

Cosas que considerar al **Vender su casa**



OTOÑO 2021
EDICIÓN



Geoff Ramsey
BROKER

Geoff Ramsey

Broker
Real Estate Partners LLC
Chattanooga, TN
geoff@geofframsey.com
www.geofframsey.com
(423) 227-5564



Tabla de contenido

- 3** 4 incentivos principales para vender este otoño
- 6** Percepciones de los expertos sobre el mercado actual de la vivienda
- 8** ¿Seguirán aumentando los precios de las casas?
- 10** Aproveche su plusvalía para mudarse
- 13** El trabajo a distancia está cambiando las necesidades de nuestro hogar
- 15** ¿Si vendo ahora, adonde iré?
- 17** ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?
- 18** Ahorre tiempo y esfuerzo vendiendo con un agente
- 20** Por qué es importante dar el precio correcto a su casa
- 21** Cómo preparar su casa para una venta exitosa
- 22** Razones para contratar un profesional en bienes raíces



4 incentivos principales para vender este otoño

Si está tratando de decidir cuándo vender su casa, puede que no haya un mejor momento para poner su casa a la venta que ahora mismo. El mejor mercado de los vendedores en el que estamos hoy no durará para siempre. Si está pensando mudarse, aquí hay cuatro razones para poner su casa a la venta lo más pronto.

1. Es probable que su casa se venda rápidamente

Según el índice 'Realtors Confidence' publicado por la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés), las casas continúan vendiéndose rápidamente, **se están vendiendo en un promedio de solo 17 días.**

Como vendedor, eso es una gran noticia para usted. El promedio de días en el mercado es un fuerte indicador de la demanda de los compradores. Y si las casas se están vendiendo rápidamente, los compradores tienen que ser más decisivos y actuar rápido para presentar sus ofertas antes que otros compradores le ganen.

2. Los compradores están dispuestos a competir por su casa

Además de venderse rápidamente, las casas están recibiendo ofertas múltiples. Esa misma encuesta muestra que los vendedores están viendo **un promedio de 4.5 ofertas**, y estas ofertas son competitivas. *realtor.com* resume el impacto que esto puede tener:

*“Los compradores de hoy saben que las guerras de ofertas son probables y vienen preparados con su mejor oferta en la mano. Recibir varias ofertas en su casa significa que puede seleccionar la que **tenga más sentido para su situación y bienestar financiero.**”*

3. Cuando la oferta es baja, su casa es el centro de atención

Uno de los desafíos más importantes para los compradores motivados es el inventario actual de casas para la venta, que si bien mejora, se mantiene en casi mínimos históricos. La gráfica abajo muestra cuán bajo es el inventario actual.

Si está buscando aprovechar la demanda de los compradores y obtener la mayor atención para su casa, vender ahora antes de que lleguen más casas para la venta al mercado podría ser su mejor opción.

4. Si está pensando en mudarse a una casa mas grande, ahora puede ser el momento

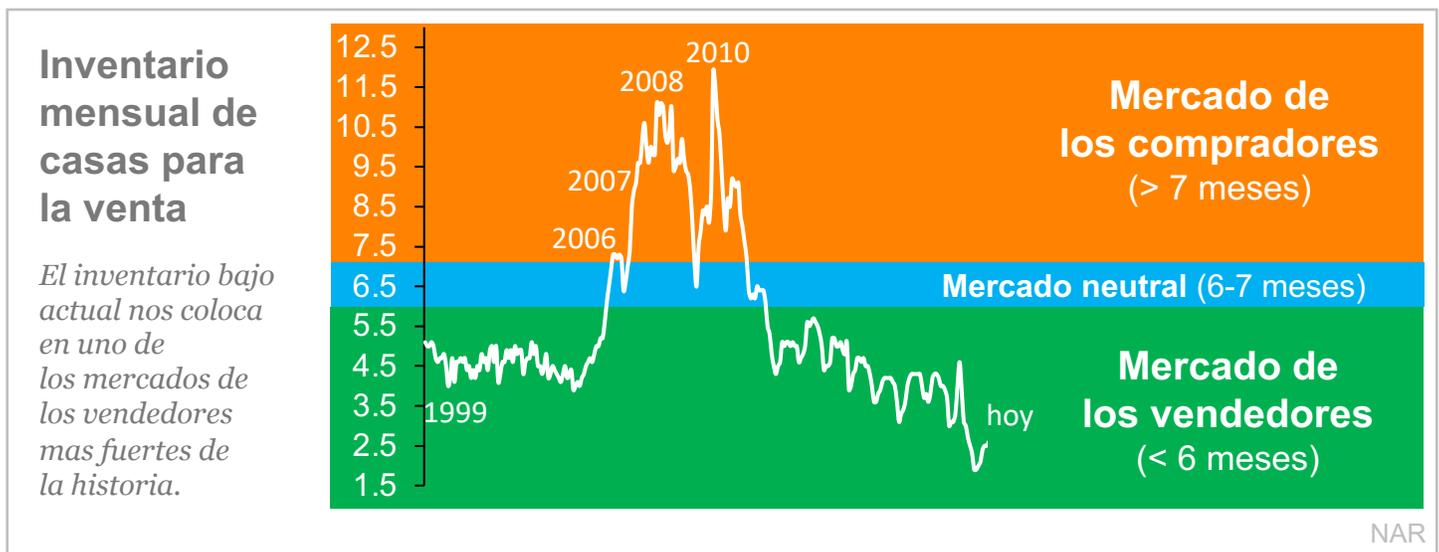
Si su casa actual ya no satisface sus necesidades, puede ser el momento perfecto para mudarse. Hoy, los propietarios están ganando una cantidad significativa de dinero a través del aumento de la plusvalía.

Usted puede aprovechar esa plusvalía, más las tasas hipotecarias bajas actuales, para impulsar su mudanza ahora. Pero estas tasas bajas casi históricas no durarán para siempre.

Los expertos pronostican que las tasas hipotecarias comenzarán a subir en los próximos meses. En su pronóstico, *Freddie Mac* dice:

“Si bien pronosticamos que las tasas aumentarán gradualmente más adelante en el año, no esperamos ver un aumento rápido. Al final del año, pronosticamos que las tasas a 30 años estarán alrededor del 3.4 %, aumentando al 3.8 % para el cuarto trimestre de 2022”.

Cuando las tasas suben, aunque sea modestamente, afectará su pago mensual, y a la vez su poder adquisitivo.



En conclusión,

No se demore. La combinación de los desafíos de la oferta de vivienda, las tasas hipotecarias bajas y los compradores extremadamente motivados dan a los vendedores esta temporada una oportunidad única. Si está pensando en mudarse, vamos a charlar sobre por qué tiene sentido poner en venta su casa lo más pronto.



En el pasado, los vendedores de casas podrían haber esperado semanas o meses para obtener una oferta que podría no ser tan alta como esperaban. Los compradores pueden haber ofrecido menos o regateado fuertemente...

Hoy...las casas se van rápidamente, a veces a los pocos días de salir al mercado. Los compradores envueltos en guerras de ofertas están empujando sus ofertas por encima del precio de venta, y a menudo renunciando a las inspecciones y otras demandas para hacer más atractiva su oferta.

- realtor.com



Percepciones de los expertos sobre el mercado actual de la vivienda

Los expertos en bienes raíces coinciden en que la fortaleza del mercado actual de la vivienda no desaparecerá pronto. Esto es lo que tienen que decir varios líderes en la industria:



*La mejora que vimos en el aumento de las casas para la venta...**muestra que los vendedores están ingresando al mercado históricamente más adelante en la temporada, lo que podría significar que veremos que la compra de viviendas continúa en el otoño** a medida que los compradores aprovechan las nuevas oportunidades.*

- George Ratiu, Economista Mayor, *realtor.com*



Las tasas hipotecarias bajas probablemente seguirán siendo una atracción fuerte para los posibles compradores de viviendas. El apuro por asegurar una tasa baja puede continuar impulsando el mercado de la vivienda. NAR predice que la hipoteca con tasa fija a 30 años aumentará, esperando que este en un promedio de 3.2 % de octubre a diciembre.

- Asociación Nacional de Realtors



...La buena noticia para los propietarios de viviendas y los vendedores potenciales es que, a pesar de la desaceleración, los precios de las viviendas siguen aumentando... Esperamos que los precios se disminuyan a medida que nos dirigimos al otoño, como lo han hecho históricamente, lo que significa que es posible que no veamos nuevos máximos históricos, pero es probable que veamos los precios más altos de la historia para la temporada de otoño e invierno.

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



Las ventas de las casas existentes se han moderado en los últimos meses, y algunos pueden creer que esto se debe a un retroceso de la demanda. Sin embargo, examinar la dinámica del mercado con nuestro modelo de ventas potenciales de las viviendas indica que la moderación en las ventas es el resultado de una falta de oferta más que de una demanda en bajada.

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*



Llave fundamental

Los vendedores que quieren cerrar un trato en los mejores términos posibles no deben esperar para poner sus casas en el mercado. Vamos a comunicarnos hoy para que pueda entrar en acción y mudarse a la casa de sus sueños este año.



¿Seguirán aumentando los precios de las casas?

Según el último Informe ‘Home Price Insights’ de CoreLogic a nivel nacional, el valor de las casas aumentó un impresionante 17.2 % en los últimos 12 meses. El drástico aumento ocurrió cuando el inventario de las casas en venta alcanzó mínimos históricos al mismo tiempo que la demanda de los compradores se vio impulsada por las tasas hipotecarias récord.

¿A dónde ira el valor de las casas a partir de aquí?

La apreciación del precio de las casas seguirá estando determinada por el desequilibrio de la oferta y la demanda. Si la oferta sigue siendo baja y la demanda es alta, los precios seguirán aumentando, por lo que es un gran momento para vender su casa, Frank Martell, Presidente y CEO de CoreLogic, explica:

*“Los precios de las viviendas han estado aumentando en dígitos individuales intermedios desde hace algunos años. **El aumento reciente en los precios de dos dígitos refleja la convergencia de una demanda excepcional y una oferta persistentemente baja...**”*

La oferta de la vivienda

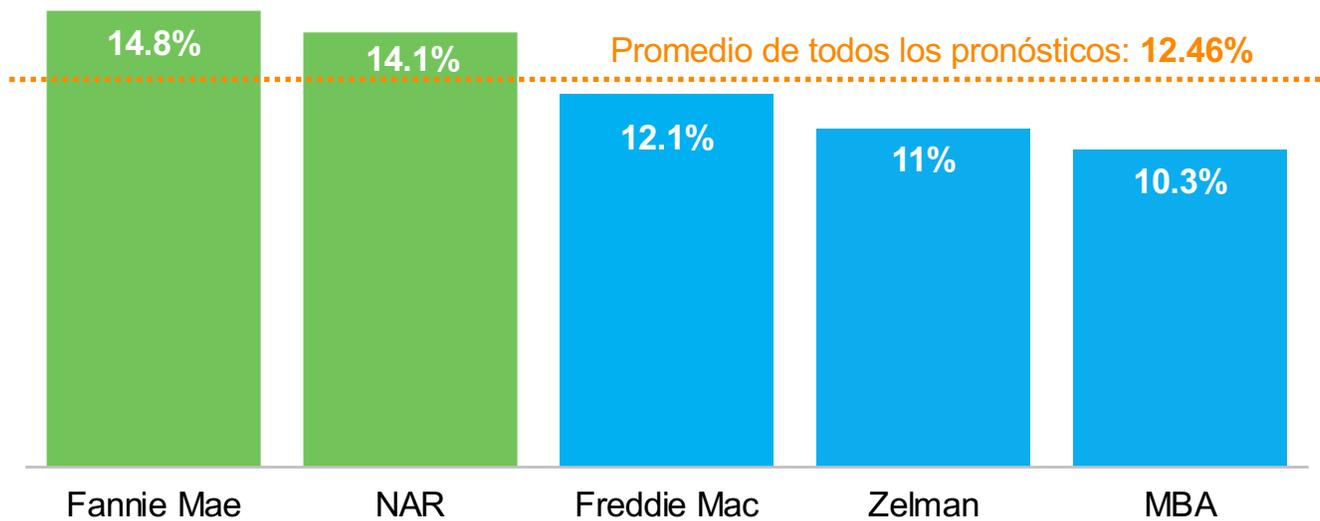
Los precios de las casas están aumentando, pero deberían moderarse a medida que más inventario de casas llega al mercado. George Ratiu, Economista Mayor de *realtor.com*, dice que hay señales de que podamos ver que los desafíos actuales del inventario disminuyan, desacelerando la apreciación acelerada de los precios de las viviendas y creando más opciones para los compradores:

“...todavía hay menos casas en venta que el año pasado, cuando nos centramos en cómo la oferta limitada estaba frenando el mercado de la vivienda. Por otro lado, la brecha continúa reduciéndose...Esto significa que el inventario bajo de casas en venta sigue siendo un problema, pero estamos en camino a ver aumentar los inventarios antes de fin de año”.



Pronóstico del precio de la casas para 2021

Expectativas de los analistas principales en bienes raíces para la apreciación anual de los precios



La demanda de la vivienda

¿Durará el alto nivel de la demanda de los compradores? Durante más de un año las tasas hipotecarias bajas han impulsado la demanda de los compradores. Si bien se prevé que las tasas aumenten, todavía son mucho más bajas que la norma histórica lo cual crea oportunidades para los compradores de viviendas. Es por eso por lo que se espera que la demanda se mantenga alta durante todo el 2021.

Teniendo en cuenta estas proyecciones sobre la oferta y la demanda de la vivienda, los analistas en bienes raíces pronostican que los precios de las casas seguirán apreciando.

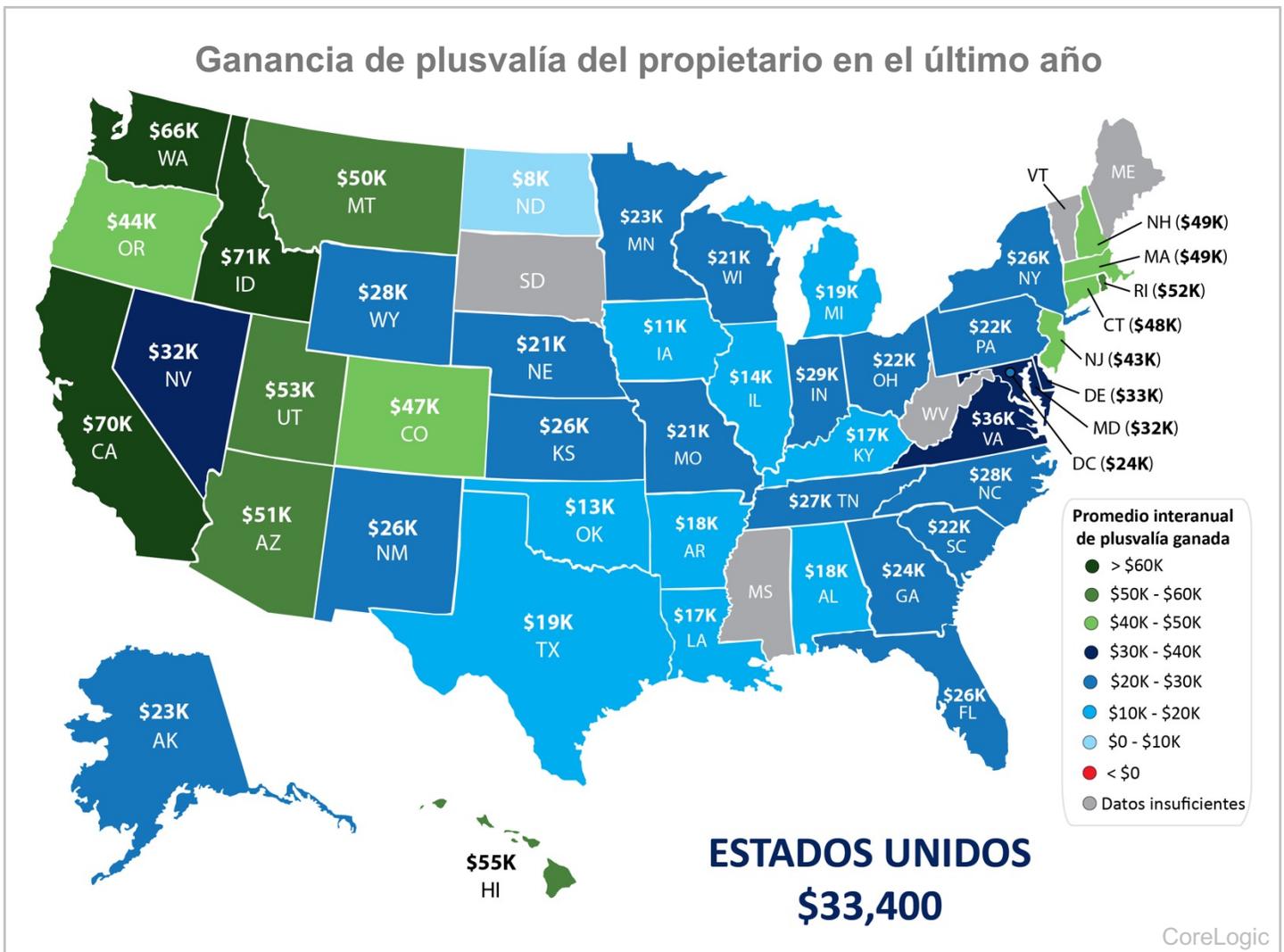
En conclusión,

Todavía hay un número muy limitado de casas en venta en comparación con la demanda de los compradores que buscan comprarlas. Como resultado, el valor de las viviendas seguirá aumentando, haciendo de este otoño sea un momento fantástico para vender su casa actual.



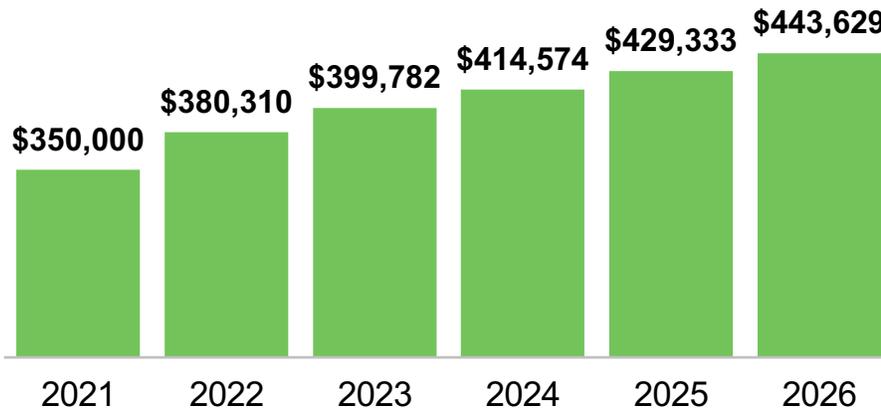
Aproveche su plusvalía para mudarse

Según los últimos datos de CoreLogic, el **propietario promedio ganó \$33,400 en plusvalía durante el último año**, y esa cifra sigue aumentando a medida que el valor de las casas aumenta.



Aumento potencial del precio de las viviendas en los próximos 5 años

Basado en las proyecciones de la Encuesta de las expectativas de los precios de las casas



\$93,629

Crecimiento potencial en el patrimonio del hogar durante 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

Al vender, la plusvalía que usted ha acumulado con el tiempo se puede utilizar para ayudarlo a alcanzar sus objetivos. Si está pensando en mudarse, puede usar la plusvalía en su casa actual para hacer un pago inicial mas grande en la próxima casa, por lo que tendrá que financiar menos del precio de compra de esa casa.

Otra posibilidad es que, usted puede usar la plusvalía para alcanzar otras metas grandes en su vida como comenzar su propio negocio o financiar la educación.

La gráfica de arriba es un gran ejemplo de cómo la apreciación del precio de las viviendas se convierte en plusvalía cuando usted es dueño de una casa. Si usted compró una casa de \$350,000 en enero de este año, según la proyección de la apreciación del precio de las casas, potencialmente podría **ganar \$93,629 en plusvalía durante los próximos 5 años**, solo por ser propietario de una vivienda.

Así que, si está pensando en mudarse, recuerde que, como propietario, puede tener más plusvalía en su casa de lo que cree.

Esta plusvalía también puede ayudar a los propietarios de casas que entraron en el plan de aplazamiento de pagos. Aquellos propietarios que aún no han establecido un plan pueden aprovechar su plusvalía y vender sus casas para evitar un proceso de ejecución hipotecaria.

En conclusión,

Sin importar su situación, comuniquemos para averiguar si su plusvalía actual puede ayudarlo para hacer su próxima mudanza antes de lo que usted pensó que era posible.



Hoy los propietarios actuales están sentados en cantidades récord de plusvalía. A medida que los propietarios ganan plusvalía en sus casas, crece la tentación de poner su casa actual a la venta y utilizar el capital para comprar una casa mas grande o mas atractiva.

- Mark Fleming, Economista Principal, *First American*





El trabajo a distancia está cambiando las necesidades de nuestro hogar

Si usted todavía está indeciso si vender o no su casa, piense si su casa actual todavía satisface sus necesidades. Para muchos propietarios, trabajar a distancia afecta qué características son mas importantes en una casa.

Antes de la pandemia, solo el 21 % de las personas trabajaban desde casa. Sin embargo, una encuesta de gerentes de contratación realizada por *Statista* y *Upwork* prevé que **37.5 % de los trabajadores estadounidenses trabajarán de forma remota en alguna capacidad durante los próximos 5 años.**

Trabajar desde casa le da mas flexibilidad y más opciones

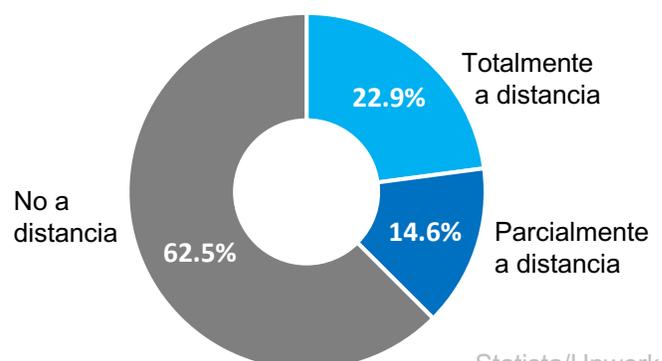
Si usted es parte del 37.5 %, trabajar desde la casa puede proporcionare oportunidades que no se había dado cuenta que tenía. Dado que no necesita estar atado a un área específica para su trabajo, le da mas flexibilidad cuando se trata de dónde pueden vivir.



Trabajar desde casa no es una moda pasajera, para muchos profesionales, ha llegado para quedarse.

Porcentaje de trabajadores que se prevé que trabajen a distancia en los próximos 5 años

Basado en la encuesta de los gerentes de contratación



Statista/Upwork



Si usted es uno de los casi 23 % de trabajadores que permanecerán 100 % a distancia:

Usted tiene la opción de mudarse a un área de menor costo de vida o a la ubicación de sus sueños. Si busca una casa en un área más asequible, podrá obtener más casa por su dinero, dando más opciones para un espacio dedicado a la oficina y espacio adicional para respirar.

también puede mudarse a un área en la que siempre a querido vivir, algún lugar cerca de la playa, las montañas, o simplemente un área que cuente con mejor clima y servicios para la comunidad. Sin que su trabajo le ate a una ubicación específica, tiene la oportunidad para encontrar su lugar ideal.

Si usted es una de las casi 15 % de las personas que tendrán un horario parcialmente a distancia o híbrido:

Mudarse dentro de su área a una casa que esta mas lejos de su oficina podría ser una gran opción. Puesto que usted no irá al trabajo todos los días, un poco más de viaje diario desde un área mas suburbana o rural podría ser un equilibrio digno para una casa con más características, espacio o comodidades. Después de todo, si todavía estará en casa a tiempo parcial, ¿Por qué no encontrar un lugar que se adapte mejor a sus necesidades?

De acuerdo con el último informe *'Top Ten Issues Affecting Real Estate' (10 Problemas Principales que afectan a los Bienes Raíces)* de *The Counselors of Real Estate (CRE)*, muchos compradores de vivienda ya están aprovechando su nueva flexibilidad:

"...después de años de tendencias aparentes pero variables hacia la urbanización, la pandemia universalmente causó un alejamiento de los núcleos urbanos, particularmente para aquellos con ingresos más altos que podían darse el lujo de mudarse y para las personas de menores ingresos que buscaban un costo de vida más bajo".

En conclusión,

Si ha descubierto que lo que está buscando es una casa esta cambiado debido al trabajo a distancia, puede ser el momento de mudarse. Comencemos a priorizar sus necesidades de la vivienda hoy.



¿Si vendo ahora, adonde iré?

Ahora es claramente un buen momento para vender, pero cuando lo haga, ¿A dónde irá? Comparemos los beneficios de comprar una casa recién construida frente a una ya existente. De esa manera puede considerar la que mas se alinea con sus objetivos de la propiedad de la vivienda.

Comprando 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.



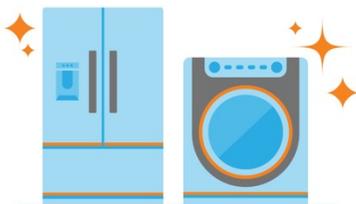
Saca provecho a la eficiencia energética.

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 aborrad, como grifos con fugas o persianas que pintar.

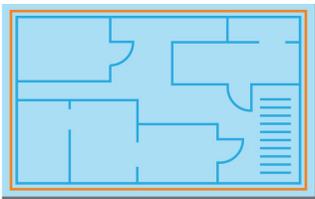


Sabe que todo es nuevo.

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



Comprando una casa ya 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 su área, reunámonos para explorar lo que está disponible y lo que es adecuado para usted.

P: ¿Debo renovar mi casa antes de venderla?

R: Pregúntele a su agente.

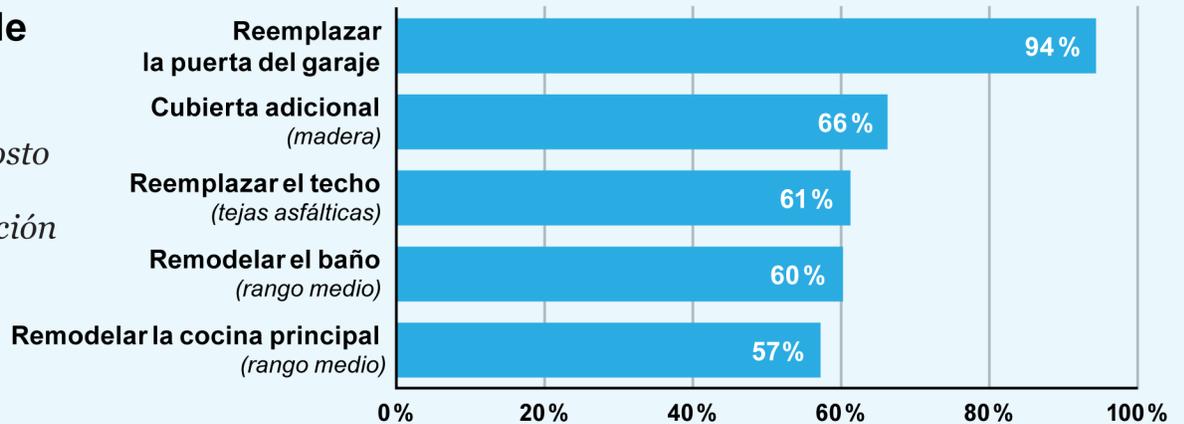
En el mercado altamente competitivo de hoy, algunos compradores están dispuestos a pasar por alto algunas necesidades cosméticas o reparaciones menores si eso significa arrebatar una casa en su rango de precios.



En última instancia, probable no recupere el costo total de la mayoría de los proyectos de renovación al vender su casa.

Recuperación de la renovación

% recuperado del costo de los proyectos comunes de renovación



Si el mercado está inundado de casas para la venta, las renovaciones podrían ser necesarias para que su casa se destaque—pero ese no es el caso siempre.

Vamos a hablar hoy para determinar si debería renovar antes de vender o si su casa esta lista para ponerla en el mercado con algunos retoques menores.

Tenga en mente, en julio...

La casa promedio vendida esta recibiendo

4.5 ofertas

89%

de las casas vendidas estuvieron en el mercado menos de un mes

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 frontal.*

1. Dar una buena primera impresión

Si bien puede sonar simple, hay muchas buenas prácticas comprobadas en las que pensar al preparar una casa para la venta.



¿Necesita remover su arte personal?



¿Cuál es la cantidad correcta de jardinería para incrementar el atractivo exterior?



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

Si hace este trabajo por su cuenta, puede invertir capital y muchas horas en las cosas equivocadas. **Su tiempo es dinero, no lo desperdicie.** Un agente puede ayudarle dirigiéndole en la dirección correcta en función de las condiciones actuales del mercado para ahorrarle tiempo y esfuerzo.

Dado que estamos en un mercado sólido de los vendedores, usted no quiere atrasar el poner su casa a la venta al concentrarse en cosas que no cambiaran el resultado final.

2. Dar el precio correcto

Los profesionales en bienes raíces tienen experiencia cuando se trata de ver casas comparables que se han vendido recientemente en su área y comprenden que precio es el adecuado para su vecindario. Nosotros utilizamos esos datos para dar el precio a su casa de manera adecuada, maximizando su rendimiento.

En una venta por su cuenta, usted está operando sin esta experiencia. Incluso con su propia investigación, es posible que no encuentre la información mas actualizada y podría arriesgarse a establecer un precio que sea inexacto o poco realista. Si el precio de su casa es demasiado alto, podría alejar a los compradores incluso antes de que estén en la puerta, o tener problemas cuando llegue el momento de la tasación.

3. Maximizando su grupo de compradores

En pocas palabras, los profesionales en bienes raíces pueden poner su casa en frente de más compradores a través de sus seguidores en las redes sociales, los recursos de la agencia y las estrategias de venta probadas. Entre más compradores vean la casa, más probable será una guerra de ofertas. El uso de un agente puede aumentar su exposición y tal vez también pueda ayudar a aumentar su precio de venta.

4. Navegando por las negociaciones

Cuando se trata de vender su casa por su cuenta, usted tendrá que controlar todas las negociaciones. Estas son solo algunas de las personas con las que trabajara:



El comprador, que quiere la mejor oferta posible

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

La compañía de Inspecciones, que trabaja para el comprador y casi siempre encontrara problemas con la casa

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

Como parte de nuestra capacitación, a los agentes se nos enseña cómo negociar cada aspecto de la transacción de bienes raíces y cómo interceder en posibles inconvenientes que puedan aparecer. Cuando las tasaciones son bajas y en otras innumerables situaciones, nosotros sabemos que palanca tirar, como abordar las emociones del comprador y el vendedor que vienen con esto, y cuándo pedir segundas opiniones. Navegar por todo esto por su cuenta lleva tiempo, mucho tiempo.

4. Manejar la documentación legal

Hablando de tiempo, considere cuánto tiempo libre tiene para revisar la letra pequeña. Solo en términos de documentación, ahora son obligatorias más declaraciones y regulaciones. Eso significa que la pila de documentos legales que necesita manejar como vendedor está aumentando. Puede ser difícil saber y realmente entender todos los términos y requisitos. En lugar de hacerlo solo, utilice un agente como su escudo y asesor para que le ayude a evitar posibles errores legales.

En conclusión,

Vender su casa por su cuenta consume mucho tiempo y requiere una inmensa cantidad de esfuerzo y experiencia. Antes de que decida vender la casa usted mismo, discutamos sus opciones para asegurarnos de que obtenga el máximo provecho de la venta.

Por qué es importante dar el precio correcto a su casa

*No se puede negar que estamos en un mercado de los vendedores. Según la encuesta del 'Realtors Confidence Index' de la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés), el **50 % de las ofertas actuales están por encima del precio de venta.***

Si bien puede ser tentador poner el precio de su casa en el lado alto para capitalizar esta tendencia, hacerlo podría limitar el potencial de su casa.

Una etiqueta con precio alto no significa que usted va a ganar bastante en la venta. Si bien puede estar tratando de maximizar su rendimiento, la compensación puede verse comprometida. Es más probable que un precio para la venta alto desanime a

los compradores, se quede en el mercado por más tiempo o requiera una reducción del precio que puede plantear preguntas entre los posibles compradores.

En su lugar, concéntrese en establecer un precio que sea justo. Los profesionales en bienes raíces conocen el valor de su casa. Al fijar el precio de su casa en función de su condición actual y las casas similares que se han vendido recientemente en su área, su agente puede ayudarle a establecer un precio que sea realista y obtenible, eso es una buena noticia para usted y para los compradores.

Cuando fija el precio correcto de su casa, aumenta la visibilidad de su casa, lo que lleva a más compradores a su puerta principal. Cuantos más compradores recorran su casa, es más probable que tenga un escenario de ofertas múltiples. Cuando varios compradores compiten por su casa, eso le prepara para una victoria más grande.



Infravaloración	Valor del mercado	Sobrevaloración
<ul style="list-style-type: none">Pierde valorDisminuye el poder adquisitivo futuroDisuade a los compradores escépticos	<ul style="list-style-type: none">Mejor oportunidad de ganar una guerra de ofertasPrecio de venta más altoVenta más rápida	<ul style="list-style-type: none">Permanece en el mercado más tiempoBajar el precio puede enviar el mensaje equivocado a los compradoresUn precio que elimina a compradores potenciales

En conclusión,

Cuando se trata de poner el precio a su casa, trabajar con un profesional local en bienes raíces es esencial. Vamos a reunirnos para discutir cómo puede optimizar su exposición, su horario, y también el retorno de su inversión.

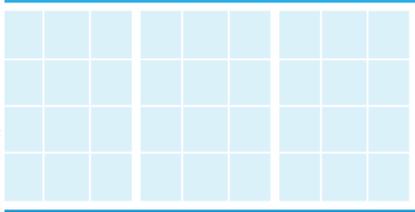
Cómo preparar su casa para una venta exitosa

Ya sea que usted necesite una lista de contratistas locales excelentes o recomendaciones sobre que arreglar y reemplazar, vamos a reunirnos para asegurarnos de que su casa esta lista para una venta por el mejor precio.

Lave todas las ventanas (por dentro y por fuera)

De a su entrada un cambio

Asegúrese que todas las luces exteriores están funcionando



Lave a presión las superficies afuera

Pinte o reemplace el número de la calle en la casa

Dele un propósito a cada cuarto

Deje que entre la luz



Despeje la casa

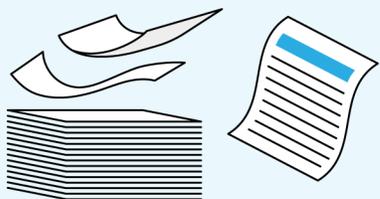
Limpie todo

Arregle lo que esté roto



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 bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



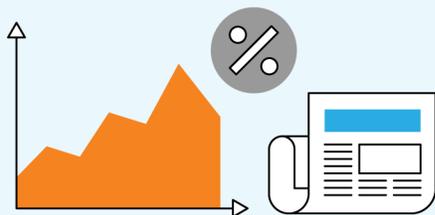
Tecnología

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

“Una casa, ahora mas que nunca, se ha convertido en una prioridad para los hogares estadounidenses”.

- Odeta Kushi, Deputy Chief Economist, First American





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.

Geoff Ramsey
BROKER

Geoff Ramsey

Broker

CRI, GRI, CRB

Real Estate Partners LLC

Chattanooga, TN

geoff@geofframsey.com

www.geofframsey.com

(423) 227-5564