

EDICIÓN DE OTOÑO DEL 2025

COSAS QUE CONSIDERAR AL
vender su casa

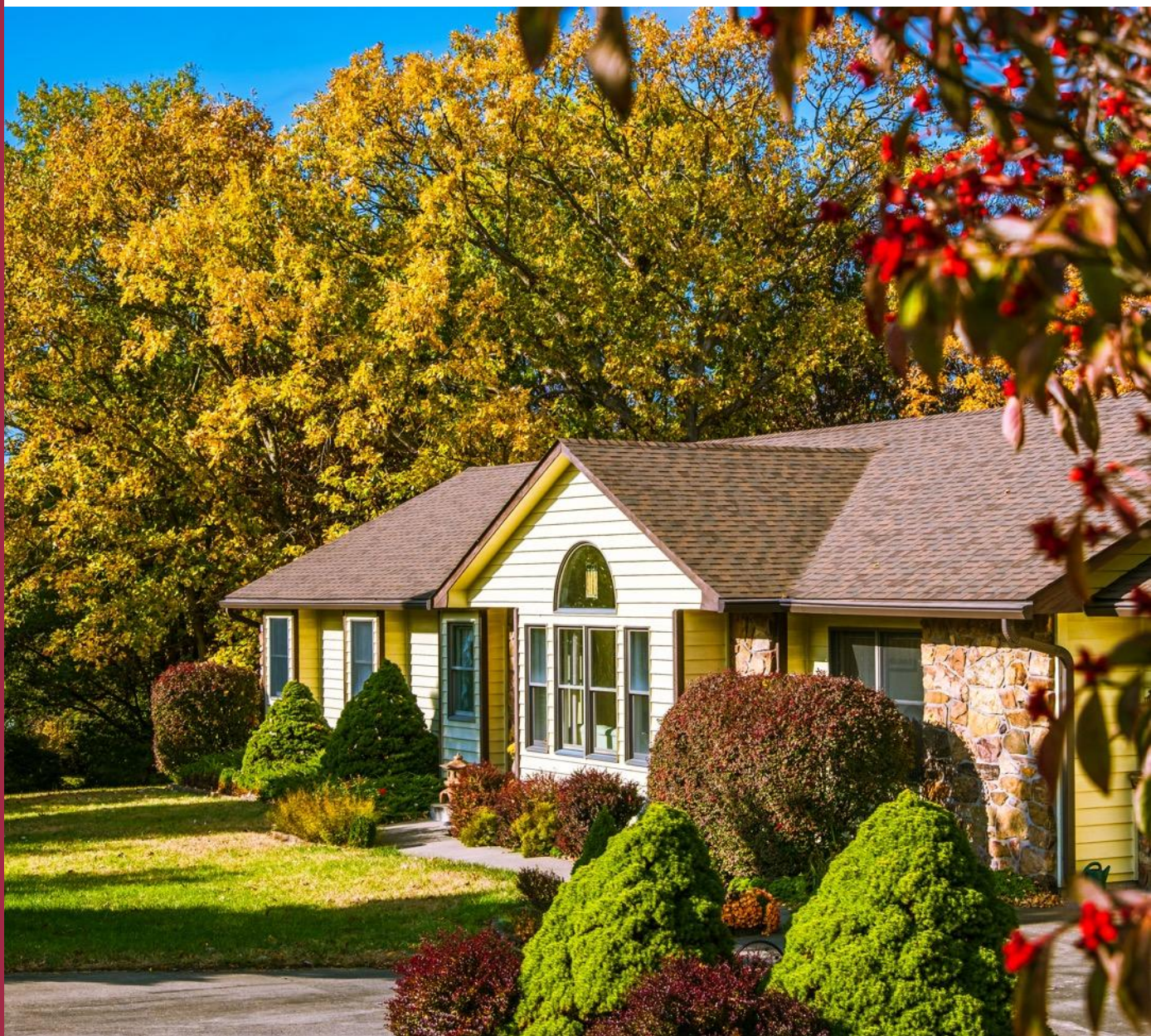




Tabla de contenido

- 3.** ¿Se está haciendo estas preguntas sobre la venta de su casa?
- 5.** Lo que todo propietario necesita saber en el mercado cambiante de hoy
- 8.** Pronósticos del mercado de la vivienda para el resto del 2025
- 11.** Por qué más vendedores eligen mudarse, incluso con las tasas actuales
- 14.** Cómo la plusvalía de su casa puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo
- 16.** Una lista de verificaciones para vender su casa
- 17.** Por qué más vendedores están contratando agentes en bienes raíces hoy
- 19.** Razones claves para contratar a un agente en bienes raíces cuando usted vende

¿Se está haciendo estas preguntas sobre la venta de su casa?

Si usted está debatiendo si quiere vender en este momento, puede ser porque tiene algunas preguntas sin respuesta. Aquí hay información que puede ayudarle.



1. ¿Es incluso una buena idea mudarse ahora mismo?

Si ya es propietario de una casa, es posible que tenga la tentación de esperar porque no quiere vender y asumir una tasa hipotecaria más alta en su próxima casa. Pero su mudanza puede ser mucho más factible de lo que cree, y eso se debe al aumento que probablemente ha tenido en el valor de su casa.

Piénselo. ¿Conoce a un vecino que vendió su casa recientemente? Si así es, ¿escucho por cuanto se vendió? Con lo mucho que los precios de las casas han aumentado en los últimos años, el número puede sorprenderlo.

Según Lawrence Yun, Economista Principal de la Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés), el propietario típico ha ganado \$140,900 en plusvalía en la vivienda solo en los últimos cinco años. Eso es importante. Y cuando usted vende, ese aumento en el valor puede brindarle lo que usted necesita para financiar su próxima mudanza.

2. ¿Podré encontrar una casa que me guste?

Si esto está en su mente, probablemente sea porque recuerda lo difícil que fue encontrar una casa en los últimos años. Pero en el mercado actual, no es tan desafiante.

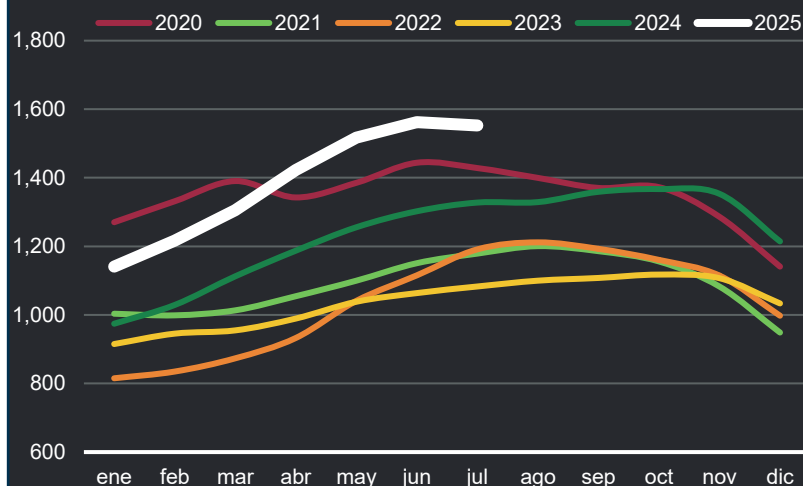
Los datos de *Realtor.com* muestran cuánto ha aumentado el inventario.

La línea blanca muestra que tenemos más casas para la venta ahora que en cualquier otro momento en los últimos cinco años.

Eso significa que usted tiene más opciones para su mudanza y la mejor oportunidad en muchos años de encontrar una casa que le guste.

El número de casas para la venta aumentó un 16.9 % en comparación con el año pasado

Recuento total de listados cada mes, 2020-2025



Fuente: Realtor.com

3. ¿Los compradores siguen comprando?

Y por último, si le preocupa que nadie esté comprando debido a donde se encuentran las tasas y los precios, aquí hay una perspectiva que puede ayudar. Si bien no hay tantos compradores activos en este momento como los que habría en un mercado normal, eso no significa que no se esté vendiendo nada. Según NAR, basado en el ritmo actual, estamos en camino de vender 4.03 millones de casas este año (sin incluir las construcciones nuevas). Esto es lo que realmente significa ese número cuando lo desglosa:

- $4.01 \text{ millones de casas} \div 365 \text{ días en un año} = \mathbf{10,986 \text{ casas se venden cada día}}$
- $10,986 \text{ casas} \div 24 \text{ horas en un día} = \mathbf{458 \text{ casas vendidas por hora}}$
- $458 \text{ casas} \div 60 \text{ minutos} = \mathbf{\text{aproximadamente } 8 \text{ casas se venden cada minuto}}$

Piensen en eso. Solo en el tiempo que usted tardo en leer esto, se vendieron 8 casas.

Deje que esto le tranquilice. Cada minuto, los compradores se están mudando y los vendedores cierran tratos. Si vender su casa es parte de su próximo capítulo, podemos hacerlo realidad. Aproximadamente 11,000 casas se venden todos los días, y la suya podría ser la siguiente.

En conclusión,

Si desea hablar más sobre estas preguntas o necesita más información sobre lo que está sucediendo en nuestra área, comuníquese con nosotros.

Lo que todo propietario necesita saber en el mercado cambiante de hoy

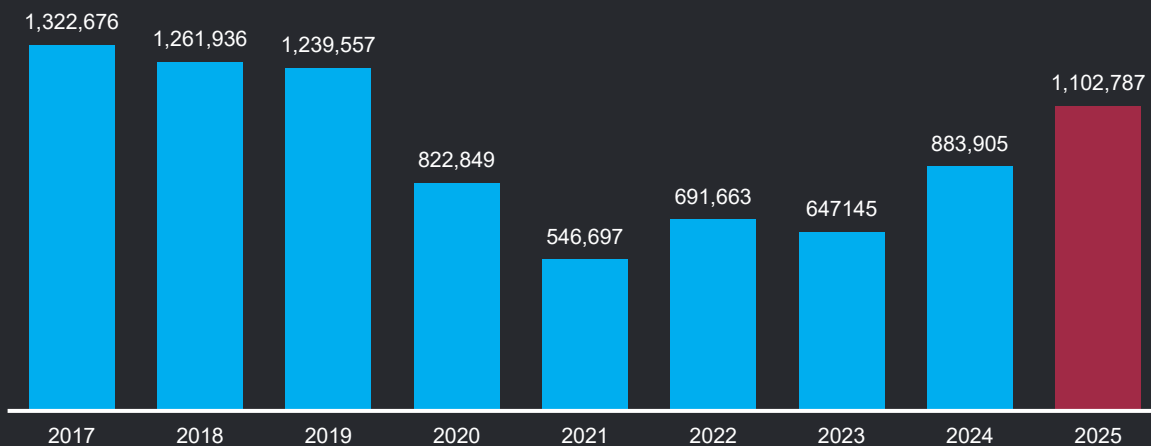
El mercado de la vivienda está volviendo a un lugar más saludable y normal. Y lo que usted debe recordar es que, incluso con ese cambio, todavía hay muchas oportunidades si está pensando en vender, ya sea el próximo mes o el próximo año. Solo necesita mantenerse actualizado sobre lo que está sucediendo en el mercado y tener una estrategia que coincida con el momento. Aquí está su actualización.

El inventario está arriba. El poder del comprador está regresando.

Según los datos, el número de casas para la venta está volviendo a niveles más normales (vea la gráfica a continuación):

Número de casas para la venta en el punto más alto en 6 años

Recuento de listados vigentes, julio de cada año



Fuente: Realtor.com

Pero el aumento del inventario variará mucho según el lugar donde usted viva.

Si usted se encuentra en un mercado donde la cantidad de casas para la venta ha vuelto a la normalidad, los compradores pueden tener más influencia de lo que usted esperaría. Eso no significa que los compradores tengan todo el poder, solo significa que tienen más opciones, por lo que su casa debe destacarse. Pero si vive donde el inventario aún es bastante limitado, es posible que vea más compradores compitiendo por su casa.

No importa dónde usted se encuentre, la clave es trabajar con un profesional que pueda ayudarle a ajustar su plan de juego para su mercado local.

El precio correcto importa ahora más que nunca

Con más casas para elegir, los compradores de hoy se saltan rápidamente las casas que se sienten que están demasiado caras. Es por eso por lo que fijar el precio correcto de su casa es el secreto para vender rápidamente y por el mejor precio. Sin embargo, si no da en el blanco, es posible que tenga que retroceder. Hoy, alrededor de **1 en 5 vendedores** (20.6 %) están reduciendo su precio de venta para atraer los compradores. Danielle Hale, Economista Principal de *Realtor.com*, dice:

“La creciente proporción de reducciones en los precios sugiere que muchos vendedores están arraigados a precios que no son realistas en el mercado de la vivienda actual. Los vendedores de hoy harían bien en escuchar los comentarios que reciben del mercado”.

¿La mejor manera de obtener esa información? Apóyese en su agente local. **Porque si su precio no es convincente, no se venderá.**

Ser flexible ayuda a ganar en las negociaciones

Atrás quedaron los días en que los compradores renunciaban a las inspecciones y tasaciones solo para cerrar un trato. Ahora que los compradores tienen más opciones, pueden solicitar cosas como reparaciones, créditos y ayuda con los costos de cierre. **Los datos de Redfin muestran que casi el 44.4 % de los vendedores están ofreciendo concesiones como esa en este momento. Ese es el segundo nivel más alto desde el 2019.**

Los vendedores más inteligentes son los que aprovechan cada oportunidad para trabajar con los compradores. Eso le ayudará si usted **piensa en las concesiones como herramientas, no como pérdidas**. Úselas para cerrar brechas, hacer que sus tratos sean mas atractivos y cruzar la línea de meta. Y no se estrese. Dado que los precios subieron aproximadamente un 54 % en los últimos cinco años, tiene mucho espacio para hacer una concesión o dos y aún así salir adelante. Simplemente trabaje con su agente para comprender qué concesiones podrían ser la clave para cerrar el trato.

En conclusión,

¿La moraleja? Este no es un mal mercado. Es solo diferente. Los vendedores que van a tener éxito en los próximos meses son los que entienden este cambio y se apoyan en él con las expectativas correctas, el agente correcto y la estrategia correcta.





Es más probable que las casas a buen precio se vendan rápidamente, pero fijar el precio de su casa para que se venda rápidamente y por el máximo de dólares requiere estrategia y conocimiento de su mercado local. Debe tener una visión clara de su casa en relación con la competencia y saber si está en un mercado de los compradores o vendedores.

Zillow

Pronósticos del mercado de la vivienda para el resto del 2025

Si usted ha estado observando el mercado, es probable que ya haya notado algunos cambios este año. Pero ¿qué sigue? Desde los precios de las casas hasta las tasas hipotecarias, esto es lo que sugieren los últimos pronósticos de los expertos para el resto del 2025, y lo que estos cambios podrían significar para usted.

¿Caerán los precios de las casas?

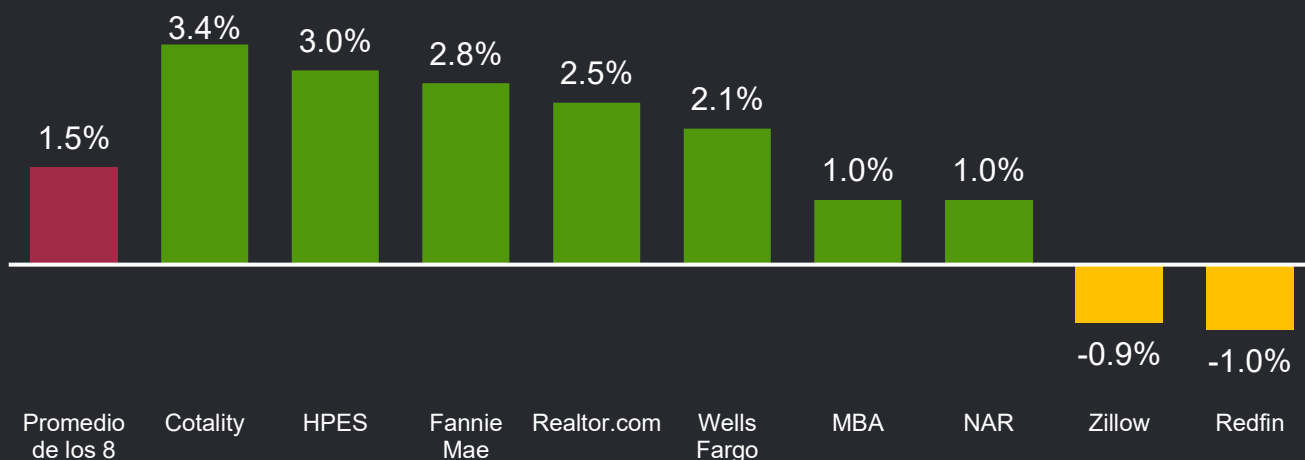
Muchos compradores esperan que los precios de las casas bajen pronto. Y los titulares recientes sobre la caída de los precios en algunas áreas están haciendo que algunas personas creen que es solo cuestión de tiempo antes de que haya una caída mayor. Pero aquí están los hechos.

Si bien el aumento de los precios de las casas se está desacelerando, eso no significa que nos dirijamos a un colapso. Solo significa que las cosas se están moderando y los precios no están subiendo tan rápido como antes. Como explica la NAHB:

*“El aumento de los precios de las casas se desaceleró... en parte debido a una disminución de la demanda y un aumento de la oferta. Las altas tasas hipotecarias persistentes y el aumento del inventario se combinaron para aliviar la presión al alza sobre los precios de las casas. **Estos factores señalaron un enfriamiento del mercado, luego de las rápidas ganancias observadas en años anteriores**”.*

Los precios de las casas aumentarán a nivel nacional, pero no tan rápido

Pronósticos de los precios de las casas para el 2025, cambio porcentual



Pero como con todo, varía según el área. Algunos mercados se están enfriando más que otros. Incluso en los mercados donde los precios han bajado ligeramente, la caída promedio es de solo - 3.5%. Eso está muy lejos de la caída de casi el 20 % que experimentó el mercado durante el colapso del 2008. Además, esos pequeños cambios se absorben fácilmente cuando se considera cuánto han subido los precios de las casas en los últimos años.

¿La conclusión? **Los precios no se están desplomando. Se espera que sigan subiendo, pero no tan rápido en estos días.**

Y algunos pueden argumentar que estarán más cerca de estar planos para finales de este año. Pero, nuevamente, esto variará según el mercado, con algunos altibajos locales.

¿Bajarán las tasas hipotecarias?

Otro pensamiento común entre los compradores de hoy es: voy a esperar a que bajen las tasas. Pero ¿es esa una estrategia inteligente? Según *Yahoo Finance*:

Si usted está buscando una caída sustancial de la tasa de interés en el 2025, es probable que se quede esperando. Las últimas noticias de la Reserva Federal y otros datos económicos claves apuntan a tasas hipotecarias estables a la par con lo que vemos hoy”.

En otras palabras, **no intente cronometrar el mercado ni espere una caída que puede que no llegue.** Si bien las tasas hipotecarias bajaron un poco durante el verano, la mayoría de los expertos dicen que las tasas se mantendrán en los 6, y las proyecciones actuales las sitúan en el rango medio del 6 % para finales de este año (*vea la gráfica a continuación*):

No espere una gran caída en las tasas hipotecarias				
Proyecciones de las tasas hipotecarias fijas a 30 años				
Trimestre	Fannie Mae	MBA	Wells Fargo	Promedio de las 3
3T 2025	6.70 %	6.70 %	6.65 %	6.68 %
4T 2025	6.50 %	6.60 %	6.55 %	6.55 %
1T 2026	6.40 %	6.50 %	6.50 %	6.47 %
2T 2026	6.20 %	6.50 %	6.50 %	6.40 %



Entonces, si usted necesita mudarse, hablemos sobre cómo hacerlo realidad y qué debe tener en cuenta. Porque si bien las tasas pueden no ser tan bajas como desea, usted no desea poner sus necesidades en un segundo plano, esperando una gran caída, que, según los datos, no es probable que suceda.

Por supuesto, las cosas pueden cambiar. Es por eso por lo que trabajar con un experto que esté atento a todos los factores económicos que pueden influir en las tasas hipotecarias será esencial este año. Esto se debe a que los cambios en cosas como la inflación, el desempleo y otros factores claves podrían afectar la forma en que se mueven las tasas en el futuro.

La conclusión para los propietarios de casas

Este mercado requiere estrategia, no conjeturas. Los precios siguen aumentando a nivel nacional (solo que más lentamente), y se prevé que las tasas se mantengan prácticamente donde están, por lo que **el panorama general es de moderación, no de colapso.**

Si usted desea mudarse, su mejor opción es concentrarse en su situación personal, no en lo que dicen los titulares, y trabajar con un profesional en bienes raíces que sepa cómo navegar por las condiciones cambiantes de nuestro mercado local.

En conclusión,

Hablemos de lo que está sucediendo en nuestra área para construir un plan que funcione para usted.

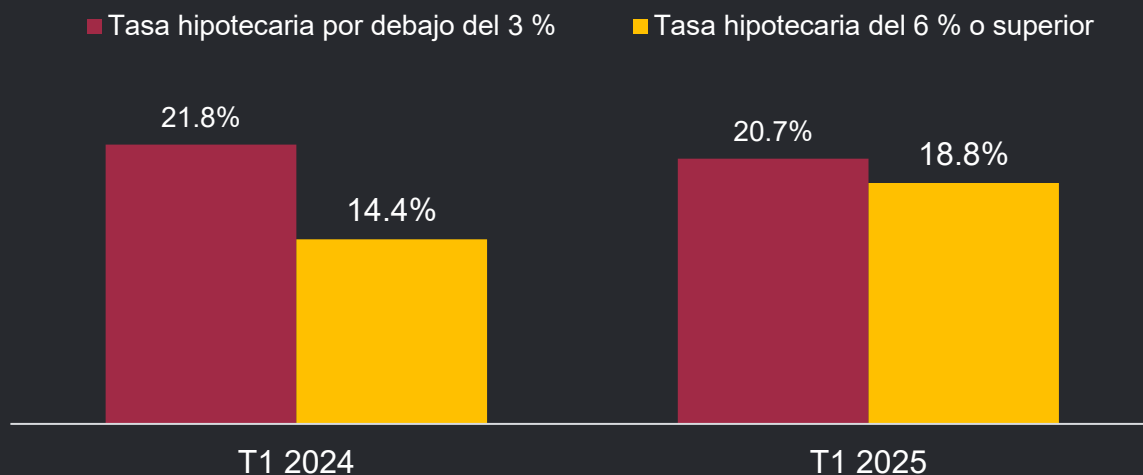
Por qué más vendedores eligen mudarse, incluso con las tasas actuales

Es difícil dejar de lado una tasa hipotecaria del 3 %. No hay duda al respecto. Esa es la razón principal por la que tantos propietarios han retrasado su mudanza en los últimos años. Pero aquí hay algo a considerar. Si bien su tasa baja puede ser ideal, no compensa estar demasiado apretado, tener una escalera que sus rodillas ya no pueden soportar o estar a 1,000 millas de su familia.

Y esas necesidades de la vida real están empujando a más vendedores a actuar a pesar de las tasas actuales. Los datos muestran que la proporción de propietarios con una tasa hipotecaria inferior al 3 % está disminuyendo a medida que más personas se mudan. Y, como resultado, la proporción de propietarios que asumen una tasa superior al 6 % también está aumentando (vea la gráfica a continuación):

La gente se está mudando a pesar de asumir una tasa más alta

Proporción de las hipotecas actuales por tasa hipotecaria



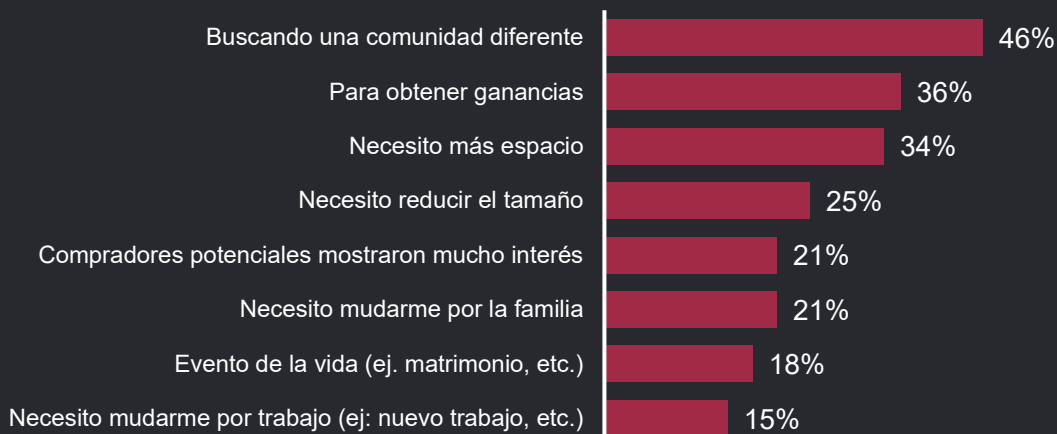
Fuente: FHFA

Las razones principales por las que la gente se está mudando en este momento

¿Por qué algunos propietarios están dispuestos a asumir una tasa más alta? Una encuesta de *Realtor.com* ayuda a arrojar luz sobre eso. **Muestra que el 79 % de los propietarios que consideran vender hoy lo hacen por necesidad.** Y la mayoría de las razones necesarias por las que las personas se mudan no son de naturaleza financiera.

La mayoría de los motivos para mudarse hoy en día no son financieros

Razones principales por las que los vendedores potenciales están considerando vender



Fuente: Realtor.com

¿Alguna de estas razones también resuena a usted?

- **Usted necesita más espacio:** Ya sea que se trate de dar la bienvenida a un bebé o que sus padres se muden para que sea más fácil cuidarlos, puede suceder rápidamente que su espacio se vea reducido.
- **Usted necesita menos espacio:** Los niños están fuera de la casa ahora y anhela una vida un poco más simple. La reducción de tamaño de la casa puede significar menos habitaciones para limpiar y menos para mantener.
- **Usted quiere estar más cerca de la familia:** Ya sea para ayudar con los nietos o cuidar a los padres ancianos, a veces la atracción de estar cerca de los seres queridos supera las matemáticas.
- **Una relación en su vida ha cambiado:** Divorcio, separación o mudarse juntos por primera vez: todo puede crear la necesidad de un nuevo lugar al que llamar hogar.
- **Su trabajo le está llevando a un lugar nuevo:** Si finalmente consiguió el trabajo de sus sueños o la empresa de su pareja se está mudando, es posible que usted también deba mudarse.

Dado que no se prevé que las tasas cambien mucho, retrasar más podría significar más tiempo para sentirse atrapado en un espacio que ya no encaja. Según *Realtor.com*, casi 2 de cada 3 vendedores potenciales ya han estado pensando en mudarse durante más de un año. Eso ya es mucho tiempo. Entonces, tal vez la pregunta sea: **¿Cuánto tiempo más está dispuesto a hacer una pausa en su vida?**

En conclusión,

Las tasas hipotecarias son parte de la ecuación, de seguro. Pero es posible que aún desee o necesite mudarse, y eso está bien. Vamos a comunicarnos para que pueda ver que todavía es posible, incluso a las tasas actuales.



Con el aumento constante de la plusvalía de las casas en los últimos cinco años en el 90 % de las áreas metropolitanas principales, los propietarios estadounidenses han ganado una plusvalía significativa, con un promedio de casi \$150,000... Si bien el aumento de los precios de las casas ha comenzado a desacelerarse recientemente, la plusvalía sigue siendo un bien extremadamente valioso para los propietarios de casas.

Bankrate



Cómo la plusvalía de su casa puede ayudarle a comprar su próxima casa en efectivo

Acumular plusvalía en su casa es una de las mayores ventajas financieras de ser propietario. Y en este momento, los propietarios de casas de todo el país están sentados en cantidades casi récord.

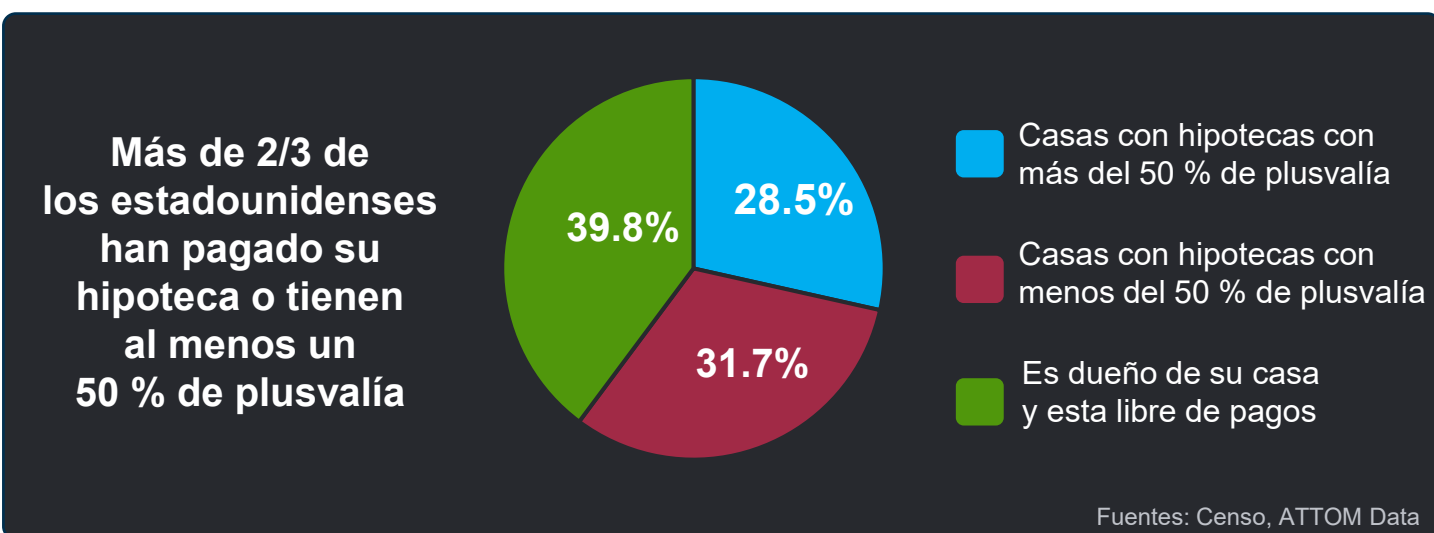
Aquí hay un vistazo a cómo esa plusvalía podría cambiar las reglas del juego para usted y por qué cambiará su perspectiva de “¿Por qué me mudaría en este momento?” a “¿Por qué no lo haría?”

La plusvalía de una casa: ¿Qué es?

La plusvalía de una casa es la diferencia entre cuánto vale su casa y cuánto aún debe en su hipoteca. Por ejemplo, si su casa está valorada en \$400,000 y solo debe \$200,000 en su hipoteca, su plusvalía sería de \$200,000.

Por qué la plusvalía es tan importante para los propietarios que están pensando en vender

Los datos recientes del *Censo* y *ATTOM* muestran cuán importante es realmente la plusvalía de una casa en la actualidad. De hecho, más de dos tercios de los propietarios han pagado completamente sus hipotecas (se muestran en verde en la gráfica a continuación) o tienen al menos un 50 % de plusvalía en sus casas (se muestra en azul en la gráfica a continuación):

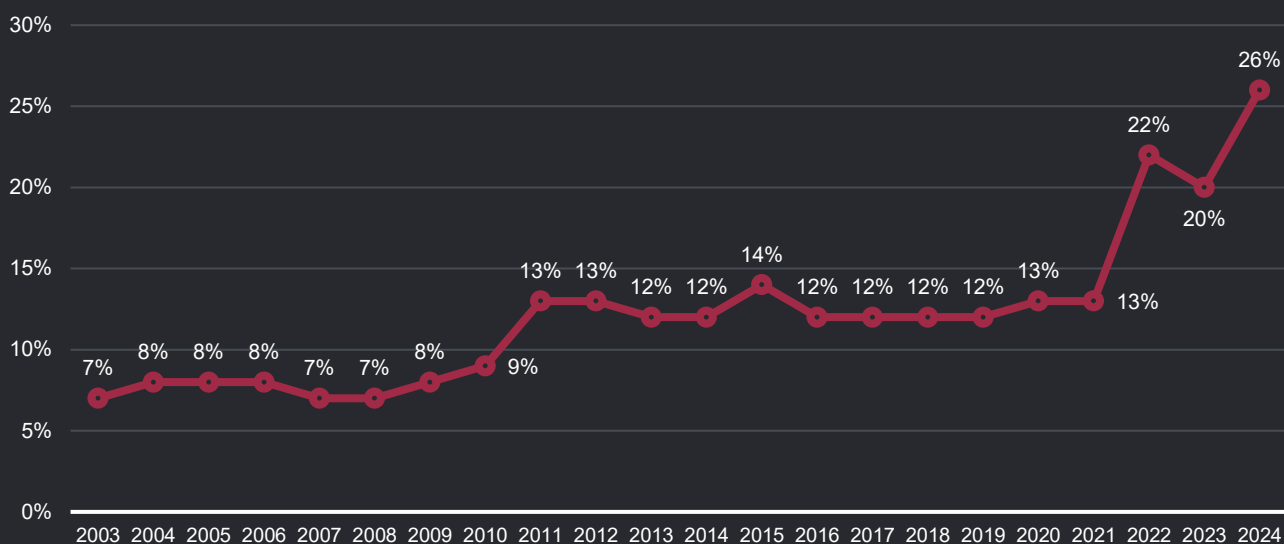


Eso es una gran ventaja. Piénselo: **2 de cada 3 propietarios tienen al menos un 50 % de plusvalía en sus casas**. Para ponerle un número más concreto, *Cotality* (anteriormente *CoreLogic*) dice que el propietario promedio con una hipoteca tiene más de \$302,000 en plusvalía. Ese tipo de patrimonio neto puede ser de gran ayuda si está tratando de mudarse.

Esa es parte de la razón por la que la proporción de compradores en efectivo alcanzó recientemente un nuevo máximo. Según un informe anual de la *Asociación Nacional Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*), el 26 % de los compradores pudieron comprar sin hipoteca (vea la gráfica a continuación):

La participación de los compradores en efectivo alcanza un nuevo máximo

Distribución porcentual, 2003–2024



Fuente: NAR

Imagínese comprar su próxima casa en efectivo. Sin una hipoteca. Sin un pago mensual. No hay tasa de interés que tenga que negociar. Si desea saber cuánta plusvalía tiene para ver si esa es una opción para usted, comuníquese con un agente en bienes raíces y solicite un informe Profesional de evaluación de plusvalía (PEAR, *por sus siglas en inglés*).

Quién sabe, es posible que descubra que tiene suficiente plusvalía para comprar su próxima casa en efectivo, y con las tasas hipotecarias actuales, el no tener que pedir un préstamo hipotecario eso es increíble. Incluso si no tiene suficiente plusvalía para comprar todo en efectivo, es posible que aún tenga suficiente para hacer un pago inicial mayor, que también tiene sus propios beneficios.

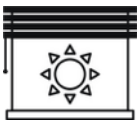
En conclusión,

Los propietarios de casas tienen una cantidad extraordinaria de plusvalía hoy en día, y es por eso por lo que la participación de compradores en efectivo está aumentando. Para ver cuánta plusvalía tiene y hablar sobre cómo esto puede ayudarle a impulsar su próxima mudanza, vamos a comunicarnos.

Una lista de verificaciones para vender su casa

Mientras usted se prepara para vender su casa, agregue estos elementos a su lista de tareas pendientes. Un profesional en bienes raíces también le brindará otros consejos útiles en función de su situación específica.

Hágala acogedora



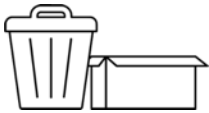
- ☐ Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



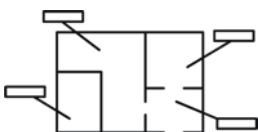
- ☐ Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- ☐ Elimine fotos o artículos personales



- ☐ Despeje todo



- ☐ Dale a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



- ☐ Limpie las rejillas de ventilación y los rodapiés



- ☐ Aspire, trapee y barra los pisos



- ☐ Arregle cualquier cosa que esté rota



- ☐ Organice encimeras, gabinetes y armarios



- ☐ Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior



- ☐ Lave a presión las superficies exteriores



- ☐ Lave las ventanas (por dentro y por fuera)



- ☐ Ordene el jardín



- ☐ Actualice su entrada



- ☐ Barra patios, terrazas y pasillos

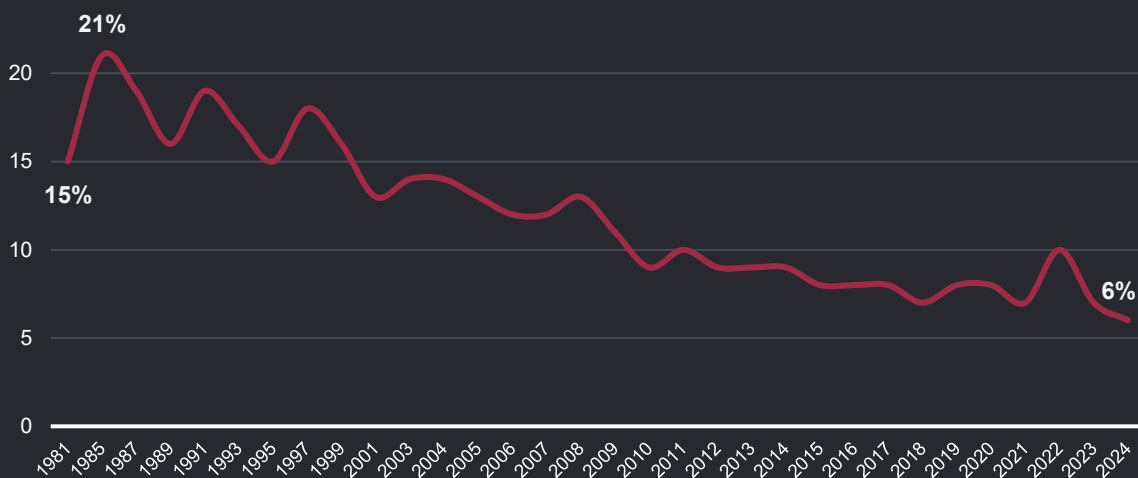
Por qué más vendedores están contratando agentes en bienes raíces hoy

Vender su casa sin un agente como “Venta por el propietario” (FSBO, por sus siglas en inglés) puede ser algo que haya considerado. Pero en el mercado cambiante de hoy, más propietarios se dan cuenta de que no vale la pena correr el riesgo.



Según datos de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés), el número de propietarios que venden sin un agente ha alcanzado un mínimo histórico (vea la gráfica a continuación):

El porcentaje de propietarios que venden sin un agente ha alcanzado un mínimo histórico



Fuente: NAR

Y para el pequeño número de propietarios que deciden vender por su cuenta, los datos muestran que todavía no están seguros de estar tomando una buena decisión. Una encuesta encontró que **tres de cada cuatro propietarios que no planean usar un agente tienen dudas sobre si esa es realmente la decisión correcta. Y he aquí por qué.**

1. Acertar con el precio correcto

Uno de los mayores obstáculos al vender una casa por su cuenta es dar el precio correcto. No es tan simple como elegir un número que suene bien: debe dar en el blanco para saber dónde está el mercado en este momento. Sin la ayuda de un agente, es más probable que no dé en el blanco. Como explica *Zillow*:

“Los agentes son profesionales cuando se trata de fijar precios de propiedades y están al tanto de su mercado local. Entienden las tendencias actuales de compra y pueden proporcionar información sobre cómo se compara su casa con otras cercanas en venta”.

Básicamente, saben lo que se vende, lo que los compradores están dispuestos a pagar y cómo ayudar a que su casa se destaque.

2. Comprensión y manejo de la documentación legal

También hay una cantidad de papeleo al vender una casa. Y un error puede tener grandes implicaciones legales. Esta es otra área en la que tener un agente puede ayudar.

Ellos han manejado estos documentos innumerables veces y saben cómo mantener todo en orden, para evitar demoras. Y ahora que los compradores están incluyendo más contingencias nuevamente y pidiendo concesiones, su agente le guiará a través de cada formulario, asegurándose de que esté documentado correctamente la primera vez.

3. Vender rápidamente en un mercado cambiante

Ahora que el número de casas para la venta ha aumentado, las casas no se están vendiendo al mismo ritmo que antes. Pero aún puede vender rápidamente si tiene un plan adecuado para ayudar a que su casa se destaque.

Solo recuerde, los propietarios no tienen la misma red o herramientas de mercadeo que un agente experimentado. Por lo tanto, si desea que el proceso suceda rápidamente, querrá un profesional a su lado.

En conclusión,

Usted no querrá asumir todo esto solo. Vamos a comunicarnos para que tenga un profesional que le ayude con todo, desde el precio de su casa hasta la gestión de los detalles.



Razones claves para contratar un agente en bienes raíces cuando usted vende



Experiencia en la industria

Nosotros estamos bien versados en el mercado de la vivienda y conocemos los pormenores de todo el proceso.



Perspectivas de los expertos

Le explicamos de forma sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y lo que estas significan para usted.



Dar el precio y valor del mercado

Nosotros le ayudamos a comprender el valor actual en bienes raíces al establecer el precio de la casa para la venta o al hacer una oferta para comprar su próxima casa.



Contratos y la letra pequeña

Ayudamos con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno actual altamente regulado.



Mercadeo y exposición

Nosotros contamos con herramientas y redes de mercadeo efectivas para atraer a más compradores.



Experiencia en las negociaciones

Actuamos como intermediarios en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.

¿Por Qué Trabajar Con Nosotros en Crimson Realty Texas?

En Crimson Realty Texas, creemos que los bienes raíces son mucho más que comprar y vender propiedades: se trata de construir relaciones, obtener resultados y hacer que el proceso sea sencillo y gratificante para todos los involucrados.

Lo Que Nos Distingue

- **Experiencia Local**
Estamos profundamente conectados con el mercado de Texas. Ya sea que estés comprando tu primera casa o vendiendo una propiedad de lujo, nuestros agentes conocen los vecindarios, escuelas y comunidades que hacen único a Texas.
- **Servicio Personalizado**
No hay dos clientes iguales. Nos tomamos el tiempo para entender tus objetivos y crear una estrategia personalizada que funcione para ti. No eres solo otra transacción; eres nuestra prioridad.
- **Resultados Comprobados**
Nuestro equipo tiene un historial comprobado de éxito. Combinamos conocimiento del mercado, tecnología de punta y sólidas habilidades de negociación para lograr el mejor resultado, ya sea que estés comprando o vendiendo.
- **Apoyo en Cada Paso del Camino**
Desde tu primera consulta hasta el día del cierre, te guiaremos en cada paso del proceso. Estamos aquí para responder tus preguntas, encargarnos de los detalles y asegurarnos de que todo transcurra sin problemas.



Encuentra el Agente Ideal para Ti

En Crimson Realty Texas, tendrás acceso a un equipo diverso de profesionales, incluidos agentes bilingües y especialistas con un conocimiento profundo en todas las áreas de bienes raíces. Ya sea que necesites un experto en la compra de tu primera casa, propiedades de lujo, oportunidades de inversión o servicios de reubicación, te conectaremos con el agente perfecto para satisfacer tus necesidades.

¡Escanea el código QR a continuación para conocer a nuestro equipo y encontrar al agente ideal para ti!



Vamos a charlar.



Amanda Dockum

Realtor

Crimson Realty

Richmond, Texas

Amanda@crimsonrealtytx.com

crimsonrealtytx.com

832-464-5207

¿Tienes preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre qué esperar cuando venda su casa? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea que esté relacionado con el mercado de la vivienda o con algo sobre su situación específica, he ayudado a otros propietarios a mudarse con confianza, y también puedo ayudarle a usted.

