OTOÑO 2026 EDICIÓN

COSAS QUE CONSIDERAR AL

Comprar una casa





The Shanken Team Jimmy Shanken

Coldwell Banker Southern Coast, The Shanken Team
Hinesville, Georgia
JimmyShanken@TheShankenTeam.com, BrigitteShanken@TheShankenTeam.com
www.FortStewartHomeFinder.com
J: (912) 977-4733. B: 912-222-8279 O: 912-368-4300



Tabla de contenido

3 Qué podemos esperar del mercado de la vivienda en la segunda mitad de 2026

6 Cómo influyen los cambios en las tasas hipotecarias en su pago mensual futuro

7 Más opciones para su búsqueda

10 La actitud de “lo toma o lo deja” está desapareciendo del mercado

12 ¿Debería usted comprar una casa existente o una recién construida?

13 Esa casa que lleva tiempo en venta podría ser su mejor oportunidad para conseguir una ganga

15 Los dos errores principales que cometen los compradores hoy en día

16 Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

17 Por qué es necesario trabajar con un agente en bienes raíces

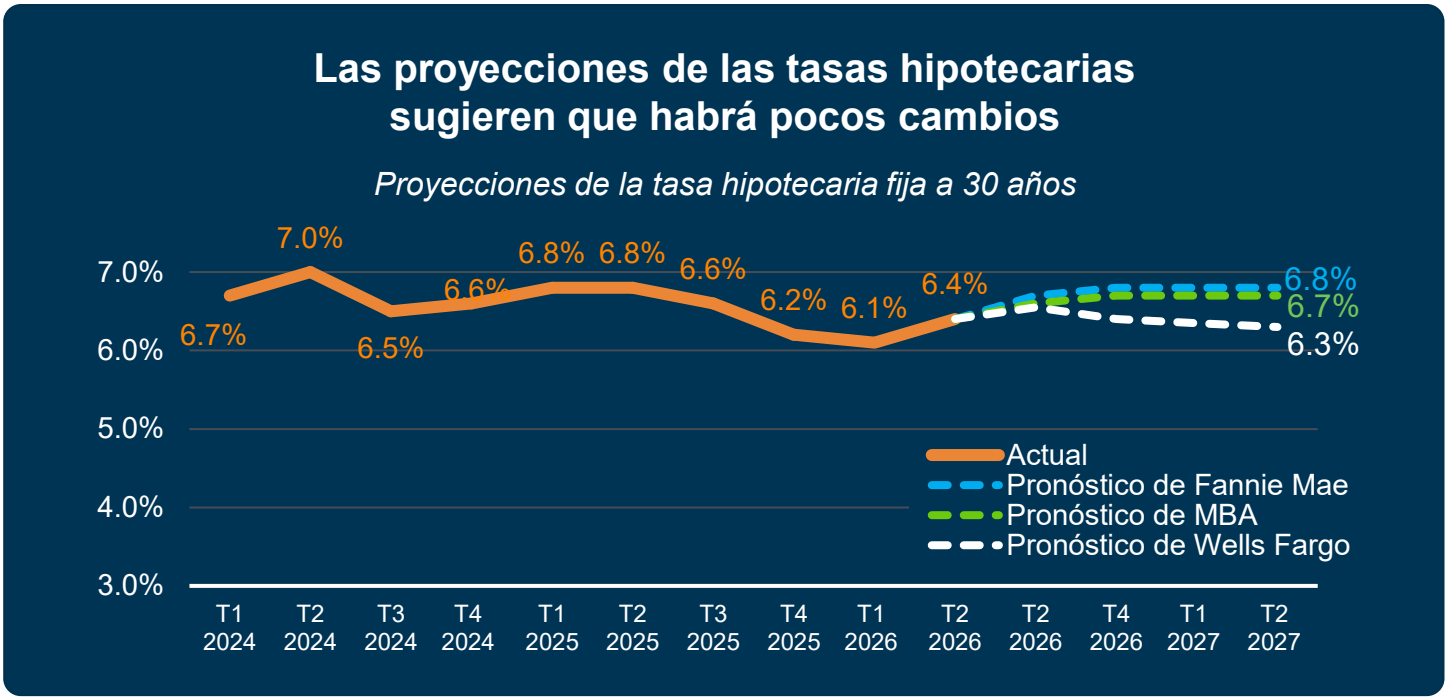
Qué podemos esperar del mercado de la vivienda en la segunda mitad de 2026

Si la primera mitad de este año le ha dejado con la sensación de estar estancado, quizá se esté preguntando: ¿será mejor la segunda mitad del año para el mercado de la vivienda? Aunque nadie tiene una bola de cristal, esto es lo que dicen los expertos que usted puede esperar.

No se espera que las tasas hipotecarias caigan drásticamente.

Si usted está esperando a que bajen las tasas, no está solo. Una encuesta de *Clever-Best Interest* reveló que el 42 % de las personas creen que las tasas hipotecarias caerán por debajo del 5 % este año. El problema es que eso no es lo que dicen los expertos que estudian las tasas hipotecarias diariamente.

Los pronósticos indican que las tasas hipotecarias se mantendrán relativamente estables en torno al 6.5 % hasta mediados de 2027. Eso concuerda con lo que ellos han dicho últimamente.



¿Por qué? Las tasas están influenciadas por la inflación, la economía en general, los acontecimientos globales y muchos otros factores. Y ahora mismo, esos factores simplemente no apuntan al tipo de caída drástica de las tasas que muchos compradores esperan.

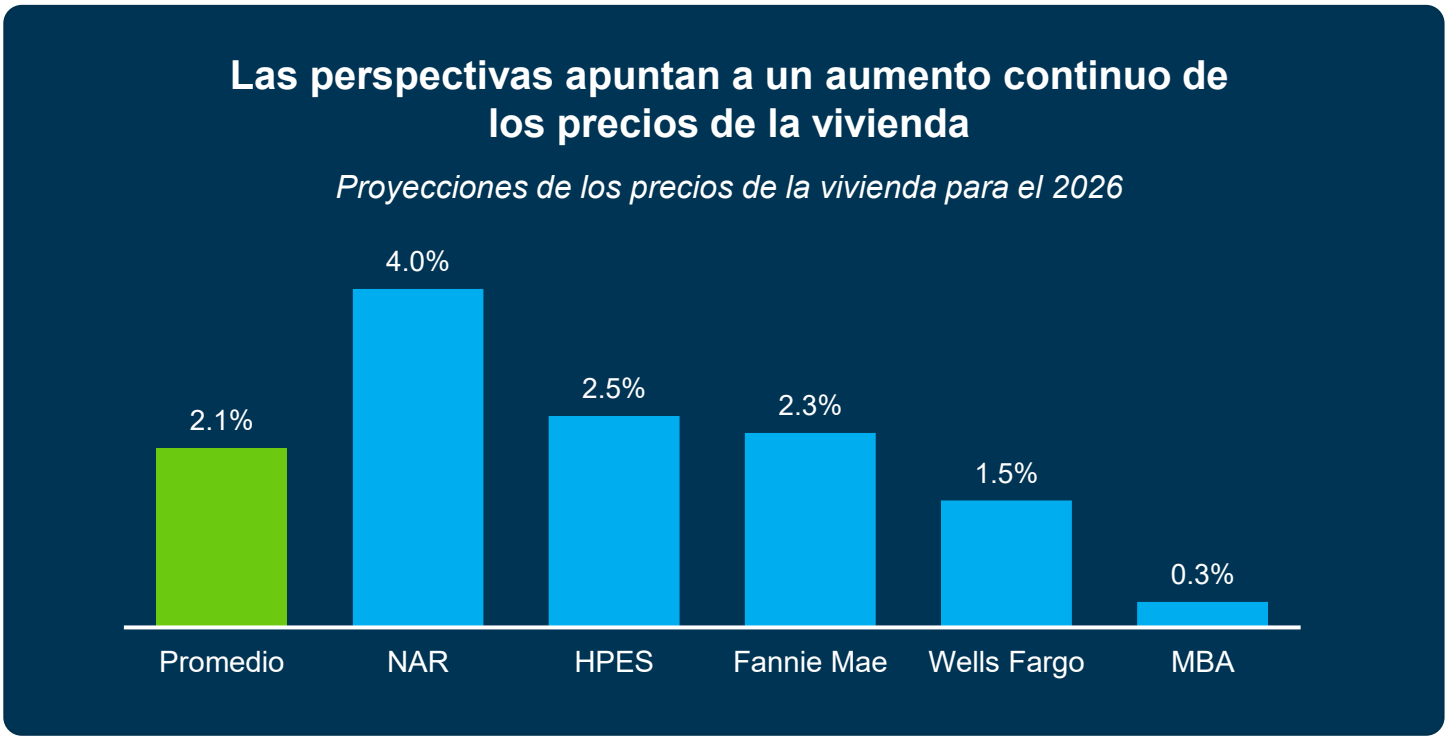
Ahora bien, si se alcanza una solución duradera al conflicto en el extranjero o si la inflación empieza a bajar, eso podría dar margen para que las tasas hipotecarias bajen más de lo esperado. Habrá que esperar y ver que pasa. La buena noticia es que hay cosas que podemos hacer para que su mudanza sea más asequible, incluso si las tasas no cambian realmente: hipotecas con tasa variable, rebajas de tasas e hipotecas asumibles. **Así que no asuma que esperar es su única opción.**



Los precios de las viviendas aumentarán a un ritmo moderado

Muchos compradores también quieren que bajen los precios de las casas. Pero eso tampoco es lo que muestran la mayoría de las proyecciones. Aunque las tendencias de los precios variarán según la zona y algunos lugares están experimentando descensos moderados, los expertos siguen esperando que los precios de las viviendas sean positivos este año a nivel nacional.

De hecho, ellos pronostican que los precios subirán un promedio de 2.1 % en el 2026 (*vea la siguiente gráfica*):



Actualmente, los datos de la *Agencia Federal de Financiación de la Vivienda* (FHFA *por sus siglas en inglés*) muestran que los precios han subido alrededor de un 2.13 % a nivel nacional año tras año. Basándonos en las proyecciones, esto es lo que podemos suponer. Siguen subiendo casi al mismo ritmo que están ahora. Algunos expertos incluso creen que subirán más rápido.

Ahora, las tendencias de los precios seguirán variando según el mercado local, pero eso significa que, en la mayoría de los lugares, los precios seguirán subiendo (aunque moderadamente) durante el resto del año.

Por eso los compradores no deberían asumir que esperar les garantizará un precio más bajo más adelante.

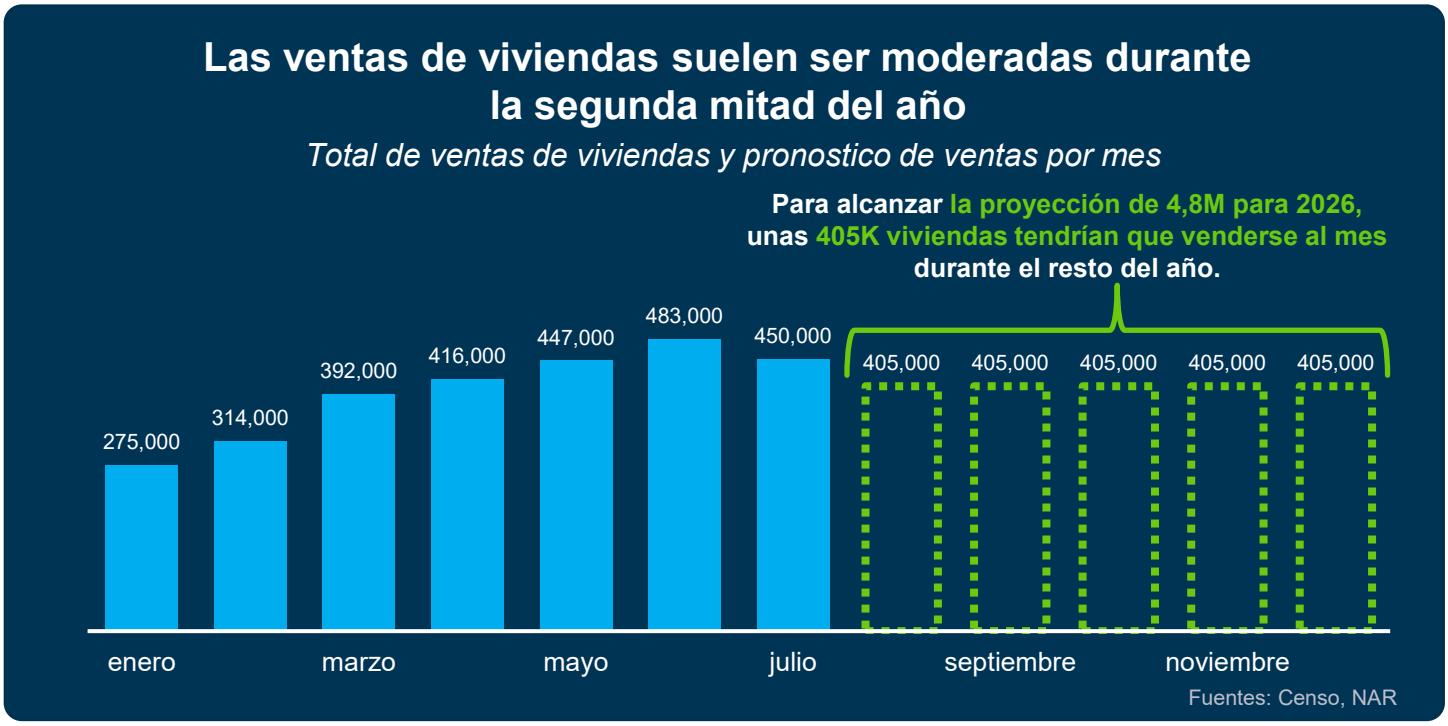
Las ventas de las viviendas comenzarán su desaceleración estacional

Si se ha estado preguntando por qué el mercado de la vivienda se ha sentido más tranquilo últimamente, no se lo está imaginando. Pero eso no significa que la gente haya dejado de querer mudarse.

Tras un invierno lento, las ventas subieron durante la primavera y alcanzaron un punto máximo en junio, como es bastante habitual en el mercado. Ahora, estamos entrando en lo que suele ser una estación más tranquila: el otoño.

En la segunda mitad del año, espere que las personas que se muden estén impulsadas por grandes cambios en la vida. La necesidad de mudarse más cerca de la familia, la sensación de quedarse sin espacio en su casa actual, mudarse por trabajo... Quizá una de esas razones sea por lo que mudarse también está en su radar.

Así es como eso le ayuda. Como este otoño habrá menos ventas que en el máximo del verano, eso da más poder al comprador que sí lo haga. Espere que el inventario aumente (a medida que menos compradores compren), que los precios se suavicen a medida que los vendedores se adapten al mercado donde está, y que los recortes de los precios se vuelvan cada vez más comunes a medida que nos acerquemos a los días festivos. Es un patrón que ocurre casi todos los años.



En conclusión

Es poco probable que las tasas hipotecarias bajen drásticamente. Y se espera que los precios sigan subiendo a un ritmo más saludable y sostenible. Pero eso no significa que tenga que esperar. Todavía hay oportunidades este otoño, si sabe dónde buscar. ¿Quiere entender qué significan estas proyecciones para sus planes y qué está ocurriendo en nuestro mercado local? Vamos a comunicarnos.

Cómo influyen los cambios en las tasas de interés hipotecarias en su pago mensual futuro

Los expertos afirman que las tasas se mantendrán prácticamente en los niveles actuales, pero se espera cierta volatilidad. Así que no debería intentar predecir el comportamiento del mercado. Es mejor centrarse en cómo cualquier cambio afecta a su pago hipotecario futuro.

Cantidad del préstamo hipotecario	Tasa hipotecaria de interés fijo	Hipoteca Mensual P&I*	Ahorro mensual comparado con 7.5 %
$250,000	7.5%	$1,748	-
	7.0%	$1,663	**$85**
	6.5%	$1,580	**$168**
	6.0%	$1,499	**$249**
$450,000	7.5%	$3,146	-
	7.0%	$2,994	**$152**
	6.5%	$2,844	**$302**
	6.0%	$2,698	**$448**
$650,000	7.5%	$4,545	-
	7.0%	$4,324	**$221**
	6.5%	$4,108	**$437**
	6.0%	$3,897	**$648**
$850,000	7.5%	$5,943	-
	7.0%	$5,655	**$288**
	6.5%	$5,373	**$570**
	6.0%	$5,096	**$847**

**Pago del principal e intereses. El pago mensual total puede variar en función de las condiciones del préstamo, como los impuestos sobre la propiedad, seguros, cuotas de la asociación de propietarios y otras tarifas. Las tasas de interés utilizadas aquí son únicamente con fines publicitarios. Consulte con su asesor hipotecario autorizado para conocer las tasas actuales.*

Fuente: MortgageCalculator.net

Más opciones para su búsqueda

Aunque probablemente las tasas hipotecarias no bajen mucho y los precios puedan subir ligeramente, sigue habiendo buenas noticias para su mudanza. Ahora mismo hay más casas en venta. Y eso le da más opciones que se ajustan a su presupuesto a pesar de las tasas hipotecarias y los precios, menos competencia y más margen para negociar y que los números funcionen.

Dele un vistazo a la gráfica que aparece a continuación. En esta se utilizan datos de *Realtor.com* para demostrar que el inventario está recuperándose de forma lenta pero constante. Y sinceramente, este es el punto positivo principal para los compradores hoy en día.



Esto es lo que muestra la gráfica. Cada año nos hemos ido acercando poco a poco a los niveles de inventario que teníamos en 2017-2019. Y eso es algo positivo. Eso es lo que se considera normal en el mercado. Y tras alcanzar niveles extremadamente bajos durante la pandemia, volver a la normalidad es una buena noticia.

Ahora bien, cabe destacar que a nivel nacional aún no estamos del todo en ese punto, y tener más inventario no va a "arreglar" todo de repente. Pero el aumento que ha visto el mercado últimamente sigue siendo suficiente para cambiar la competitividad que se siente al comprar.

- **Cuando hay más casas en venta**, los compradores ganan tiempo, opciones y poder de negociación.
- **Cuando no las hay**, la presión aumenta rápidamente.

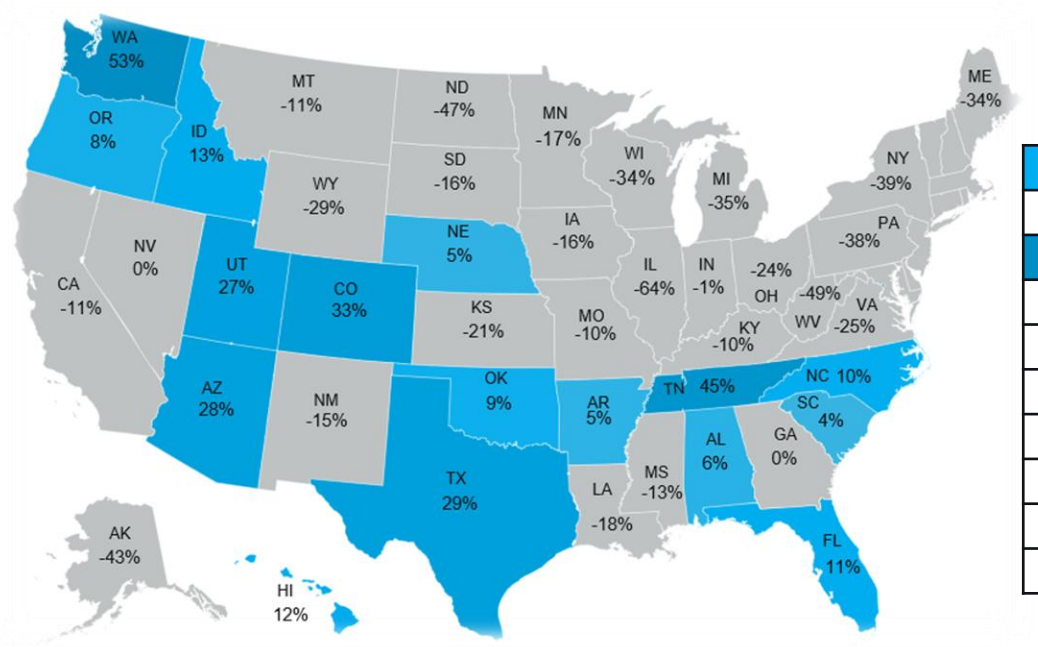
Desde 2020, no ha habido suficientes viviendas en venta, y eso ha hecho que el mercado se sienta apresurado, estresante e intimidante. Pero ahora por fin, la situación está mejorando.

El inventario ha vuelto a las normas previas a la pandemia en algunos estados

Según *Realtor.com*, 16 estados y Washington D.C. han vuelto a superar los niveles de inventario previos a la pandemia, y algunos por un amplio margen (*vea el azul en el mapa de abajo*):

16 Estados y D.C. Han vuelto a estar por encima de los niveles de inventario de 2019

Porcentaje de cambio en el inventario entre Julio de 2019 y Julio de 2026



Estado	Tasa
CT	-70%
DC	73%
DE	-27%
MA	-30%
MD	-25%
NH	-38%
RI	-51%
NJ	-55%
VT	-48%

Fuente: Realtor.com

Así que, algunas zonas se han recuperado más rápido que otras. Por eso, el aumento del inventario va a variar en función de dónde viva. Puede hacerse una idea aproximada de lo que puede esperar con el mapa de arriba, pero solo un agente puede desglosar los datos a nivel del vecindario.

Sin embargo, en general, ahora tiene más opciones para su mudanza. En otras palabras, el mercado está empezando a favorecer de nuevo a los compradores, no en su contra. Y eso debería suponer dos grandes ventajas:

- Más posibilidades para encontrar lo que busca
- Más viviendas en venta dentro de su rango de precio y sus objetivos

En conclusión

El inventario no ha vuelto a la normalidad en todas partes. Pero va en la dirección correcta. Si usted ha estado esperando un momento en el que tenga opciones y un poco de margen, esta es la mejor oportunidad que los compradores han visto en mucho tiempo.



Un mayor numero de viviendas en el mercado ofrecen a los compradores más opciones y, combinadas con un mayor poder adquisitivo, amplían la gama de casas que pueden considerar de forma realista.

Odeta Kushi

Economista principal adjunta en First American



La actitud de “lo toma o lo deja” está desapareciendo del mercado

Una de las mayores ventajas para los compradores en el mercado actual es esta. El inventario ha aumentado y eso le vuelve a dar una ventaja. Cada vez más compradores piden mejores ofertas, y más vendedores las ofrecen. Los constructores también están añadiendo extras. Así que tiene más poder para conseguir un trato en sus propios términos.

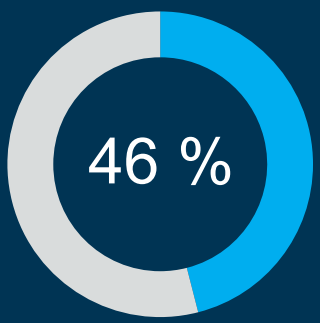
Por eso, si aun no lo ha hecho, probablemente empezará a oír mucho estos términos: ***concesión*** e ***incentivo***. Esto es lo que tiene que saber:

- Una **concesión** es algo a lo que un vendedor accede durante las negociaciones para cerrar un trato.
- Un **incentivo** es un beneficio que un constructor (o vendedor) anuncia desde el principio para atraer a los compradores.

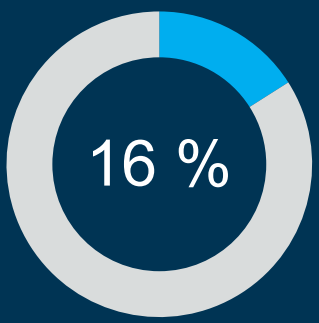
Cada vez más vendedores aceptan hacer concesiones

Según *Redfin* casi la mitad (46 %) de los propietarios que vendieron recientemente ofrecieron una concesión al comprador. **Se trata del porcentaje más alto registrado en esta época del año.** Y aproximadamente 1 de cada 7 (16 %) de los vendedores fue un paso más allá, rebajando su precio de venta y ofreciendo una concesión adicional (*vea la siguiente gráfica*):

Un número récord de propietarios hicieron concesiones



46 % de los propietarios hicieron una concesión cuando vendieron este mayo– un máximo histórico en ese mes



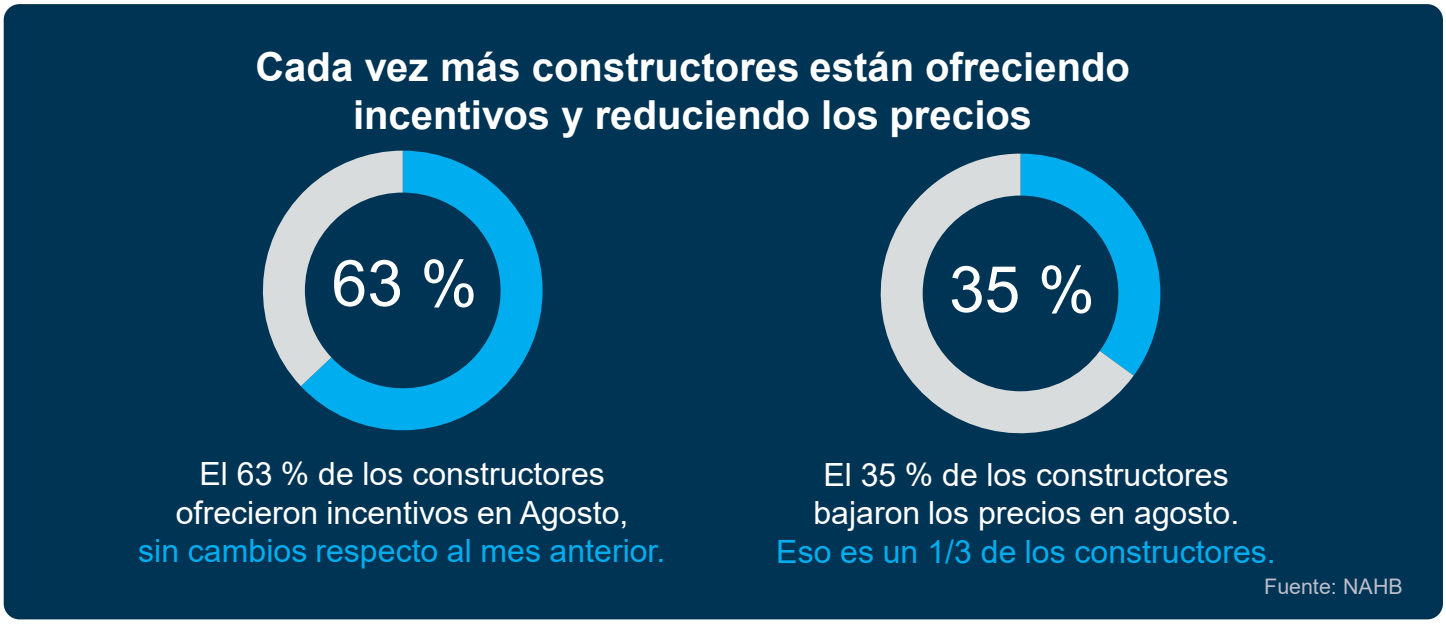
Aproximadamente 1 de cada 7 (15,6 %) de los vendedores hicieron una concesión y bajaron su precio en mayo– también un récord para ese mes

Fuente: Redfin

Pero una concesión no siempre es una reducción de precio. Un vendedor podría cubrir parte de sus costos de cierre, encargarse de una reparación u ofrecer un crédito que reduzca sus costos iniciales. Y los propietarios no son los únicos que hacen concesiones… Los constructores también lo hacen.

Los constructores negocian más de lo que usted esperaría

Los compradores que buscan casas recién construidas están viendo que tienen la misma ventaja. Según la *Asociación Nacional de Constructores de Viviendas* (NAHB *por sus siglas en inglés*), el 63 % de los constructores están ofreciendo incentivos en este momento. Y alrededor del 35 % está rebajando los precios directamente (*vea la siguiente gráfica*):



Esos incentivos suelen ser ajustes de precio, rebajas de las tasas hipotecarias o mejoras gratuitas, como acabados o electrodomésticos de mejor calidad. Danielle Hale, economista principal en *Realtor.com* explica por qué:

“La construcción de casas nuevas ha sido una de las partes más estables del mercado de la vivienda en los últimos años, pero, ***los constructores están respondiendo claramente a las presiones actuales de asequibilidad y a los mayores niveles de inventario de casas de segunda mano”.***

Incluso los constructores, de quienes muchos piensan que rara vez negocian, compiten en precio y ventajas. Llevan haciéndolo desde hace más de un año. Los mismos datos muestran que este es el 17° mes consecutivo en el que más del 60 % de los constructores han ofrecido incentivos para hacer la oferta mas atractiva. Y eso es significativo.

Qué significa esto para su mudanza

Este es un buen momento para pedir lo que quiere. Tanto si se ha fijado en una casa ya construida como en una recién construida, existe la posibilidad de que el vendedor o el constructor le hagan concesiones en cuanto al precio, las condiciones o ambos.

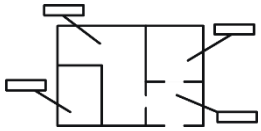
Conclusión

Tanto los vendedores como los constructores están ofreciendo este año mas opciones a los compradores. ¿Quiere saber qué es lo que se puede esperar de forma realista en cuanto a concesiones e incentivos en nuestro mercado? Pongámonos en contacto.

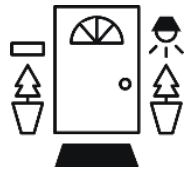
¿Debería usted comprar una casa existente o una recién construida?

Si usted está indeciso sobre si centrar su búsqueda en las casas recién construidas o en las ya existentes, aquí tiene algunas diferencias que podrían ayudarle a decidir.

Ventajas de una casa existente



Una mayor variedad de planos y estilos

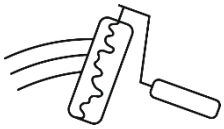


Detalles que aportan encanto y carácter



Más paisajes y vecindarios más establecidos

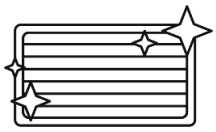
Ventajas de una casa completamente nueva



Capacidad para personalizar ciertas características durante la construcción



No necesitará reparaciones ni reformas al principio



Las características energéticamente eficientes pueden ser estándar

Ambas opciones tienen sus ventajas, depende de lo que sea más importante para usted.

Si usted tiene preguntas sobre lo que hay disponible en nuestra zona, vamos a comunicarnos.



La casa que lleva tiempo en venta podría ser su mejor oportunidad para conseguir una ganga

Entre a un buscador de casas y las vera. Listados que llevan dos meses en el mercado o tres y algunos más tiempo. La mayoría de los compradores las pasan por alto pensando que hay algún problema con la casa. Pero ese instinto podría costarle mucho.

Donde algunos compradores están encontrando mejores ofertas

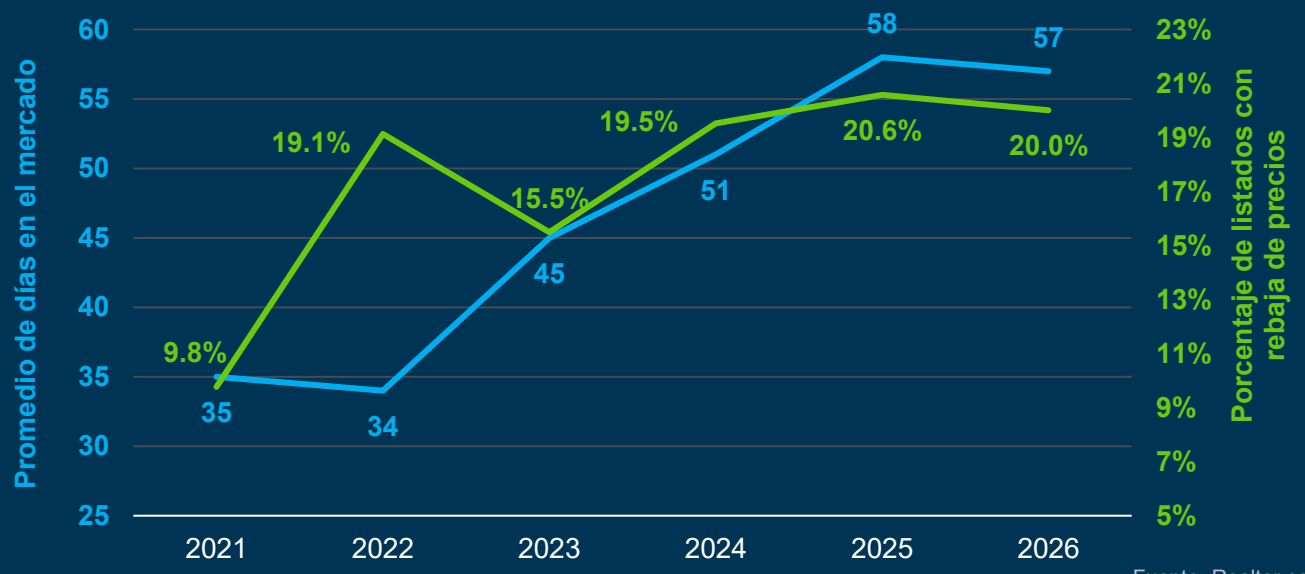
Si la asequibilidad ha sido su principal obstáculo, hay una estrategia sorprendentemente sencilla que podría ayudarle por fin a dar su primer paso. Empiece por las casas que llevan más tiempo en el mercado. Ahí suelen estar las mejores ofertas, ya que cuanto más tiempo permanece una casa en el mercado, más motivado suele estar el vendedor.

Los datos de *Realtor.com* muestran que existe una conexión entre el tiempo más largo en el mercado y los precios de venta más bajos. **Básicamente, cuanto más tiempo permanece una casa, más probable es que el vendedor baje el precio para intentar venderla** *(vea la siguiente gráfica).*

La línea azul muestra el tiempo que las casas permanecen en el mercado, mientras que la línea verde muestra el porcentaje de casas que reciben una reducción de precios. A medida que una sube , la otra también lo hace:

Cuanto más tiempo permanezca una casa, mejor precio podrá conseguir

Promedio de días en el mercado y porcentaje de listados con reducciones de precio, julio de cada año



Fuente: Realtor.com



Y si se centra en estas casas que no se venden y que están esperando, la oportunidad para usted podría ser mayor de lo que cree en estos momentos.

Los datos de *Redfin* muestran que, en estos momentos, hay en el mercado listados que llevan mucho tiempo a la venta por un valor de $347.000 millones, una sifa sin precedentes para esta época del año. Así que pídale a su agente que escoja los listados de los más antiguos a más recientes. Puede que la casa que se ajuste a su presupuesto ya esté allí. Solo más abajo en la lista de lo que pensaba.

El echo de que permanezca en el mercado no siempre significa que hay algún problema

Supongamos que hace eso y alguna le llama la atención. Aun así, puede que se pregunte por qué la casa lleva tanto tiempo sin venderse. Solo recuerde, a veces no tiene nada que ver con la casa en sí. Según *Redfin*, las causas más comunes son:

- El precio que se pide estaba demasiado alto desde el principio.
- La casa no se veía bien en internet.
- Hay muchas casas en venta en la zona, así que simplemente quedo eclipsada.

Así que, nada que sea necesariamente un motivo para descartarla, ni siquiera algo que esté mal en la casa en sí. Si hay un problema real, una inspección exhaustiva lo detectará. Y esa información es la que puede usar para negociar. Esa no es una razón válida para asumir que es una casa que vale la pena pasar por alto.

Cómo convertir una casa que lleva mucho tiempo en venta en un éxito

Según *USA Today*, hay dos herramientas principales para las casas como esta:

- **La primera es el precio.** Trabaje con su agente para investigar por cuánto se vendieron recientemente casas similares y luego haga una oferta en torno a eso. Ofrecer un precio por debajo del precio de venta es válido cuando una casa lleva mucho tiempo en el mercado.

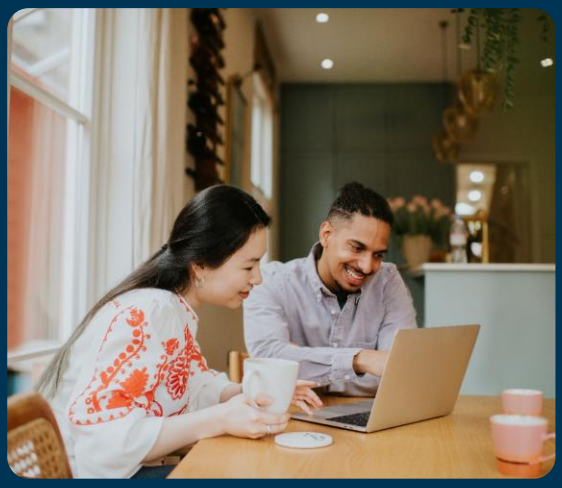
- **La segunda son las concesiones.** Si un vendedor no cede en el precio, es posible que le ayude de otras formas, como cubriendo los gastos de cierre, ofreciendo créditos para reparaciones o incluso una reducción de la tasa hipotecaria que reduzca su pago mensual. Su agente sabrá qué están pidiendo otros compradores de su zona y qué están consiguiendo. Eso le ayudará a saber qué es realista esperar.

En conclusión

Que una casa lleve algún tiempo en el mercado no siempre es una señal de alarma evidente. En el mercado actual, puede que sea su mejor oportunidad hasta la fecha. Si necesita ayuda para decidir qué listados que llevan tiempo en el mercado merecen realmente que les de un segundo vistazo, vamos a comunicarnos.

Los dos errores principales que cometen los compradores hoy en día

En el mercado actual, usted querrá asegurarse de recibir asesoramiento de un equipo de profesionales. Aquí tiene los dos errores principales que otros compradores están cometiendo ahora mismo y cómo su agente o prestamista puede ayudarle a evitar cada uno de ellos.



1. Posponer la preaprobación

Como parte del proceso de comprar una casa, un prestamista analizará sus finanzas para determinar qué está dispuesto a prestarle para su hipoteca. Esto le ayudará a entender bien el aspecto financiero antes de empezar a buscar casas.

Aunque buscar casa puede ser mucho más divertido que hablar de finanzas, usted no quiere hacerlo fuera de orden.

Asegúrese de obtener su preaprobación antes de buscar casa. Como explica *CNET*:

"Si usted espera hasta el último momento para ser preaprobado, podría estar batallando para comunicarse con un prestamista y perder la oportunidad de hacer una oferta por la casa".

2. Comprar más casa de la que puede pagar

Con las tasas de interés hipotecarias y los precios de las casas actuales, es aún más importante evitar estirar demasiado su presupuesto. Esto es especialmente cierto porque otros gastos de la vivienda, como el seguro de la casa y los impuestos, están aumentando.

Asegúrese de incluir estos gastos en su presupuesto para no excederse. *Bankrate* ofrece este consejo:

"Concéntrese en el pago mensual que puede pagar en lugar de fijarse en la cantidad máxima del préstamo para la que califica. ***El que usted califique para un préstamo de $300.000 no significa que pueda cómodamente gestionar los pagos mensuales que vienen con ello junto con sus otras obligaciones financieras".***

En conclusión

La buena noticia es que usted no tiene que lidiar con ninguno de estos dolores de cabeza si tiene al compañero adecuado a su lado. Vamos a comunicarnos para que tenga un profesional que le ayude a evitar estos errores costosos.

Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca

Como parte del proceso de compra de casa, una vez que un prestamista ha revisado sus finanzas, usted quiere ser lo más consistente posible.



No cambie las cuentas bancarias



No solicite un crédito nuevo ni cierre cualquier cuenta de crédito.

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





No sea codeudor de otros préstamos para nadie.

No haga ninguna compra grande.



¿El mejor consejo? Una vez que haya realizado su solicitud de una hipoteca, siempre hable con su prestamista antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.

Por qué es necesario trabajar con un agente en bienes raíces

Comprar una casa es emocionante. Pero seamos sinceros, también puede resultar abrumador. Y con el mercado actual de la vivienda en constante cambio, es fácil sentir que está tomando una de las decisiones financieras más importantes de su vida mientras intenta adaptarse a unas circunstancias cambiantes.

Precisamente por eso es importante contar un agente en bienes raíces de confianza.

Un agente excelente hace mucho más que abrir puertas y programar visitas. Ellos le ayudan a entender el proceso, evitar errores costosos y a sentirse seguro en sus decisiones a lo largo del camino. Y según la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, *por sus siglas en inglés*), los compradores tienen muy claro el apoyo que más valoran de un agente hoy en día (*vea la siguiente imagen*):



¿La conclusión? Los compradores no solo quieren tener acceso a los listados. Quieren a alguien en quien puedan confiar y que les guíe atreves de todo el proceso. Estas son las formas principales en que un agente le ofrece todo eso y mucho más:

Ellos le ayudan a encontrar el hogar adecuado, no solo una casa

Encontrar una casa por internet es fácil. ¿Encontrar la adecuada para su estilo de vida, presupuesto y objetivos a largo plazo? Eso es otra historia. Un agente excelente le ayuda a reducir la lista, a detectar oportunidades que podría pasar por alto por su cuenta y evitar casas que no se ajustan a sus necesidades, aunque parezcan buenas en internet. Porque comprar la casa equivocada puede costarle más que esperar otra semana por la casa adecuada.

Ellos le ayudan a evitar pagar de más

Un agente local le ayuda a entender cuánto vale realmente una casa basándose en lo que realmente se venden las casas similares en esa zona, no solo en el precio de venta. También le ayudan a diseñar una estrategia de oferta sólida que le ofrezca la mejor posibilidad sin sobrepasar lo que es razonable desde el punto de vista financiero.

Ellos saben cómo negociar en los momentos difíciles

En muchos lugares, los compradores tienen más poder de negociación del que han tenido en años. Eso significa más margen para pedir reparaciones, ayuda con los gastos de cierre o un mejor precio, aunque varía según su mercado local y la casa que compre. Saber cuándo insistir, qué pedir y hasta dónde llegar es donde se destaca un agente excelente. Porque tener a alguien de su lado que conozca el mercado y cómo negociar puede marcar una gran diferencia en el resultado.

Ellos le ayudan a entender lo qué está firmando

Declaraciones, contingencias, plazos… Hay mucho contenido en un contrato en bienes raíces, y pasar por alto algo importante puede crear grandes problemas más adelante. Un agente le ayuda a entender qué significa todo antes de firmar, para que pueda avanzar con confianza.

Aportan claridad a un mercado que puede resultar confuso

Los titulares cambian constantemente, y eso puede generar incertidumbre. Un agente excelente ayuda a ver mas allá. Pueden explicarle qué ocurre en su mercado local, a que ritmo se venden las casas, dónde tienen los compradores poder de negociación y qué tendencias realmente importan para su búsqueda.

En conclusión

El agente adecuado no solo le ayuda a comprar una casa. Le ayudan a tomar decisiones más acertadas, a evitar errores costosos y a sentirse más seguro en cada paso del proceso. Y en el mercado actual, esa experiencia es imprescindible.





El mercado de la vivienda, al igual que otros mercados, resulta casi imposible de predecir. **El mejor momento para los posibles compradores es cuando encuentran una casa que les guste, que se adapte a sus necesidades actuales y futuras de su familia y que puedan pagarla.**

Orphe Divounguy
macroeconomista mayor, Zillow Home Loans

Charlemos.



¿Tiene preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre la compra de una casa en general? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea relacionado con el mercado de la vivienda o con algo relacionado con su situación específica, he ayudado a otros compradores a encontrar el éxito, y también puedo ayudarle a usted.

The Shanken Team Jimmy Shanken

Associate Broker, Realtor®

CCIM, CIPS, RSPS, CRS, PSA, MRP, AHWD

Coldwell Banker Southern Coast, The Shanken Team

Hinesville, Georgia

JimmyShanken@TheShankenTeam.com, BrigitteShanken@TheShankenTeam.com

www.FortStewartHomeFinder.com

J: (912) 977-4733. B: 912-222-8279 O: 912-368-4300

The Shanken Team
You'll be Thanken Shanken!

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY