

A tropical landscape featuring a swimming pool, palm trees, and a stone patio. The pool is in the foreground, reflecting the sky and the surrounding greenery. A large palm tree stands prominently in the center, with its reflection visible in the water. The patio is made of large, light-colored stone tiles. In the background, there are more palm trees and a clear blue sky.

PLANO MAESTRO PARA COMPRAR CASA

real

Tus Tres Metas Principales

OBTÉN EL MEJOR TRATO

Comprar una casa es una de las inversiones más grandes de tu vida y mereces hacerlo con estrategia.

Con mi conocimiento del mercado y experiencia en negociación, lograrás el mejor precio posible y las condiciones más favorables para tu nuevo hogar.

EN EL TIEMPO QUE DESEAS

La queja más común de los compradores sobre su agente es que no está disponible cuando quieren ver propiedades.

Al ser estratégicos con nuestras visitas, podemos acceder primero a las propiedades que mejor se ajustan a tus necesidades, para que seas el primero en verlas y el que consiga la casa de tus sueños, en lugar de perderla ante otro comprador.

COMPRA CON TRANQUILIDAD

Mudarse ya es lo suficientemente estresante.

El proceso de compra no debería serlo, ni tiene por qué serlo.

Creo en un enfoque consultivo para la compra y venta de viviendas, lo que significa que mi meta es educarte en cada paso del camino, para que puedas tomar las mejores decisiones para ti y tu familia.

Además, me comprometo a mantenerte informado en todo momento, para que nunca te sientas a oscuras ni te preguntes qué sigue.



RESUMEN DEL PROCESO DE COMPRA

A continuación, encontrarás un resumen claro y sencillo de cada etapa del proceso de compra

PREPARACIÓN:

El trabajo previo que realizamos antes de comenzar a buscar te llevará a la mesa de cierre más rápido y con mayor eficiencia, evitando perder tiempo recorriendo todo el condado y sintiéndote frustrado.

BÚSQUEDA:

No se trata de ver más casas, sino de ver las casas correctas y ser los primeros en visitarlas.

OFERTA Y PERÍODO DE CONTRATO:

Una vez que encuentres “la indicada”, te guiaré durante todo el proceso de oferta y contrato, para que llegues al cierre sin estrés y con total confianza.

CIERRE:

El día del cierre, transferirás el resto de tus fondos al título, realizaremos un recorrido final por la propiedad para confirmar que todo esté en las mismas condiciones que durante la inspección, y luego firmarás para cerrar y recibir tus llaves.



ANTES DE COMENZAR

ESTADÍSTICAS DEL MERCADO

No necesitas conocer cada cifra o dato del mercado inmobiliario para tomar una decisión informada.

Aquí tienes los puntos clave que realmente importan:

DÍAS EN EL MERCADO

“Days on Market” (DOM) indica cuántos días una propiedad permanece en venta antes de estar bajo contrato.

Cuanto más tiempo pasa una propiedad en el mercado, más probable es que esté sobrevalorada.

ITASAS DE INTERÉS

Por cada 1% de aumento en la tasa de interés, tu pago mensual aumenta aproximadamente un 10%.

Por ejemplo:

- Una casa de \$300,000 con una tasa del 4% equivale a un pago mensual de aproximadamente \$1,575.
- Una casa de \$240,000 con una tasa del 6% equivale a \$1,675 al mes.

👉 Los precios más bajos no siempre significan pagos mensuales más bajos.

Las tasas de interés están aumentando, así que tomaste una gran decisión al aprovechar el momento.

RELACIÓN ENTRE PRECIO DE LISTA Y PRECIO DE VENTA

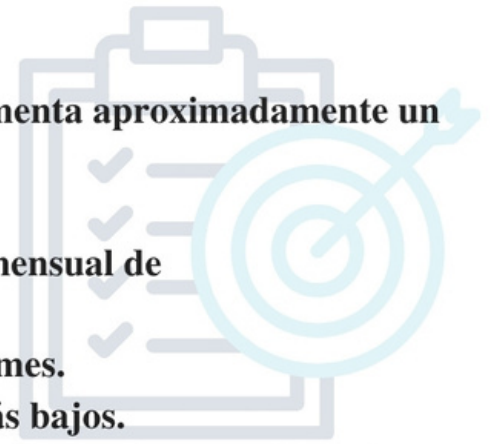
Este porcentaje muestra qué tan cerca los vendedores están obteniendo del precio que pidieron.

El promedio del mercado es alrededor del 96%.

Por ejemplo, si una casa se lista en \$100,000, el vendedor puede esperar recibir unos \$96,000.

Cuando una propiedad está bien valorada, se vende al precio de lista o incluso por encima.

Si está sobrevalorada aunque sea un 10%, tiende a quedarse estancada en el mercado.



OBTÉN TU PRECALIFICACIÓN

**Esperar a encontrar la casa perfecta antes de precalificarte es como ir de compras en Black Friday y olvidar tu cartera...
¡Cuando estás listo para pagar, las mejores ofertas ya se han ido!**

ANTES DE HACER UNA OFERTA

Comprar una casa no es como comprar un auto.

Cuando un vendedor decide sacar su propiedad del mercado y dejar de recibir ofertas de otros compradores, quiere asegurarse de que realmente llegaremos al cierre.

Por eso, debemos estar totalmente precalificados antes de presentar una oferta.

PRECAUCIÓN CON LOS GRANDES BANCOS

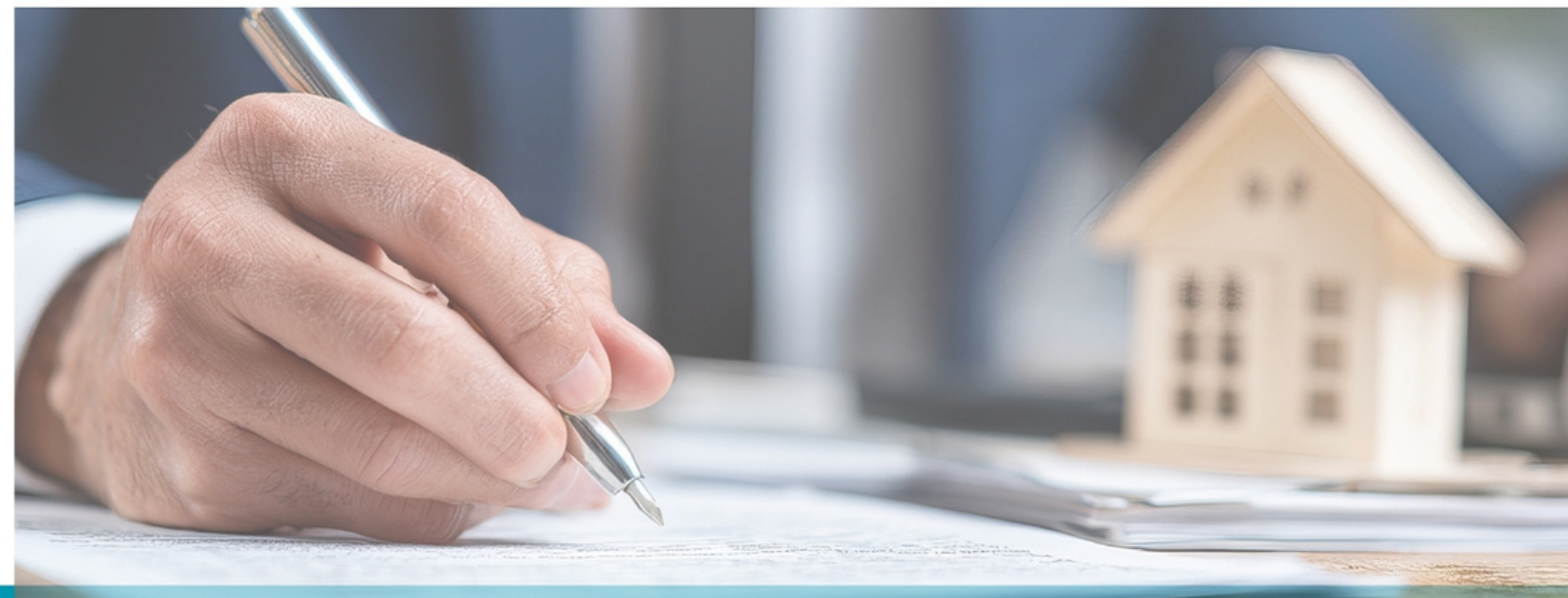
Los grandes bancos son famosos por no cerrar a tiempo, ¡y los agentes de lista lo saben!

Es importante trabajar con un prestamista que pueda obtener el compromiso de préstamo puntualmente, para evitar retrasos y asegurar un cierre sin complicaciones.

OBTÉN TU PRECALIFICACIÓN COMPLETA

Llenar una solicitud en línea no es suficiente para que tu oferta sea aceptada.

Debes pasar por el proceso completo de precalificación, que incluye revisión de crédito, estados de cuenta bancarios y declaraciones de impuestos, para demostrar que estás realmente preparado y lograr que tu oferta sea aprobada.



ANTES DE VER PROPIEDADES...

Asegúrate de estar totalmente precalificado, así sabremos qué tipo de propiedades y en qué rango de precios enfocarnos desde el inicio.

CONSULTA PARA COMPRADORES

Si entraras a una agencia de autos y el vendedor te entregara las llaves de un coche al azar sin hacerte una sola pregunta, ¿te sentirías seguro al salir manejando?

Por supuesto que no.

Esperarías que primero conozca tus necesidades, tu presupuesto y tu estilo de vida, antes de ofrecerte algo que realmente se adapte a ti.

¿Vas a comprar una casa? ¡Eso merece aún más atención!

Por eso, nuestra primera reunión de 30 minutos es tan esencial. **Aquí está en lo que nos enfocaremos:**

DESEOS Y NECESIDADES

Profundizaremos a fondo, porque las preguntas superficiales no bastan.

Quiero entender el porqué detrás de lo que estás buscando, para poder seleccionar personalmente las 5 propiedades que mejor se alineen con tu estilo de vida, en lugar de perder tiempo viendo opciones que no encajan contigo.

ANÁLISIS DEL MERCADO

Revisaremos las propiedades juntos, en tiempo real.

Te enseñaré cómo leer el mercado, identificar oportunidades ocultas y afinar tu búsqueda para asegurarnos de que siempre estemos un paso adelante.

TOMA DE DECISIONES CON CONFIANZA

En un mercado donde las casas bien valoradas en zonas deseadas se venden más rápido que los boletos para un concierto, es esencial moverse con inteligencia, no con prisa.

Responderé cada una de tus preguntas, para que cuando aparezca la casa perfecta, estés listo para asegurarla sin dudarlo.



PREPARÁNDOTE PARA COMPRAR

Te voy a contar algo que la mayoría de la gente no sabe...

No necesitas visitar 30 casas para encontrar la ideal.

De hecho, la mayoría de mis compradores se enamoran de una dentro de las primeras 4 a 6 que vemos.

¿La razón? Porque hacemos el trabajo previo juntos.



TU PARTE

Te enviaré una lista personalizada de propiedades.

¿Tu tarea? Elige tus 5 favoritas y haz un recorrido rápido por la zona para sentir el ambiente del vecindario.

Un consejo: no te dejes engañar por las fotos malas.

Algunos agentes invierten en fotografía profesional... y otros, bueno, digamos que no han actualizado su cámara desde los días del teléfono con tapa.

Los recorridos te mostrarán mucho más de lo que las fotos podrían revelar incluso podrías descubrir una joya escondida.

MI PARTE:

Una vez que hayas elegido tus favoritas, yo me pongo en marcha.

Llamaré a los agentes de lista para confirmar que tus imprescindibles estén presentes y que tus factores decisivos no lo estén.

Luego, analizaré las comparables del mercado, para que sepas exactamente cuánto vale cada propiedad antes de cruzar la puerta.

Esto no es cuestión de suerte, es un plan de acción.

Y así es como ganamos en este mercado.

ELEGIR LA CASA CORRECTA

Tu tiempo es valioso, así que no lo voy a desperdiciar.

Cuando visitemos propiedades,

siempre te mostraré la mejor opción primero, seguida por la siguiente mejor, y así sucesivamente.

Comenzamos con las opciones más fuertes para mantener el proceso enfocado, eficiente y emocionante.

Seamos realistas por un momento...

Me encantaría decirte que la casa perfecta existe... pero no es así.

Cada propiedad tiene algo.

Por eso, tener total claridad sobre lo que realmente importa tus imprescindibles, limitantes y deseables no es negociable.

Cuando sabemos qué es esencial para ti, podemos tomar decisiones inteligentes y seguras, incluso si una propiedad no es perfecta.

Esto es en lo que realmente debes prestar atención:

- ¿Tiene sentido la distribución para tu vida diaria?
- ¿Las habitaciones tienen el tamaño que necesitas?
- ¿La casa se siente bien para ti?
- ¿Qué cosas necesitan mejoras o reparaciones inmediatas?
- ¿Cómo se siente el vecindario?
- ¿Es la ubicación práctica para tu trabajo, escuela y estilo de vida?

Luego viene la parte divertida...

Después de cada propiedad, te voy a preguntar:

- “¿Qué te pareció esta casa?”
- “En una escala del 1 al 10, por el precio, ¿cómo se siente esta casa para ti?”

Una vez que hayamos visto todas, volveremos a la que más te haya impactado para verla nuevamente.

Y cuando te pregunte: “¿Te gusta lo suficiente como para hacer una oferta?”,

tendrás toda la claridad para responder con confianza.

Recuerda:

Hacer una oferta no significa que estés comprometido definitivamente.

Significa que estás dando el primer paso hacia una decisión inteligente y bien informada...

y yo estaré a tu lado, guiándote en cada paso del camino.





EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN



real

HACIENDO UNA OFERTA

Conseguir que tu oferta sea aceptada no es cuestión de suerte es cuestión de estrategia.

No lanzamos números al azar y esperamos tener suerte.

Llegamos a la mesa preparados y con estrategia.

Analizaré las propiedades comparables para determinar en qué rango debería venderse la casa, y juntos crearemos una oferta inteligente y competitiva, basada en datos reales, no en emociones.

Pero el precio por sí solo no gana el trato. Los vendedores consideran varios factores al revisar las ofertas, y aquí tienes lo que puede hacer que la tuya se destaque:

DEPÓSITO DE GARANTÍA

LOS VENDEDORES QUIEREN SABER QUE VAS EN SERIO

Aportar entre el 2 % y el 5 % del valor como depósito de garantía (earnest money) demuestra compromiso.

Es tu manera de decir: “Estoy totalmente dentro.”

Ese dinero se aplica a tus costos de cierre y le da a los vendedores la confianza de retirar su propiedad del mercado por ti.

PLAZOS DE CONTINGENCIA

LOS PLAZOS AJUSTADOS Y REALISTAS IMPORTAN

Apuntaremos a un período corto de inspección (5–7 días), demostraremos que tu financiamiento es sólido y aseguraremos que tu fecha de cierre se alinee con las necesidades del vendedor.

Esa flexibilidad y preparación hacen que tu oferta sea mucho más fuerte.

SOLIDEZ DEL PRESTAMISTA

EL PRESTAMISTA QUE ELIJAS PUEDE HACER O ROMPER TU OFERTA

Trabajar con un prestamista sólido, que pueda ofrecer una preaprobación completa o, aún mejor, un compromiso de préstamo, brinda tranquilidad a los vendedores.

Demuestra que no solo estás calificado, sino que estás listo para comprar.

TÉRMINOS ADICIONALES

Si necesitas ayuda con los costos de cierre o vender tu casa actual primero, presentaremos esos términos de la manera más favorable posible.

Cada detalle cuenta, y te ayudaré a presentar la versión más sólida y limpia de tu oferta.

En resumen:

No solo escribimos ofertas, las diseñamos con propósito.

Y cuando se hace bien, te colocamos en la mejor posición para ganar.

CUANDO TU OFERTA SEA ACEPTADA

Las primeras y las últimas semanas del proceso de cierre son las más intensas. Esto es lo que sucede durante los primeros días después de que tu oferta sea aceptada:

CONOCE A BETH -TU SUPERPODER EN TRANSACCIONES

Recibirás un correo electrónico de mi coordinadora de transacciones, Beth.

Ella está aquí para ayudarnos a mantenernos organizados, a tiempo y al tanto de cada fecha y plazo, para que lleguemos a la mesa de cierre de forma fluida y puntual.

Estás en excelentes manos.



CONTRATO EJECUTADO

El contrato se enviará a la compañía de títulos y al prestamista, para que todos tengan una copia del contrato firmado (ejecutado).

PROGRAMAR LA INSPECCIÓN

Coordinaremos tu inspección con el vendedor. Por lo general, la inspección se realiza dentro de las 48 horas posteriores a la aceptación de la oferta, y tendremos el informe listo en pocas horas.

ASOCIACIÓN

Si hay una asociación, necesitaremos enviar la solicitud lo antes posible, para poder recibir la aprobación a tiempo para el cierre.



DEBIDA DILIGENCIA

INSPECCIÓN

UTILIZAMOS EL CONTRATO “AS IS” POR UNA RAZÓN: TE PROTEGE

Este contrato te otorga el derecho completo de inspeccionar la propiedad y, según los resultados, puedes seguir adelante, solicitar un crédito hacia los costos de cierre o retirarte sin penalización.

Generalmente, tienes de 7 a 10 días para completar este período de inspección. Durante la inspección, nos enfocaremos en los sistemas principales: techo, aire acondicionado, plomería, electricidad y la integridad estructural.

El objetivo es detectar cualquier detalle que pueda afectar tu inversión.

Una inspección residencial estándar suele costar entre \$400 y \$600, y se paga directamente al inspector en el momento del servicio.

Es uno de los pasos más importantes para asegurarnos de que compres con confianza.



FINANCIAMIENTO

Seamos honestos: la parte del financiamiento no es la más divertida..

A nadie le encanta reunir documentos o tratar con el departamento de aprobación, pero es uno de los pasos más importantes para asegurar la casa que deseas.

Aquí tienes lo que puedes esperar:

Contrato Ejecutado

Una vez que tu oferta sea aceptada y estemos oficialmente bajo contrato, enviaremos el acuerdo completamente ejecutado a tu prestamista, para que pueda iniciar la fase final de aprobación (underwriting).

Aprobación (Underwriting)

Prepárate te van a pedir lo que parecerán mil documentos. Sí, puede ser tedioso

Sí, puede ser frustrante. Pero envía todo lo que te soliciten.

Así es como el prestamista verifica los detalles de tu préstamo y asegura la tasa de interés más baja posible para ti.

Una vez que todo esté en orden, recibirás tu compromiso de préstamo (loan commitment).

- **Compromiso de Préstamo**

La rapidez de este paso depende del prestamista que elijas.

El prestamista adecuado agilizará el proceso y nos mantendrá un paso adelante.

Consejo Profesional: Si realmente quieres destacar y fortalecer tu oferta, obtén tu compromiso de préstamo antes de comenzar a buscar casa. Eso les muestra a los vendedores que no solo vas en serio estás listo.

Puede que no sea la parte más emocionante del proceso, Pero aquí es donde los compradores serios se destacan del resto. **Y no te preocupes estaré a tu lado en cada paso del camino.**



real

Hablemos de la tasación uno de los puntos más importantes en el proceso de compra.

Una tasación es una valoración imparcial y realizada por un tercero, solicitada por tu prestamista, para asegurar que el precio que pagas esté en línea con el valor actual del mercado.

El tasador determina el valor

El tasador establece el valor comparando tu futura casa con propiedades vendidas recientemente en el vecindario, enfocándose en casas con metraje, mejoras, características y distribución similares, generalmente dentro de los últimos seis meses.

Here's how it can play out:

Si la Tasación Sale Alta

¡Excelente noticia! Has ganado equidad instantánea. Seguimos adelante según lo planeado, y lo mejor es que el vendedor no ve el informe de tasación, por lo que no hay renegociación.

Si la Tasación Coincide con el Precio Acordado

Perfecto. Continuamos con la venta exactamente como se acordó, sin necesidad de cambios.

Si la Tasación Sale Baja

Aquí es donde entra en juego la estrategia.

El prestamista solo financiará hasta el valor tasado, por lo que cualquier diferencia debe cubrirse de tu bolsillo. Esta situación es más común en casas personalizadas o propiedades únicas, donde hay pocas comparables.

Así es como puede desarrollarse la situación:

- El vendedor puede reducir el precio.
- Tú puedes elegir pagar la diferencia.
- O podemos negociar un punto intermedio (lo que suele ser el resultado más común).
- De cualquier manera, te guiaré en todo el proceso y me aseguraré de que tomemos la decisión más inteligente para tu inversión.



TÍTULO + ASOCIACIÓN

La mayor parte del trabajo de título y asociación ocurre tras bambalinas... pero es muy importante..

Aunque quizás no escuches mucho sobre esto al inicio de la transacción, la compañía de títulos cobra mayor protagonismo a medida que nos acercamos al cierre.

LO QUE HACE LA COMPAÑÍA DE TÍTULOS:

Su trabajo es asegurarse de que la propiedad que estás comprando tenga un título limpio y libre de reclamaciones, es decir, que nadie más pueda reclamar derechos de propiedad.

La compañía investigará el historial de propiedad del inmueble, emitirá un seguro de título para protegerte en caso de que surja algún problema futuro y preparará todos los documentos legales necesarios para finalizar la venta. A menos que estés comprando una propiedad en ejecución hipotecaria (foreclosure), tú como comprador puedes elegir la compañía de títulos.

En los condados de Palm Beach, el vendedor es quien elige la compañía de títulos. Yo me encargaré de coordinar todo el proceso para que sea fluido y sin estrés.

Puedes usar la compañía que prefieras, pero recomiendo altamente:

The Closers Title Insurance Agency o la oficina de Grimaldi Law Firm, porque son eficientes, se preocupan por sus clientes y saben exactamente lo que hacen

ASOCIACIÓN

Si la propiedad pertenece a una asociación de propietarios (HOA) que requiere una solicitud, debes completarla y enviarla lo antes posible. Algunas asociaciones pueden tardar hasta 30 días en aprobar una solicitud, y no podemos cerrar sin esa aprobación.

El día del cierre, deberás llevar la aprobación original de la asociación.

The logo for 'Real' is displayed in white lowercase letters on a black rectangular background.

Estoy aquí para ti en cada paso del camino.

MUDANZA + CIERRE

PREPARANDO TU MUDANZA

Es completamente normal sentir una mezcla de emociones durante este proceso. Emoción, nervios... e incluso un poco de duda.

Estás dando un gran paso, y eso viene acompañado de muchas sensaciones.

Respira todo forma parte del camino.

Una vez que te instales en tu nuevo hogar, todo comenzará a sentirse más estable y familiar. Y recuerda, no estás solo en esto. Si necesitas recomendaciones de confianza para mudanzas, contratistas, limpieza u otros servicios, tengo una lista de profesionales que pueden ayudarte a que tu transición sea fácil y sin estrés.



Estoy aquí para ti en cada paso del camino.

real

DÍA DE CIERRE

¡El día de cierre está casi aquí y estamos en la recta final!!

Solo quedan unos pocos pasos finales para cerrar todo con éxito:

Recorrido Final

Antes del cierre, haremos un recorrido rápido por la propiedad para confirmar que todo esté en las mismas condiciones que durante la inspección sin sorpresas, solo tranquilidad.

Instrucciones para la Transferencia Bancaria

La compañía de títulos se comunicará contigo directamente para darte las instrucciones de dónde transferir los fondos restantes para el cierre.

Consejo: intenta enviar la transferencia el día antes del cierre, no la misma mañana. Te ahorrarás tiempo, estrés y contratiempos de última hora.

Momento de Firmar

Prepárate para firmar mucho piénsalo como tu gira de autógrafos 🖋️

Idealmente, procuramos cerrar antes de las 3:00 p.m. en un día de semana que no sea viernes, para que puedas recibir tus llaves el mismo día y no tengas que esperar el fin de semana.

Qué Debes Llevar

Asegúrate de llevar una identificación con foto válida y la aprobación original de la asociación, si se requiere para la propiedad.

¡Ya casi llegas! Estaré contigo para asegurarme de que todo salga a la perfección.



RECURSOS ÚTILES

¿Una de las quejas más comunes de los compradores y vendedores sobre los agentes inmobiliarios?

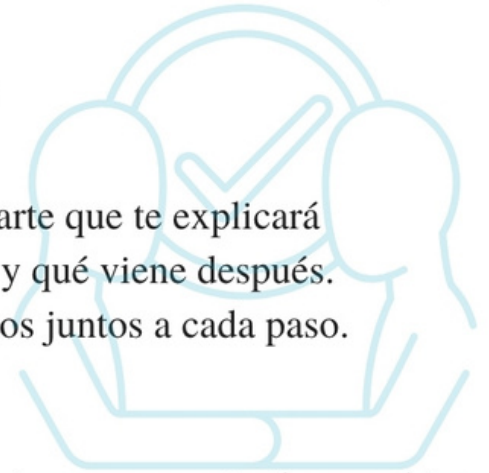
La falta de comunicación.

Eso nunca será tu experiencia conmigo. Así es como te mantendré informado en cada paso del proceso:

"Correos “Esto es lo que sigue”

En cada etapa clave, recibirás un correo claro y puntual de mi parte que te explicará exactamente dónde estamos en el proceso, qué acaba de ocurrir y qué viene después.

Nunca tendrás que preguntarte qué está pasando nos adelantamos juntos a cada paso.



Llamadas de Seguimiento los Martes

Cada martes, te llamaré personalmente para compartir actualizaciones, comentar los cambios del mercado y responder tus preguntas.

Es nuestro punto de contacto semanal para mantenerte completamente informado y, por supuesto, puedes comunicarte conmigo en cualquier momento entre llamadas.

Beth = Nuestra Arma Secreta

Una vez que estemos bajo contrato, Beth, mi extraordinaria coordinadora de transacciones, se une al equipo para mantenernos al día con cada fecha y detalle.

Ella también te enviará actualizaciones periódicas para que nada se nos escape.

No te preocupes no me está reemplazando, está mejorando tu experiencia.

Si necesitas una respuesta rápida, Beth suele ser tu mejor contacto inmediato, ya que yo puedo estar mostrando propiedades.

***Con este sistema, nunca estarás a oscuras y siempre tendrás apoyo.
Así es como debería ser.***

PREGUNTAS FRECUENTES

Comprar una casa es un gran paso, así que hacer preguntas no solo es normal, es inteligente. Aquí tienes algunas de las preguntas más comunes que los compradores hacen antes de comenzar:

¿Tenemos que reunirnos primero? ¿No podemos simplemente ir a ver la casa?

Técnicamente, sí. Pero aquí está la verdad: solo alrededor del 2% de los compradores terminan comprando la casa que creían querer al principio.

Tomarte solo 30 minutos para sentarte conmigo y hablar sobre tus metas, necesidades y prioridades puede ahorrarte 10 a 15 horas de tiempo perdido y frustración buscando casas equivocadas. Estrategia primero, siempre

¿Por qué necesito estar precalificado antes de comenzar a buscar?

Porque el tiempo lo es todo.

Cuando la casa ideal sale al mercado, debemos estar listos para presentar una oferta sólida de inmediato, y esa oferta debe incluir tu precalificación.

Si esperas hasta después de encontrar la casa perfecta para iniciar el proceso del préstamo, podría venderse antes de que tengas tu financiamiento listo.

¿Cómo te pagan?

Mi compensación proviene de las negociaciones con el lado del vendedor.

Mi equipo sí cobra una tarifa única de coordinación de transacción de \$895 al cierre, que cubre todo el trabajo tras bambalinas: documentación, coordinación, cumplimiento y seguimiento de cada detalle, para que puedas cerrar sin complicaciones.

¿De verdad tus compradores encuentran su casa en las primeras 4 a 6 visitas?

Honestamente, sí. La mayoría de las veces.

No porque los apure, sino porque nos preparamos bien desde el principio.

Dedico tiempo a hacer las preguntas correctas y analizar las propiedades adecuadas, para que cuando comencemos los recorridos no veas casas al azar, sino tus mejores opciones.

Esa es la fuerza de un plan enfocado y una estrategia clara.

Tengo las respuestas y estoy aquí para guiarte en cada paso del camino.

PRÓXIMOS PASOS

Asegúrate de estar completamente preaprobado, para que podamos buscar con claridad y confianza. Esto nos ayuda a enfocarnos en las propiedades que se ajustan a tus necesidades y presupuesto, y nos coloca en una posición sólida cuando llegue el momento de hacer una oferta.

Antes de Nuestro Encuentro

Después de definir tus imprescindibles, tus factores decisivos y tus metas de estilo de vida, te enviaré una selección personalizada de propiedades que cumplan con tus criterios.

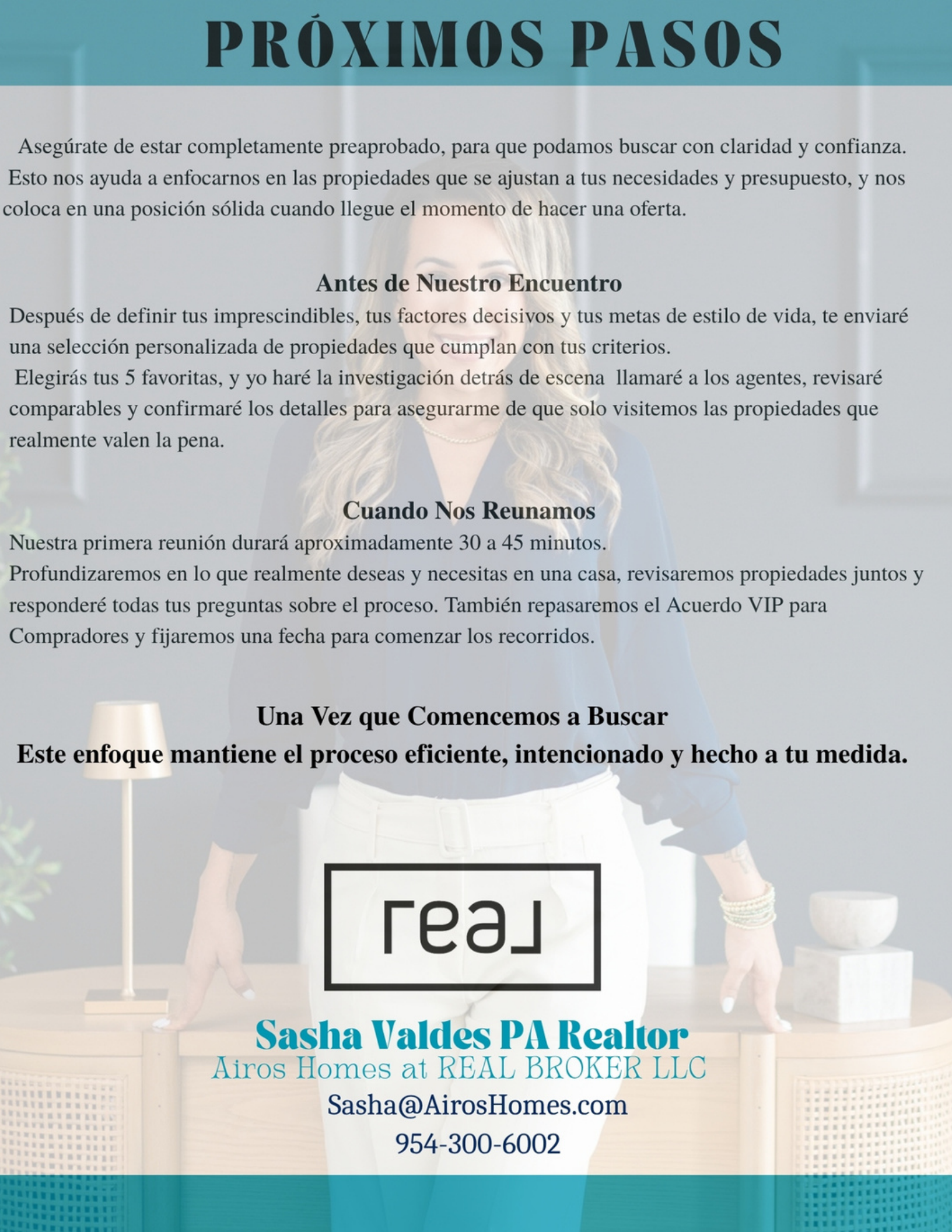
Elegirás tus 5 favoritas, y yo haré la investigación detrás de escena. Llamaré a los agentes, revisaré comparables y confirmaré los detalles para asegurarme de que solo visitemos las propiedades que realmente valen la pena.

Cuando Nos Reunamos

Nuestra primera reunión durará aproximadamente 30 a 45 minutos. Profundizaremos en lo que realmente deseas y necesitas en una casa, revisaremos propiedades juntos y responderé todas tus preguntas sobre el proceso. También repasaremos el Acuerdo VIP para Compradores y fijaremos una fecha para comenzar los recorridos.

Una Vez que Comencemos a Buscar

Este enfoque mantiene el proceso eficiente, intencionado y hecho a tu medida.



real

Sasha Valdes PA Realtor
Airos Homes at REAL BROKER LLC

Sasha@AirosHomes.com

954-300-6002