

# Cosas que considerar al **Comprar una casa**



OTOÑO 2022  
**EDICIÓN**



## **Signature Realty, Inc.**

7390 Lowell Blvd, Westminster, CO 80030  
Marketing@SRTHomes.com  
[www.searchhomesincolorado.com](http://www.searchhomesincolorado.com)  
720-495-4846



# Tabla de contenido

- 3** ¿Debería comprar una casa este otoño?
- 5** Perspectivas de los expertos para los compradores de casas
- 6** Más opciones para la búsqueda de su casa
- 8** Pronósticos del mercado de la vivienda
- 10** Los estadounidenses eligen bienes raíces como la mejor inversión
- 11** El beneficio de comprar una casa ahora
- 13** Lo que todos necesitan saber sobre una recesión
- 15** Por qué el mercado de la vivienda no colapsará
- 18** Lo que necesita saber sobre los programas de asistencia con el pago inicial
- 20** Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca
- 21** Consejos para hacer su mejor oferta
- 23** Razones principales para ser dueño de su casa



# ¿Debería comprar una casa este otoño?

*Si usted se está preguntando si es el momento adecuado para comprar una casa, debe saber que tiene una gran oportunidad frente a usted para comenzar a aumentar su patrimonio, estabilizar sus gastos y beneficiarse de más opciones para su búsqueda de casa este otoño.*

## 1. El número de casas para la venta está aumentando

Si bien el número de casas en venta sigue siendo más bajo que las normas anteriores a la pandemia, hay buenas noticias para su búsqueda. El número de casas en venta ha aumentado considerablemente este año. Como dice la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés):

*"Es muy prometedor ver que el inventario de la vivienda esté mejorando. Hay casi un 30 % más de casas disponibles para la venta en comparación con enero"*

**Si comienza su búsqueda ahora y trabaja con un asesor de confianza en bienes raíces, estará en una excelente posición para beneficiarse de esas opciones adicionales para ayudarlo a encontrar la casa de sus sueños.**

## 2. Los precios de las viviendas están apreciando más moderadamente

Si está esperando para comprar porque cree que los precios de las casas caerán, debe saber que los expertos dicen que no se prevé que eso no suceda. Según los últimos pronósticos, los expertos proyectan que los precios de las casas seguirán apreciando a nivel nacional, solo que a un ritmo más moderado que el año pasado.

**La buena noticia es que, una vez que compre una casa, cualquier apreciación continua ayudará a aumentar el valor de su inversión.**

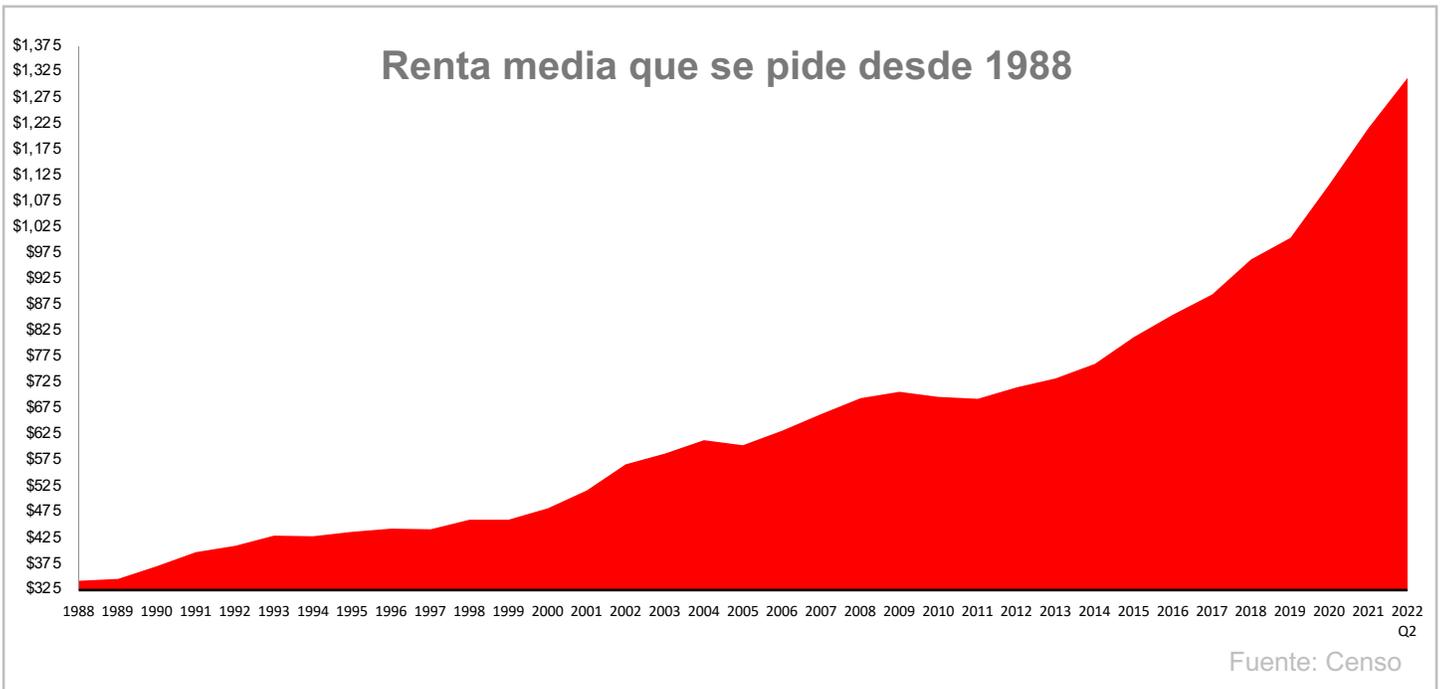
### 3. La propiedad de la vivienda puede aumentar su patrimonio

Una vez que sea propietario de una casa, poseerá un activo tangible que generalmente aumenta en valor con el tiempo. A medida que los precios de la vivienda aprecian y usted hace el pago mensual de su hipoteca, creara plusvalía en su casa. Esto le da un impulso a su patrimonio neto y estabilidad. Como dice *Freddie Mac*:

*“Crear plusvalía a través de sus pagos mensuales del principal y la apreciación es una parte fundamental de la propiedad de vivienda que puede ayudarle a crear estabilidad financiera”.*

### 4. Comprar una casa ayuda a protegerle del aumento de los costos

Los datos del *Censo* muestran que el alquiler mensual medio está aumentando constantemente (*vea el cuadro a continuación*) y ha sido así desde finales de los años ochenta. **Para escapar del aumento de los alquileres, considere comprar una casa para que pueda estabilizar su pago mensual.** Ser propietario de una casa le permite asegurar lo que generalmente es su mayor gasto mensual: el pago de su casa.



#### En conclusión,

*Comuniquémonos si está listo para aprender más sobre los beneficios y recompensas de ser propietario de una vivienda. Tener un experto local de su lado es la mejor manera de hacer realidad su sueño esta temporada.*

# Perspectivas de los expertos para los compradores de casas

*Si desea comprar una casa hoy, aquí hay algunas cosas que los expertos dicen que debe saber sobre qué esperar y por qué la propiedad de la vivienda es tan importante.*



*El inventario activo continuó creciendo, . . . La ventaja para los compradores significa esencialmente que hoy tienen cuatro opciones por cada tres que tenían el año pasado.*

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



*La propiedad de la vivienda crea seguridad financiera... El patrimonio neto de un propietario típico es casi 40 veces el patrimonio neto de uno que no es propietario.*

- Asociación Nacional de Realtors



*La propiedad de la vivienda todavía se considera una de las formas más confiables de generar riqueza. Cuando hace pagos mensuales de su hipoteca, está construyendo plusvalía en su casa... Cuando alquila, no está invirtiendo en su futuro financiero de la misma manera que lo hace cuando está pagando una hipoteca.*

- CNET



*Esta es una oportunidad para que las personas con un trabajo seguro entren al mercado, cuando otras personas están dudosas debido a una posible recesión. Ellos tendrán menos compradores con los que competir.*

- Lawrence Yun, Economista Principal, NAR

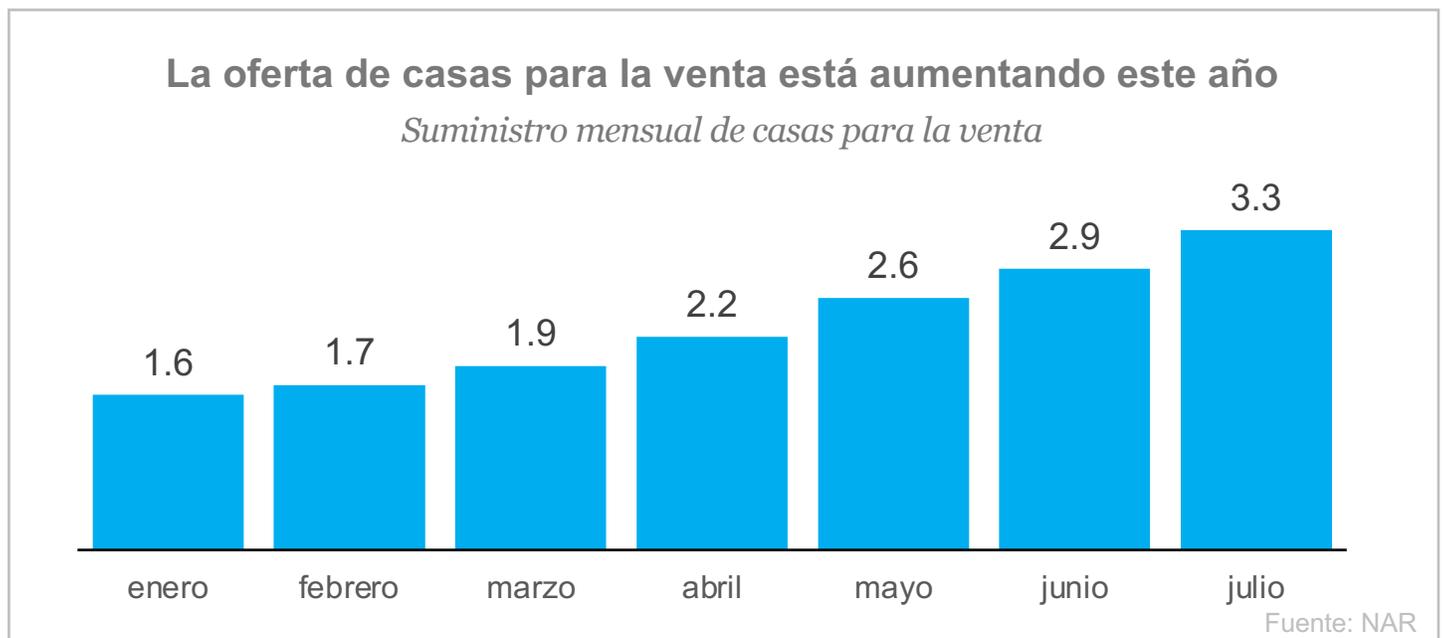


# Más opciones para la búsqueda de su casa

*No se puede negar que el mercado de la vivienda ha presentado una buena cantidad de desafíos a los compradores de vivienda en los últimos dos años. Dos de los mayores obstáculos que enfrentaron fueron el número limitado de casas para la venta y la intensidad y frecuencia de las guerras de ofertas. Pero esas dos cosas han alcanzado un punto de inflexión.*

## El número de casas para la venta está aumentando

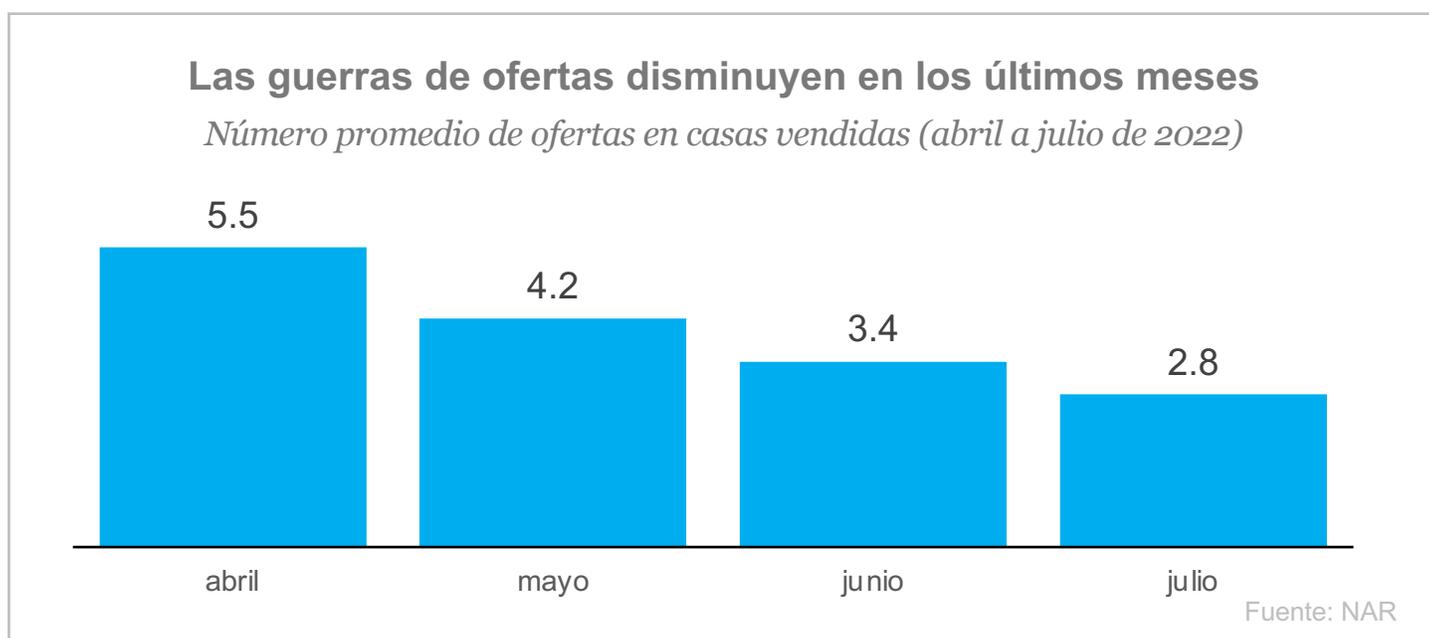
Según los datos de la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*, la oferta de las casas en venta ha aumentado constantemente este año (véase la gráfica a continuación). Para usted, eso significa que tendrá más opciones para elegir, por lo que no debería ser tan difícil encontrar su próxima casa como lo ha sido anteriormente.





## La intensidad de las guerras de ofertas está disminuyendo

La buena noticia es que tener más opciones también puede conducir a guerras de ofertas menos intensas. Los datos *del Índice de Confianza* de NAR muestran que esta tendencia ya ha comenzado. Sus informes muestran que las guerras de ofertas están disminuyendo mes tras mes (vea la gráfica a continuación):



Si sus ofertas ha sido superadas anteriormente o ha luchado por encontrar una casa que satisfaga sus necesidades, dé un respiro de alivio. La gran conclusión aquí es que tiene más opciones y menos competencia hoy. George Ratiu, Gerente de Investigación Económica de *realtor.com*, confirma que esto es positivo para los compradores:

*“ . . . más propiedades disponibles y menos competencia, . . . apuntan hacia un cambio para los compradores que todavía están en el mercado. La próxima temporada de otoño puede ofrecer una ventana de oportunidades aún mejores, siempre y cuando el panorama del inventario continúe mejorando, como hemos visto en los últimos meses”.*

### En conclusión,

*Con más opciones para elegir y menor intensidad en las guerras de ofertas, podría tener una oportunidad única frente a usted. Comuniquémonos hoy para discutir sus opciones en nuestro mercado.*



# Pronósticos del mercado de la vivienda

*El mercado de la vivienda está en un punto de inflexión, y si está pensando en comprar una casa, quizás se pregunte: ¿es el momento adecuado para dar ese paso? Recurramos a los expertos para saber qué nos deparará el futuro.*

## Expertos proyectan que las tasas hipotecarias se estabilizarán

Este año, las tasas hipotecarias han subido más del 2% debido a la respuesta de la *Reserva Federal* al aumento de la inflación. Si bien las tasas hipotecarias continúan fluctuando, los expertos proyectan que comenzarán a estabilizarse en los próximos meses, rondando inicialmente en el rango bajo del 5%, y luego posiblemente bajando al rango alto del 4% a finales del próximo año. Eso podría traer un alivio bienvenido si está listo para comprar una casa (vea la tabla a continuación):

Proyecciones de las tasas hipotecarias

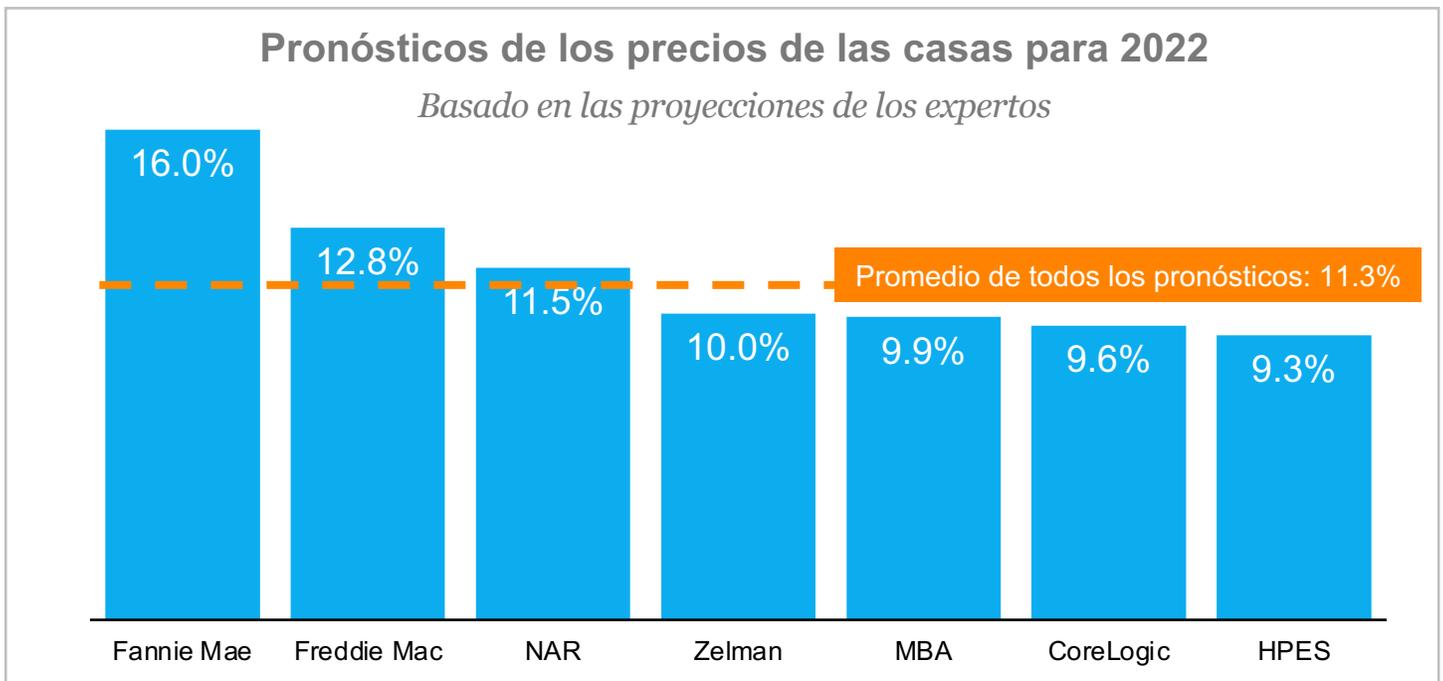
Trimestre	Freddie Mac	Fannie Mae	MBA	NAR	Promedio de las cuatro
2022 4Q	5.4	4.8	5.2	6.0	<b>5.4%</b>
2023 1Q	5.2	4.7	5.1	6.0	<b>5.3%</b>
2023 2Q	5.2	4.5	5.0	6.0	<b>5.2%</b>
2023 3Q	5.0	4.4	4.9	-	<b>4.8%</b>

## Los pronósticos de los precios de la vivienda advierten una apreciación continua

En 2021, los precios de las casas apreciaron rápidamente porque había muchas más personas buscando hacer una compra que las casas para la venta disponibles. *CoreLogic* ayuda a explicar lo inusual que fue la apreciación del año pasado:

*”La apreciación de los precios promedió el 15 % para todo el año 2021, aumento del promedio completo del 2020 del 6 %”.*

Este año, la apreciación del precio de la vivienda se está ralentizando (o desacelerando) del ritmo frenético que vio el mercado durante la pandemia. Según las últimas proyecciones, los expertos a nivel nacional dicen que, los precios seguirán apreciando aproximadamente un 11.3 % en el año 2022 (vea la gráfica a continuación):



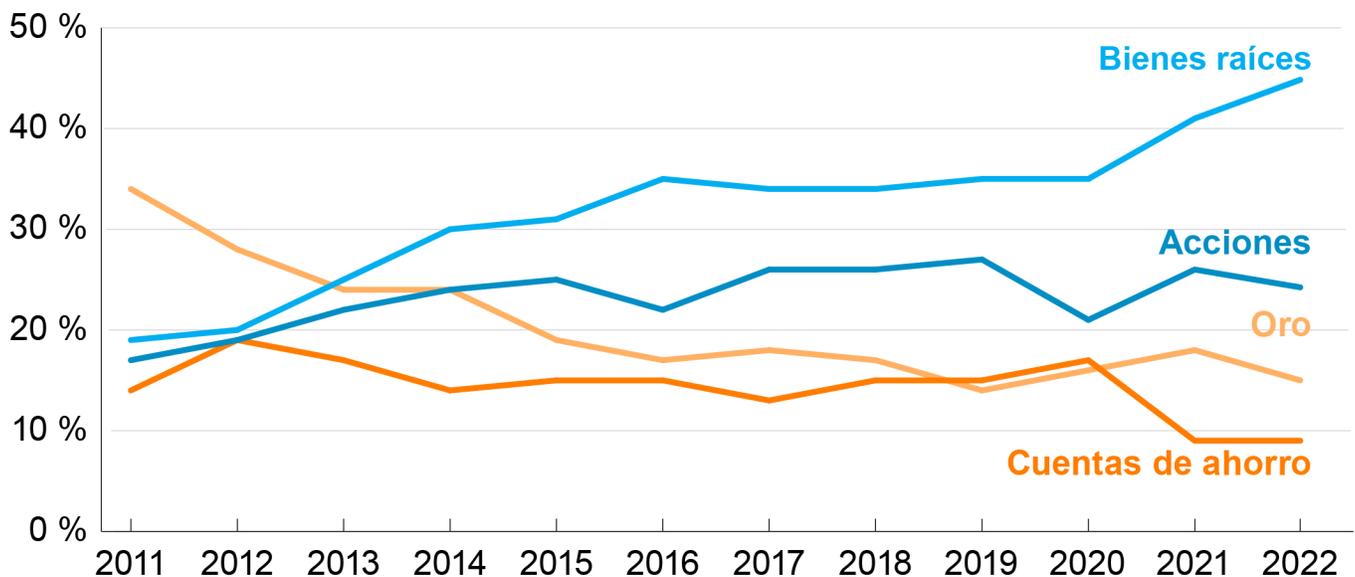
A pesar de que la oferta de la vivienda ha aumentando este año, sigue siendo baja en general debido a un largo período de subconstrucción de las viviendas. Y los expertos dicen que eso ayudará a mantener la presión al alza sobre los precios de las casas. Si está pensando mudarse, no debería esperar a que los precios bajen.

### En conclusión,

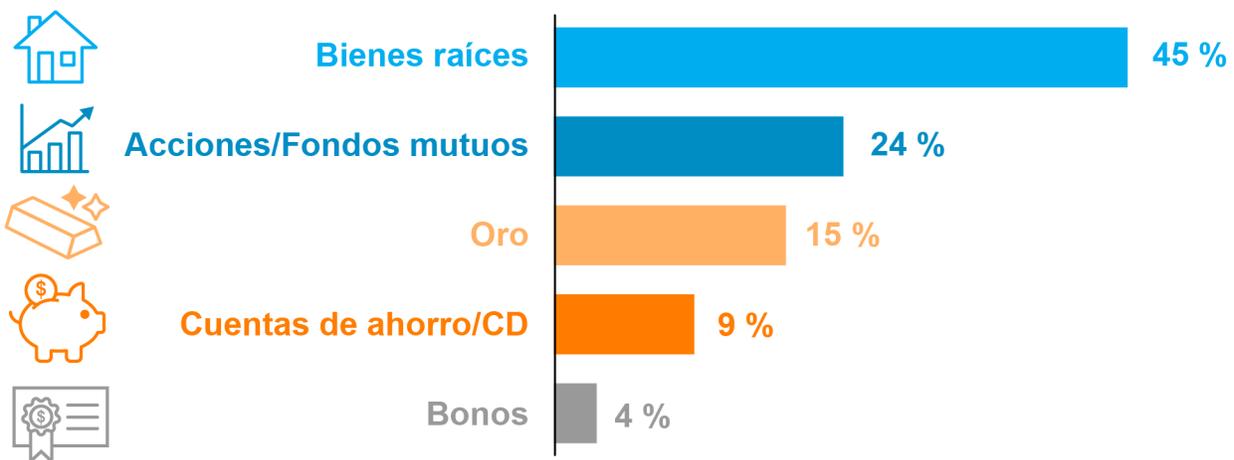
*Como comprador, necesita saber lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda, para que pueda tomar la decisión más informada posible. Comuníquese con un asesor en bienes raíces para discutir sus objetivos, para que pueda determinar el mejor plan para su mudanza.*

# Los estadounidenses eligen los bienes raíces como la mejor inversión

Según una encuesta de Gallup, los bienes raíces han sido calificados como la mejor inversión a largo plazo durante 9 años consecutivos.



## El consenso en claro



**Por qué los bienes raíces encabezan la lista**

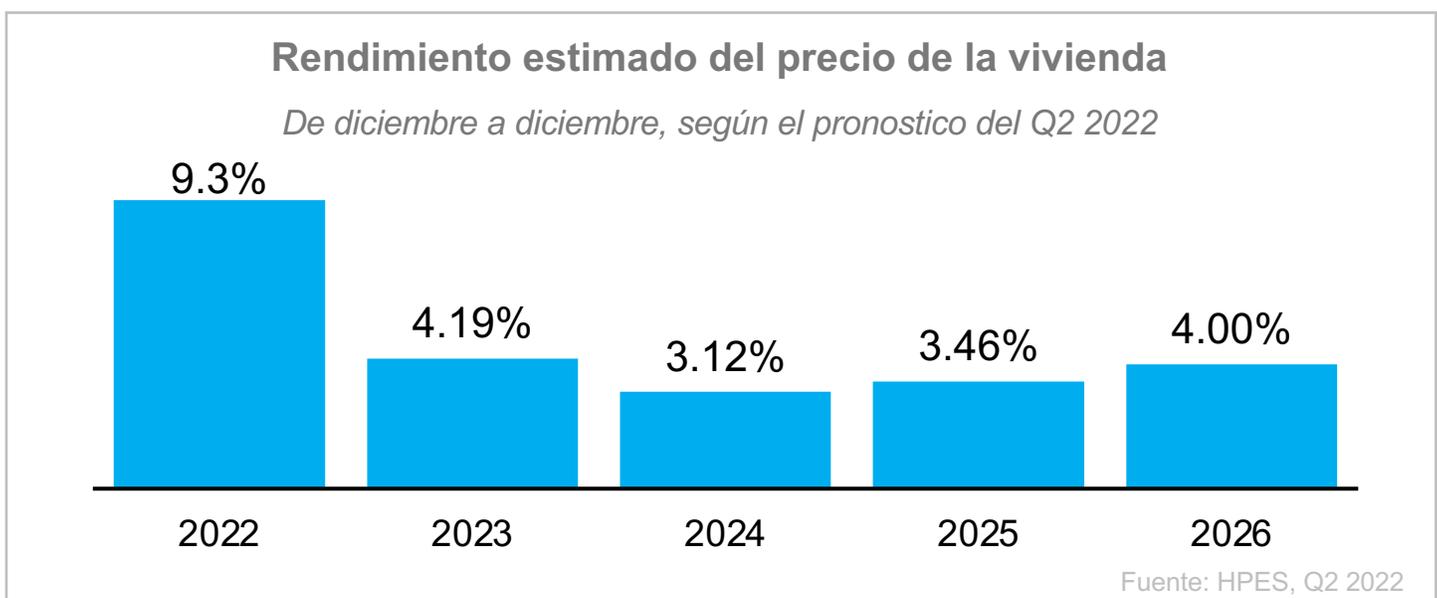
No solo está comprando un lugar al que llamar hogar, sino que está invirtiendo en su futuro. Los bienes raíces generalmente se consideran un activo estable y seguro que puede aumentar en valor con el tiempo.

# El beneficio de comprar una casa ahora

*Es posible que se esté preguntando: ¿debería comprar ahora o debería esperar? Si bien nadie puede responder esa pregunta por usted, aquí hay información que podría ayudarle a tomar su decisión.*

## El futuro de la apreciación de los precios de la vivienda

Cada trimestre, *Pulsenomics* encuesta a un panel nacional de más de 100 economistas, expertos en bienes raíces y estrategias de inversiones y mercado para recopilar las proyecciones para el futuro sobre la apreciación de los precios de las casas. Ellos pronostican que los precios de las casas continuarán apreciando durante los próximos cinco años (*vea la gráfica a continuación*):



Como muestra la gráfica, la tasa de apreciación se moderará en los próximos años a medida que el mercado se aleje del ritmo febril que vio durante la pandemia. Después de este año, los expertos proyectan que la apreciación de los precios de la vivienda continuará, pero a niveles que son más típicos para el mercado.



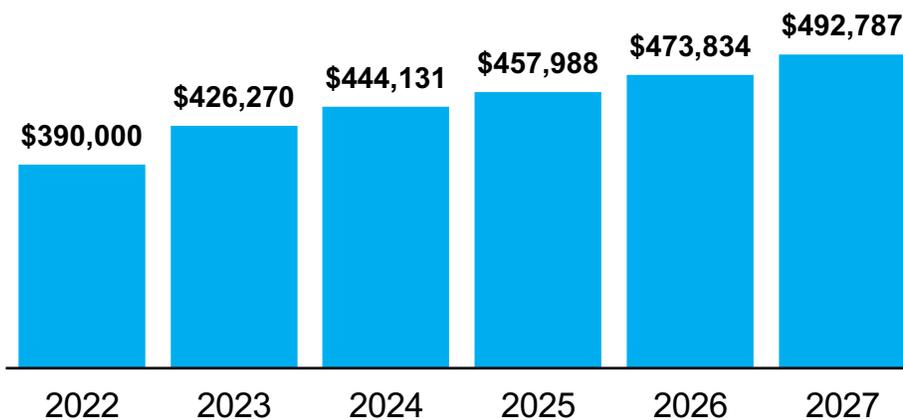
## ¿Qué significa eso para usted?

La apreciación continua debería darle la tranquilidad de que su inversión en la propiedad de la vivienda vale la pena porque está comprando un activo que se prevé que aumentará en valor en los próximos años.

Para darle una idea de cómo esto podría afectar su patrimonio neto, así esta cómo una casa típica podría aumentar en valor en los próximos años utilizando las proyecciones de apreciación de los precios de expertos de la encuesta de *Pulsenomics* (vea la gráfica a continuación):

### Crecimiento potencial del precio de la casa en los próximos 5 años

*Basado en las proyecciones de la Encuesta de las Expectativas de Los Precios de las Casas*



**\$102,787**

*Crecimiento potencial en el patrimonio del hogar durante los próximos 5 años basado únicamente en el aumento de la plusvalía si compró una casa de \$390K en enero de 2022.*

Fuente: HPES 2022 2Q

**Incluso a un ritmo de apreciación más típico, aún puede obtener una plusvalía significativa. Eso es lo que está en juego si retrasa sus planes.**

### En conclusión,

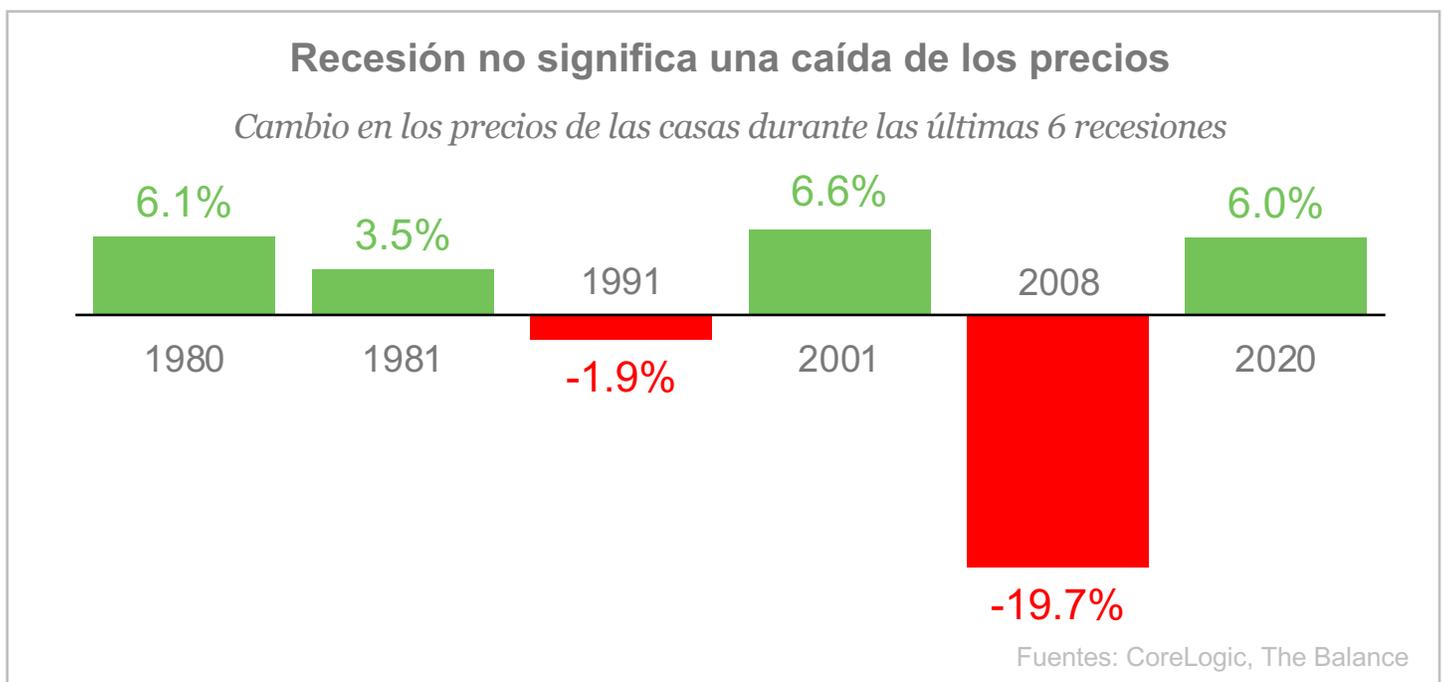
*Comprar hoy puede prepararle para el éxito a largo plazo porque se proyecta que el valor de su activo (y su patrimonio neto) crecerá con la apreciación continua del precio de la vivienda. Comuniquémonos para comenzar su proceso de compra hoy.*

# Lo que todos necesitan saber sobre una recesión

*Lo que usted necesita saber mientras ve las noticias y lee los titulares de hoy es que una recesión no equivale a una caída de los precios de las casas.*

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

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



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

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

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

### **En conclusión,**

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

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



# Por qué el mercado de la vivienda no colapsará

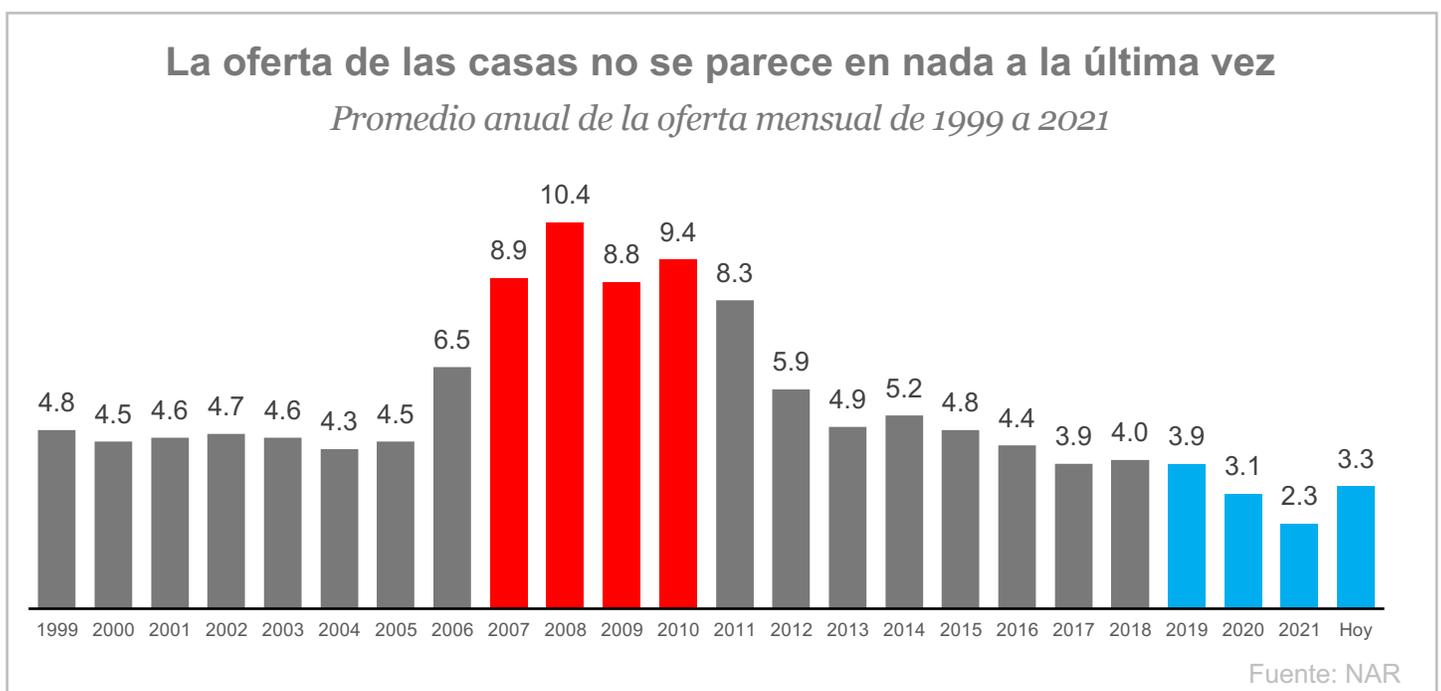


*Con todo el revuelo en los medios de comunicación, es posible que comience a preocuparle si el mercado de la vivienda está en una burbuja de la vivienda. Si bien es natural que aumenten las preocupaciones de que podría haber una repetición de lo que sucedió en 2008, la buena noticia es que hay datos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

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

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

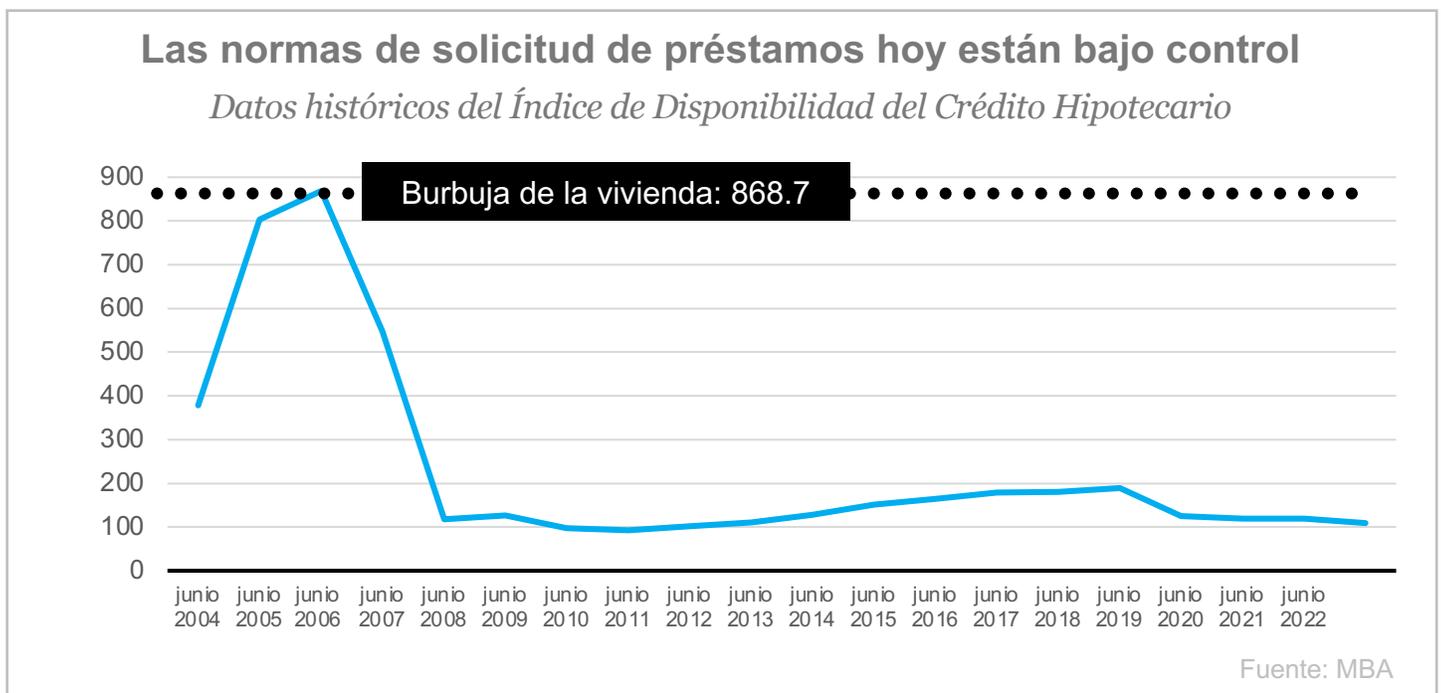
Para el contexto histórico, habían demasiadas casas para la venta durante la crisis de la vivienda, y eso hizo que los precios cayeran. Hoy, la oferta ha aumentado, pero todavía hay una escasez de inventario disponible (vea la gráfica a continuación):



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

## Las normas hipotecarias fueron menos estrictas durante el colapso

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



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

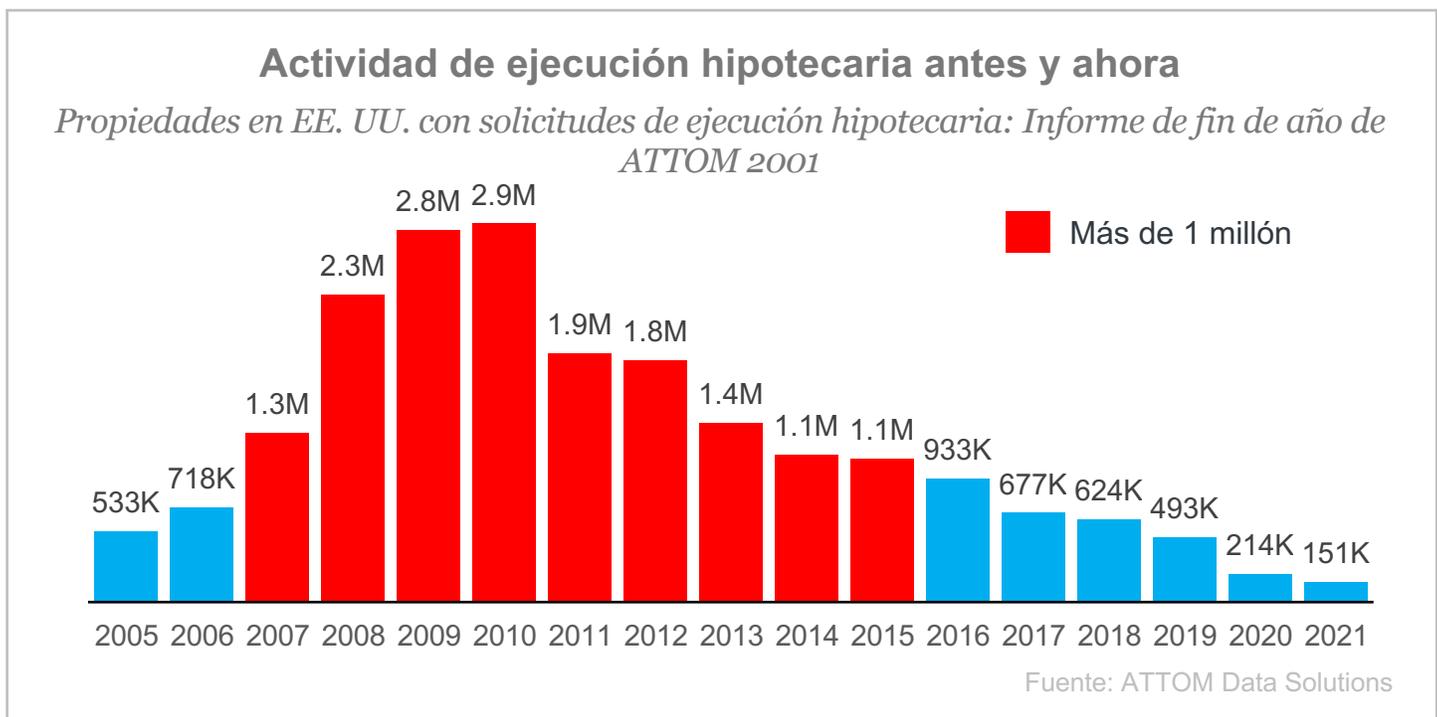
Hoy, las cosas son diferentes. Los compradores se enfrentan a normas mucho más altas de las compañías hipotecarias y los compradores están más calificados. Mark Fleming, Economista Principal de *First American*, dice:

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

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

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

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



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

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

### En conclusión,

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



# Lo que necesita saber sobre los programas de asistencia con el pago inicial

*Cuando se trata de comprar una casa, puede ser un poco intimidante al saber cuánto necesita ahorrar. Aquí hay información que querrá saber sobre los programas que podrían ayudarle a alcanzar sus metas del pago inicial.*

## **Puede calificar incluso si ha comprado una casa antes**

Hay varios conceptos erróneos sobre los programas de asistencia con el pago inicial. Para empezar, muchas personas creen que solo hay asistencia disponible para compradores de casas por primera vez. Si bien los compradores por primera vez tienen muchas opciones para explorar, los compradores habituales también tienen algunas ayudas. De acuerdo con el último *Índice del Programa de la Propiedad de la Vivienda* de [downpaymentresource.com](https://www.downpaymentresource.com):

*“Es un error común pensar que la asistencia para compradores de casas solo está disponible para compradores por primera vez, sin embargo, el 38 % de los programas de asistencia para compradores de casas en el primer trimestre del 2022 no tenían un requisito de compradores de casas por primera vez”.*

Eso significa que los compradores habituales podrían calificar para más de un tercio de los programas de asistencia disponibles. Y si usted es un comprador habitual, es posible que aún pueda aprovechar algunos programas para compradores de casas por primera vez, dependiendo de su situación personal. Esto se debe a que muchos de los programas para compradores de casas por primera vez utilizan la definición del comprador por primera vez del *Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de Los Estados Unidos*.



Según su definición, podría calificar como comprador por primera vez si usted es:

- Alguien que no ha sido propietario de una residencia principal en 3 años.
- Un padre soltero que solo ha sido dueño de una casa con un excónyuge.

**Eso significa que no importa dónde se encuentre en su trayectoria a ser propietario de una vivienda, podría haber una opción disponible para usted.**

### **Usted puede ser elegible dependiendo de su ubicación o profesión**

Además, hay otros tipos de programas de asistencia con el pago inicial para los que podría calificar según su ubicación. Según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR, por sus siglas en inglés)*:

*“Muchos gobiernos locales y organizaciones sin fines de lucro ofrecen asistencia en subsidios y préstamos para el pago inicial, dirigidos a prestatarios del área y, a menudo, con requisitos específicos de los prestatarios”.*

También hay programas y beneficios especiales para personas que trabajan en ciertas profesiones o con estatus únicos, incluidos maestros, médicos, enfermeras, y veteranos. En última instancia, hay muchos programas federales, estatales y locales disponibles para que usted explore. La mejor manera de hacerlo es comunicarse con un profesional local en bienes raíces y su prestamista para saber que está disponible.

### **En conclusión,**

*Los programas de asistencia con el pago inicial han ayudado a muchos compradores de vivienda a lograr sus sueños, y si usted califica, también podrían ayudarle. Comuniquémonos hoy para discutir sus objetivos y opciones de compra de una casa.*

# Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

*La consistencia es lo que está en juego después de solicitar una hipoteca. Asegúrese de discutir cualquier cambio en los ingresos, activos o crédito con su prestamista, para que no ponga en peligro su solicitud.*

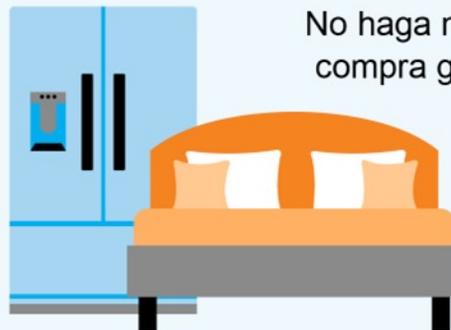


No cambie las cuentas bancarias.

No solicite un crédito nuevo o cierre alguna cuenta de crédito.



No deposite dinero en efectivo en sus cuentas bancarias antes de hablar con su banco o prestamista.



No haga ninguna compra grande.



No sea codeudor de otros préstamos para nadie.

El mejor plan es revelar y discutir completamente sus intenciones con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.

# Consejos para hacer su mejor oferta



*Si bien el mercado de la vivienda está pasando por un cambio, sigue siendo muy competitivo para los compradores porque el inventario general de casas en venta es bajo. Disfrute de tener más opciones a medida que el suministro continúa creciendo este año, pero tenga en cuenta estos consejos que le ayudaran a presentar una oferta sólida una vez que encuentre la casa adecuada.*

## 1. Conozca su presupuesto

Conocer su presupuesto y lo que puede pagar es fundamental para su éxito como comprador de una vivienda. El primer paso es trabajar con un prestamista y obtener la preaprobación para un préstamo.

Su preaprobación indica cuánto puede pedir prestado para su hipoteca y muestra a los vendedores que habla en serio. Como informa *The Mortgage Reports*:

*"... la mayoría de los vendedores ni siquiera considerarán una oferta a menos que el comprador esté preaprobado al precio correcto. Los vendedores y sus agentes quieren saber que está listo y en capacidad de financiar el monto de su oferta".*

## 2. Apóyese en un profesional en bienes raíces

A medida que las condiciones en el mercado de la vivienda se moderan hoy, es especialmente importante confiar en un asesor de confianza en bienes raíces. Como dice *Freddie Mac*:

*"El éxito de su trayectoria en la compra de una vivienda depende en gran medida de la compañía que tenga. . . . **Asegúrese de seleccionar profesionales experimentados y de confianza** que le ayudarán a tomar decisiones informadas y evitar cualquier trampa".*

Los agentes son expertos en lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda en su área. Ellos tienen información sobre las últimas tendencias, lo que significan para usted y lo que ha funcionado para otros compradores.





### 3. Haga una oferta sólida, pero justa



A medida que la intensidad de la demanda se ralentiza este año, el número de casas vendidas por encima del precio de venta está disminuyendo y también el número típico de ofertas en una casa recientemente vendida. Pero aún debe estar preparado para presentar su mejor oferta por adelantado porque el inventario sigue siendo bajo en general y eso lo convierte en un mercado de los vendedores.

Apóyese en su agente para que lo ayude a comprender el valor actual de la casa que le interesa en el mercado y las tendencias recientes en las ventas en el área para que pueda elaborar su mejor oferta.

### 4. Sea un negociador flexible



Al preparar una oferta, su asesor de confianza en bienes raíces lo ayudará a considerar qué palancas puede tirar, incluidas las contingencias contractuales (condiciones que establece que el vendedor debe cumplirlas para que se finalice la compra). Por supuesto, hay ciertas contingencias a las que no desea renunciar, como la inspección de la casa.

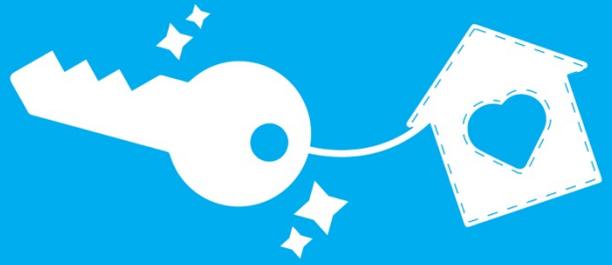
*Freddie Mac explica:*

*"Una contingencia de inspección de una casa le da la oportunidad de que toda la casa que le gustaría comprar sea examinada por un profesional antes de cerrar su contrato. **Sin esta contingencia, podría adquirir un contrato de una casa que no podrá arreglar**".*

### En conclusión,

*Sigue siendo un mercado de los vendedores hoy, solo que un poco más moderado. Comuniquémonos para que tenga consejos de expertos sobre cómo hacer su oferta más fuerte cuando encuentre la casa de sus sueños.*

# Razones principales para ser dueño de su casa



## Logros



Tener un espacio que sea exclusivamente suyo

## Seres queridos



Priorizar las necesidades de las personas más cercanas

## Estabilidad



Asegurar su pago mensual de la vivienda con una hipoteca

## Inversión Financiera



Aumentar sus activos y patrimonio neto

## Comodidad



Disfrutar de las características que mejoran su estilo de vida

## Privacidad



Tener un espacio que sea exclusivamente suyo

## Expresión personal



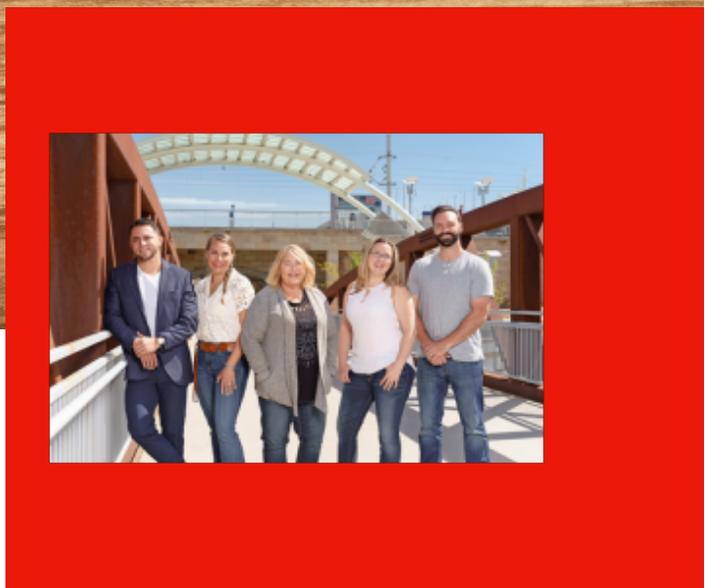
Adaptar su hogar a su estilo único

## Comunidad



Ser parte de un grupo social más amplio

Si está listo para comenzar su trayectoria hacia la propiedad de la vivienda, vamos a comenzar hoy.



# Charlemos.

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de compra su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



## Signature Realty, Inc.

7390 Lowell Blvd, Westminster, CO 80030

Marketing@SRTHomes.com

[www.searchhomesincolorado.com](http://www.searchhomesincolorado.com)

720-495-4846