casa se destacará

Si bien la investigación de *realtor.com* indica que hay más vendedores que se preparan para vender sus casas este invierno, todavía hay más compradores en el mercado que casas en venta. Si vende ahora, antes de que salgan más casas al mercado, recibirá más atención de los compradores serios que están ansiosos por encontrar una casa.

Probable su casa reciba ofertas múltiples

Cuando la oferta es baja y la demanda es alta como lo es ahora, los compradores tienen que competir entre sí por un número limitado de casas en venta. El *Índice de Confianza de los Realtors* de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR *por sus siglas en inglés*) muestra que los vendedores están recibiendo **un promedio de 3.6 ofertas** en el mercado actual.

Su casa se venderá rápidamente

Según el mismo informe de NAR, las casas se están vendiendo en un promedio de solo **18 días**. Como vendedor, esa es una gran noticia para usted si estás buscando un proceso rápido.

Gane cuando se mude

Además de estos grandes beneficios, también ganará mucho en su próxima mudanza si vende ahora. *CoreLogic* informa que los propietarios de viviendas ganaron un promedio de **$51,500** en plusvalía durante el último año. Este aumento de la plusvalía es el resultado de la competencia de los compradores que impulsa al alza los precios de las viviendas. Usted puede aprovechar ese capital para impulsar una mudanza, antes de que las tasas hipotecarias y los precios de las viviendas suban más.

Cuanto más espere para mudarse, más le costará en el futuro. A medida que las tasas hipotecarias aumenten, incluso moderadamente, esto afectará su pago mensual cuando compre su próxima casa. Esperar solo unos meses para mudarse podría significar un impacto financiero a largo plazo.

La buena noticia es que las tasas de hoy todavía están rondando en un rango históricamente bajo. Según Doug Duncan, Vicepresidente y Economista Principal de *Fannie Mae*:

> *"En este momento, pronosticamos que las tasas hipotecarias promediaran en un 3.3 por ciento en 2022, lo que se cree que es ligeramente más alto que en 2020 y 2021,* ***según las normas históricas siguen siendo extremadamente bajas****".*

Vender antes de que las tasas suban más significa que puede mudarse y asegurar una tasa baja en la hipoteca de su próxima casa. Esto le ayuda a obtener más dinero en su casa y también mantener los pagos bajos. Usted tiene una oportunidad estupenda para tomar la delantera hoy.

Proyecciones de las tasas hipotecarias para 2022

Trimestre	Freddie Mac	Fannie Mae	MBA	NAR	Promedio de las cuatro
2022 1Q	3.4	3.2	3.3	3.3	3.30%
2022 2Q	3.5	3.3	3.5	3.5	3.45%
2022 3Q	3.6	3.3	3.7	3.6	3.55%
2022 4Q	3.7	3.4	4.0	3.7	3.70%

En conclusión,

Como propietario, usted tiene una gran oportunidad de obtener lo mejor de ambos mundos esta temporada. Realmente puede ganar cuando vende y cuando compra. Si está pensando en mudarse, comuniquémonos para que obtenga la educación que necesita para tomar la mejor decisión posible en el mercado de los vendedores de hoy.

A medida que los compradores corren contra el reloj del aumento de las tasas hipotecarias, los vendedores que fijan el precio de sus casas de acuerdo con el mercado actual y mantienen sus planes probablemente verán cumplidas sus expectativas.

- realtor.com

Perspectivas de los expertos para los vendedores de hoy

Los expertos en bienes raíces están de acuerdo: los vendedores tienen una gran oportunidad frente a ellos esta temporada. Estas son algunas de las principales razones por las que los expertos dicen que usted debe considerar vender su casa este invierno.

> *Los datos nuevos de la vivienda muestran que el agitado ritmo de ventas de las viviendas de 2021 rompió un récord anual en octubre… Con el mes pasado marcando el octavo mes consecutivo de compradores que aprovechaban las casas más rápidamente que el ritmo más rápido en los años anteriores…*
>
> - *realtor.com comunicado de prensa*

> *Estas tasas hipotecarias bajas, combinadas con el empuje de los compradores de viviendas por primera vez que ingresan al mercado, significa que la demanda de compra se mantendrá fuerte en el transcurso del próximo año.*
>
> - Sam Khater, Economista Principal, *Freddie Mac*

> *Con una fuerte demanda de los compradores de viviendas, las casas entran en contrato en cuestión de días. Antes de la pandemia, el tiempo desde que se ponía la casa en el mercado para la venta hasta la fase de pendiente generalmente tomaba de tres a cinco semanas…*
>
> - Shu Chen, Profesional Principal, Oficina del Economista Principal, *CoreLogic*

> *Los vendedores de casas históricamente se mudan cuando algo en sus vidas cambia: un nuevo bebé, un matrimonio, un divorcio o un trabajo nuevo... La pandemia ha afectado a todos, y para muchos esto se convirtió en un impulso para vender…*
>
> - *Jessica Lautz, VP de Demografía e Información sobre el Comportamiento, Asociación Nacional de Realtors (NAR)*

Llave fundamental

Los propietarios que quieren aprovechar el mercado actual no deben esperar para vender. Comuniquémonos hoy para que pueda tomar una decisión segura e informada cuando se trata de mudarse a la casa de sus sueños esta temporada.

¿Qué depara el futuro para los precios de las casas?

Es posible que esté pensando en mudarse porque ha oído hablar de cómo puede beneficiarse del aumento actual de los precios de las casas. Según el informe 'Home Price Insights' de CoreLogic, en todo el país, ***el valor de las casas aumentó impresionante un 18 % en los últimos 12 meses****. Esta es una gran noticia si está listo para aprovechar su plusvalía y mudarse esta temporada.*

¿A dónde irán el valor de las casas a partir de ahora?

El aumento drástico en los precios de las casas es el resultado directo de más compradores en el mercado (demanda) que casas disponibles para la venta (oferta). Cuando la demanda es alta y la oferta es baja como lo es ahora, los precios aumentan naturalmente. Eso significa que los vendedores tienen la oportunidad perfecta para cerrar el mejor acuerdo posible vendiendo este invierno.

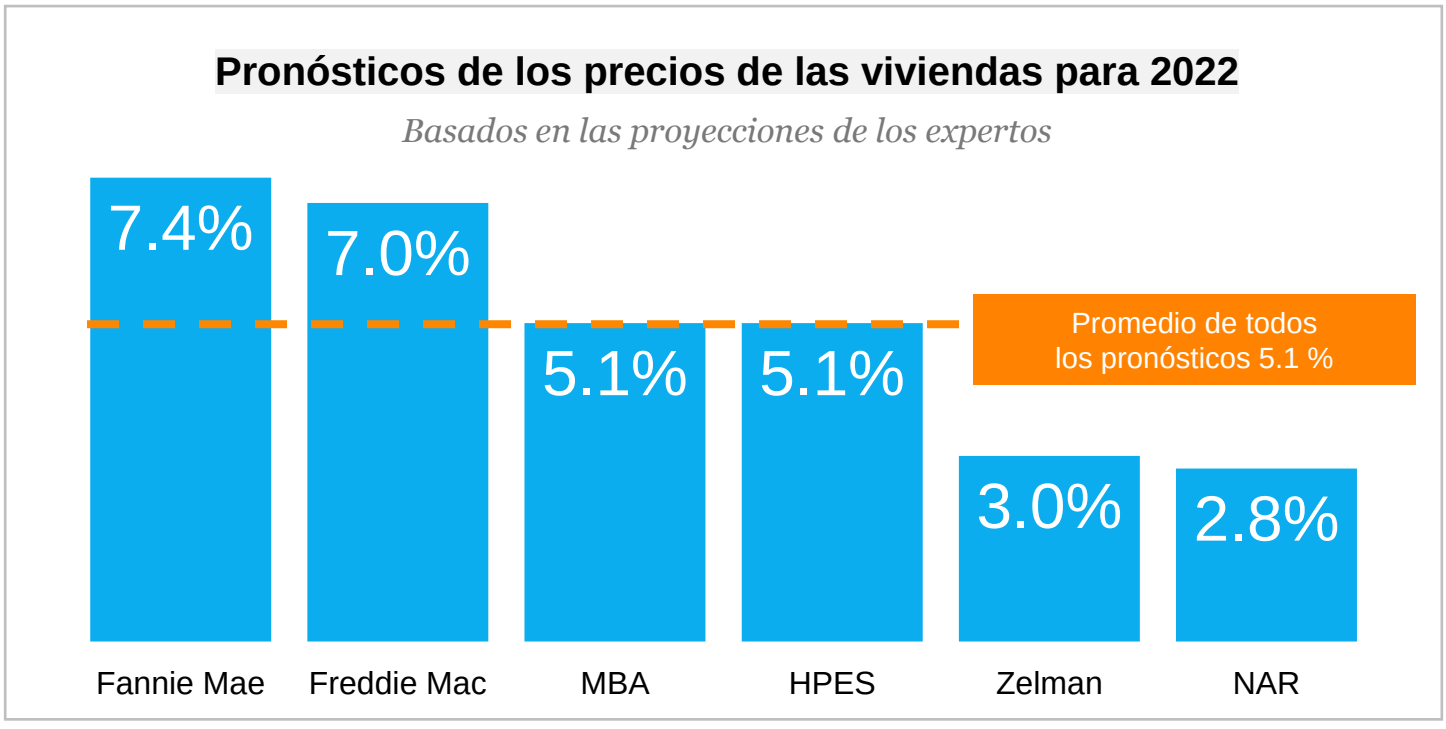
Y si bien esta es una gran noticia para el valor de su casa hoy, es posible que se pregunte qué depara el futuro. ¿Los precios seguirán subiendo con el tiempo, o debería esperar a que caigan? Para responder esta pregunta, primero demos un vistazo a algunos términos que puede estar escuchando en este momento.

- **Apreciación** es un ***aumento*** en el valor de un activo.
- **Depreciación** es una ***disminución*** en el valor de un activo.
- **Desaceleración** es cuando algo sucede a un ritmo ***más lento***.

Es importante tener en cuenta que los precios de las casas han aumentado, o han **apreciado**, durante casi 10 años. Para saber si esa tendencia continuará, miremos lo que dicen los expertos.

Una mirada a las proyecciones de los expertos

La gráfica siguiente muestra los pronósticos de los precios para 2022 de varios expertos en la industria. El promedio de estas proyecciones indica **una apreciación del precio de las viviendas del 5.1 % en 2022**. Si bien esta no es la tasa récord de apreciación de más del **18 %** del año pasado, es un aumento continuo, solo que a un ritmo más lento. Esto significa que los expertos pronostican una d**esaceleración** en los precios, pero no una **depreciación**. Por lo tanto, se prevé que los precios de las viviendas continúen aumentando el próximo año, y eso es un resultado directo de la oferta baja y la demanda alta.



En conclusión,

Vender su casa ahora es una excelente manera de aprovechar la apreciación actual del precio de las viviendas. Y cuando compre su próxima casa, puede estar seguro de que, gracias a las proyecciones de apreciación continua, será una inversión que valdrá la pena y que lo ayudará a mejorar su futuro financiero.

Los vendedores hoy tienen un apalancamiento increíble

Con las tasas hipotecarias subiendo y los precios de las viviendas aumentando, los compradores serios están más motivados que nunca a encontrar una casa lo mas pronto posible, y eso es una buena noticia para usted como vendedor.

Lawrence Yun, Economista Principal de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR), lo expresa mejor:

> *"**La demanda de la vivienda sigue siendo fuerte**, ya que es probable que los compradores quieran asegurar una casa antes de que las tasas hipotecarias aumenten aún más el próximo año".*

Pero el sentido de urgencia que sienten se complica por la falta de casas para la venta en el mercado actual. De acuerdo con el *Informe de Ventas de Casas Existentes* de NAR:

> *"Desde hace un año, el inventario de casas que no se han vendido disminuyó un 12 %..."*

¿Qué significa esto para los vendedores de hoy?

Con los compradores ansiosos por comprar, y pocas casas disponibles, los vendedores que ponen sus casas para la venta ahora tienen una tremenda ventaja, también conocido como apalancamiento, cuando negocian con los compradores. Esto se debe a que, en el mercado actual, los compradores quieren tres cosas:

- Ser la oferta ganadora en la casa de sus sueños
- Comprar antes de que aumenten las tasas hipotecarias
- Comprar antes de que los precios suban aún más

Estas tres necesidades del comprador dan a los propietarios una ventaja al vender su casa.

Su apalancamiento puede ayudarle a negociar en sus mejores términos

Es posible que ya se haya dado cuenta de que esta ventaja le permite vender a un buen precio, pero también significa que puede negociar los mejores términos del contrato para satisfacer sus necesidades.

Y dado que la demanda sigue siendo alta, es muy probable que reciba ofertas de múltiples compradores que estén dispuestos a competir por su casa. Cuando lo haga, mire detenidamente cada oferta para asegurarse de comprender todos los términos y condiciones únicas antes de tomar su decisión.

Un agente puede ayudarle a determinar qué oferta tiene los mejores beneficios para usted.
Si tiene preguntas sobre lo que es ideal para su situación, apóyese en los expertos.
Los profesionales en bienes raíces tienen la experiencia adecuada y son negociadores expertos en todas las etapas del proceso de venta.

Aproveche esta oportunidad y venda lo mas pronto posible

Esta oportunidad única de aprovechar la oferta baja y la demanda alta de hoy no durará para siempre. Esto se debe a que datos recientes muestran que un poco de alivio inicial en el inventario para los compradores puede estar en camino. Hay señales de que más vendedores están a punto de entrar en el mercado. George Ratiu, Gerente de Investigación Económica de *realtor.com*, dice:

> "*Los datos de la encuesta reciente sugieren que* ***la mayoría de los posibles vendedores se están preparando activamente para ingresar al mercado este invierno****".*

Para usted, eso significa que cuanto más espere, más opciones tendrán para elegir los compradores y tendrá menos apalancamiento cuando vende.

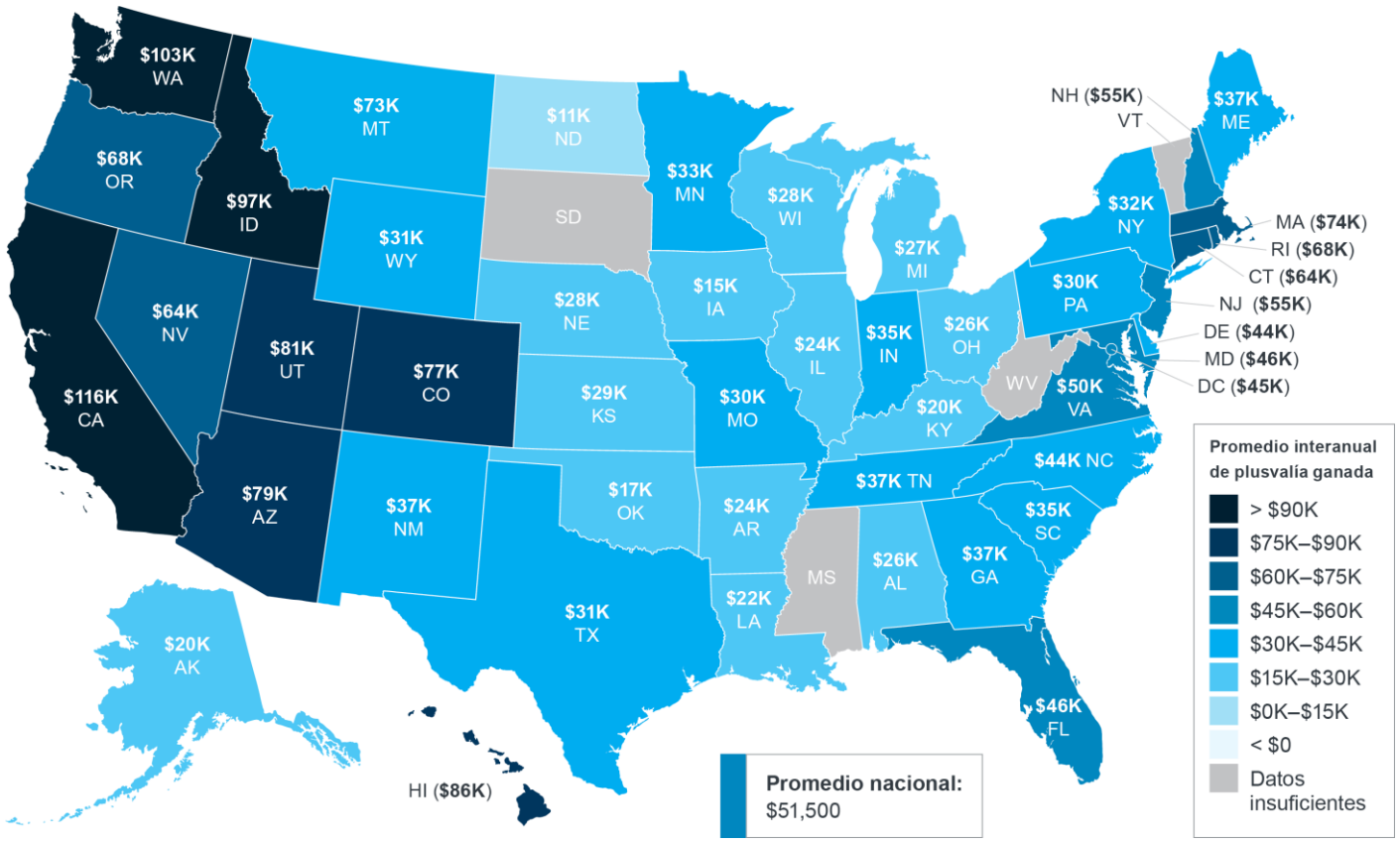
En conclusión,

Los compradores de hoy están motivados para comprar una casa, y esa es una gran noticia si está pensando en vender. Comuniquémonos hoy para analizar cuánto apalancamiento tiene y por qué es mejor vender ahora en vez de esperar.

Utilice su plusvalía para mudarse

Según los últimos datos de CoreLogic, ***el propietario promedio ganó $51,500 en plusvalía durante el último año****, y ese número continúa aumentando a medida que aprecia el valor de las viviendas.*

Ganancias de la plusvalía de los propietarios de viviendas durante el último año



CoreLogic

La plusvalía es la diferencia entre lo que debe en la casa y su valor en el mercado basado en factores como la apreciación del precio. Lo mejor de la plusvalía es que a menudo crece sin que se dé cuenta, especialmente a medida que el valor de las casas aumenta como está sucediendo ahora. Como se mencionó, la combinación actual de la oferta baja de la vivienda y la demanda alta de los compradores está impulsando el aumento del valor de las casas, lo que le brinda un aumento significativo de su plusvalía.

Cuando vende su casa, esa plusvalía se puede usar para ayudarle a alcanzar sus metas. Si está buscando mudarse, puede usar la plusvalía de su casa como motivación para mudarse a la casa de sus sueños.

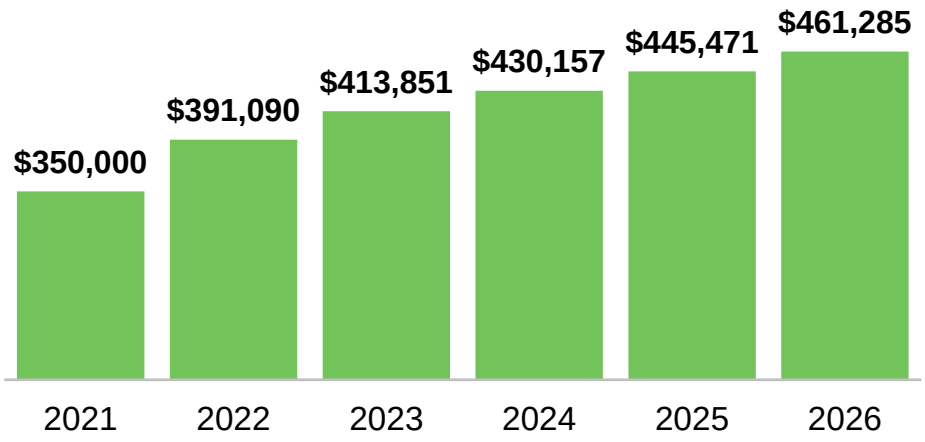
Por otra parte, puede usar su plusvalía para alcanzar metas mas grandes en su vida, como comenzar su negocio propio o financiar la educación.

La gráfica siguiente es un gran ejemplo de cómo la apreciación del precio se convierte en plusvalía cuando usted es propietario de una casa. Si compró una casa de $350,000 en enero de 2021, según la apreciación proyectada del precio de la vivienda, podría **ganar $ 111,285 en plusvalía en los próximos cinco años, solo por ser propietario de una vivienda**.

Por lo tanto, si está pensando en mudarse, no olvide: es posible que tenga más plusvalía en su casa actual de lo que cree, y esa plusvalía puede llevarle a muchos lugares.

Crecimiento potencial del precio de la vivienda en los próximos 5 años

Basado en proyecciones de la Encuesta de las Expectativas de los Precios de las Casas



$111,285

Crecimiento potencial en el patrimonio de los hogares en los próximos cinco años basado únicamente en el aumento de la plusvalía si compró una casa de $350K en enero de 2021

Home Price Expectation Survey 2021 2Q

En conclusión,

Comuniquémonos para determinar si la plusvalía de su casa actual puede ayudarle a mudarse mucho antes de lo que podría haber pensado que fuera posible.

Los propietarios de viviendas en la mayor parte de los Estados Unidos pueden descansar con una sonrisa una vez más en el tercer trimestre y ver crecer su balance financiero a medida que los precios de las viviendas en aumento impulsan su plusvalía a niveles cada vez muy altos... No hay duda de que los propietarios continúan beneficiándose a lo grande de los constantes aumentos de los precios de las viviendas que estamos viendo en todo el país".

-Todd Teta, Oficial Principal de Producto, *ATTOM*

Si vendo ahora, ¿A dónde iré?

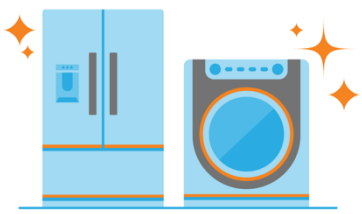
Claramente, ahora es un buen momento para vender, pero cuando lo haga, es posible que se pregunte a dónde irá. Comparemos los beneficios de comprar una casa recién construida versus una existente. De esa manera, podemos trabajar juntos para determinar qué es lo mas apropiado con sus objetivos de ser propietario de una vivienda.

Ventajas al comprar una casa recién construida

Crea su casa perfecta.
Si construye una casa desde cero, tendrá la opción de seleccionar las características personalizadas que desea, incluidos los electrodomésticos, acabados, jardines, diseños y más.

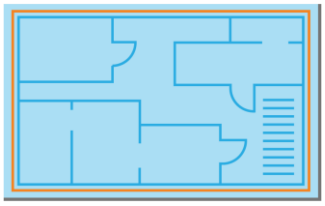
Saca provecho a la eficiencia energética.
Al construir una casa, puede elegir las opciones de eficiencia energética para ayudar a reducir sus costos de energía, proteger el medio ambiente y reducir sus emisiones de dióxido de carbono.

Minimiza la necesidad de reparaciones.
Muchos constructores ofrecen garantías, por lo que usted tendrá la tranquilidad de que no tendrá que hacer reparaciones. Además, no tendrá tantos proyectos pequeños que abordad, como grifos con fugas o persianas que pintar.



Sabe que todo es nuevo.
Otra ventaja es que nada en la casa es usado. Todo es nuevo y exclusivamente suyo desde el primer día.

Ventajas de comprar una casa existente



Explora una variedad mas amplia de estilos de casas y planos de planta.
Con decenios de casas para elegir, tendrá una gama mas amplia de planos de planta y diseños.

Se une a un vecindario establecido.
Las casas existentes le dan la opción de conocer el vecindario, la comunidad y el flujo y los patrones del tráfico antes de comprometerse.

Disfruta de aboles y paisajes ya establecidos.
Los vecindarios establecidos también tienen paisajes y arboles antiguos, que pueden dar mas privacidad y un atractivo exterior.

Puede apreciar ese encanto de que alguien vivió allí antes.
El carácter de las casas más antiguas es difícil de reproducir. Si valora la artesanía de la vieja escuela o los elementos de diseño, es posible que prefiera una casa ya existente.

En conclusión,

Si tiene preguntas sobre las opciones en nuestra área, analicemos lo que está disponible y lo que es adecuado para usted, para que esté listo para su próxima mudanza.

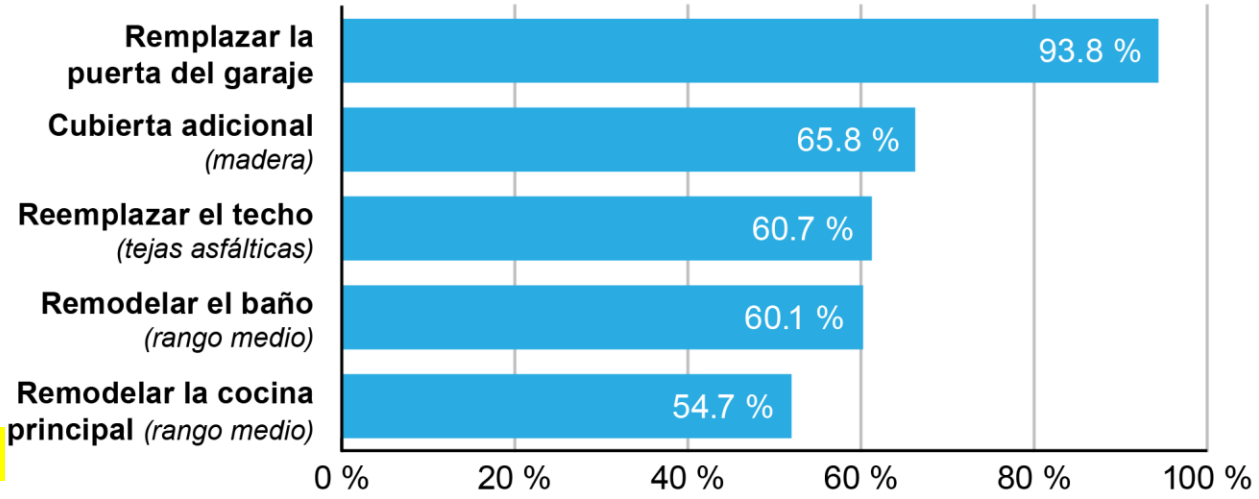
P: ¿Debo actualizar mi casa antes de venderla?

R: Pregúntele a su agente.

Si está tratando de decidir si debe hacer actualizaciones o renovaciones antes de vender su casa, su agente es su guía experta. Ellos saben lo que vale la pena en su mercado y que tanto puede afectar su precio de venta.

Recuperación de la remodelación

% del costo recuperado en los proyectos comunes



ación
la cocina
edio)

Si el mercado está inundado de casas en venta, las actualizaciones pueden ser necesarias para que su casa se destaque, pero ese no siempre es el caso. El gasto adicional (y el tiempo que lleva hacer el trabajo) puede no valer la pena en el mercado actual de los vendedores.

Vamos a comunicarnos para que tenga asesoramiento experto sobre qué actualizaciones son importantes para el mercado actual. Es posible que pueda omitir los dolores de cabeza de la renovación por completo.

Tenga en mente, en octubre…

Las casas están recibiendo un promedio de

3.6 ofertas

86 % **de las casas están en el mercado menos de un mes**

Source: Remodeling 2021 Cost vs. Value Report, NAR

Ahorre tiempo y esfuerzo vendiendo con un agente

Vender una casa es un proceso que consume mucho tiempo, especialmente si decide hacerlo por su cuenta, conocido como ***For Sale By Owner (FSBO*** *por sus siglas en inglés). Desde realizar investigaciones sobre el mercado hasta la revisión de los documentos legales, el manejo de las negociaciones y más, es un proceso complejo y altamente detallado. Aquí hay algunas cosas que debe considerar antes de poner un letrero de "en venta" en su jardín.*

1. De una buena primera impresión

Vender una casa requiere una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo, aunque pueda parecer simple a primera vista. Hacerlo bien requiere experiencia y una comprensión de lo que los compradores están buscando. Un agente considera cosas como:

¿Necesita retirar sus cuadros de arte personal?

¿Cuál es la cantidad correcta de jardinería para aumentar su atractivo exterior?

¿Qué colores para la pared son más atractivos para los compradores?

Un asesor experto en bienes raíces depende de su experiencia para responder a estas preguntas y más, para que no invierta en l as cosas equivocadas. Su tiempo y dinero son importantes, y no debe desperdiciar ninguno de los dos.

2. Amplié su grupo de compradores

Cuanto más compradores vean su casa, más probable es que obtenga mejores ganancias en su inversión. Hoy, las casas están recibiendo un promedio de 3.6 ofertas por venta, según datos recientes de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR). Si bien eso es prometedor para la venta de su casa, es importante comprender el papel de su agente en atraer más compradores.

Los agentes tienen herramientas múltiples a su disposición, desde las redes sociales hasta los recursos de la agencia, para garantizar que su casa sea vista por más compradores potenciales. Aprovechar las herramientas disponibles para su agente y su experiencia le dará la mejor ventaja en el proceso.

3. Entienda la letra pequeña

Un agente también puede ahorrarle tiempo al eliminar las conjeturas que tendrá al navegar por la documentación requerida. Hoy, más declaraciones y regulaciones son obligatorias, lo que significa que la cantidad de documentos legales que necesita maniobrar está aumentando.

Puede ser difícil entender realmente todos los requisitos y los detalles más pequeños. Ahí es donde un asesor puede ser un guía valioso para que pueda evitar cualquier paso en falso que puede resultar costoso.

4. Navegue por las negociaciones

Cuando se trata de vender su casa como FSBO, tendrá que manejar todas las negociaciones. Estas son solo algunas de las personas con las que trabajará:

El comprador, que quiere la mejor oferta posible

El agente del comprador, que utilizará 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, que evalúa el valor de la propiedad para proteger al prestamista

Un agente depende de su experiencia y su capacitación para hacer las jugadas correctas durante la negociación. Así es cómo sabemos qué palancas tirar, cómo abordar las inquietudes de cada individuo y cuándo usted posiblemente desee obtener una segunda opinión. **Vender su casa como FSBO significa que deberá estar preparado para tener estas conversaciones por su cuenta**.

5. Dele el precio correcto

Otra forma en que su agente optimiza la venta de su casa es asegurándose de que tenga el precio correcto. Los profesionales de bienes raíces tienen la experiencia para comparar su casa con las casas vendidas recientemente en su área y tienen en cuenta cualquier actualización que haya realizado. Combinar estos factores es la clave para asegurarse de que su casa tenga un precio para moverse de manera rápida y competitiva. Cuando usted vende por su cuenta, está operando sin esta experiencia.

En conclusión,

Vender su casa por su cuenta requiere mucho tiempo y una cantidad inmensa de esfuerzo y experiencia. Antes de decidir vender su casa por su cuenta, analicemos sus opciones para que pueda asegurarse de aprovechar al máximo su venta.

Su agente es clave a la hora de fijar el precio de su casa

Fijar el precio correcto de su casa requiere experiencia para garantizar que pueda aprovechar al máximo su venta. Aquí hay un vistazo de cómo los agentes pueden ayudar.

Fijar el precio de su casa no es cuestión de adivinar.

Los agentes determinan un precio que atraerá ofertas múltiples y maximizará el retorno de su inversión.

$ Infravaloración

- Disminuye el poder adquisitivo futuro
- Pierde valor
- Desalienta a los compradores escépticos

$$ Valor del mercado

- Mejor oportunidad de una guerra de ofertas
- Precio de venta más alto
- Venta mas rápida

$$$ Sobrevalorización

- Permanece en el mercado más tiempo
- Precio que elimina a compradores potenciales
- Bajar el precio puede enviar el mensaje equivocado a los compradores

Se necesita experiencia y conocimientos en el mercado para poner el precio correcto a su casa.

Balance de los agentes:

El valor de las casas en su vecindario + Demanda actual del mercado + Hacia dónde se dirigen los precios + La condición de su casa

Source: NAR, CoreLogic

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. Su agente también le proporcionará otros consejos útiles basados en su situación específica.

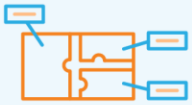
Hágala acogedora

- [ ] 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

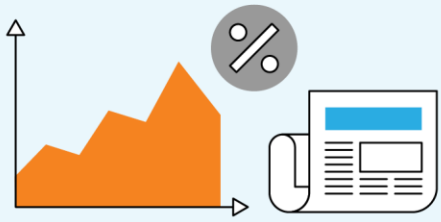
Estamos bien preparados en bienes raíces y conocemos los detalles de todo el proceso.

Tecnología

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

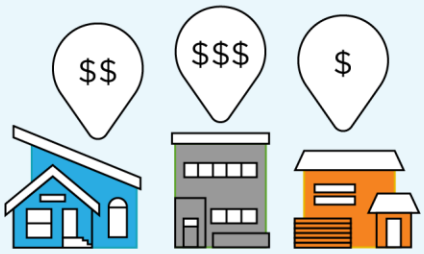
Negociación

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.



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.

Comprar una casa no es solo una decisión financiera. También es una decisión de estilo de vida.

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*

Comuníquese conmigo para hablar mas

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.

SUSANA DELEON
Realtor
(650) 776-2829
DRE# 01397561
sdeleon@intero.com
susanarealestate.com

INTERO

Igualdad de oportunidades de vivienda