Propuesta Inmobiliaria







Este análisis no es una evaluación. Está destinado sólo con el propósito de ayudar a los compradores o vendedores o posibles compradores o vendedores en la decisión de la lista, la oferta, o el precio de venta de la propiedad real.

Preparado especialmente para:
Tom & Mary White
7 Deep Run Court
Hunt Valley, MD 21030

Para la propiedad localizada en:
7 Deep Run Court

Preparada por:
Angela McKendrick, CRS, GRI
Agent
Demo Realty
123 Main Street
Miami FL, 33101

Oficina: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

Fecha: October 21, 2026

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

REALTOR®

LOGO

Propuesta Inmobiliaria

Preparado especialmente para:
Tom & Mary White

Para la propiedad localizada en:
7 Deep Run Court



Preparada por:
Angela McKendrick, CRS, GRI
Agent
Oficina: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

Demo Realty
123 Main Street
Miami FL, 33101

Fecha: October 21, 2026

Este análisis no es una evaluación. Está destinado sólo con el propósito de ayudar a los compradores o vendedores o posibles compradores o vendedores en la decisión de la lista, la oferta, o el precio de venta de la propiedad real.

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

REALTOR®

LOGO

Propuesta Inmobiliaria

Preparado especialmente para:
Tom & Mary White

Para la propiedad localizada en:
7 Deep Run Court



Preparada por:
Angela McKendrick, CRS, GRI
Agent
Oficina: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

Demo Realty
123 Main Street
Miami FL, 33101

Fecha: October 21, 2026



Este análisis no es una evaluación. Está destinado sólo con el propósito de ayudar a los compradores o vendedores o posibles compradores o vendedores en la decisión de la lista, la oferta, o el precio de venta de la propiedad real.

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

REALTOR®

LOGO

Propuesta Inmobiliaria







Este análisis no es una evaluación. Está destinado sólo con el propósito de ayudar a los compradores o vendedores o posibles compradores o vendedores en la decisión de la lista, la oferta, o el precio de venta de la propiedad real.

Preparado especialmente para:
Tom & Mary White
7 Deep Run Court
Hunt Valley, MD 21030

Para la propiedad localizada en:
7 Deep Run Court

Preparada por:
Angela McKendrick, CRS, GRI
Agent
Demo Realty
123 Main Street
Miami FL, 33101

Oficina: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

Fecha: October 21, 2026



EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

REALTOR®

LOGO

Propuesta Inmobiliaria

Preparado especialmente para:
Tom & Mary White
7 Deep Run Court
Hunt Valley, MD 21030

Para la propiedad localizada en:
7 Deep Run Court



Preparada por:
Angela McKendrick, CRS, GRI
Agent
Demo Realty
123 Main Street
Miami FL, 33101

Oficina: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

Fecha: October 21, 2026

Este análisis no es una evaluación. Está destinado sólo con el propósito de ayudar a los compradores o vendedores o posibles compradores o vendedores en la decisión de la lista, la oferta, o el precio de venta de la propiedad real.

LOGO

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

REALTOR®

October 21, 2026

Tom & Mary White
7 Deep Run Court
Hunt Valley, MD 21030

Dear Tom & Mary:

Gracias por brindarme la oportunidad de presentarles la propuesta adjunta para poner su casa en el mercado. Les agradezco por dedicar su preciado tiempo para revisar las características de su hogar, delinear sus metas financieras y sus consideraciones de tiempo.

Recibirán un servicio competente y profesional al seleccionarme a mí y a Demo Realty para representarles. Hemos representado muchas familias en esta área, concluyendo transacciones al obtener el valor máximo en un tiempo razonable. Espero que me seleccionen como su agente durante esta transacción tan importante.

Esta propuesta incluye un análisis comprensivo del mercado que nos ayudará a determinar el valor del mercado y precio de su hogar. Espero que la información adjunta acerca de mí y de Demo Realty confirme que soy la persona más cualificada para mercadear su hogar.

Muy atentamente,

Angela McKendrick, CRS, GRI
Agent, REALTOR®

LOGO

Página de texto personalizable

Puede usar esta pantalla para ingresar texto que se mostrará en una página con el mismo gráficos y colores como el resto de su presentación. Debería reemplazar esto texto con su propia información o regrese y elimine esta página de su presentación.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Determinar el Valor de Su Casa



Un Análisis Comparativo de Mercado (CMA) es esencial para determinar el valor de propiedad residencial. La ubicación y las características de la propiedad son las elementos clave para determinar el valor. Por lo tanto, la base para la valoración es propiedades similares en su área. El análisis de mercado tiene en cuenta la importe recibido de las ventas recientes de propiedades comparables y la cantidad y calidad de propiedades comparables actualmente en el mercado. El resultado final deseado es encontrar un precio que atraiga a un comprador dispuesto y capaz en un tiempo razonable.

Una vez que se haya determinado el valor de su casa, puede decidir sobre una oferta precio que logrará sus objetivos. Generalmente, el precio no debe exceder el valor en más del 5% o los compradores potenciales pueden ni siquiera hacer ofertas. Naturalmente, si desea vender rápidamente, su precio de venta debe estar muy cerca. el valor.

Las siguientes son algunas cosas a tener en cuenta sobre los precios:

- Los precios realistas alcanzarán el precio máximo en un tiempo razonable.
- Su deseo de costo o ganancia es irrelevante; el mercado determina el precio.
- El coste de las mejoras es casi siempre superior al valor añadido.
- Las casas que permanecen en el mercado durante mucho tiempo no se muestran.
- Una casa que tiene un precio desde el principio logra los ingresos más altos.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

La Importancia de los Precios Inteligentes

Determinar el mejor precio de venta para una casa puede ser uno de los aspectos más desafiantes de la venta de una casa. También es uno de los más importantes. Si su casa está listada a un precio que está por encima del valor de mercado, se perderá a los posibles compradores que de otro modo serían los principales candidatos para comprar su casa. Si cotiza a un precio que está por debajo del valor de mercado, en última instancia venderá por un precio que no es el valor óptimo para su casa. Como ilustra la Figura 1, más compradores compran sus propiedades a valor de mercado que por encima del valor de mercado. El porcentaje aumenta a medida que el precio cae aún más por debajo del valor de mercado. Por lo tanto, al fijar el precio de su propiedad a valor de mercado, la expone a un porcentaje mucho mayor de posibles compradores. Aumentando así sus posibilidades de venta al tiempo que garantiza un precio de venta final que refleje adecuadamente el valor de mercado de su casa.

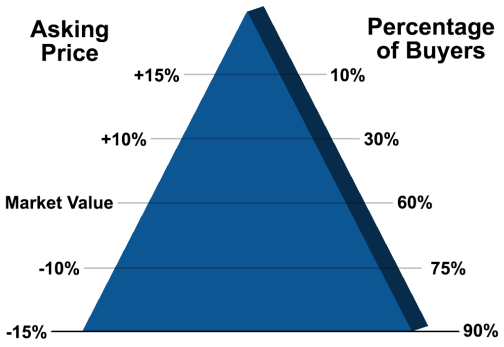


Figura 1 - Porcentaje de compradores por precio de venta

Otro factor crítico a tener en cuenta al fijar el precio de su casa es el tiempo. Una propiedad atrae la mayor atención, entusiasmo e interés de la comunidad inmobiliaria y los compradores potenciales cuando se cotiza por primera vez en el mercado (ver Figura 2). Los precios inadecuados en el listado inicial pierden este período de interés máximo y pueden hacer que su propiedad languidezcas en el mercado. Eventualmente conduce a un precio de venta por debajo del valor de mercado (ver Figura 3), o, peor aún, ninguna venta en absoluto. Por lo tanto, su casa tiene las mayores posibilidades de una venta fructífera cuando es nueva en el mercado y el precio está razonablemente establecido.

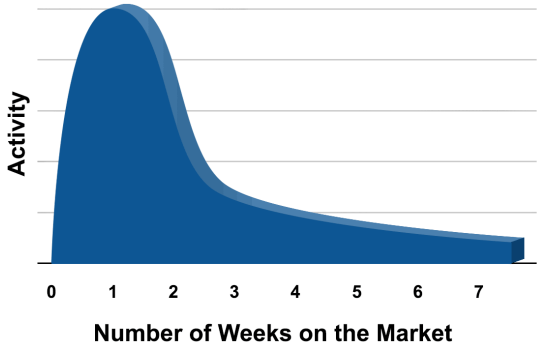


Figura 2 - Actividad versus tiempo

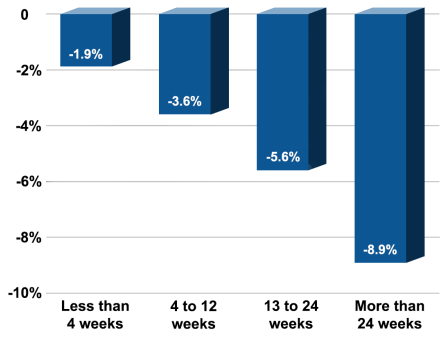


Figura 3 - El efecto del sobreprecio

Podemos brindarle información actualizada sobre lo que está sucediendo en el mercado y el precio, el financiamiento, los términos y la condición de las propiedades de la competencia. Estos son factores clave para que su propiedad se venda al mejor precio, rápidamente y con la mínima molestia.

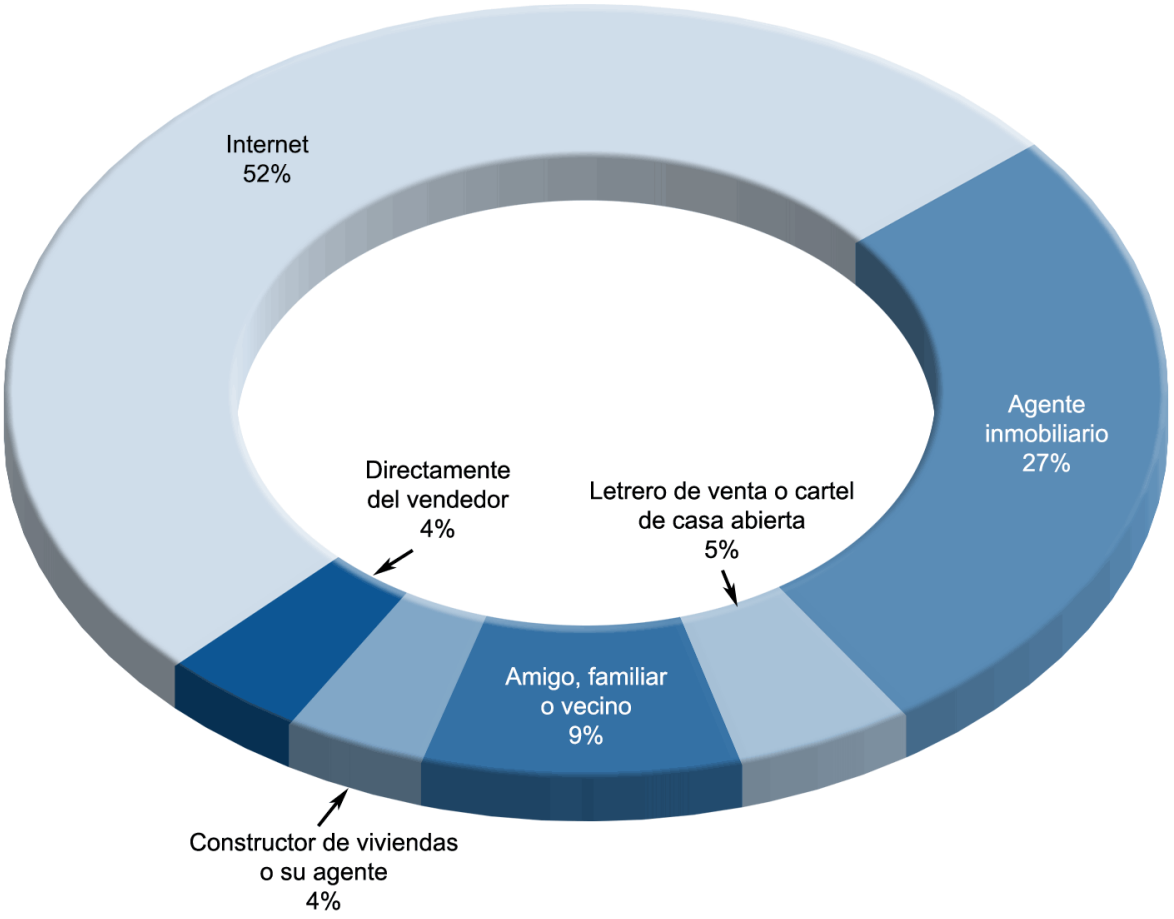


Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Cómo encontraron los compradores la casa que compraron

Los compradores de vivienda pueden utilizar Internet en su búsqueda. proceso, pero es más probable que encuentren la casa que realmente compra utilizando un profesional de ventas de bienes raíces.



Fuente: Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios®
Perfil de compradores y vendedores de viviendas.

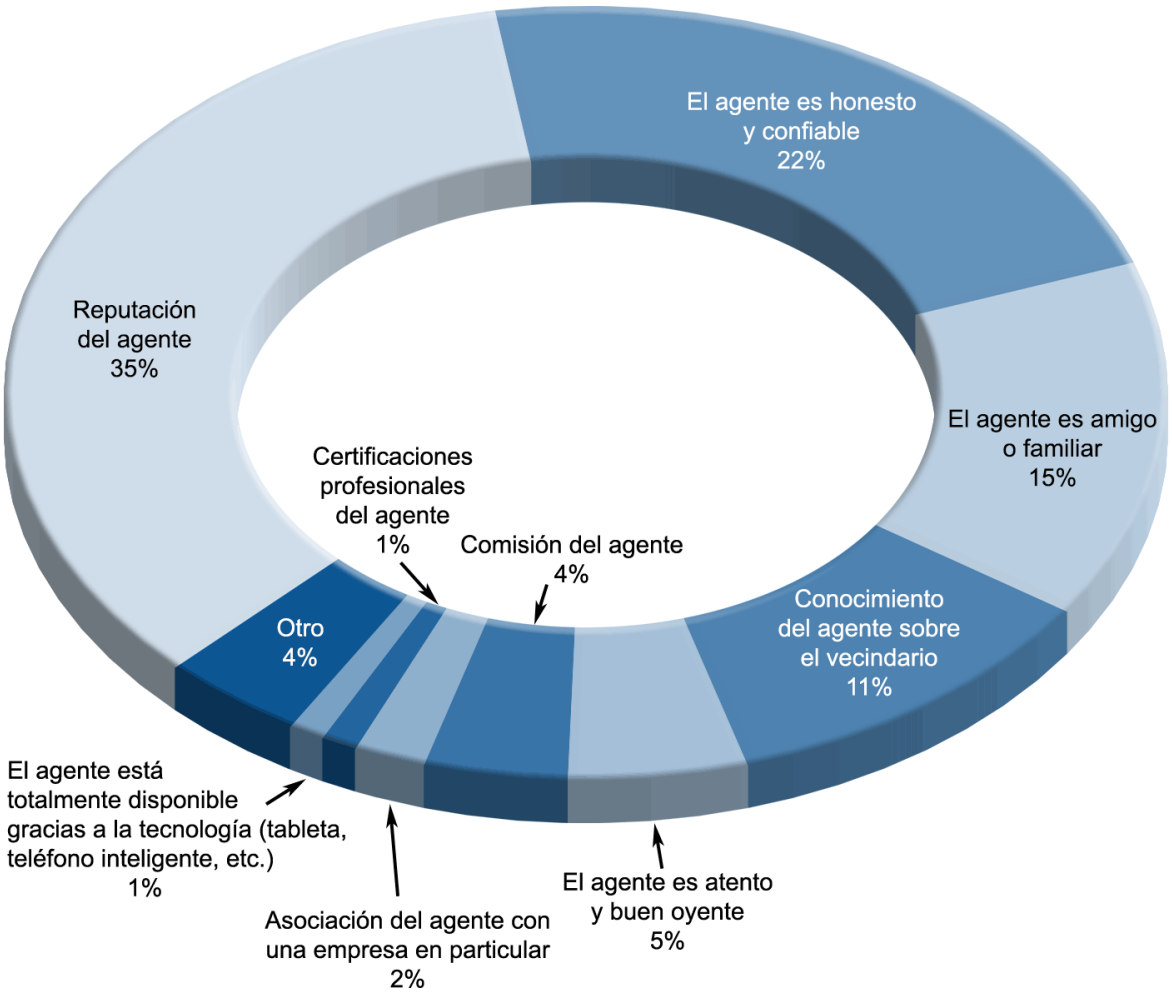


Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Factores importantes en Elegir un agente de bienes raíces

Una variedad de factores influyen en la decisión de un vendedor de listar con un agente inmobiliario en particular.



Fuente: Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios®
Perfil de compradores y vendedores de viviendas.

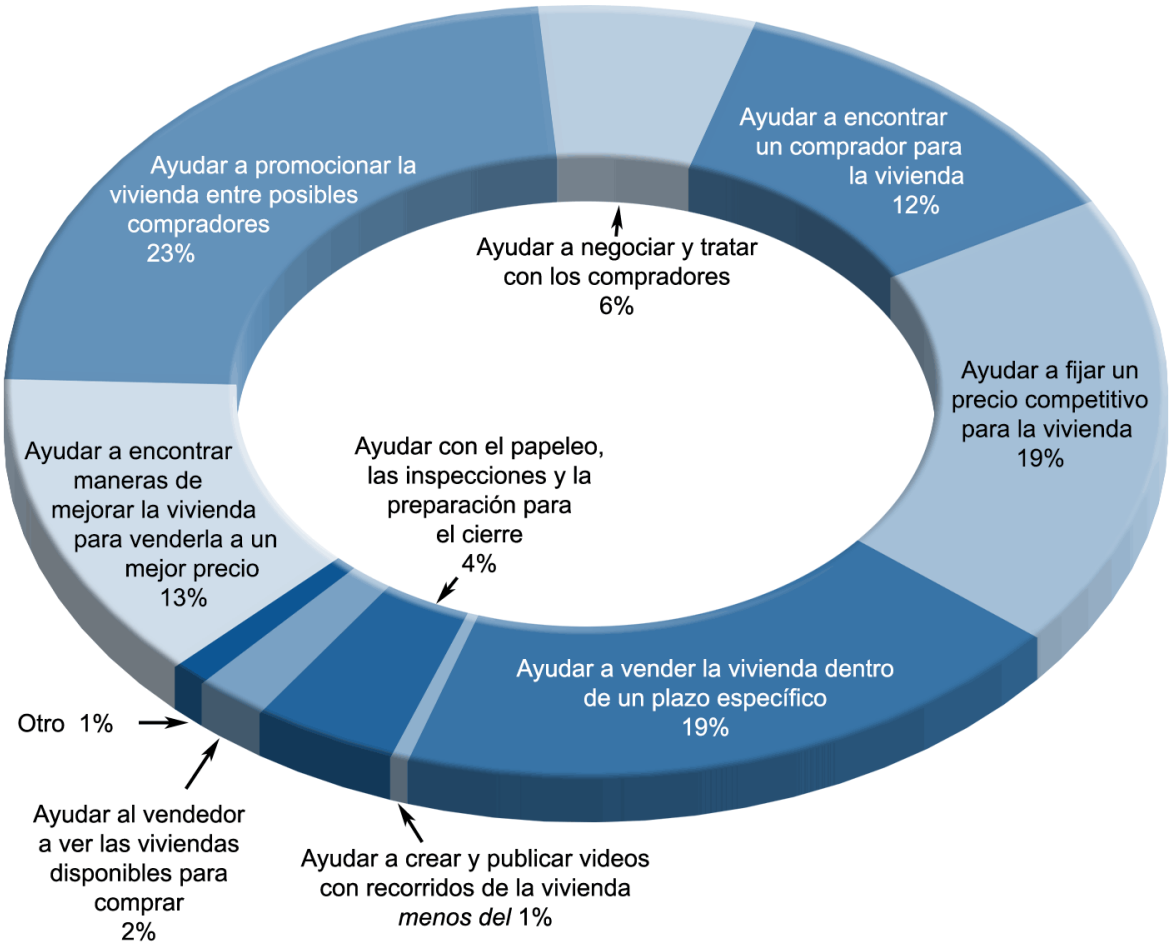


Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Lo que los vendedores más quieren de real Profesionales Inmobiliarios

Los agentes de bienes raíces pueden servir mejor a sus clientes cuando están completamente entender lo que sus clientes esperan de ellos.



Fuente: Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios®
Perfil de compradores y vendedores de viviendas.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Cuestionario para Vendedores

Con frecuencia, cuando un anuncio expira, un vendedor puede considerar vender su propiedad del mismo. Para vender su propiedad sin la asistencia de un calificado asociado de ventas de bienes raíces, debería poder responder un "SÍ" no calificado a cada una de las siguientes preguntas. A medida que revisa estos elementos, recuerde que un asociado profesional de ventas de bienes raíces es experto en todas las áreas.

- Precio NO SI

¿Tengo datos suficientes para poner precio a mi propiedad de manera realista? ¿Estoy familiarizado con lo que propiedades comparables se han vendido recientemente y qué ajustes a esas cantidades ¿Necesitaría hacer para mi propiedad?

- Legal NO SI

¿Puedo dibujar contratos adecuados, reconocer contingencias irrazonables, entender divulgación y relaciones con la agencia? ¿Estaría en un terreno legal sólido si surgieran conflictos?

- Negociaciones NO SI

¿Puedo manejar el conflicto de intereses natural cuando trabajo directamente con un comprador, intentando para proteger mis propios intereses frente a mi deseo de acomodar los suyos?

- Marketing NO SI

¿Tengo una comprensión completa del marketing inmobiliario y soy capaz de exponer mi propiedad a través de los canales más amplios - local, regional y nacional?

- Compradores calificados NO SI

¿Puedo examinar y manejar profesionalmente innumerables consultas? ¿Puedo diferenciar? entre los espectadores y los compradores serios? ¿Qué tipo de documentos puedo usar para evaluar a los compradores? y ¿puedo obtenerlos?

- Financiero NO SI

¿Tengo conocimiento experto de la situación hipotecaria actual: suposiciones, recompras, ARMS, ¿financiación secundaria?

- Inconveniencia NO SI

¿Estoy preparado para renunciar a los planes sociales o de negocios por un período prolongado, como debo estar? disponible en todo momento?

- Seguridad de la familia NO SI

¿Estoy dispuesto a que los miembros de mi familia estén expuestos a extraños? Los motivos de ¡Los espectadores casuales podrían ser sospechosos!

A menos que haya respondido SÍ a todas las preguntas anteriores, las habilidades y La capacitación de un asociado de ventas profesional lo ayudaría mejor a vender su propiedad. Tenga en cuenta que solo uno de cada veinte vendedores que lo intentan para vender sus propiedades por su cuenta tienen éxito en la venta a precio de mercado. Los otros diecinueve sufrieron inconvenientes, pérdida de tiempo y frustración en su esforzarse sin alcanzar su objetivo final: vender su propiedad de la mejor manera posible. precio posible, en el menor tiempo posible y con el menor inconveniente. Ahora, permítanos mostrarle por qué Demo Realty, debería ser su elección!!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Cuestionario para vendedores

Para vender su casa sin la asistencia de un bien inmueble calificado asociado de ventas, debería poder responder un "SÍ" no calificado a cada uno de los las siguientes preguntas. A medida que revisa estos elementos, recuerde que un El asociado profesional de ventas de bienes raíces es experto en todas las áreas.

- Precio NO SI

¿Tengo datos suficientes para poner precio a mi propiedad de manera realista? ¿Estoy familiarizado con lo que propiedades comparables se han vendido recientemente y qué ajustes a esas cantidades ¿Necesitaría hacer para mi propiedad?

- Legal NO SI

¿Puedo dibujar contratos adecuados, reconocer contingencias irrazonables, entender divulgación y relaciones con la agencia? ¿Estaría en un terreno legal sólido si surgieran conflictos?

- Negociaciones NO SI

¿Puedo manejar el conflicto de intereses natural cuando trabajo directamente con un comprador, intentando para proteger mis propios intereses frente a mi deseo de acomodar los suyos?

- Marketing NO SI

¿Tengo una comprensión completa del marketing inmobiliario y soy capaz de exponer mi propiedad a través de los canales más amplios - local, regional y nacional?

- Compradores calificados NO SI

¿Puedo examinar y manejar profesionalmente innumerables consultas? ¿Puedo diferenciar? entre los espectadores y los compradores serios? ¿Qué tipo de documentos puedo usar para evaluar a los compradores? y ¿puedo obtenerlos?

- Financiero NO SI

¿Tengo conocimiento experto de la situación hipotecaria actual: suposiciones, recompras, ARMS, ¿financiación secundaria?

- Inconveniencia NO SI

¿Estoy preparado para renunciar a los planes sociales o de negocios por un período prolongado, como debo estar? disponible en todo momento?

- Seguridad de la familia NO SI

¿Estoy dispuesto a que los miembros de mi familia estén expuestos a extraños? Los motivos de ¡Los espectadores casuales podrían ser sospechosos!

A menos que haya respondido SÍ a todas las preguntas anteriores, las habilidades y La capacitación de un asociado de ventas profesional lo ayudaría mejor a vender su propiedad. Tenga en cuenta que solo uno de cada veinte vendedores que lo intentan para vender sus propiedades por su cuenta tienen éxito en la venta a precio de mercado. Los otros diecinueve sufrieron inconvenientes, pérdida de tiempo y frustración en su esforzarse sin alcanzar su objetivo final: vender su propiedad de la mejor manera posible. precio posible, en el menor tiempo posible y con el menor inconveniente. Ahora, permítanos mostrarle por qué Demo Realty, debería ser su elección!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Factores Clave del Mercado

¿Cuánto tiempo se tarda en vender una propiedad? Algunas propiedades se venden en unos días, otros pueden tardar varios meses. Reconociendo algunos factores clave que influyen en la comercialización de una casa, puede obtener un control significativo sobre el mercado Hora.

El equilibrio adecuado de estos factores acelerará su venta:



- ## Ubicación

La ubicación es el factor más importante que afecta el valor. La conveniencia de un barrio es básico para el valor justo de mercado de una propiedad.

- ## Competición

Los compradores comparan su propiedad con otras en ese vecindario. Compradores interpretar el valor en función de las propiedades disponibles en el mercado.

- ## Cronometraje

El mercado inmobiliario puede reflejar un mercado de "compradores" o "vendedores". Mercado las condiciones no pueden ser manipuladas; un plan de acción de marketing personalizado debe desarrollarse para cada propiedad.

- ## Condición

La condición de la propiedad afectará el precio y la velocidad de venta. Optimización física La apariencia y la preparación anticipada para el marketing maximizan el valor.

- ## Letra chica

Cuantos más términos estén disponibles, más grande será el mercado, más rápida será la venta y el mayor precio. Los términos estructurados para cumplir con sus objetivos son importantes para marketing exitoso.

- ## Precio

Si la propiedad no tiene un precio adecuado, una venta puede retrasarse o incluso impedirse. Revisar el Análisis Comparativo de Mercado lo ayuda a determinar el mejor posible precio.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

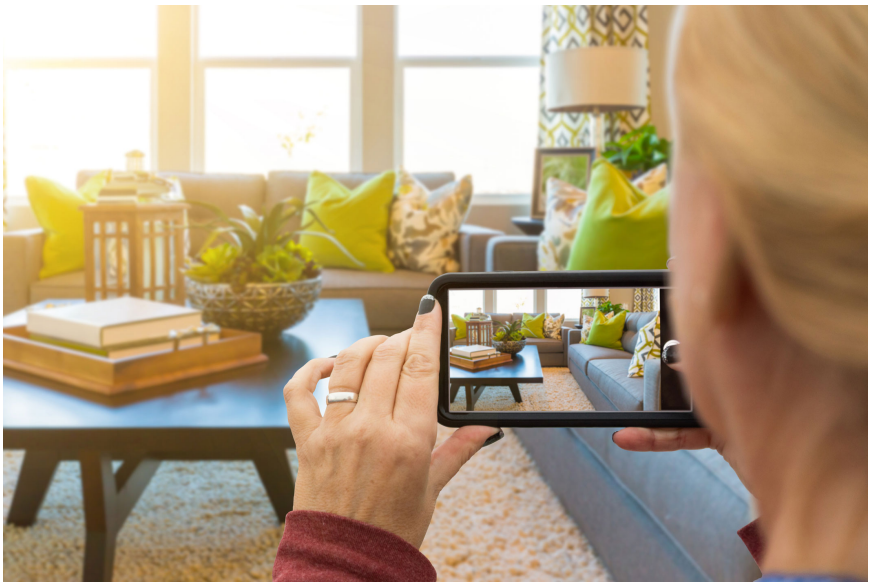
Visita Virtual

Imagina entrar en una casa por primera vez. Miras a tu alrededor. Te acercas a los objetos que te rodean y pasas por las habitaciones. Ahora imagine hacer todo eso en la pantalla de su computadora o un teléfono inteligente: este es un recorrido virtual. Le proporcionaré un recorrido virtual por su hogar. Es una de las herramientas de marketing más importantes disponibles para un vendedor.

- Dado que el tour está disponible las 24 horas del día los 365 días del año, más prospectos recorrerán su hogar y pueden interesarse.
- Los prospectos pasarán más tiempo recorriendo su casa de lo que lo harían en una jornada de puertas abiertas.
- Las visitas virtuales disminuyen en gran medida la importancia de una casa abierta. Con el tiempo, la jornada de puertas abiertas probablemente se limitará a citas con prospectos informados.
- Dado que más compradores potenciales ven su casa, el tiempo en el mercado probablemente se reducirá significativamente.
- Debido a que más prospectos evaluarán su casa, los precios más altos son posibles.

Revisar un recorrido virtual de muestra:

https://www.relahq.com/demo/rubik





Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Sujeto al perfil de la propiedad de

7 Deep Run Court

Las siguientes características han sido identificadas para ayudar en la búsqueda de propiedades que sean comparables con la suya. Esto ayudará a determinar el precio apropiado de su hogar.

City:	Hunt Valley
Year Built:	1988
Lot Desc:	Backs To Trees
Style:	Colonial
Bedrooms:	3
Const:	Cedar Siding
Basement:	Fully Finished
Heat:	Heat Pump
Cool:	Central A/C
Garage Spaces:	2
Water:	Well
# Fireplaces:	2
Amenities:	Built-In Bookcases
Other Rms:	Den/Stdy/Lib

Neighborhood:	Orchard Valley
Fin SqFt:	2160
Lot Size:	1.04
Levels:	3
Bathrooms:	2/1
Roofing:	Cedar/Shake
Basement:	Walkout Level
Fuel:	Electric
Parking:	Garage
Exter Feat:	Deck
Sewer:	Septic
Amenities:	Auto Gar Dr Opn
Amenities:	Mba/Sep Shwr
Other Rms:	Family Room



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Sujeto al perfil de la propiedad de

7 Deep Run Court



Las siguientes características han sido identificadas para ayudar en la búsqueda de propiedades que sean comparables con la suya. Esto ayudará a determinar el precio apropiado de su hogar.

City:	Hunt Valley	**Neighborhood:**	Orchard Valley	**Year Built:**	1988
Fin SqFt:	2160	**Lot Desc:**	Backs To Trees	**Lot Size:**	1.04
Style:	Colonial	**Levels:**	3	**Bedrooms:**	3
Bathrooms:	2/1	**Const:**	Cedar Siding	**Roofing:**	Cedar/Shake
Basement:	Fully Finished	**Basement:**	Walkout Level	**Heat:**	Heat Pump
Fuel:	Electric	**Cool:**	Central A/C	**Parking:**	Garage
Garage Spaces:	2	**Exter Feat:**	Deck	**Water:**	Well
Sewer:	Septic	**# Fireplaces:**	2	**Amenities:**	Auto Gar Dr Opn
Amenities:	Built-In Bookcases	**Amenities:**	Mba/Sep Shwr	**Other Rms:**	Den/Stdy/Lib
Other Rms:	Family Room				



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Resumen de análisis de mercado comparativo

Actualmente en el mercado

Address	Neighborhood	Style	Yr Blt	Beds	Bath	Sold Price	List Price
2 Symphony Cir	Laurelford	Modern	2008	4	3/1		$789,000
12218 Cleghorn Road	Laurelford	Modern	1986	4	2/2		$814,900
13213 Beaver Dam Rd	Ivy Hill	Classic	1984	4	3/2		$849,900
84 Warren Rd	Hillsyde	Colonial	1994	5	4/1		$885,000
20 Laurelford Ct	Laurelford	Colonial	1992	4	2/1		$892,000
9 Jules Brentony	Shawan	Colonial	1995	4	3/1		$898,900
510 West Padonia Rd	Springhill Farm	Modern	1991	5	4/1		$899,500

Promedio de 7 Propiedades: $861,314 Mínimo: $789,000 Máximo: $899,500 Mediana: $885,000

Bajo contrato

Address	Neighborhood	Style	Yr Blt	Beds	Bath	Sold Price	List Price
13707 Cuba Rd	Hillsyde	Cape Cod	1992	2	2/1		$839,000
9 Ivy Reach Court	Ivy Reach	Colonial	2008	4	2/1		$842,925
3 Indian Spring Court	Sherwood	Colonial	1995	6	4/1		$850,000
15 David Luther Ct	Laurelford/Ivy	Colonial	1990	5	3/1		$899,000
11 Foxtrot Ct	Laurelford/Ivy	Colonial	1993	2	2/1		$899,000

Promedio de 5 Propiedades: $865,985 Mínimo: $839,000 Máximo: $899,000 Mediana: $850,000

Recientemente vendida

Address	Neighborhood	Style	Yr Blt	Beds	Bath	Sold Price	List Price
19 Chris Eliot Ct	Ivy Hill	Colonial	1989	3	3/1	$725,000	$849,000
12 Old Padonia Rd	Laurelford	Modern	2008	4	3/1	$755,000	$789,000
4 Chamaral Ct	Ivy Hill	Colonial	1991	4	3/1	$775,000	$799,000
12002 Boxer Hill Rd	Sherwood	Colonial	1995	6	4/1	$790,000	$850,000
12993 Jerome Jay Dr	Laurelford/Ivy	Colonial	1990	5	3/1	$830,000	$899,000
24 Springhill Farm Ct	Springhill Farm	Cottage	2003	4	3/1	$850,000	$899,900
508 Shawan Rd	Hillsyde	Classic	2003	5	4/2	$855,600	$885,000
205 Warren Rd	Laurelford/Ivy	Colonial	1993	2	2/1	$885,000	$899,000

Promedio de 8 Propiedades: $808,200 Mínimo: $725,000 Máximo: $885,000 Mediana: $810,000

Retirado del mercada

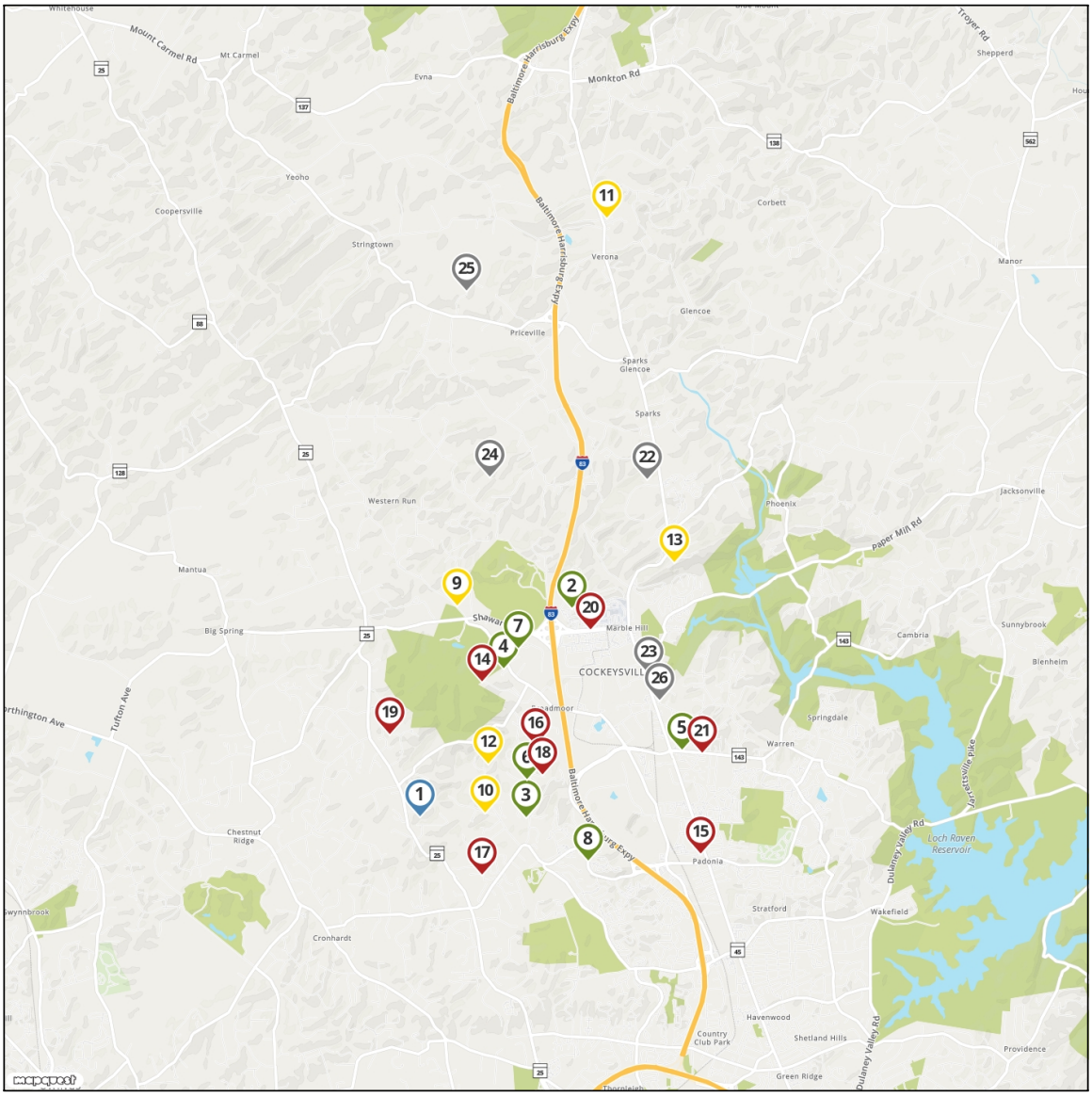
Address	Neighborhood	Style	Yr Blt	Beds	Bath	Sold Price	List Price
10 Loveton Cir	Hillsyde	Classic	1994	5	4/1		$885,000
64 Boxwood Lane	Laurelford	Colonial	1992	4	2/1		$892,000
9 Westcroft Ct	Shawan	Colonial	1995	4	3/1		$898,900
23 Chilcoat Rd	Springhill Farm	Cottage	2003	4	3/1		$899,900



Angela McKendrick, CRS, GRI
Oficina: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Mapa de la propiedades comparables



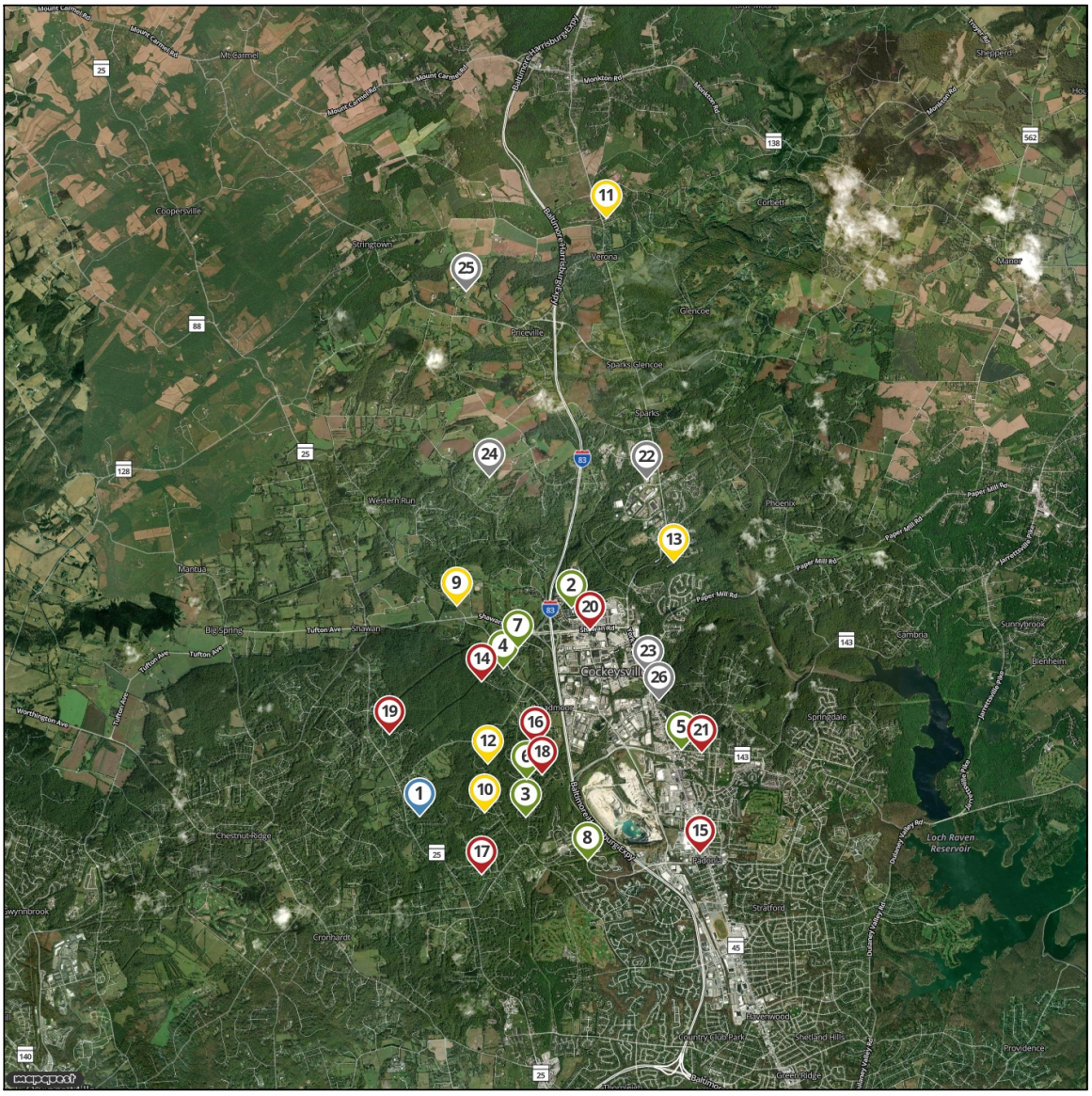
# de Referencia	Estatus	Dirección
1	Propiedad sujeta	7 Deep Run Court
2	Actualmente en el mercado	2 Symphony Cir
3	Actualmente en el mercado	12218 Cleghorn Road
4	Actualmente en el mercado	13213 Beaver Dam Rd
5	Actualmente en el mercado	84 Warren Rd
6	Actualmente en el mercado	20 Laurelford Ct
7	Actualmente en el mercado	9 Jules Brentony
8	Actualmente en el mercado	510 West Padonia Rd



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Mapa de la propiedades comparables



# de Referencia	Estatus	Dirección
1	Propiedad sujeta	7 Deep Run Court
2	Actualmente en el mercado	2 Symphony Cir
3	Actualmente en el mercado	12218 Cleghorn Road
4	Actualmente en el mercado	13213 Beaver Dam Rd
5	Actualmente en el mercado	84 Warren Rd
6	Actualmente en el mercado	20 Laurelford Ct
7	Actualmente en el mercado	9 Jules Brentony
8	Actualmente en el mercado	510 West Padonia Rd



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Propiedades Comparables



Actualmente en el mercado
2 Symphony Cir

List Price: $789,000
Yr Blt: 2008
Fin Sqft: 5484
Bedrooms: 4
Bathrooms: 3/1
Heating: Heat Pump
Fuel: Electric
Cooling: Central Air
Water: Well
Lot Size: 1.14 Acres
Style: Modern
Levels: 3
Const: Cedar Siding
Const: Stone
Parking: 2-Car Garage
Garage Spaces: 2
Basement: Finished
Area: Laurelford
Elem Sch: Hunt Valley
Middle Sch: Ridgely
High Sch: Dulaney
Amenities: Walk-In Closet
Amenities: Wet Bar
Other Rms: Family Room
Other Rms: Game Room
Remarks: Gorgeous Home Available For Move In Immediately! Inground Pool In Back Of House, Fabulous Master Bedroom, Spacious Rooms."



Actualmente en el mercado
12218 Cleghorn Road

List Price: $814,900
Yr Blt: 1986
Fin Sqft: 3862
Bedrooms: 4
Bathrooms: 2/2
Heating: Heat Pump
Fuel: Electric
Cooling: Ceiling Fan
Water: Conditioner
Lot Size: 1 Acre
Style: Modern
Levels: 3
Const: Brick
Const: Stone
Parking: Driveway
Garage Spaces: 3
Basement: Full
Area: Laurelford
Elem Sch: Pot Springs
Middle Sch: Cockeysville
High Sch: Dulaney
Amenities: Wet Bar
Amenities: Game Room
Other Rms: Study/Library
Other Rms: Finished Attic
Remarks: Park-Like Grounds. Master Bedroom Suite With Balcony. Stained Glass Windows & Large Family Room, Wet Bar And Atrium Door To Side Porch. Living Room With Atrium Door To Patio. Lots Of Windows. Floors Have Been Refinished. Very Charming Home With Elite Amenities."



Actualmente en el mercado
13213 Beaver Dam Rd

List Price: $849,900
Yr Blt: 1984
Fin Sqft: 4090
Bedrooms: 4
Bathrooms: 3/2
Heating: Forced Air
Fuel: Bottled Pr
Cooling: Central A/C
Water: Well
Lot Size: 1.89 Acres
Style: Classic
Levels: 3
Const: Cedar Siding
Const: Wood
Parking: Driveway
Garage Spaces: 3
Basement: Unfinished
Area: Ivy Hill
Elem Sch: Hunt Valley
Middle Sch: Ridgely
High Sch: Dulaney
Amenities: Wet Bar/Bar
Amenities: Wood Floors
Other Rms: Family Room
Other Rms: Wine Cellar
Remarks: Handcrafted Oak Foyer And Staircase. The Attention To Architectural Detail Is Outstanding. Amenities Such As Hardwoods, Marble, Ceramic And Brass Add The Finishing Touches!"



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Actualmente en el mercado

2 Symphony Cir

List Price: $789,000

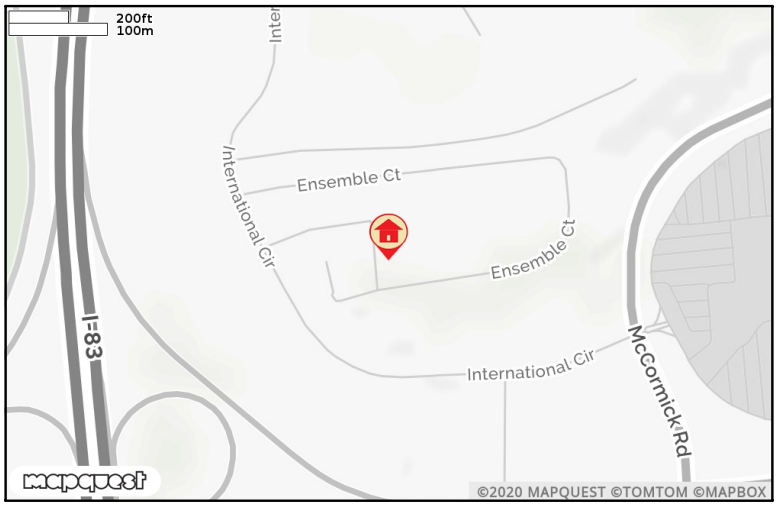


Detalles de la propiedad

City: Cockeysville
Neighborhood: Laurelford
Year Built: 2008
Fin SqFt: 5484
Lot Desc: Backs To Trees
Lot Size: 1.14 Acres
Style: Modern
Levels: 3
Bedrooms: 4
Bathrooms: 3/1
Const: Cedar Siding
Roofing: Cedar/Shake
Basement: Finished
Basement: Walkout Level
Heat: Heat Pump
Fuel: Electric
Cool: Central Air
Parking: 2-Car Garage
Garage Spaces: 2
Exter Feat: Deck
Water: Well

Descripción

Gorgeous Home Available For Move In Immediately! Inground Pool In Back Of House, Fabulous Master Bedroom, Spacious Rooms."





Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Actualmente en el mercado

2 Symphony Cir

List Price: $789,000

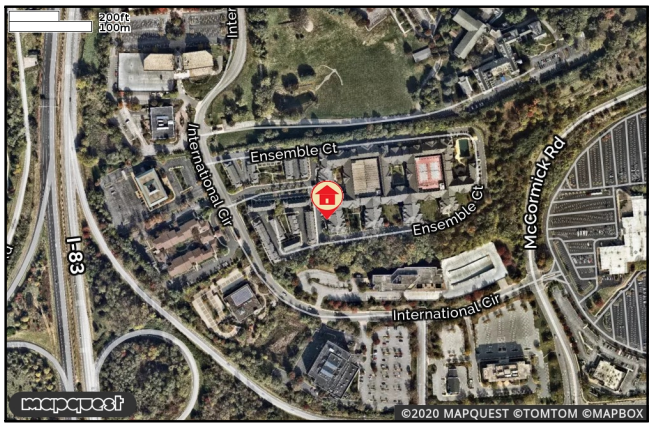


Detalles de la propiedad

City: Cockeysville
Neighborhood: Laurelford
Year Built: 2008
Fin SqFt: 5484
Lot Desc: Backs To Trees
Lot Size: 1.14 Acres
Style: Modern
Levels: 3
Bedrooms: 4
Bathrooms: 3/1
Const: Cedar Siding
Roofing: Cedar/Shake
Basement: Finished
Basement: Walkout Level
Heat: Heat Pump
Fuel: Electric
Cool: Central Air
Parking: 2-Car Garage
Garage Spaces: 2
Exter Feat: Deck
Water: Well

Descripción

Gorgeous Home Available For Move In Immediately! Inground Pool In Back Of House, Fabulous Master Bedroom, Spacious Rooms."







Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Fotos adicionales

2 Symphony Cir

List Price: $789,000


















Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Propiedades Comparables

Status: Actualmente en el mercado



2 Symphony Cir

List Price: $789,000
Bedrooms: 4 **Fin SqFt** 5484 **Baths:** 3/1

Status: Actualmente en el mercado



12218 Cleghorn Road

List Price: $814,900
Bedrooms: 4 **Fin SqFt** 3862 **Baths:** 2/2

Status: Actualmente en el mercado



13213 Beaver Dam Rd

List Price: $849,900
Bedrooms: 4 **Fin SqFt** 4090 **Baths:** 3/2

Status: Actualmente en el mercado



84 Warren Rd

List Price: $885,000
Bedrooms: 5 **Fin SqFt** 4584 **Baths:** 4/1

Status: Actualmente en el mercado



20 Laurelford Ct

List Price: $892,000
Bedrooms: 4 **Fin SqFt** 5800 **Baths:** 2/1

Status: Actualmente en el mercado



9 Jules Brentony

List Price: $898,900
Bedrooms: 4 **Fin SqFt** 5684 **Baths:** 3/1



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Propiedades Comparables

Status: Actualmente en el mercado



2 Symphony Cir

List Price: $789,000
Bedrooms: 4 **Baths:** 3/1
Fin SqFt 5484

Status: Actualmente en el mercado



12218 Cleghorn Road

List Price: $814,900
Bedrooms: 4 **Baths:** 2/2
Fin SqFt 3862

Status: Actualmente en el mercado



13213 Beaver Dam Rd

List Price: $849,900
Bedrooms: 4 **Baths:** 3/2
Fin SqFt 4090

Status: Actualmente en el mercado



84 Warren Rd

List Price: $885,000
Bedrooms: 5 **Baths:** 4/1
Fin SqFt 4584

Status: Actualmente en el mercado



20 Laurelford Ct

List Price: $892,000
Bedrooms: 4 **Baths:** 2/1
Fin SqFt 5800

Status: Actualmente en el mercado



9 Jules Brentony

List Price: $898,900
Bedrooms: 4 **Baths:** 3/1
Fin SqFt 5684

Status: Actualmente en el mercado



510 West Padonia Rd

List Price: $899,500
Bedrooms: 5 **Baths:** 4/1
Fin SqFt 5632

Status: Bajo contrato



13707 Cuba Rd

List Price: $839,000
Bedrooms: 2 **Baths:** 2/1
Fin SqFt 3562

Status: Bajo contrato



9 Ivy Reach Court

List Price: $842,925
Bedrooms: 4 **Baths:** 2/1
Fin SqFt 4262



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis de Márketing Comparativo

	2 Symphony Cir	12218 Cleghorn Road	13213 Beaver Dam Rd	84 Warren Rd	20 Laurelford Ct
					
Status	A	A	A	A	A
List Price	$789,000	$814,900	$849,900	$885,000	$892,000
List$ SQFT					
Sold Price					
Sold$ SQFT					
Sold Date					
DOM					
City	Cockeysville	Cockeysville	Cockeysville	Hunt Valley	Cockeysville
Neighborhood	Laurelford	Laurelford	Ivy Hill	Hillsyde	Laurelford
Year Built	2008	1986	1984	1994	1992
Fin SqFt	5484	3862	4090	4584	5800
Lot Desc	Backs To Trees	Backs To Trees	Back To Woods	Backs To Trees	Backs To Trees
Lot Size	1.14 Acr	1 Acre	1.89 Acr	1.74 Acr	9 Acres
Style	Modern	Modern	Classic	Colonial	Colonial
Levels	3	3	3	2	3
Bedrooms	4	4	4	5	4
Bathrooms	3/1	2/2	3/2	4/1	2/1
Const	Cedar Siding	Brick	Cedar Siding	Brick	Vinyl
Roofing	Cedar/Shake	Shingle/Asphalt	Shingle/F-Glass	Composite	Shingle
Basement	Finished	Full	Unfinished	Full	Full
Basement	Walkout Level	Unfinished	Walkout Level	Unfinished	Finished
Heat	Heat Pump	Heat Pump	Forced Air	Heat Pump	Forced Air
Fuel	Electric	Electric	Bottled Propane	Electric	Electric
Cool	Central Air	Central A/C	Ceiling Fan	Central A/C	Central A/C
Parking	2-Car Garage	Driveway	Driveway	Driveway	Garage
Garage Spaces	2	3	3	3	2
Exter Feat	Deck	Balcony	Patio	Deck	Balcony
Water	Well	Conditi	Well	60+ Gal	Well
Sewer	Septic	Septic	Septic	Septic	Septic
# Fireplaces	2	1	0	1	2
Amenities	Walk-In Closet	Wet Bar	Wet Bar/Bar	3-Car Garage	Wood Floors
Amenities	Wet Bar	Game Room	Wood Floors	W/W Carpeting	Flue For Stove
Amenities	Home Warranty	Drapery Rods	W/W Carpeting	Shades/Blinds	Walk-In Closet
Other Rms	In-Law Suite	Mud Room	Attic-Unfinishe	Family Room	In-Law Suite
Other Rms	Family Room	Study/Library	Family Room	Sun Room	Family Room



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis de Márketing Comparativo

	7 Deep Run Court	2 Symphony Cir	12218 Cleghorn Road	13213 Beaver Dam Rd	84 Warren Rd
					
Status		A	A	A	A
List Price		$789,000	$814,900	$849,900	$885,000
List$ SQFT					
Sold Price					
Sold$ SQFT					
Sold Date					
DOM					
City	***Hunt Valley***	Cockeysville	Cockeysville	Cockeysville	Hunt Valley
Neighborhood	***Orchard Valley***	Laurelford	Laurelford	Ivy Hill	Hillsyde
Year Built	***1988***	2008	1986	1984	1994
Fin SqFt	***2160***	5484	3862	4090	4584
Lot Desc	***Backs To Trees***	Backs To Trees	Backs To Trees	Back To Woods	Backs To Trees
Lot Size	***1.04***	1.14 Acr	1 Acre	1.89 Acr	1.74 Acr
Style	***Colonial***	Modern	Modern	Classic	Colonial
Levels	***3***	3	3	3	2
Bedrooms	***3***	4	4	4	5
Bathrooms	***2/1***	3/1	2/2	3/2	4/1
Const	***Cedar Siding***	Cedar Siding	Brick	Cedar Siding	Brick
Roofing	***Cedar/Shake***	Cedar/Shake	Shingle/Asphalt	Shingle/F-Glass	Composite
Basement	***Fully Finished***	Finished	Full	Unfinished	Full
Basement	***Walkout Level***	Walkout Level	Unfinished	Walkout Level	Unfinished
Heat	***Heat Pump***	Heat Pump	Heat Pump	Forced Air	Heat Pump
Fuel	***Electric***	Electric	Electric	Bottled Propane	Electric
Cool	***Central A/C***	Central Air	Central A/C	Ceiling Fan	Central A/C
Parking	***Garage***	2-Car Garage	Driveway	Driveway	Driveway
Garage Spaces	***2***	2	3	3	3
Exter Feat	***Deck***	Deck	Balcony	Patio	Deck
Water	***Well***	Well	Conditi	Well	60+ Gal
Sewer	***Septic***	Septic	Septic	Septic	Septic
# Fireplaces	***2***	2	1	0	1
Amenities	***Auto Gar Dr Opn***	Walk-In Closet	Wet Bar	Wet Bar/Bar	3-Car Garage
Amenities	***Built-In Bookcases***	Wet Bar	Game Room	Wood Floors	W/W Carpeting
Amenities	***Mba/Sep Shwr***	Home Warranty	Drapery Rods	W/W Carpeting	Shades/Blinds
Other Rms	***Den/Stdy/Lib***	In-Law Suite	Mud Room	Attic-Unfinishe	Family Room
Other Rms	***Family Room***	Family Room	Study/Library	Family Room	Sun Room



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis de Márketing Comparativo

	7 Deep Run Court	12 Old Padonia Rd	Ajustes	24 Springhill Farm Ct	Ajustes	12002 Boxer Hill Rd	Ajustes
							
Sold Price		$755,000	$755,000	$850,000	$850,000	$790,000	$790,000
Sold$ SQFT		$140		$213		$150	
List Price		$789,000		$899,900		$850,000	
List$ SQFT		$147		$225		$161	
Sold Date		11/21/04		08/12/04		09/30/04	
DOM		212		89		102	
City	***Hunt Valley***	Cockeysville		Cockeysville		Cockeysville	
Neighborhood	***Orchard Valley***	Laurelford		Springhill Farm		Sherwood	
Year Built	***1988***	2008		2003		1995	
Fin SqFt	***2160***	5384		4000		5282	
Lot Desc	***Backs To Trees***	Backs To Trees		Back To Woods		Backs To Trees	
Lot Size	***1.04***	1.34 Acres		2.23 Acres		10 Acres	
Style	***Colonial***	Modern		Cottage		Colonial	
Levels	***3***	3		2		3	
Bedrooms	***3***	4		4		6	
Bathrooms	***2/1***	3/1		3/1		4/1	
Const	***Cedar Siding***	Cedar Siding		Stone		Vinyl Siding	
Roofing	***Cedar/Shake***	Cedar/Shake		Shingle		Shingle-Asphalt	
Basement	***Fully Finished***	Finished		Full		Full	
Basement	***Walkout Level***	Walkout Level		Unfinished		Finished	
Heat	***Heat Pump***	Heat Pump		Forced Air		Electric	
Fuel	***Electric***	Electric		Gas Heated		Electric	
Cool	***Central A/C***	Central Air		Central A/C		Ceiling Fan	
Parking	***Garage***	2-Car Garage		Driveway		Garage	
Garage Spaces	***2***	2		1		3	
Exter Feat	***Deck***	Deck		Garden & Vine T		Deck	
Water	***Well***	Well		Multi-Tank		Conditioner	
Sewer	***Septic***	Septic		Septic		Septic	
# Fireplaces	***2***	2		2		3	
Amenities	***Auto Gar Dr Opn***	Walk-In Closet		Flue For Stove		Wet Bar	
Amenities	***Built-In Bookcases***	Wet Bar		Greenhouse		In-Ground Pool	
Amenities	***Mba/Sep Shwr***	Mb Shower		Garage Door Opener		Sauna	
Other Rms	***Den/Stdy/Lib***	Common Room		Common Room		Common Room	
Other Rms	***Family Room***	Game Room		Greenhouse		Family Room	
	$808,200		$755,000		$850,000		$790,000



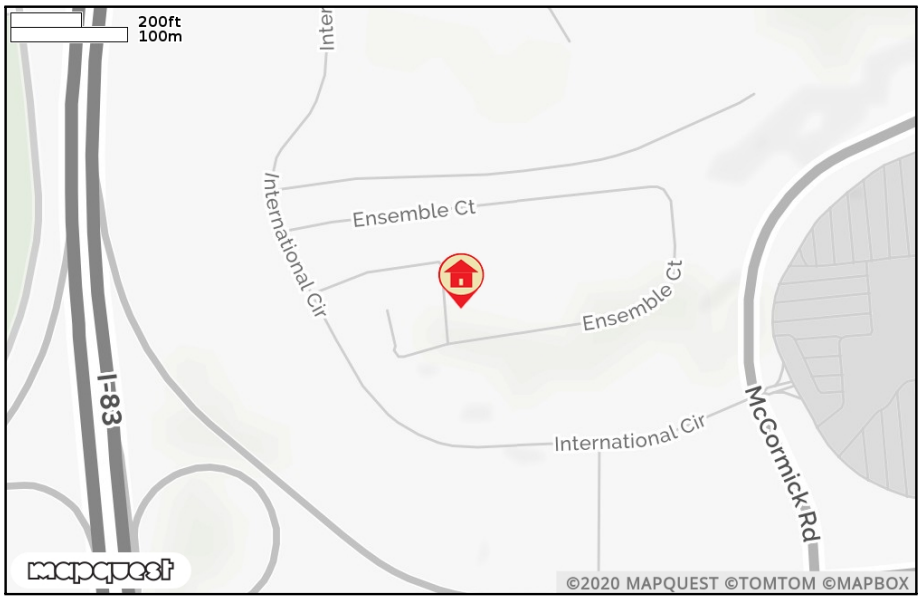
Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Actualmente en el mercado

2 Symphony Cir

List Price: $789,000



Detalles de la propiedad

City: Cockeysville
Neighborhood: Laurelford
Year Built: 2008
Fin SqFt: 5484
Lot Desc: Backs To Trees
Lot Size: 1.14 Acres
Style: Modern

Levels: 3
Bedrooms: 4
Bathrooms: 3/1
Const: Cedar Siding
Roofing: Cedar/Shake
Basement: Finished
Basement: Walkout Level

Heat: Heat Pump
Fuel: Electric
Cool: Central Air
Parking: 2-Car Garage
Garage Spaces: 2
Exter Feat: Deck
Water: Well

Descripción

Gorgeous Home Available For Move In Immediately! Inground Pool In Back Of House, Fabulous Master Bedroom, Spacious Rooms."



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Actualmente en el mercado

2 Symphony Cir

List Price: $789,000

Detalles de la propiedad

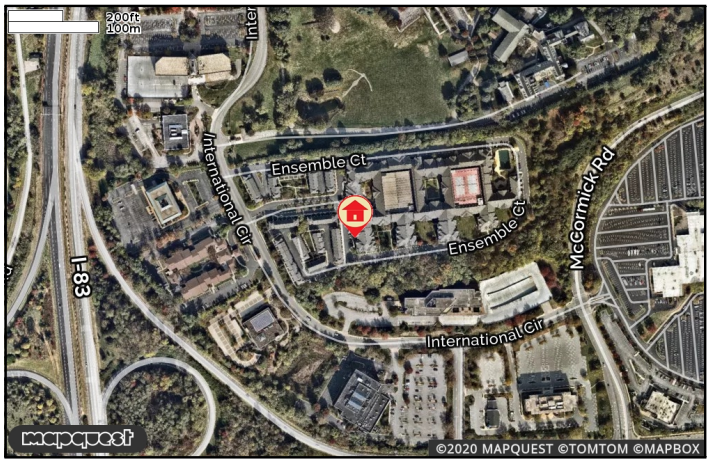
City: Cockeysville
Neighborhood: Laurelford
Year Built: 2008
Fin SqFt: 5484
Lot Desc: Backs To Trees
Lot Size: 1.14 Acres
Style: Modern

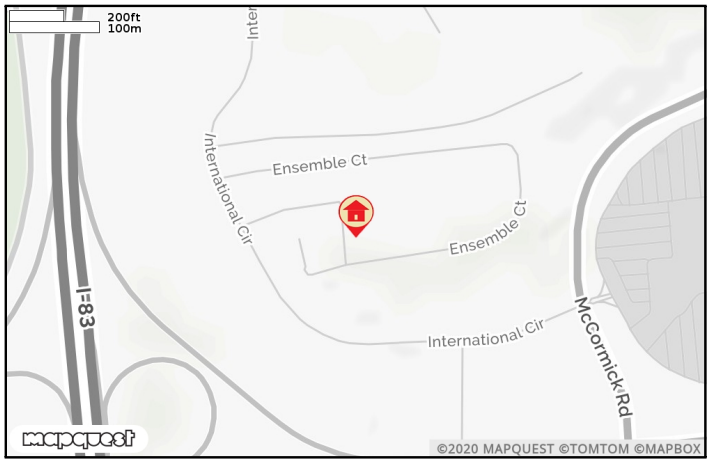
Levels: 3
Bedrooms: 4
Bathrooms: 3/1
Const: Cedar Siding
Roofing: Cedar/Shake
Basement: Finished
Basement: Walkout Level

Heat: Heat Pump
Fuel: Electric
Cool: Central Air
Parking: 2-Car Garage
Garage Spaces: 2
Exter Feat: Deck
Water: Well

Descripción

Gorgeous Home Available For Move In Immediately! Inground Pool In Back Of House, Fabulous Master Bedroom, Spacious Rooms."







Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis de Márketing Comparativo

	2 Symphony Cir	12218 Cleghorn Road	13213 Beaver Dam Rd	84 Warren Rd	20 Laurelford Ct
Status	A	A	A	A	A
List Price	$789,000	$814,900	$849,900	$885,000	$892,000
List$ SQFT					
Sold Price					
Sold$ SQFT					
Sold Date					
DOM					
City	Cockeysville	Cockeysville	Cockeysville	Hunt Valley	Cockeysville
Neighborhood	Laurelford	Laurelford	Ivy Hill	Hillsyde	Laurelford
Year Built	2008	1986	1984	1994	1992
Fin SqFt	5484	3862	4090	4584	5800
Lot Desc	Backs To Trees	Backs To Trees	Back To Woods	Backs To Trees	Backs To Trees
Lot Size	1.14 Acr	1 Acre	1.89 Acr	1.74 Acr	9 Acres
Style	Modern	Modern	Classic	Colonial	Colonial
Levels	3	3	3	2	3
Bedrooms	4	4	4	5	4
Bathrooms	3/1	2/2	3/2	4/1	2/1
Const	Cedar Siding	Brick	Cedar Siding	Brick	Vinyl
Roofing	Cedar/Shake	Shingle/Asphalt	Shingle/F-Glass	Composite	Shingle
Basement	Finished	Full	Unfinished	Full	Full
Basement	Walkout Level	Unfinished	Walkout Level	Unfinished	Finished
Heat	Heat Pump	Heat Pump	Forced Air	Heat Pump	Forced Air
Fuel	Electric	Electric	Bottled Propane	Electric	Electric
Cool	Central Air	Central A/C	Ceiling Fan	Central A/C	Central A/C
Parking	2-Car Garage	Driveway	Driveway	Driveway	Garage
Garage Spaces	2	3	3	3	2
Exter Feat	Deck	Balcony	Patio	Deck	Balcony
Water	Well	Conditi	Well	60+ Gal	Well
Sewer	Septic	Septic	Septic	Septic	Septic
# Fireplaces	2	1	0	1	2
Amenities	Walk-In Closet	Wet Bar	Wet Bar/Bar	3-Car Garage	Wood Floors
Amenities	Wet Bar	Game Room	Wood Floors	W/W Carpeting	Flue For Stove
Amenities	Home Warranty	Drapery Rods	W/W Carpeting	Shades/Blinds	Walk-In Closet
Other Rms	In-Law Suite	Mud Room	Attic-Unfinishe	Family Room	In-Law Suite
Other Rms	Family Room	Study/Library	Family Room	Sun Room	Family Room



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis de Márketing Comparativo

	7 Deep Run Court	2 Symphony Cir	12218 Cleghorn Road	13213 Beaver Dam Rd	84 Warren Rd
Status		A	A	A	A
List Price		$789,000	$814,900	$849,900	$885,000
List$ SQFT					
Sold Price					
Sold$ SQFT					
Sold Date					
DOM					
City	***Hunt Valley***	Cockeysville	Cockeysville	Cockeysville	Hunt Valley
Neighborhood	***Orchard Valley***	Laurelford	Laurelford	Ivy Hill	Hillsyde
Year Built	***1988***	2008	1986	1984	1994
Fin SqFt	***2160***	5484	3862	4090	4584
Lot Desc	***Backs To Trees***	Backs To Trees	Backs To Trees	Back To Woods	Backs To Trees
Lot Size	***1.04***	1.14 Acr	1 Acre	1.89 Acr	1.74 Acr
Style	***Colonial***	Modern	Modern	Classic	Colonial
Levels	***3***	3	3	3	2
Bedrooms	***3***	4	4	4	5
Bathrooms	***2/1***	3/1	2/2	3/2	4/1
Const	***Cedar Siding***	Cedar Siding	Brick	Cedar Siding	Brick
Roofing	***Cedar/Shake***	Cedar/Shake	Shingle/Asphalt	Shingle/F-Glass	Composite
Basement	***Fully Finished***	Finished	Full	Unfinished	Full
Basement	***Walkout Level***	Walkout Level	Unfinished	Walkout Level	Unfinished
Heat	***Heat Pump***	Heat Pump	Heat Pump	Forced Air	Heat Pump
Fuel	***Electric***	Electric	Electric	Bottled Propane	Electric
Cool	***Central A/C***	Central Air	Central A/C	Ceiling Fan	Central A/C
Parking	***Garage***	2-Car Garage	Driveway	Driveway	Driveway
Garage Spaces	***2***	2	3	3	3
Exter Feat	***Deck***	Deck	Balcony	Patio	Deck
Water	***Well***	Well	Conditi	Well	60+ Gal
Sewer	***Septic***	Septic	Septic	Septic	Septic
# Fireplaces	***2***	2	1	0	1
Amenities	***Auto Gar Dr Opn***	Walk-In Closet	Wet Bar	Wet Bar/Bar	3-Car Garage
Amenities	***Built-In Bookcases***	Wet Bar	Game Room	Wood Floors	W/W Carpeting
Amenities	***Mba/Sep Shwr***	Home Warranty	Drapery Rods	W/W Carpeting	Shades/Blinds
Other Rms	***Den/Stdy/Lib***	In-Law Suite	Mud Room	Attic-Unfinishe	Family Room
Other Rms	***Family Room***	Family Room	Study/Library	Family Room	Sun Room



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis de Márketing Comparativo

	7 Deep Run Court	12 Old Padonia Rd	Ajustes	24 Springhill Farm Ct	Ajustes	12002 Boxer Hill Rd	Ajustes
Sold Price		$755,000	$755,000	$850,000	$850,000	$790,000	$790,000
Sold$ SQFT		$140		$213		$150	
List Price		$789,000		$899,900		$850,000	
List$ SQFT		$147		$225		$161	
Sold Date		11/21/04		08/12/04		09/30/04	
DOM		212		89		102	
City	***Hunt Valley***	Cockeysville		Cockeysville		Cockeysville	
Neighborhood	***Orchard Valley***	Laurelford		Springhill Farm		Sherwood	
Year Built	***1988***	2008		2003		1995	
Fin SqFt	***2160***	5384		4000		5282	
Lot Desc	***Backs To Trees***	Backs To Trees		Back To Woods		Backs To Trees	
Lot Size	***1.04***	1.34 Acres		2.23 Acres		10 Acres	
Style	***Colonial***	Modern		Cottage		Colonial	
Levels	***3***	3		2		3	
Bedrooms	***3***	4		4		6	
Bathrooms	***2/1***	3/1		3/1		4/1	
Const	***Cedar Siding***	Cedar Siding		Stone		Vinyl Siding	
Roofing	***Cedar/Shake***	Cedar/Shake		Shingle		Shingle-Asphalt	
Basement	***Fully Finished***	Finished		Full		Full	
Basement	***Walkout Level***	Walkout Level		Unfinished		Finished	
Heat	***Heat Pump***	Heat Pump		Forced Air		Electric	
Fuel	***Electric***	Electric		Gas Heated		Electric	
Cool	***Central A/C***	Central Air		Central A/C		Ceiling Fan	
Parking	***Garage***	2-Car Garage		Driveway		Garage	
Garage Spaces	***2***	2		1		3	
Exter Feat	***Deck***	Deck		Garden & Vine T		Deck	
Water	***Well***	Well		Multi-Tank		Conditioner	
Sewer	***Septic***	Septic		Septic		Septic	
# Fireplaces	***2***	2		2		3	
Amenities	***Auto Gar Dr Opn***	Walk-In Closet		Flue For Stove		Wet Bar	
Amenities	***Built-In Bookcases***	Wet Bar		Greenhouse		In-Ground Pool	
Amenities	***Mba/Sep Shwr***	Mb Shower		Garage Door Opener		Sauna	
Other Rms	***Den/Stdy/Lib***	Common Room		Common Room		Common Room	
Other Rms	***Family Room***	Game Room		Greenhouse		Family Room	
	$808,200		$755,000		$850,000		$790,000

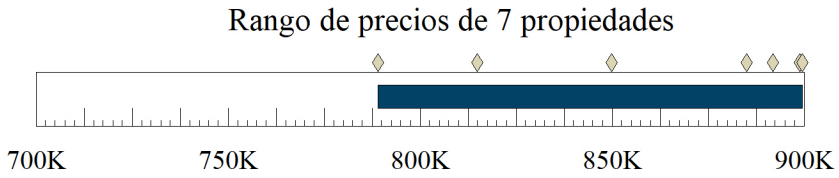


Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

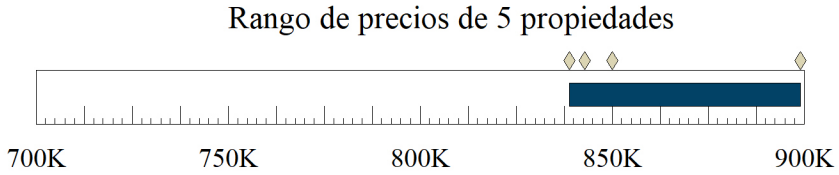
LOGO

Análisis comparativo del mercado de acuerdo al análisis

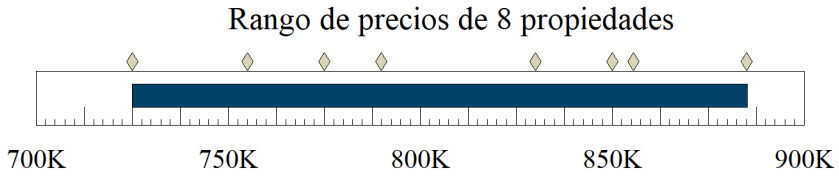
Actualmente en el mercado



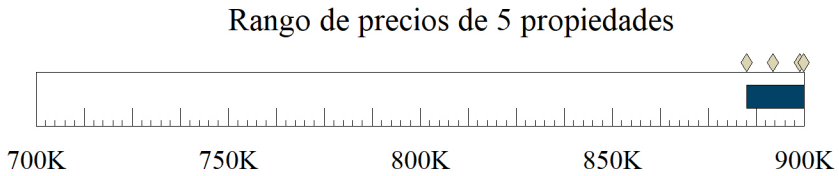
Bajo contrato



Recientemente vendida



Retirado del mercada



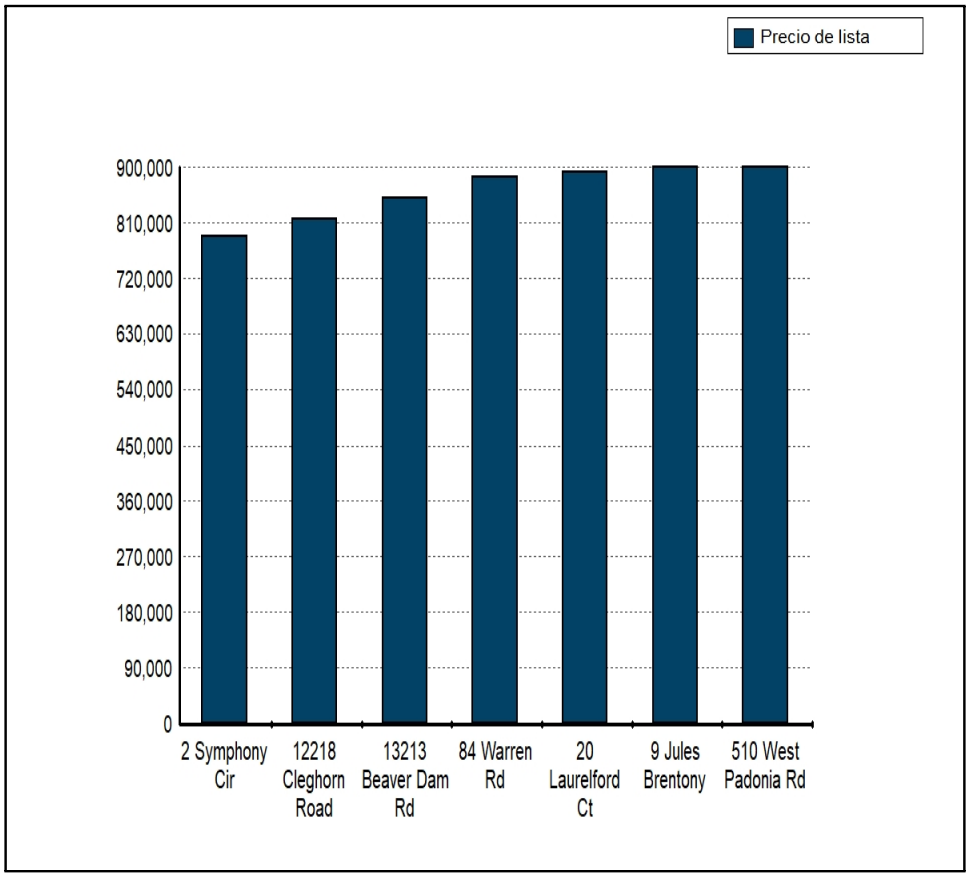


Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Análisis comparativo del mercado análisis estadístico

Gráfica de análisis de propiedades actualmente Actualmente en el mercado



Resumen estadístico de 7 propiedades:

Precio promedio:	$861,314
Precio alto:	$899,500
Precio bajo:	$789,000
Precio mediano:	$885,000
Año promedio construido:	1992



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Fijación de precio para vender su propiedad

Fijar el precio de su propiedad correctamente es crucial para poder vender su propiedad a un tiempo oportuno y al mayor precio posible. Las condiciones actuales del mercado determinarán el valor.

Fijar un precio muy bajo o muy alto puede costarte tiempo y dinero. Un precio realista logrará un precio máximo de venta en un tiempo razonable.

Análisis de las propiedades comparables sugiere un listado de rango de precios

$783,954 a $832,446



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Estrategia para colocar precios

Reglas Generales..

Vamos a reseñar unas consideraciones importante. Hay ciertos factores fuera de nuestro control y hay ciertos factores en nuestro control. Esos factores fuera de nuestro control son: la localización de la propiedad, último píes cuadrados y tipo de cuartos y comodidades que están en lugar. Esos factores que podemos controlar son: la apariencia de la propiedad por adentro y afuera, que agresivamente marcamos la propiedad y el precio, incluyendo condiciones. Es crítico aceptar los factores más allá de nuestro control y enfocarnos con precio y preparación.

Observaciones de mercados locales..

Nuestro mercado está actualmente estable. Propiedades no se están moviendo muy rápido pero no están languideciendo por meses también. Dado la actual tasa de intereses deberíamos a continuar experimentando relativamente bajas hipotecas y por lo tanto el mercado debería de estar estable por un momento.

Estrategia de Precios Sugerida..

Mi análisis de las propiedades comparables sugieren un rango de precio $------- to $-------. Este rango debería de lograr tu meta meta primaria lo cual es una venta razonablemente rápida.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Ingresos estimados del vendedor

Ingresos Estimados del Vendedor	$799,000
Primera hipoteca	$35,000
Seguro de título	$8,000
Comisión de corretaje	$39,950
Póliza de la garantía de la casa	$500
Inspección de la termita	$300
Preparación de los documentos	$250
Honorarios de la valoración	$300
Cuota de grabación	$150
Ingresos netos aproximados	$714,550

RENUNCIA: Los artículos y montos presentados son solo estimados.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Plan de acción de Marketing

Primera semana en el mercado

- Anotar el listado en el sistema de MLS.
- Poner la señales "en venta".
- Instalar caja fuerte.
- Tomar las fotos de las propiedades.
- Prepara volantes/folletos para las propiedades.
- Someter el listado y las fotos de la propiedad a sitios web de bienes raíces.

Segunda semana en el mercado

- Fijar el horario para un recorrido virtual.
- Invitar agentes inmobiliarios locales para recorrer el hogar.
- Preparar y localizar avisos con letra seleccionada y medios de comunicación en línea.

Tercera semana en el mercado

- Someter anuncios de casa abierta a MLS & Office Sales reunión.
- Preparar y distribuir especial Casa abierta folletos.
- Sostener Domingo Casa Abierta.

Continuación

- Encargase de las llamadas entrantes y fijar el horario de exposiciones de las citas.
- Actualizar los dueños de las últimas noticias.
- Pre calificar los compradores.
- Presentar todas las ofertas y recomendar contraoferta estrategias.
- Revisar el precio basado en el aporte de el agente y condiciones de el mercado.

ASAP

- Obtener un contracto aceptable sobre tu propiedad!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Servicios que Recibirá



- Le ayudaremos a determinar el mejor precio de venta para su casa.
- Le sugeriremos lo que puede hacer para que su casa esté en las mejores condiciones.
- Desarrollaremos una estrategia para mostrar su hogar.
- Ingresaremos su casa en el Sistema de Listado Múltiple.
- Implementaremos el plan de marketing adjunto.
- Hablaremos con usted para revisar el progreso periódicamente.
- Le asesoraremos sobre los cambios en el clima del mercado.
- Le presentaremos todas las ofertas con prontitud y le ayudaremos a evaluarlas.



- Supervisaremos el progreso hacia el cierre cuando se acepte un contrato.
- Supervisaremos la tasación y la aprobación del préstamo de los compradores.
- Le informaremos inmediatamente de eventos que puedan amenazar con el cierre.
- Coordinaremos y supervisaremos el proceso de liquidación.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Cuando se Hace una Cita

Los agentes de muchas empresas de bienes raíces querrán mostrar su casa. Por favor, permita que cualquier agente que llame muestre su casa a la hora sugerida. Si no está disponible con frecuencia, se sugiere que permita una caja de seguridad para ser instalado en su puerta. Aumentará sus probabilidades de una venta al permitir compradores más calificados para ver su casa. No querrás perderte un fuera de la ciudad transferee porque su casa no pudo ser mostrada.

Durante una exhibición:



- Abra todas las cortinas y persianas de ventanas durante horas de luz diurna.
- La cocina y el baño deben brillar.
- Abra las ventanas media hora antes de mostrar a hacer circular el aire fresco.
- Abre todas las puertas entre habitaciones para dar un sentimiento atractivo.
- Coloque flores frescas en la mesa de la cocina y/o en la sala de estar.
- Si es posible, hornee galletas o pan para agregar un aroma acogedor.
- Encienda todas las luces y reemplace las bombillas con bombillas de alto voltaje cuando sea necesario.
- Las mascotas deben estar confinadas o restringidas a la vista. Elimina los olores de las mascotas. No todo el mundo puede compartir tu amor por los animales. Algunas personas pueden ser alérgicas a ellos.
- Todas las joyas y objetos de valor pequeños deben guardarse en una caja de seguridad o en un armario cerrado con llave.
- Reemplace cualquier artículo no incluido en la venta, o etiquételos apropiadamente con "para ser reemplazado con..." o letreros de "no incluido".
- Las camas deben estar hechas y la ropa recogida. Los baños deben estar limpios, con las toallas dobladas y la tapa del inodoro hacia abajo.
- Cuando salga de la casa, por favor déjela como si supiera que se va a mostrar. ¡Nunca se sabe cuándo la persona adecuada lo va a mirar!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Preparando su Casa

Su casa tiene una sola oportunidad de causar una gran impresión con cada comprador potencial. ¡Y puede! Los siguientes "trucos del comercio" le ayudarán a realizar un seguimiento de lo que debe hacerse. La idea es presentar una casa limpia y espaciosa, libre de desorden, el tipo de lugar que le gustaría comprar. Logre un poco todos los días, y en poco tiempo su casa estará lista para dar la impresión que puede hacer la venta.

El atractivo de la acera de su hogar

- ❑ Cortar el césped
- ❑ Recortar arbustos
- ❑ Jardines y pasarelas de borde
- ❑ Maleza y mantillo
- ❑ Barrer pasarelas y caminos de entrada, quitar ramas, basura o juguetes
- ❑ Agregue color y rellene los puntos desnudos con plantaciones
- ❑ Retire el moho o el musgo de las paredes o camine con lejía y agua u otro limpiador
- ❑ Quita las manchas de tu camino de entrada con limpiador o arena para gatos
- ❑ Apilar pilas de madera cuidadosamente
- ❑ Limpiar y reparar el patio y el área de la terraza
- ❑ Retire cualquier mueble de exterior que no esté en buen estado
- ❑ Asegúrese de que la piscina o el spa brille
- ❑ Reemplace las viejas puertas de tormenta
- ❑ Compruebe si hay tejas de techo planas
- ❑ Repare ventanas y persianas rotas, reemplace las pantallas rotas, asegúrese de que los marcos y las costuras tengan un calafateo sólido
- ❑ Manguera de madera exterior y adornos, reemplace ladrillos dañados o madera
- ❑ Retoque la pintura exterior, repare canaletas y aleros
- ❑ Limpie y elimine el óxido de cualquier unidad de aire acondicionado de ventana
- ❑ Pintar la puerta principal y el buzón
- ❑ Agregue una nueva alfombra de puerta principal y considere una decoración de puerta de temporada
- ❑ Haga brillar los herrajes de latón en la puerta principal, los accesorios de iluminación exterior, etc.
- ❑ Asegúrese de que el timbre esté en buen estado de funcionamiento

Consejos generales para interiores

- ❑ Agregue una nueva capa de pintura interior en colores claros y neutros
- ❑ Alfombras con champú, reemplace si es necesario
- ❑ Limpie y encere los pisos de madera, repintar si es necesario
- ❑ Limpiar y lavar los pisos de la cocina y el baño
- ❑ Lave todas las ventanas, aspire las persianas, lave los alféizares de las ventanas
- ❑ Limpiar la chimenea
- ❑ Limpie y organice los armarios, agregue espacio adicional empacando ropa y artículos que no necesitará nuevamente hasta después de que se haya mudado
- ❑ Retire los muebles adicionales, las alfombras desgastadas y los artículos que no usa; mantener papeles, juguetes, etc. recogidos, especialmente en las escaleras
- ❑ Reparar problemas como perillas de puertas sueltas, molduras agrietadas, grifos e inodoros con fugas, puertas chirriantes, armarios o puertas de pantalla que están fuera de su camino
- ❑ Agregue platos de popurrí, o gota de vainilla o aceite de baño en las bombillas para obtener aroma
- ❑ Asegure joyas, dinero en efectivo y otros objetos de valor

La sala de estar

- ❑ Hazlo acogedor y acogedor, desecha los muebles astillados o desgastados y las alfombras deshilachadas o desgastadas

El Comedor

- ❑ Pulir cualquier plata y cristal visible
- ❑ Prepara la mesa para una cena formal para ayudar a los espectadores a imaginar el entretenimiento aquí



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Preparando su Casa

La Cocina

- ❑ Asegúrese de que los electrodomésticos estén impecables por dentro y por fuera (pruebe el bicarbonato de sodio para limpiar las manchas de Formica)
- ❑ Asegúrese de que todos los electrodomésticos estén en perfecto estado de funcionamiento
- ❑ Limpie los lugares a menudo olvidados en la parte superior del refrigerador y debajo del fregadero
- ❑ Piso de cera o esponja para un brillo brillante, zócalos limpios
- ❑ Desagrupe todo el espacio del mostrador, retire los aparatos de la encimera
- ❑ Organice los artículos dentro de los gabinetes, empaque previamente cualquier cosa que no vaya a usar antes de mudarse

Los Baños

- ❑ Eliminar todo el óxido y el moho
- ❑ Asegúrese de que los azulejos, accesorios, puertas de ducha, etc. estén impecables y brillantes
- ❑ Asegúrese de que todos los accesorios estén en buen estado
- ❑ Reemplace el calafateo suelto o la lechada
- ❑ Asegúrese de que la iluminación sea brillante, pero suave

El dormitorio principal

- ❑ Organice los muebles para crear un aspecto espacioso con áreas de estar, dormir y vestirse bien definidas

El garaje

- ❑ Vender, regalar o tirar artículos innecesarios
- ❑ Piso de cemento aceitoso limpio
- ❑ Proporcionar luz cenital fuerte
- ❑ Áreas de almacenamiento o trabajo ordenadas

El sótano

- ❑ Vender, regalar o tirar artículos innecesarios
- ❑ Organice y cree más espacio en el piso colgando herramientas y colocando artículos en los estantes
- ❑ Calentador de agua limpio y sedimento de drenaje
- ❑ Cambiar filtro de horno

El sótano, *continuado*

- ❑ Facilite el acceso a la inspección
- ❑ Limpiar y pintar pisos y paredes de concreto
- ❑ Proporcionar luz cenital fuerte

El ático

- ❑ Ordenar desechando o pre-empacando
- ❑ Asegúrese de que el aislamiento de ahorro de energía sea evidente
- ❑ Asegúrese de que la ventilación de aire esté en condiciones de funcionamiento
- ❑ Proporcionar una iluminación cenital fuerte

Cuándo es el momento de mostrar

- ❑ Asegúrese de que su carpeta de perfil de propiedad, facturas de servicios públicos, perfil de MLS, encuesta de ubicación de la casa, etc. estén disponibles
- ❑ Abre todas las cortinas y sombras, enciende todas las luces
- ❑ Recoja juguetes y otros desordenes, verifique que las camas estén hechas y la ropa se guarde
- ❑ Dale a las alfombras una aspiración rápida
- ❑ Agregue algunas flores frescas estratégicamente colocadas
- ❑ Ventanas de baño abiertas para aire fresco
- ❑ Saca un postre picante o simplemente una sartén de canela en el horno para obtener aroma
- ❑ Apague el televisor y encienda la música de la radio a un volumen bajo
- ❑ Haga un fuego en la chimenea si es apropiado
- ❑ Ponga mascotas en el patio trasero o haga arreglos para que un amigo las mantenga
- ❑ Asegúrese de que las áreas para mascotas estén limpias y libres de olores
- ❑ Asegúrese de que toda la basura se deseche en contenedores cuidadosamente cubiertos



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO



Currículum

Angela McKendrick

Experencia:
1998-Present: Real Estate Agent specializing in single family, multi-family, condominiums, and land sales.
1994-2002: Marketing Director for McCormick Company.

Afiliaciónes:
Greater Baltimore Board of Realtors.
Maryland Association of Realtors.
National Association of Realtors.
Residential Sales Council.

Estudios:
Columbia University
North Carroll High School
Professional Courses sponsored by the National Association of Realtors.

Comunidad:
Former American Cancer Society "Person of the Year."
Hunt Valley Community Association.
Greater Baltimore Association.
Scoutmaster Troop 211.

Personales:

Children: David (31) and Anna (26).
Hobbies: Golf and Tennis.

LOGO

Referencias de los clientes

Vendedores...

Fred & Susan Fredericks	23 Elm Street	822-4554
Joe & Lisa Johnson	1400 N. Timonium Road	922-2222
Ron & Dawn Larkin	2311 E. Roundtop Circle	444-3948
Debra Jones	433 Forest Drive	231-6932
Don & Julia Smith	32 E. Running Road	211-4599
Len & Hanna Leonard	443 Forest Drive	343-6798

Compradores...

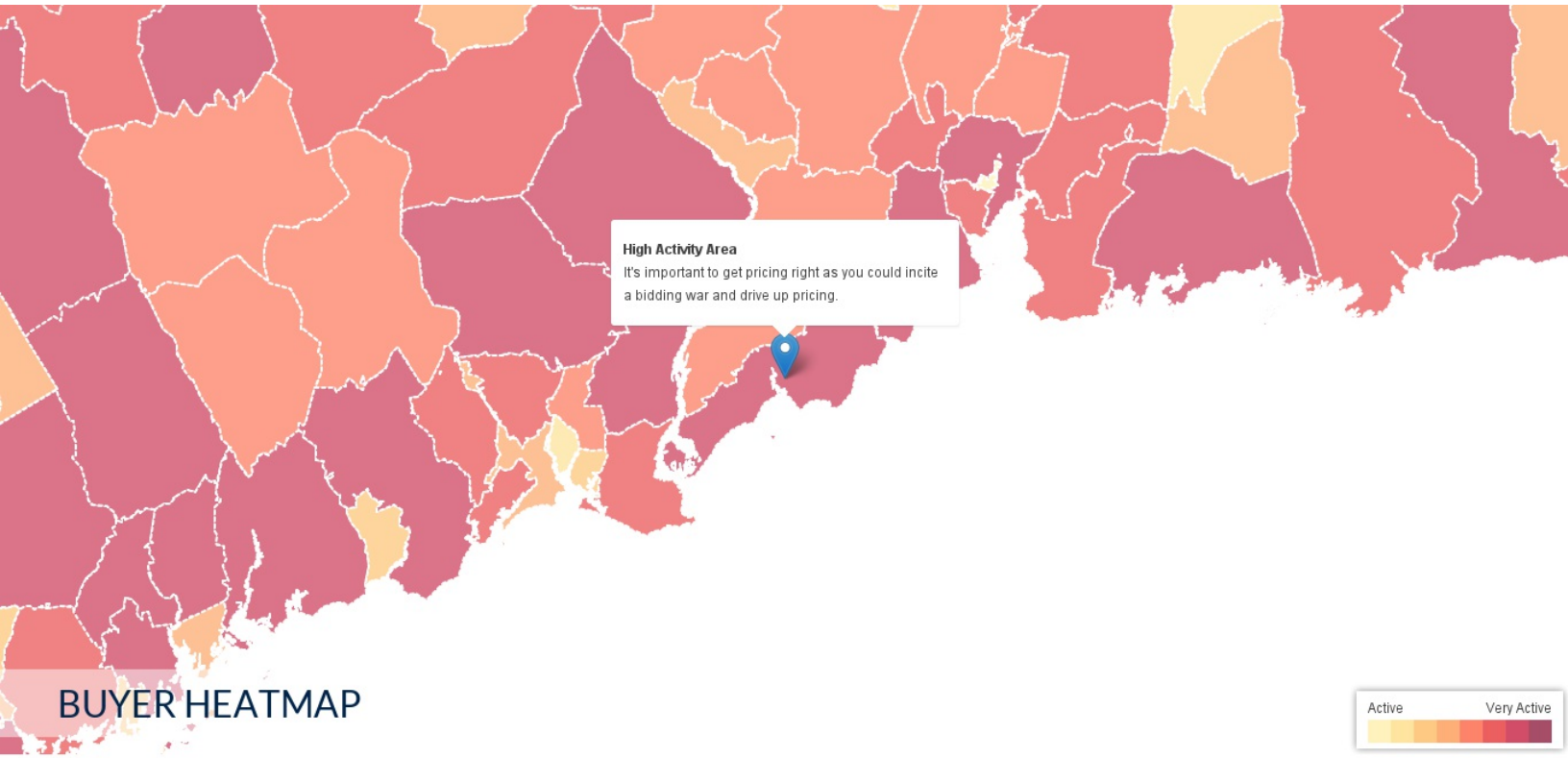
Mark & Joan Dawson	2300 S. Timonium Road	666-3033
Suzanne Swift	22 Forrest Avenue	667-9888
Ron & Joan Burns	55 W. Running Road	333-9843
Joe & Ann Reese	321 Pine Forest Lane	222-4563
Robert Johnson	324 82nd Terrace	342-6879
Jay & Sarah Volkers	75 Winding Way	234-1098



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

REAL-TIME MARKET REPORT
for 7 Deep Run Court



BUYER ACTIVITY IN THE LAST 90 DAYS:

290,088,070 online activities within the company.

3,413 online activities within a 5-mile radius of 7 Deep Run Court

1,389 online activities within a 5-mile radius and within the home's price range

1,337 online activities within a 5-mile radius and within the home's price range and bedroom count.



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

Copyright ©2024 Percy AI.

LOGO

Zillow Comentarios

Angela McKendrick, REALTOR

Real Estate Agent

★★★★★ 5 Reviews

40 Recent Sales with Reviews

★★★★★

Angela McKendrick is exceptional. From listing to closing, she guided us through the sale of our luxury Miami home with confidence and professionalism. Her deep knowledge of the local market helped position our property effectively and attract serious buyers quickly. Her marketing strategy and community connections made a clear difference in achieving a smooth, successful sale. She kept us informed throughout the process and made everything feel seamless. We are very pleased with the results and highly recommend her to other sellers in South Florida.

3/18/2026 Melissa Parker

★★★★★

Working with Angela McKendrick was one of the best decisions we made during our home search. She took the time to understand exactly what we wanted in a luxury property and delivered beyond our expectations. Her market knowledge, attention to detail, and honest advice made us feel confident throughout the entire process. After 40 years in residential real estate, Angela truly knows Miami inside and out. We highly recommend her to anyone looking for an outstanding Realtor.

3/16/2026 David Hernandez

★★★★★

Angela McKendrick made purchasing our luxury home in Miami an enjoyable and stress-free experience. She is incredibly knowledgeable, responsive, and genuinely cares about her clients. Her deep ties to the community and extensive experience gave us valuable insights into neighborhoods, market trends, and future investment potential. Angela's professionalism and dedication are second to none. We would absolutely work with her again.

3/14/2026 Jennifer Collins



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

RealSatisfied Testimonios de clientes

Angela McKendrick
Real Estate Agent
5.0 rating based on 5 reviews.

Overall Satisfaction	Overall Performance	Overall Recommendation
★★★★★	★★★★★	★★★★★

(Seller)
3/18/2026 10:14:37 AM Melissa Parker, Coral Gables, FL 33134
Angela McKendrick is exceptional. From listing to closing, she guided us through the sale of our luxury Miami home with confidence and professionalism. Her deep knowledge of the local market helped position our property effectively and attract serious buyers quickly. Her marketing strategy and community connections made a clear difference in achieving a smooth, successful sale. She kept us informed throughout the process and made everything feel seamless. We are very pleased with the results and highly recommend her to other sellers in South Florida.

(Buyer)
3/16/2026 2:41:18 PM David Hernandez, Pinecrest, FL 33156
Working with Angela McKendrick was one of the best decisions we made during our home search. She took the time to understand exactly what we wanted in a luxury property and delivered beyond our expectations. Her market knowledge, attention to detail, and honest advice made us feel confident throughout the entire process. After 40 years in residential real estate, Angela truly knows Miami inside and out. We highly recommend her to anyone looking for an outstanding Realtor.

(Seller)
3/14/2026 9:52:44 AM Jennifer Collins, Aventura, FL 33180
Angela McKendrick made purchasing our luxury home in Miami an enjoyable and stress-free experience. She is incredibly knowledgeable, responsive, and genuinely cares about her clients. Her deep ties to the community and extensive experience gave us valuable insights into neighborhoods, market trends, and future investment potential. Angela's professionalism and dedication are second to none. We would absolutely work with her again.

(Buyer)
3/11/2026 4:08:56 PM Michael Rosen, Miami Beach, FL 33139
If you're looking for a luxury real estate expert in Miami, Angela McKendrick is the one to call. Her four decades of experience are reflected in every conversation and recommendation she makes. She listened carefully to our needs, negotiated skillfully on our behalf, and always kept us informed throughout the process. Her local connections and understanding of the Miami market made finding our perfect home much easier than we ever imagined. Five stars all the way!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Reach150 Recomendaciones

Recommendations for Angela McKendrick
6/29/2026

(Interior Designer)
3/18/2026 10:14:37 AM Melissa Parker, Coral Gables, FL 33134
Angela McKendrick is exceptional. From listing to closing, she guided us through the sale of our luxury Miami home with confidence and professionalism. Her deep knowledge of the local market helped position our property effectively and attract serious buyers quickly. Her marketing strategy and community connections made a clear difference in achieving a smooth, successful sale. She kept us informed throughout the process and made everything feel seamless. We are very pleased with the results and highly recommend her to other sellers in South Florida.

(Business Owner)
3/16/2026 2:41:18 PM David Hernandez, Pinecrest, FL 33156
Working with Angela McKendrick was one of the best decisions we made during our home search. She took the time to understand exactly what we wanted in a luxury property and delivered beyond our expectations. Her market knowledge, attention to detail, and honest advice made us feel confident throughout the entire process. After 40 years in residential real estate, Angela truly knows Miami inside and out. We highly recommend her to anyone looking for an outstanding Realtor.

(Healthcare Executive)
3/14/2026 9:52:44 AM Jennifer Collins, Aventura, FL 33180
Angela McKendrick made purchasing our luxury home in Miami an enjoyable and stress-free experience. She is incredibly knowledgeable, responsive, and genuinely cares about her clients. Her deep ties to the community and extensive experience gave us valuable insights into neighborhoods, market trends, and future investment potential. Angela's professionalism and dedication are second to none. We would absolutely work with her again.

(Financial Advisor)
3/11/2026 4:08:56 PM Michael Rosen, Miami Beach, FL 33139
If you're looking for a luxury real estate expert in Miami, Angela McKendrick is the one to call. Her four decades of experience are reflected in every conversation and recommendation she makes. She listened carefully to our needs, negotiated skillfully on our behalf, and always kept us informed throughout the process. Her local connections and understanding of the Miami market made finding our perfect home much easier than we ever imagined. Five stars all the way!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Testimonial Tree Testimonios

★★★★★
Angela McKendrick is exceptional. From listing to closing, she guided us through the sale of our luxury Miami home with confidence and professionalism. Her deep knowledge of the local market helped position our property effectively and attract serious buyers quickly. Her marketing strategy and community connections made a clear difference in achieving a smooth, successful sale. She kept us informed throughout the process and made everything feel seamless. We are very pleased with the results and highly recommend her to other sellers in South Florida.pubdate=3/18/2026 10:14:37 AM
Melissa Parker

★★★★★
Working with Angela McKendrick was one of the best decisions we made during our home search. She took the time to understand exactly what we wanted in a luxury property and delivered beyond our expectations. Her market knowledge, attention to detail, and honest advice made us feel confident throughout the entire process. After 40 years in residential real estate, Angela truly knows Miami inside and out. We highly recommend her to anyone looking for an outstanding Realtor.
3/16/2026 2:41:18 PM David Hernandez

★★★★★
Angela McKendrick made purchasing our luxury home in Miami an enjoyable and stress-free experience. She is incredibly knowledgeable, responsive, and genuinely cares about her clients. Her deep ties to the community and extensive experience gave us valuable insights into neighborhoods, market trends, and future investment potential. Angela's professionalism and dedication are second to none. We would absolutely work with her again.
3/14/2026 9:52:44 AM Jennifer Collins



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Google Comentarios

5 Reviews

★★★★★

3/18/2026 Melissa Parker
Angela McKendrick is exceptional. From listing to closing, she guided us through the sale of our luxury Miami home with confidence and professionalism. Her deep knowledge of the local market helped position our property effectively and attract serious buyers quickly. Her marketing strategy and community connections made a clear difference in achieving a smooth, successful sale. She kept us informed throughout the process and made everything feel seamless. We are very pleased with the results and highly recommend her to other sellers in South Florida.

★★★★★

3/16/2026 David Hernandez
Working with Angela McKendrick was one of the best decisions we made during our home search. She took the time to understand exactly what we wanted in a luxury property and delivered beyond our expectations. Her market knowledge, attention to detail, and honest advice made us feel confident throughout the entire process. After 40 years in residential real estate, Angela truly knows Miami inside and out. We highly recommend her to anyone looking for an outstanding Realtor.

★★★★★

3/14/2026 Jennifer Collins
Angela McKendrick made purchasing our luxury home in Miami an enjoyable and stress-free experience. She is incredibly knowledgeable, responsive, and genuinely cares about her clients. Her deep ties to the community and extensive experience gave us valuable insights into neighborhoods, market trends, and future investment potential. Angela's professionalism and dedication are second to none. We would absolutely work with her again.

★★★★★

3/11/2026 Michael Rosen
If you're looking for a luxury real estate expert in Miami, Angela McKendrick is the one to call. Her four decades of experience are reflected in every conversation and recommendation she makes. She listened carefully to our needs, negotiated skillfully on our behalf, and always kept us informed throughout the process. Her local connections and understanding of the Miami market made finding our perfect home much easier than we ever imagined. Five stars all the way!



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

Mis redes sociales

Con tantas personas que usan las redes sociales para mantenerse al día, es muy importante para un agente de bienes raíces tener múltiples herramientas de redes sociales, como Facebook, Instagram y Twitter. Las redes sociales son un método importante para comercializar sus listados tanto para compradores como para vendedores. Mi empresa y yo tenemos una presencia impresionante en las redes sociales diseñada para involucrar, informar y conectar con los compradores y vendedores de hoy.

Haga clic en mis enlaces a continuación para ir a mis páginas de redes sociales.

Facebook: https://www.facebook.com

Instagram: https://www.instagram.com

X: https://www.X.com



Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO

En conclusión

Cuando elijas Angela McKendrick recibirás:

- Excelente servicio y soporte.
- Un análisis de mercado de su hogar.
- Un plan de marketing ganador.
- Todo lo posible para vender su casa con prontitud.
- Los recursos de Demo Realty.

Enumere su casa ahora con Angela McKendrick!





Angela McKendrick, CRS, GRI
Office: 305-555-6546
Home Office: 305-555-6542
Fax: 305-555-6540
Web Site: www.demorealty.com/angela
Email: angela.mckendrick@demorealty.com

LOGO