

On the Mark

with Manuel Vargas

HAPPY 2007!
DID YOU GET
YOUR '07 CALENDAR?
CALL ME, I HAVE EXTRAS!
917-559-2002

Feb. 2007



MANUEL VARGAS
PANAMERICAN REALTY
www.isellny.com
A Name You Can Trust
A Reputation for Results

cell: 917•559•2002

office: 718•406•8615

www.ISellNY.com
manuelbroker@aol.com
manuel@isellny.com



PRESORTED
STANDARD
U.S. POSTAGE
PAID
CUSTOM HOUSE
PUBLISHERS, INC.
45203



Manuel lent a hand to Habitat for Humanity New Orleans in the rebuilding effort in November of 2006. For donations go to www.bushclintonkatrinafund.org

Best Real Estate Tips for 2007

Here it is, back by popular demand, the best Real Estate strategies for the coming year. And remember, if you need clarification or more information about any of these points, please don't hesitate to call me on my cell phone number 917-559-2002.

For homeowners because "I am not going anywhere."

1. Improvements.

- Do not overimprove: remember that improvements beyond the average condition of a house in your market may not increase your value and are mainly for your enjoyment.
- According to your area: find out what your neighbors are doing. For example, if everyone in your block has thermal windows, chances are old casement windows may not be considered the most efficient anymore...
- Bathrooms and kitchens: are the investments that return the most dollars. But keep it real, and remember that labor quality is as important as quality of materials used.

2. Capital gains taxes.

- Remember that you are entitled to a capital gains exemption of \$500,000 (per couple) on the sale of a personal residence.
- You need to have claimed the property in your income taxes as your personal residence for 2 out of the last 5 years.
- Therefore, moving out of your personal residence and renting it may not be a wise investment move (you may pay more in capital gains taxes than what you collect in rents). Talk to a qualified accountant for more details.

continued on page 3

Las Mejores Ideas En Negocios Inmobiliarios Para El 2007

Aquí están de nuevo, como Uds. lo habían pedido, las mejores estrategias en negocios de bienes raíces para este año que acaba de comenzar. Recuerde, si quiere más información sobre cualquiera de ellas, no dude en llamar a mi celular 917-559-2002.

Para los propietarios porque ... "no me estoy mudando a ningún lado todavía"

1. Mejoras.

- No exagere en las mejoras: recuerde que si usted mejora su casa por encima del promedio de su mercado, esta no va a subir de valor y que estas mejoras son sobre todo para que Ud. las disfrute.
- De acuerdo a su área: fíjese que están haciendo los vecinos. Por ejemplo, si casi todo el mundo tiene ventanas térmicas, lo más probable es que las ventanas de hierro ya no sean bien consideradas.
- Baños y cocinas: son las mejoras que producen mayor aumento del valor de su casa. Pero sea

realista, y recuerde que la calidad de la mano de obra es tan importante como la calidad de los materiales utilizados.

- Actualícese y olvide lo obsoleto: no tiene que estar a la última moda en renovaciones pero no se quede atrás de las tendencias más recientes en mejoras. Por ejemplo, aunque no es necesario tener mesadas de granito, una mesada de formica en mal estado no habla precisamente bien de la condición general de la propiedad.

2. Impuestos sobre la ganancia

- Recuerde que Ud. tiene derecho a una exención de impuestos sobre la ganancia de \$500,000 (por pareja) en la venta de una residencia personal.
- Ud. tiene que haber reportado su propiedad como residencia personal en 2 de los últimos 5 años.
- Por lo tanto, mudarse de su residencia personal y alquilarla puede que sea una mala inversión (a la

sigue en la pag. 6

Testimonials

Manuel - I would imagine the increase in interest rates has had an effect on house sales in Queens as elsewhere. My mother and I am both relieved to have sold the house. Although, the many offers that fell through, was frustrating, your optimism helped to keep our spirits up.

I think that my recommendation to my brothers and sisters that you were a sophisticated broker was absolutely correct and your good advice as to where to price the house helped immensely. Again thanks for your insights and making the sale happen.

Sincerely,
Mr. Will Lee

皇后區和其它地區一樣，因為貸款利率增長而影響房地產交易。我和母親的房屋以前雖然有不少人出價，但沒有成功交易。因為你的洞察力和堅持的信念，使我們得到鼓勵，終於我和母親為成功地出售我們的房屋而鬆一口氣。

我向我的家人及朋友推薦你，是因為我相信你是一位經驗豐富的經紀，你獨特的眼光及市場觀察力，令我們在房屋價格上受益不少。

在這裡再一次感謝你的幫助，令我們的房屋出售成功！

Best Real Estate Tips for 2007

continued from front cover

3. Be aware of zoning changes.
 - The city has recently rezoned many blocks affecting property values in either direction.
 - Check your zoning and find out what it means to be R4, R6 or C2-4. You may be surprised to discover what the highest and best use of your property could be and may want to act on it!
 4. Energy efficiency.
 - It's everywhere in the news these days and even though many of the energy savings products may seem costly, as this technology develops and the government offers incentives, they will become more and more mainstream.
 - An easy fix: use fluorescent bulbs, they last longer and waste less.
 - I personally think that photovoltaic panels will be popular in the not so distant future. Having a roof with southern exposure will be key...
 5. Prepaying or not.
 - As a general rule of thumb, if you have personal income, you could always deduct the interest that you pay on your first mortgage and on your equity line.
 - Having a property free and clear is a great goal, but remember that in the event of unforeseen circumstances, having a mortgage means that the bank is sharing the risk with you.
 - Building equity is great. It's even better if you put it to good use and not just leave it stagnant for your heirs to quarrel over.
 6. Refinancing or not, cashing out or not, negative amortization, adjustable mortgages, reverse mortgages.
 - Refinancing involves closing costs no matter what your bank says. If no closing costs are offered, it is because they are usually factored into the rate and other terms.
 - The single most important consideration when refinancing is how long will you keep the property for. It's difficult to forecast this, but if you refinance today and sell in a couple of months, you may be saying good-bye to a handsome sum of money.
 - Adjustable rate mortgages, Negative amortization mortgages and Reverse mortgages involve special risks not advisable for every borrower in every situation. Check with your preferred financial advisor before making a decision.
 7. Market value, for taxes, for insurance, for you.
 - Every year check on the market value of your property, even if you are not selling. This value plays a big role in the amount of hazard insurance and real estate taxes that you pay.
 - Market value is also needed for estate planning and also used in calculating your net worth.
 - I offer accurate market analysis at no obligation or cost to you; don't be shy, call me anytime.
 8. Good neighbors are worth their weight in gold.
 - A healthy relationship with your neighbors affects how you enjoy your personal residence. Be respectful, open minded and courteous by not interfering with the enjoyment of their properties.
 - There is a fine line between caring for the community and sticking your nose to close into someone else's affairs. Use your own judgment.
 - Get to know your neighbors and try to understand their culture. Respect, Safety and Cleanliness are things we can all relate to.
 9. Be up to code.
 - Be mindful of code regulations (smoke detectors, fire escapes, drainage conditions, etc.); the New York City Department of Buildings and Housing Preservation and Development update them periodically.
 - Not complying with these regulations may signify a tremendous liability, decrease in value and may result in hazardous conditions for occupants and neighbors. Go to www.nyc.gov for an update, or call me to run a departmental search on your property for free.
 10. Enjoying your house is all about quality of life. Plan ahead, think medical benefits. Be able to decide by yourself, for yourself.
 - Don't let all the good years pass unnoticed. Thinking about retirement and independence in the old age are hard issues that must be addressed nonetheless.
 - How does homeownership affect your eligibility for medical and other benefits? Talk to a qualified financial advisor.
 - Wouldn't you rather decide by yourself how to spend your golden years while you are able bodied and able minded?
 - Memories live in your heart, not inside a building. Don't necessarily attach your memories to a property as these emotions may get in the way of making the best decision. Do what is best for your heart, for your life, for your loved ones.
- For landlords because "the property gives me good income."**
1. Keep rents close to market; be mindful of rent regulations.
 - Having better tenants may imply not charging the very highest rents but having substantially lower rents than the market calls for, may result in future problems to ask for vacancies and in the decreased value of investment properties.
 - Five families and more require for landlords to register their rents with HPD. This is so serious that banks do not generally provide financing otherwise.
 - If you own a newer property with tax abatement find out if the tax abatement application was filed correctly and what you have to do to maintain eligibility. I can offer you some experts on this matter; call me at your convenience.
 2. Be aware of the hidden costs of management. Value your time.
 - If you manage the property yourself, your management is not for "free" as the time involved in managing the property could be used for other productive activities or for leisure.
 - Consider the cost of hiring a super or a manager; this clearly affects your market value.
 3. Establish communication channels with your tenants. Be receptive.
 - How do your tenants reach you? Do they have your cell phone in case of emergencies?
 - Do you anticipate potential issues such as property condition, possible vacancies, etc or you let this issues pop up unexpectedly at rent time?
 4. Pay regular visits to the property.
 - Visit the property regularly but not at scheduled times. Check on the garbage collection, the roof and the boiler.
 - Pay attention to what is going on in the area: new developments, the condition of neighboring houses, traffic patterns.
 - The appearance of your property speaks not only about its tenants but also about its landlord to a potential investor. Show some "pride of ownership" even if you don't live there.
 5. Capital gains implications, living there besides being an absentee landlord.
 - As mentioned before, having one apartment as your personal residence in a multifamily property has terrific tax advantages at the time of sale and impact on the upkeep and condition of the house.
 - However, after the first and tougher years of ownership ask yourself if you want to upgrade to a one family residence, maybe because of school districts, maybe because you want more privacy and more personal space, and because the rental property has already fulfilled its mission as a stepping stone.
 6. Learn your value. Nobody uses gross rent multipliers anymore. You must call me if you don't understand what I am talking about.
 - Income producing properties are valued according to their income but the ancient formula of gross rent multipliers (gross income times a factor given by the area) are no longer used by anyone.
 - More complicated calculations are necessary to come up with market value. They involve income, expenses, vacancy rates and capitalization rates. I understand many so-called experts have no experience with this. I do. That is what I went to school for; let me tell you more.
 7. Learn your financing options. They affect your market value.
 - Two family houses can qualify for different financing whether they are homeowner occupied or not. Three and four families financing is more expensive than two families financing because

Best Real Estate Tips for 2007

continued from page 3

lenders attach to them the risk of multiple tenancies.

- Five families and other multifamilies usually require 25-30 percent down payment. These loans are kept in the lender's portfolio and are underwritten more cautiously than 1-4 families.
- Lenders favor residential income over pure commercial and industrial income. The latter kind of properties have other financing conditions (environmental studies, lease analysis, etc) that affect their market value and reflect the risk of owning an operating them.
- Think hard about having an income property free and clear; most of the big real estate fortunes have been made by leveraging income property to purchase more property.

8. How to increase your value; ancillary income; reducing expenses.

- First, as we said above, keep rents real, not too high and not too low, and most importantly, keep rents legal.
- Where feasible, create ancillary income opportunities like parking, laundry, etc.
- The easiest way to increase your value is to reduce expenses by updating your mechanical systems and streamlining your management. Reasonable rents have something to do with lower expenses as well.
- In rent stabilized buildings be aware of rent increase guidelines and keep the condition of your property according to tenants expectations and to the area.

9. Real estate taxes, assessment and reits.

- In New York City, within the same neighborhood is not uncommon to find two family homes with higher net income than six family homes. Look at your rents, look at your property tax assessment and look at your expenses and decide if you want to keep the property for the long run.
- Converting residential 1, 2 or 3 families to 4, 5 or more families may not make any sense because of higher real estate taxes. Do the numbers or call me for information.
- If you are overwhelmed by the management of investment property consider investing in REITs that handle investment grade commercial real estate and let you own shares of publicly traded companies.

10. Be up to code; water meters.

Violations.

- The city is usually more lenient with private homeowners than with multifamily or commercial landlords. Observe the code to avoid fines and liability.
- Not having a water meter is a major no-no at this stage of the game. Violations of all kind decrease the value of your property and provide an opportunity for bargaining to a potential purchaser.

Sellers because "this is the right time to start a new chapter:"

1. Pricing. Comparables versus inventory.

- Besides looking at records of comparable property sales, you must look at the prices of current inventory. The market changes when selling prices start to depart from comparable sales. Look at listed homes as potential competitors (more options for your buyers) and resist the temptation of thinking your house is worth more because it's your house. Pricing your house wrong may result in a lower selling price because of reduced activity.

2. Staging your showings.

- Even more important than condition maybe the way this condition is presented to buyers. Removing clutter may be more effective than painting a room; however, leave enough furniture so the buyer can get a feeling for a home.
- Don't oversell your property. Let the buyers get a feeling for it; as an experienced agent I can give you pointers to make your property look exclusive and neat while letting the buyers picture themselves in their new property instead of feeling like they are intruding in your private life.

3. A good agent gives your property plenty of exposure, cooperates fairly, advertises everywhere, gives you timely feedback, listens to you carefully and tells you the truth even if it is not pretty.

- This one does not require much more explanation. Here are some examples.
- I advertise in the three main real estate magazines, several times a month, in color.
- I have a contract with *Newsday* and advertise regularly in the *New York Times*.
- Your house will look special in my Web site www.isellny.com

and will stand out in the www.realtor.com Web site because I have a special enhancements.

- You get systematic in writing feedback after every showing. Soon thereafter, so you know what is going on and rest assured that someone is taking care of things.
- I participate fairly with the Multiple Listing Service, at your sole discretion, offering cooperating brokers half of the commission that you agreed to.
- I make appointments promptly and professionally and have a full time secretary devoted to this task.
- I will do any promotional activity that you allow (signage, open houses, fliers, postcards, etc) and won't cease my efforts until your property is sold.
- More importantly, I listen to you and work hard to accomplish your goals in a timely manner, avoiding you complications and telling you the truth. My goal is to honor your trust and to accomplish your satisfaction so you refer me to all your friends and family.

4. Be aware of agency relationships.

- When I list a property I am a seller's agent, which seems logical, right? Ok, but how about the agents that show your property? They could be buyer's agents or seller's agents. Seller's agents in turn could be Sub-agents or Broker's agents. Sounds confusing? It is, but the good news is that these relationships have to be explained by any licensed broker that enters into such relationship at the first substantial contact with a prospect.
- Beware of dual agency relationships, although not illegal, in real life it is next to impossible to maintain confidentiality and other fiduciary duties being an agent for the seller and for the buyer at the same time. My agents and myself usually decide to work for the seller alone and we disclose this fact properly to potential buyers.

5. There are showings and then there are quality showings.

- Find out how traffic to your property is generated. Is anyone that inquires about your house going to be shown the property? How are your privacy, safety and lifestyle protected?

- I believe in meeting the buyers face to face prior to showing the property. It saves time and aggravation to all.
- Everybody is prequalified and even preapproved these days. How is this done? Better yet, how real are these prequalifications? I can determine it quickly. Let me tell you some of the secrets of the real estate trade...
- Generating quality showings and reasonable, real offers is my expertise. Deciding about them is your call.

6. 1031 exchanges.

- Are you preoccupied with the amount of capital gains taxes that you have to pay in the sale of the investment portion of your property? You can either pay up now or delay the payment of the bill by doing a tax deferred like kind exchange. This was the subject of last issue of *On The Market*, but if you need more information about it, do not hesitate to call me.
- Waiting to sell your property for more is not the answer. The more you sell it for, the higher the tax bill. What matters is what you keep and how much happier is that money going to make you at the time of the sale...

7. Selling and buying vs. Buying and selling.

- In a nutshell, if you buy and then sell you may have double housing payments.
- If you buy before you sell you may have less of a down payment to put; home equity loans could help in this case.
- If you buy before you sell, you may sell at a discount and in a hurry.
- The fear of "being left in the street" if you sell first and then buy, is lessened in a market where inventories are high and prices may come down.
- If you want to buy with the proceeds of your sale, make sure you have a buyer committed (in contract) and approved (with a loan commitment) before you give a deposit on the new property.
- Every personal scenario (equity, relocation, family, rates, etc.) calls for a customized strategy when buying and selling. Don't hesitate to call me to help you make the right decision when the timing is right.

Best Real Estate Tips for 2007

continued from page 4

8. Multiple listing.
 - What are the advantages?
 - How is commission divided when the multiple listing is involved? It is to your benefit that commission is divided 50-50 between brokers. Ask me why.
 - How are appointments and offer presentations handled? Yes, the multiple listing may give you more activity; as your listing agent it is my duty to make sure this is quality activity leading to the results that you want and not just intended to keep you busy.
 9. Request periodic reviews of marketing, activity and valuation.
 - As a listing agent I will give you documented feedback after every showing.
 - After the first 2-4 weeks you will get a report on the number of showings, and an analysis on the offers or lack of offers generated.
 - Reposition your property on the market periodically, to make it look fresh and attract new buyers. I will offer you updated market analysis so you take advantage of the most recent market trends.
 - Due to my network and business relationships I can offer incentives to buyers at no cost to you.
 10. Tying all the knots, being aware of terms: downpayment, tenancies, vacancies, possession, and repairs.
 - When an offer is presented I will explain how the terms of the offer, other than price, may affect your pocket and may affect the timing or the completion of the deal.
 - Negotiating contract deposits is key to keep buyers committed.
 - Talking about tenancies and possession and putting these in writing outlines your obligations prior to a closing.
 - What is selling "as is"? I will explain you the legal implications of this term and what you could still be liable for, even if you sell "as is".
 11. Don't try to time the market.
 - Concentrate in making the most of your house at the time that you are ready to sell. If we had a crystal ball that told us future market values we would all be millionaires.
 - Don't pay too much attention to the news; national statistics may not apply to your local market; call me; I am your neighborhood expert!
 - If the timing is right for you, I am ready to work for you!
 - Buyers because "this is a great market to find good properties!"**
 1. Pick a couple of areas, type of property.
 - Do not look at property in very dissimilar areas; you won't be comparing apples to apples. Start with two zip codes that are close to your heart.
 - Prioritize; if you want it all you must pay the price. What are things that you must have? Is it 3br in the first floor, a parking space or being next to the subway?
 - Looking at different type of properties (1 family vs. 3 family...) may confuse you. Ponder their advantages or disadvantages and their net cost before you start hitting the streets.
 2. Don't try to do too much with too little but don't be overly conservative either. Do the numbers! But how?
 - Besides calculating mortgage payments, taxes and insurance consider the cost of utilities, the realistic legal income of the property and the closing costs.
 - Be aware of financing programs that can get you into a house with a reduced investment of cash and their implications (no down payment loans, financing of closing costs, no income check loans).
 3. Know the market: the value of viewing property and meeting people.
 - The best way to learn your market is to see the properties not only from the outside but from the inside as well. A drive-by will not tell you the whole story about a house.
 - By the same token, a telephone conversation with a realtor will not tell you much. I invite you to interview me; let's make an appointment face to face and then you will be able to decide if you want to work with me for "this" or any other property.
 4. Learn agency relationships.
 - The listing agent usually works for the seller, but, how about the selling agent?
 - Do you want me as your buyer agent? What is the cost to you?
 - I do not advise you to get into a dual agency relationship with any agent.
 5. Stick to one or two Realtors®
 - You are not only shopping for a house but for the service provided by realtors. Interview us and select amongst the best, the ones that are trustworthy and have the best reputation.
 6. Surf the net.
 - Surf the net but remember that you cannot buy a house over the Internet yet. Face to face is key.
 - Go to my Web site WWW.ISELLNY.COM for unlimited free access to the Queens and Long Island Multiple Listing Service.
 - Email me to see any house that you find: MANUEL@ISELLNY.COM.
 7. Market value vs. What is the value to you?
 - We all want a good deal but even more important than that is the fact that the house be a good value to you: if it meets your needs and you can afford it; if you like it and you can make it your home or your investment. A reputable independent appraiser working to protect the interests of your lender will then determine its market value.
 - Don't try to time the market. Do research but don't listen to national statistics that may not correspond to the reality of your market. A general rule of thumb is that the best time to buy is when nobody wants to!
 8. Have a limited number of real estate advisors!
 - If you are a first time homebuyer, it is in your best interest to have a limited (vs. unlimited) number of real estate advisors. If you listen to everyone you may be confused because you are not going to hear positive feedback from everyone.
 - Consult with those that are affected by your decision but don't let your teenager negotiate a real estate deal!
 - Well-meaning friends may be negative when they are trying to be protective and unsolicited advisors may be plainly jealous. A house is YOUR single most important investment, which means not even your must-trusted advisor is going to pay the mortgage for you.
 9. Good team. A good lawyer. A good bank.
 - Shop around for these professionals. A reputable broker should be a source of reputable referrals for lawyers and banks.
 - Remember that real estate transactions have deadlines; if the members of your team are not up to the task, the transaction will be rocky and stressful. If they are expert and diligent,
 10. Tax deductions. Buying vs. Renting.
 - Do not leave out of your mortgage analysis the potential income tax deductions that you are entitled to when you own a property (specially mortgage interest). Sometimes this is the only reason people buy property.
 - Rent is not tax deductible, mortgage interest is and property expenses and depreciation in investment properties will relieve you greatly from your tax burden.
 - Did you know that effective January 1st, 2007 PRIVATE MORTGAGE INSURANCE (PMI) payments became tax deductible? You may not need to buy a house by taking a first and a second mortgage anymore. It may be cheaper to get just one loan and make PMI payments. Call me to find your dream home and for realistic analysis of property financing at your earliest convenience. If you dream for a house, I have the house of your dreams! If you want email me at MANUEL@ISELLNY.COM, tell me where and what are you looking for, your priorities, your price range and I will set you up to receive the very newest listings as they first hit the market.
- Real estate pledge to all my clients.
1. I will promise only what I can deliver to you.
 2. I will not mislead you as to market value of your property and financial information regarding your transaction.
 3. I will cooperate with other brokers if you so desire.
 4. I educate myself constantly so I can serve you better.
 5. I will be patient, not pushy. I will be diligent not aggressive. I will be actively positive, not negative.
 6. My reputation serves as my best marketing tool.
 7. Under my representation, your real estate goals take priority and appear exclusive and distinctive to the marketplace.
 8. I will research market changes periodically and give you a realistic picture of them.
 9. I won't cease my efforts until I take your transaction to a successful conclusion and I will keep in touch with you to assist you and guide you even after the transaction closes.
 10. I guarantee that my agents and employees will give you this very same level of service and that you will be pleased to deal with us.

Las Mejores Ideas En Negocios Inmobiliarios Para El 2007

viene de la pag. 1

larga Ud. paga más en impuestos sobre la ganancia que lo que colecta en rentas). Por favor, hable con un contable calificado.

3. Averigüe su clasificación de zona.

- La ciudad ha cambiado recientemente la clasificación de zona en muchos vecindarios, lo cual ha afectado para bien o para mal el valor de la propiedad en esas áreas.
- Averigüe cual es su clasificación de zona y sepa lo que significan las clasificaciones R4, R6 o C2-4. Le sorprenderá descubrir cuál es el potencial y mejor uso de su propiedad y a lo mejor decida hacer algo al respecto.

4. Eficiencia energética.

- Este tema esta muy en boga hoy en día y aunque las tecnologías que ahorran energía parezcan caras, a medida que se perfeccionan y el gobierno ofrece incentivos económicos, estos productos se volverán cada vez más comunes.
- Una tarea simple: cambie todas sus bombillas incandescentes por bombillas fluorescentes que gastan menos y duran más.
- Personalmente pienso que los paneles fotovoltaicos serán populares en un futuro no tan distante. El tener una casa que de al sur será clave...

5. Prepagar o no prepagar.

- Como norma general, si Ud. reporta ingresos personales, Ud. puede deducir el interés que paga en su hipoteca principal y/o en su segundo préstamo.
- El tener una propiedad libre de deudas es una gran meta, pero recuerde que en situaciones imprevistas, si Ud. tiene una hipoteca, el banco es el socio que comparte el riesgo con Ud.
- Acumular plusvalía es bueno, pero es aún mejor si Ud. pone esta plusvalía a trabajar en algo que valga la pena en vez de dejarla estancada.

6. Refinanciar o no, sacar dinero de su propiedad o no, amortización negativa, préstamos ajustables e hipotecas inversas.

- Refinanciar siempre lleva consigo gastos de cierre, no importa lo que le diga su banco. Si le ofrecen una opción sin gastos de cierre, es porque normalmente estan incluidos en su tasa de interés u otros términos.
- Lo más importante que hay que considerar cuando se refinancia es por cuánto tiempo se seguirá siendo dueño de la propiedad. Esto es difícil de pronosticar pero si Ud. refinancia hoy y vende mañana le está diciendo adiós a una buena cantidad de dinero.
- Las hipotecas ajustables, las de amortización negativa y las hipotecas inversas traen consigo

riesgos que no son para todo el mundo ni para todas las ocasiones. Antes de tomar una decisión revise estas hipotecas con su consejero financiero.

- El convertir su plusvalía en efectivo para comprar un carro o irse de vacaciones no es necesariamente bueno o malo, pero recuerde que cuanto más ud. deba, mayor es su riesgo de retrasarse en los pagos. Y claro, esa plata que Ud. saca hoy día no va a estar ahí mañana cuando Ud. venda. Es ilusorio esperar vender una casa por mas, tan sólo porque se debe más.

7. Valor del mercado, para impuestos, para el seguro, para ud.

- Revise el valor de mercado de su casa cada año, aunque Ud. no vaya a vender ahora. Este valor tiene que ver con los impuestos sobre bienes raíces, con su seguro contra incendios, etc.
- El valor del mercado se usa también para planeación patrimonial y para saber cuáles son sus recursos totales.
- Yo le ofrezco análisis de mercado acertados sin ninguna obligación o costo para Ud. No tenga pena, llámeme en cualquier momento.

8. Los buenos vecinos valen su peso en oro.

- Una relación saludable con sus vecinos redunda en un mayor disfrute de su residencia personal. Sea respetuoso, tenga una mente abierta y sea cortés para dejar que sus vecinos también disfruten ellos de su propiedad.
- Hay una tenue diferencia entre preocuparse por la comunidad y meter las narices en lo que a uno no le importa. Use su propio criterio.
- Conozca a sus vecinos mejor y entienda su cultura. Todos los seres humanos tenemos una noción de respeto, seguridad y limpieza.

9. Respete el código.

- Sea consciente del código actualizado del departamento de vivienda y del de edificios (detectores de humo, escapes de emergencia, drenajes, etc).
- No cumplir con estas regulaciones implica una responsabilidad tremenda, una pérdida de valor en su propiedad y además un riesgo para ocupantes y vecinos. Visite el sitio www.nyc.gov para actualizarse o llámeme para revisar el record de su propiedad gratis.

10. Disfrutar de su propiedad es sinónimo de calidad de vida. Planifique con tiempo, piense en los programas de beneficios médicos. Sea capaz de decidir por si mismo y para ud. Mismo.

- No deje que pasen

desapercibidos los mejores años. Pensar en retirarse y ser independiente en la vejez es difícil pero necesario.

- ¿Cómo afecta el hecho de tener casa su elegibilidad para beneficios médicos y otros beneficios? Consulte a su asesor financiero con tiempo.
- ¿No preferiría decidir por su cuenta cómo pasar sus años dorados mientras su cuerpo y su mente están saludables?
- Las memorias viven en su corazón, no dentro de un edificio. No identifique sus recuerdos con un edificio pues estas emociones pueden impedir que Ud. tome la decisión adecuada. Dele prioridad a su corazón, su vida y las personas que ama.

Para caseros porque... "la propiedad me produce buenas rentas"

1. Mantenga las rentas cerca del nivel de mercado; tenga en cuenta las regulaciones de renta.

- Tener buenos inquilinos puede implicar no cobrar el máximo de alquiler, pero tener alquileres demasiado bajos, puede provocar problemas cuando Ud. requiera que los apartamentos se vacíen y además, disminuye el valor de una propiedad de inversión.
- Casas de cinco familias o más requieren que los caseros registren las rentas con HPD. Esto es tan serio que los bancos no proveen financiamiento cuando no están registradas.
- Si Ud. tiene una propiedad nueva con impuestos abatidos ("tax abatement") averigüe si esa aplicación fue sometida correctamente y lo que Ud. tiene que hacer para mantenerse elegible para esta reducción. Le puedo recomendar expertos en esta materia; llámeme tan pronto como me necesite.

2. Sea consciente de los costos ocultos de administración. Valore su tiempo.

- Si Ud. administra su propiedad por su cuenta, esta administración no es "gratis" pues el tiempo que emplea en ello podría emplearlo en otra actividad más productiva o simplemente como tiempo de ocio.
- Considere el costo de contratar un superintendente o administrador profesional, lo cual afecta claramente el valor de la propiedad.

3. Establezca canales de comunicación con sus inquilinos y sea receptivo.

- ¿Cómo se ponen en contacto con Ud.? ¿Tienen su celular en caso de emergencia?
- ¿Ud. se anticipa a posibles problemas con la condición de la casa, apartamentos vacantes, etc. o deja

que estos asuntos aparezcan inesperadamente al cobrar la renta?

- Escuche a sus inquilinos, anímelos a que le digan detalles sobre la propiedad pues ellos viven allí y saben cosas que Ud. puede ignorar...

4. Haga visitas regulares a la propiedad.

- Pase por su casa a menudo, pero no a horas establecidas. Revise si se recicla bien la basura, la condición del techo y de la caldera.
- Ponga atención a lo que está pasando en el área: nuevas construcciones, condición de casas vecinas y nuevas pautas de tránsito.
- La apariencia de su propiedad tiene que ver no sólo con los inquilinos sino con el casero y así lo considerará un posible comprador. Demuestre "orgullo de propietario", incluso si no vive allí.

5. Implicaciones de los impuestos sobre ganancias, vivir en la casa o ser un casero ausente.

- Como mencioné más arriba, tener un apartamento como su residencia personal puede tener tremendas ventajas en lo impuestos sobre ganancias cuando Ud. venda. Esto también influye en el mantenimiento y condición de la casa.
- Sin embargo, después de los años iniciales que son más duros, pregúntese si quiere mudarse a una casa de una familia, a lo mejor buscando mejores distritos escolares, a lo mejor porque Ud. necesita más privacidad y espacio personal o porque la casa multifamiliar ya cumplió su cometido de ser el primer escalón.

6. Averigüe el valor de la casa. Nadie usa ya los múltiplos de renta totales. Ud. Debe llamarme si no entiende de que le hablo.

- Las propiedades para inversión se avalúan de acuerdo a su renta pero la antigua formula del multiplicador de renta total (renta total multiplicada por un factor determinado por el área) ya no los usa nadie.
- Se necesitan calculos más complicados para determinar el valor de Mercado. Tienen que ver las rentas, los gastos, las tasas de vacaciones y las tasas de capitalización. Entiendo que muchos autodenominados expertos no saben de esto. Yo le puedo explicar más, para eso fuí a la Universidad.

7. Averigüe sus opciones de financiamiento. Estas afectan el valor de mercado.

- Las casas de dos familias pueden ser elegibles para diferentes tipos de financiamiento dependiendo si el dueño vive o no en ellas. Las hipotecas para casas de tres y cuatro familias son más

Las Mejores Ideas En Negocios Inmobiliarios Para El 2007

viene de la pag. 6

caras porque los bancos ven más riesgo en ellas por tener mayor número de inquilinos.

- Las casas de cinco familias o más usualmente requieren 25-30% de cuota inicial (o plusvalía). El banco se queda con estos prestamos en su cartera y los aprueba mas cautelosamente. Son préstamos comerciales, con intereses más altos y gastos de cierre mayores.
- Los bancos prefieren ver rentas residenciales que rentas puramente industriales o comerciales pues estas últimas conllevan otras condiciones financieras (estudios ambientales, análisis de los contratos de renta, etc) que afectan su valor de mercado y reflejan sus riesgos inherentes.
- Piense muy bien en tener una de estas propiedades libre de toda hipoteca, ya que las grandes fortunas en bienes raíces se han hecho hipotecando propiedades para comprar más propiedades.

8. Como incrementar el valor; ingresos adicionales; reducción de gastos.

- Primero que todo, tenga rentas realistas, no muy altas y no muy bajas y sobre todo, que sean legales.
- Cuando sea posible cree oportunidades de ingresos adicionales como parqueaderos, lavanderías, etc.
- La manera más fácil de incrementar el valor de su propiedad es bajar los gastos modernizando los equipos mecánicos y perfeccionando la administración. De la misma manera, rentas razonables tienen que ver con menores gastos.
- En edificios con renta estabilizada, aprenda cuales son las normas para subir las rentas y mantenga la condición de su propiedad de acuerdo a las expectativas de los inquilinos y de acuerdo al área.

9. Impuestos sobre la propiedad, valorización catastral y REITS.

- En Nueva York, en un mismo vecindario no es raro encontrar casas de dos familias con rentas más altas que casas de seis familias. Fíjese en sus rentas, fíjese en su valorización catastral y sus gastos para decidir si se quiere quedar con la propiedad a largo plazo.
- Convertir una casa de 1,2 o 3 familias a 4, 5 o más familias puede que no tenga ningún sentido por el incremento en los impuestos de la propiedad. Haga cuentas o llámeme si necesita asistencia.
- Si está agobiado por la administración de su propiedad de inversión considere invertir en REITs que manejan propiedades comerciales permitiéndole participar en ellos por medio de acciones.

10. Respete los códigos; medidores de agua. Violaciones.

- La ciudad es más paciente con caseros privados que con compañías que tienen grandes edificios. Respete los códigos del departamento de edificios y de vivienda para evitar multas y mayores consecuencias.
- No tener un medidor de agua a estas alturas es grave. Las violaciones de todo tipo disminuyen el valor de la propiedad y permiten que un comprador potencial quiera más rebajas.

Para los vendedores porque...“esta es una buena ocasion para empezar una nueva etapa”

1. Precios. Los comparativos vs. datos de inventario.

- Aparte de revisar los datos de propiedades comparables, Ud. debe mirar los precios del inventario disponible. El mercado cambia cuando los precios de venta empiezan a diferir de los comparativos.
- Mire propiedades listadas como competidores potenciales (más opciones para el comprador que Ud. quiere atraer) y resístase a la tentación de pensar que su casa vale más tan sólo porque es su casa.
- Poner el precio incorrecto puede resultar en un precio de venta final más bajo debido a la reducción de actividad.

2. Mostrando su casa.

- La manera como Ud. presenta su casa puede ser más importante que la misma condición. Remover trastos y enseres puede ser más efectivo que pintar una habitación; sin embargo, deje algunos muebles para que el comprador se sienta bien acogido.
- No sobrevenda su casa. Deje que los compradores la experimenten por su cuenta. Gracias a mi experiencia, puedo indicarle como hacer ver su propiedad más exclusiva y nítida a la vez que Ud. permite que los compradores se visualicen en ella sin sentir que están invadiendo el hogar de otro.

3. Un buen agente promociona y muestra la propiedad de todas las maneras posibles, coopera justamente, le da noticias pronto, escucha sus ideas atentamente y le dice la verdad, aunque no le guste.

- Esto no hay que explicarlo mucho. Veamos los siguientes ejemplos.
- Yo anuncio en las tres principales revistas de finca raíz, varias veces al mes y a color.
- Tengo un contrato con *Newsday* y anuncio regularmente en el *New York Times*.
- Su casa se verá especial en mi sitio del internet www.isellny.com y

resaltará en el sitio www.realtor.com porque allí tengo anuncios realzados.

- Le daré noticias sistemáticas por escrito cada vez que se muestre su casa. Y rápido, de manera que Ud. sepa lo que dicen los compradores y sabe que nos estamos encargando del trabajo.
- Yo participo justamente con el Servicio de Listado Múltiple, si Ud. lo desea y les ofrezco a los brokers que muestran su casa la mitad de la comisión total que me ofreció.
- Las citas se hacen diligente y profesionalmente y además, cuento con una secretaria dedicada a esta labor.
- Realizaré cualquier actividad promocional que Ud. me permita (letreros, open houses, volantes, postales, etc) y no cesaré de esforzarme hasta que su propiedad se venda.
- Es más, escucharé con atención sus ideas y trabajaré duro para ejecutarlas en el tiempo adecuado, evitándole complicaciones y siempre hablándole con la verdad por delante. Mi meta es honrar la confianza depositada en mí y conseguir que Ud. quede satisfecho para que me recomiende familiares y amigos.

4. Familiarícese con la ley de agencia.

- Cuando yo listo una propiedad yo trabajo para el dueño, lo cual parece lógico, ¿verdad? ¿Bueno, y a quién representan los otros agentes que muestran su casa? Pueden ser agentes del comprador o agentes del vendedor. En este último caso pueden ser Sub-agentes del dueño o agentes del broker que listó la casa. ¿Le suena muy confuso? Es que es confuso, pero las buenas noticias son que estas relaciones deben serle explicadas por cualquier agente licenciado que empiece a negociar con Ud.
- Tenga cuidado con relaciones de agencia dual que aunque no son ilegales, es difícil que garanticen la confidencialidad y las obligaciones fiduciarias cuando un agente representa al vendedor y al comprador a la vez. Mis agentes y yo mismo generalmente decidimos representar al vendedor de la casa y aclarárselo debidamente a compradores potenciales.

5. Hay citas y después hay citas de calidad.

- Averigüe cómo se generan las citas para ver su casa. ¿Se le muestra su casa a cualquiera que pregunte por ella? ¿Cómo se protegen su intimidad, su seguridad y su manera de vivir?
- Yo creo que lo mejor es entrevistar a los compradores cara a cara antes de mostrar su propiedad. Así se evitan problemas y pérdidas de tiempo para todos.

- Hoy en día todo el mundo dice estar calificado e incluso preaprobado. ¿Cómo se consiguen estas referencias? ¿Y aún más, qué tan reales son? Yo lo puedo determinar rápidamente. Déjeme explicarle algunos secretos de mi negocio...
- Soy experto en generar citas de calidad y ofertas razonables y reales. A Ud. le corresponde decidir sobre ellas.

6. Intercambios 1031

- ¿Le preocupan los impuestos sobre la ganancia que Ud. va a pagar después del cierre? Estos impuestos se pagan ahora (al siguiente año) o se pueden diferir mediante la compra de otra propiedad similar por medio de un intercambio 1031. De ello hablamos en la última edición de *On The Market*, pero si necesita más información, por favor no dude en llamarme.
- Esperar a que su propiedad suba más puede no ser la estrategia. Cuanto más suba, más altos son los impuestos que se deben sobre la ganancia. Lo que importa en realidad es lo que queda en su bolsillo y el bienestar que este dinero representa en su vida en el momento de la venta.

7. Vender y comprar o comprar y vender.

- En resumidas cuentas, si Ud. compra y después vende puede quedarse con pagos de dos hipotecas por varios meses.
- Si Ud. compra antes de vender puede que tenga menos dinero para dar de cuota inicial; los segundos préstamos pueden ser una solución en estos casos.
- Si Ud. compra antes de vender, a lo mejor Ud. va a vender más barato y de afán.
- El miedo de “quedarse en la calle” si Ud. vende primero y después compra es menor en un mercado en que los inventarios suben y los precios bajan.
- Si va a comprar con la plata de la venta, asegúrese de que su comprador firmó el contrato y tiene la aprobación final del préstamo antes de dar Ud. un depósito en la nueva casa.
- Cada caso personal (por la plusvalía, traslados, familia, intereses, etc) requieren una estrategia personalizada al comprar y vender. No deje de llamarme para ayudarlo a tomar la decisión correcta en el momento adecuado.

8. Listado multiple, cuáles son las ventajas?

- Cómo se divide la comisión cuando se vende a través del listado multiple? Es una ventaja que la comisión se reparta 50-50 entre los brokers. Pregúnteme por qué y le daré las razones.

Las Mejores Ideas En Negocios Inmobiliarios Para El 2007

viene de la pag. 7

- Cómo se manejan las citas y la presentación de ofertas? Sí, el listado múltiple puede generar más actividad; al representarlo a Ud. y a su propiedad, es mi deber asegurarme que esta actividad sea de calidad para conseguir los resultados que Ud. desea y no tan sólo para mantenerlo ocupado.
9. Pida revisiones periodicas del mercado, la actividad y la evaluación de su propiedad.
- Como su agente representante yo le daré reportes documentados después de cada cita.
 - Después de las 2-4 primeras semanas Ud. recibe un reporte del número de citas y un análisis de las ofertas.
 - Reposicione su propiedad en el mercado periódicamente, para que aparezca atractiva a nuevos compradores. Yo le ofrezco avalúos actualizados para que Ud. se aproveche de las tendencias mas recientes del mercado.
 - Gracias a las relaciones de negocio que tengo, puedo ofrecerle incentivos a sus compradores sin ningún costo para Ud.
10. Atando todos los cabos, analizando la oferta: cuota inicial, posesión, inquilinos, reparaciones.
- Cuando yo presente una oferta por su casa le explicaré todos los términos de ésta, aparte del precio, pues ellos pueden afectar su bolsillo, sus planes o incluso la conclusión del negocio.
 - Negociar un depósito razonable en contrato es clave para mantener el compromiso del comprador.
 - Discutir la fecha de entrega de la casa, que apartamentos quedarán vacíos y ponerlo por escrito delinea sus obligaciones para cerrar la venta.
 - ¿Qué significa vender “as is?” Yo puedo explicarle que las implicaciones legales de este término pueden aún hacerlo responsable de ciertos sistemas de la casa.
11. No trate de adivinar el mercado.
- Concéntrese en ganar lo más posible cuando sea el tiempo correcto para Ud. Si tuvieramos una bola de cristal que nos dijera los cambios del mercado, todos seríamos millonarios.
 - ¡No ponga demasiada atención a las noticias; las estadísticas nacionales no reflejan lo que pasa en su comunidad; llámeme, yo soy el experto de su vecindario!
 - Si el momento es adecuado para Ud., yo estoy listo para trabajar por Ud.
- Para compradores porque... “éste es un excelente mercado para encontrar buenas propiedades.”**
1. Escoja un par de áreas y tipos de propiedad.
- No busque propiedades en áreas muy diferentes, pues realmente no las puede comparar. Empiece con dos códigos postales de su preferencia.
 - Establezca prioridades; si Ud. quiere que la casa lo tenga todo, le toca pagar el precio. Pero piense en qué puede ser flexible y en qué no. ¿Tres dormitorios en el primer piso, parqueadero o cercanía al tren?
 - Mirar propiedades muy diferentes (1 familia vs. 3 familias...) puede confundirlo. Evalúe ventajas y desventajas de diferentes propiedades y decídase por una sola clase antes de verlas por dentro.
2. No trate de hacer mucho con muy poco pero tampoco sea demasiado conservador. Haga los números, pero ¿como?
- Aparte de calcular los pagos de la hipoteca, los impuestos y el seguro, calcule el costo de las utilidades, el ingreso real de la propiedad y los gastos de cierre.
 - Entérese de programas de financiamiento con poca inversión inicial y cuales son sus implicaciones (sin cuota inicial, financiar los gastos de cierre, no verificación de ingresos).
3. Conozca el mercado: el valor de visitar propiedades y hablar cara a cara con las personas.
- La mejor manera de conocer el mercado es ver las propiedades por dentro y por fuera. Verlas desde afuera nada más no le dice la historia completa de la casa.
 - De la misma manera, una conversación telefónica con un broker no le indicará mucho. Le invito a que me entreviste; hagamos una cita y entonces Ud. podrá decidir si quiere trabajar conmigo en “esta” u otra propiedad.
4. Aprenda sobre la ley de agencia.
- El agente que lista la casa trabaja para el dueño, pero, ¿y el agente que muestra la casa?
 - ¿Le gustaría que yo le representara como comprador? ¿Cuál es el costo para Ud.?
 - Lo que no le recomiendo es que entre en una relación de agencia dual con ningún agente.
5. Quédese con uno o dos brokers.
- Ud. no solamente esta buscando casa sino usando el servicio provisto por los brokers. Entreviste algunos y seleccione los mejores, los que tienen buena reputación y son honestos.
6. Navegue la web.
- Navegue el internet pero recuerde que no se puede comprar una casa a través del computador. El contacto cara a cara es clave.
 - Visite mi página web www.ISellNY.com para acceder gratis al Multiple Listing Service de Queens y Long Island.
 - Mándeme un correo electrónico si quiere visitar cualquiera de esas casas: Manuel@ISellNY.com.
7. Valor de mercado vs. El valor para Ud.
- A todos nos gusta un buen negocio pero más importante aún es el hecho de que la casa sea un buen negocio desde su punto de vista: que cumpla con sus requisitos y que la pueda pagar; que le guste y que Ud. pueda convertirla en su hogar o su inversión. Un evaluador independiente que trabaja para proteger los intereses de su banco determinará el valor de mercado.
 - No intente adivinar lo que va a pasar con el mercado. Investigue pero no escuche estadísticas nacionales que no reflejan la actividad en su área. ¡Algo que no suele fallar es que el mejor momento para comprar es cuando nadie quiere hacerlo!
8. ¡Use un número limitado de consejeros en bienes raíces!
- Si Ud. es un comprador por primera vez, es una ventaja tener un número limitado (vs. ilimitado) de consejeros en bienes raíces. Si Ud. escucha a todo el mundo se va a volver loco porque no todo el mundo le va a dar opiniones positivas.
 - Consulte con aquellos a quienes afecta su decisión pero no deje que su adolescente negocie una transacción de bienes raíces!
 - Una casa es SU inversión más grande, lo cual significa que ni siquiera su consejero más confiable va a pagar la hipoteca por Ud.
9. Un buen equipo. Un buen abogado, un buen banco.
- Busque buenos profesionales; un broker respetable puede indicarle quienes son los abogados y los bancos que dan mejor servicio.
 - Recuerde que las transacciones de bienes raíces tienen fechas de vencimiento para todo. Si los miembros de su equipo no están alerta, la transacción será difícil y enervante. Si son expertos y diligentes, todo saldrá bien y si
- hay algún inconveniente tratarán de resolverlo lo antes posible.
10. Deducciones en los impuestos sobre ingresos personales. Comprar vs. Alquiler.
- No deje por fuera de su análisis hipotecario la probable deducción que puede tomar al ser propietario (especialmente el interés hipotecario). A veces esta es la única razón por la que se compra la casa.
 - La renta no es deducible de los impuestos pero sí lo es el interés hipotecario, los gastos y la depreciación en las propiedades de inversión, los cuales disminuirán su cuenta de impuestos.
 - Sabía Ud. que desde 1/1/2007 el PMI (Private Mortgage Insurance, Seguro Privado del Mortgage) es deducible de los impuestos? Puede que Ud. no tenga que comprar una casa por medio de una primera y una segunda hipoteca. Puede resultar más fácil tomar una hipoteca solamente y pagar el PMI.
 - Llámeme lo antes posible para encontrar la casa de sus sueños y para que yo le proporcione un análisis financiero realista. Si Ud. sueña con una casa, yo tengo la casa de sus sueños. Mándeme un correo a Manuel@ISellNY.com, dígame qué anda buscando, de qué precio y yo le mandaré los listados más nuevos apenas lleguen al mercado.
- Promesa para mis clientes de bienes raíces.
1. Solo prometeré lo que pueda cumplir.
 2. Nunca le dare nociones inciertas del valor de mercado o sobre información financiera en su transacción.
 3. Cooperaré con otros brokers sí así lo desea.
 4. Me educó constantemente para servirle mejor.
 5. Seré paciente, sin presionarlo. Seré diligente, no agresivo. Seré positivamente activo, no negativo.
 6. Mi mejor herramienta de mercadeo es mi reputación.
 7. Bajo mi representación, sus metas de bienes raíces toman prioridad y aparecen exclusivas y diferentes en el mercado general.
 8. Investigaré periódicamente los cambios en el mercado y le daré una imagen realista de ellos.
 9. No cesaré de esforzarme hasta llevar su transacción a una conclusión satisfactoria y me mantendré en contacto con Ud. Para asistirlo y guiarlo incluso después de que se cierre.
 10. Le garantizo que mis agentes y empleados le darán este mismo nivel de servicio y que será un placer para Ud. Negociar con nosotros.



Manuel Vargas Broker/Owner Panamerican Realty

cell: 917-559-2002 • office 718-406-8615 • ManuelBroker@aol.com • www.isellny.com

Public Record of November & December 2006 Home Sales

| Zip Code | Address | Class | Lot Size | Building Size | Units | Year Built | Sale Price | Sale Date | Zip Code | Address | Class | Lot Size | Building Size | Units | Year Built | Sale Price | Sale Date |
|----------|--------------------|-------|---------------|---------------|-------|------------|------------|------------|----------|---------------------|-------|----------------|---------------|-------|------------|------------|------------|
| 11372 | 3721 80 St | .21 | | | | | 55460.49 | 11/1/2006 | 11370 | 3211 80 St | A1 | 21.25'x100' | 16'x35' | 1 | 1930 | 660000 | 11/22/2006 |
| 11372 | 3721 80 St | .21 | | | | | 126160.32 | 11/2/2006 | 11370 | 2154 74 St | C0 | 50'x40' | 38'x24' | 3 | 1970 | 260000 | 11/8/2006 |
| 11372 | 3553 77 St | .21 | | | | | 260000 | 11/1/2006 | 11370 | 2154 74 St | C0 | 50'x40' | 38'x24' | 3 | 1970 | 290000 | 11/8/2006 |
| 11372 | 7035 Broadway | .21 | | | | | 171700 | 11/1/2006 | 11370 | 8011 25 Ave | A2 | 25'x100' | 22'x30' | 1 | 1910 | 410000 | 11/16/2006 |
| 11372 | 7402 34 Ave | .21 | | | | | 185000 | 11/8/2006 | 11370 | 2241 80 St | A5 | 26.42'x100' | 18'x33' | 1 | 1955 | 150000 | 11/9/2006 |
| 11372 | 9411 34 Rd | .21 | | | | | 175000 | 11/10/2006 | 11370 | 3119 83 St | C0 | 24'x100' | 20'x55' | 3 | 1930 | 500000 | 11/13/2006 |
| 11372 | 8510 34 Ave | .21 | | | | | 226000 | 11/8/2006 | 11370 | 2248 80 St | R2 | | | 1 | 0 | 370000 | 11/30/2006 |
| 11372 | 8802 35 Ave | .21 | | | | | 135000 | 11/3/2006 | 11370 | 2525 83 St | A5 | 20'x100' | 16'x47' | 1 | 1930 | 810000 | 11/29/2006 |
| 11372 | 3435 82 St | .21 | | | | | 337000 | 11/13/2006 | 11370 | 8215 32 Ave | B1 | 19'x99' | 19'x45' | 2 | 1940 | 768500 | 12/5/2006 |
| 11372 | 7035 Broadway | .21 | | | | | 90000 | 11/8/2006 | 11370 | 2226 80 St | R2 | | | 1 | 0 | 295000 | 11/5/2006 |
| 11372 | 3550 85 St | .21 | | | | | 165000 | 11/9/2006 | 11370 | 3228 75 St | C0 | 21.50'x100' | 21.50'x47' | 3 | 1960 | 709000 | 11/29/2006 |
| 11372 | 3511 86 St | .21 | | | | | 313000 | 11/13/2006 | 11370 | 3119 79 St | C0 | 22'x100' | 22'x47' | 3 | 1950 | 800000 | 11/17/2006 |
| 11372 | 8610 34 Ave | .21 | | | | | 220000 | 11/6/2006 | 11370 | 8018 19 Ave | R2 | | | 1 | 0 | 335000 | 12/1/2006 |
| 11372 | 3441 78 St | .21 | | | | | 345000 | 11/16/2006 | 11370 | 3045 84 St | A5 | 25'x100' | 20'x35' | 1 | 1935 | 545000 | 11/30/2006 |
| 11372 | 3316 81 St | .21 | | | | | 85000 | 11/17/2006 | 11370 | 2544 71 St | B1 | 22'x100' | 22'x44' | 2 | 1960 | 665000 | 12/1/2006 |
| 11372 | 3414 81 St | .21 | | | | | 450000 | 11/13/2006 | 11370 | 3015 84 St | A5 | 20'x100' | 20'x35' | 1 | 1935 | 525000 | 12/15/2006 |
| 11372 | 3564 89 St | .R4 | 100'x200' | | 1 | 1927 | 290000 | 11/10/2006 | 11370 | 3031 81 St | A5 | 20'x100' | 20'x43.67' | 1 | 1960 | 641000 | 12/20/2006 |
| 11372 | 8206 34 Ave | .21 | | | | | 238000 | 11/16/2006 | 11370 | 4914 21 Ave | C0 | 40'x100' | 25'x40' | 3 | 1925 | 1100000 | 12/21/2006 |
| 11372 | 3760 82 St | .K3 | 30'x100' | 30'x90' | 1 | 1923 | 5500000 | 11/20/2006 | 11370 | 3126 76 St | A5 | 18'x100' | 18'x34' | 1 | 1950 | 610000 | 12/13/2006 |
| 11372 | 3432 72 St | .B3 | 19'x100' | 19'x35' | 2 | 1935 | 885000 | 11/6/2006 | 11370 | 3118 76 St | A5 | 18'x100' | 18'x34' | 1 | 1950 | 430000 | 12/8/2006 |
| 11372 | 7035 Broadway | .21 | | | | | 196950 | 11/7/2006 | 11368 | 11112 34 Ave | C0 | 30.08'x113.58' | 17'x38' | 3 | 1920 | 700000 | 11/1/2006 |
| 11372 | 3429 72 St | .A5 | 20'x100' | 20'x35' | 1 | 1930 | 277800 | 11/16/2006 | 11368 | 5525 97 St | A1 | 20'x100' | 16'x34' | 1 | 1920 | 602400 | 11/1/2006 |
| 11372 | 3553 77 St | .21 | | | | | 260000 | 11/22/2006 | 11368 | 5526 96 St | A2 | 40'x100' | 23'x50' | 1 | 1950 | 615000 | 11/9/2006 |
| 11372 | 8710 34 Ave | .21 | | | | | 140000 | 11/22/2006 | 11368 | 104-18 35 Ave | C0 | | | | | 967337.5 | 11/9/2006 |
| 11372 | 3436 72 St | .A5 | 19'x100' | 19'x35' | 1 | 1935 | 581000 | 11/29/2006 | 11368 | 37-22 111 St | C3 | | | | | 1133275 | 11/1/2006 |
| 11372 | 3550 82 St | .21 | | | | | 111000 | 12/1/2006 | 11368 | 3741 103 St | S9 | 50'x100' | 50'x75' | 9 | 1931 | 1854450 | 11/7/2006 |
| 11372 | 7702 35 Ave | .21 | | | | | 355000 | 11/21/2006 | 11368 | 5803 Calloway St | .21 | | | | | 50000 | 11/9/2006 |
| 11372 | 8910 Roosevelt Ave | .K2 | 15.33'x61.83' | 15.33'x57.67' | 3 | 1989 | 675000 | 11/7/2006 | 11368 | 5803 Calloway St | .21 | | | | | 76000 | 11/9/2006 |
| 11372 | 7612 35 Ave | .21 | | | | | 135000 | 11/30/2006 | 11368 | 4730 99 St | B3 | 25'x104' | 15'x50' | 2 | 1920 | 775000 | 11/1/2006 |
| 11372 | 8912 Roosevelt Ave | .K2 | 15.33'x61.83' | 15.33'x57.67' | 3 | 1989 | 675000 | 11/7/2006 | 11368 | 35-04 105 Street | C0 | | | | | 899000 | 11/3/2006 |
| 11372 | 3524 78 St | .21 | | | | | 290000 | 11/28/2006 | 11368 | 4713 98 St | C0 | 20'x95' | 16'x38' | 3 | 1925 | 568000 | 11/14/2006 |
| 11372 | 7612 35 Ave | .21 | | | | | 215000 | 11/20/2006 | 11368 | 9907 43 Ave | .R2 | | | 1 | 0 | 210000 | 11/3/2006 |
| 11372 | 8810 34 Ave | .21 | | | | | 150000 | 11/8/2006 | 11368 | 10847 51 Ave | B3 | 50'x100' | 32'x46' | 2 | 1970 | 850000 | 11/15/2006 |
| 11372 | 7810 34 Ave | .21 | | | | | 300000 | 12/6/2006 | 11368 | 5803 Calloway St | .21 | | | | | 125000 | 11/16/2006 |
| 11372 | 3519 91 St | .B2 | 25'x100' | 20'x60' | 2 | 1920 | 885000 | 11/17/2006 | 11368 | 9739 Corona Ave | C2 | 25'x76.67' | 20'x35' | 5 | 1930 | 950000 | 11/16/2006 |
| 11372 | 3304 94 St | .21 | | | | | 125000 | 11/29/2006 | 11368 | 5753 Granger St | C3 | 20'x100' | 20'x56.50' | 4 | 1970 | 900000 | 11/15/2006 |
| 11372 | 3520 92 St | .B1 | 25'x100' | 21'x60' | 2 | 1920 | 855000 | 11/20/2006 | 11368 | 10602 37 Ave | S2 | 26.42'x129.75' | 20'x45' | 3 | 1920 | 630000 | 11/3/2006 |
| 11372 | 3535 81 St | .21 | | | | | 203000 | 11/30/2006 | 11368 | 4024 National St | S9 | 30'x86.17' | 20'x53' | 5 | 1930 | 1500000 | 11/29/2006 |
| 11372 | 3720 87 St | .21 | | | | | 120000 | 11/29/2006 | 11368 | 10315 53 Ave | C0 | 18.92'x100' | 18.92'x56' | 3 | 1987 | 940000 | 11/2/2006 |
| 11372 | 3525 77 St | .21 | | | | | 290000 | 12/7/2006 | 11368 | 3506 105 St | C0 | 62.17'x100' | | 3 | 2005 | 865250 | 11/3/2006 |
| 11372 | 3530 81 St | .D1 | 265'x100' | 253'x68' | 96 | 1939 | 14011000 | 11/30/2006 | 11368 | 3333 110 St | B3 | 20'x100' | 17'x35' | 2 | 1910 | 614250 | 11/22/2006 |
| 11372 | 3335 75 St | .A5 | 19.42'x100' | 19.42'x35' | 1 | 1945 | 610000 | 12/7/2006 | 11368 | 10205 47 Ave | A5 | 19'x100' | 19'x32' | 1 | 1945 | 530000 | 11/20/2006 |
| 11372 | 3421 78 St | .21 | | | | | 215000 | 11/30/2006 | 11368 | 3719 108 St | G0 | 25'x100' | 20'x20' | 0 | 1901 | 450000 | 11/22/2006 |
| 11372 | 3535 75 St | .21 | | | | | 246000 | 12/5/2006 | 11368 | 10864 49 Ave | B9 | 25'x100' | 18.83'x42' | 2 | 1925 | 631000 | 11/21/2006 |
| 11372 | 3344 88 St | .A5 | 20'x100' | 20'x33' | 1 | 1935 | 604000 | 11/17/2006 | 11368 | 3717 108 St | B2 | 25'x100' | 20'x35' | 2 | 1925 | 825000 | 11/22/2006 |
| 11372 | 7610 34 Ave | .21 | | | | | 110000 | 11/22/2006 | 11368 | 35-06 105 Street | C0 | | | | | 889000 | 11/3/2006 |
| 11372 | 7915 35 Ave | .R4 | | | 1 | 0 | 320000 | 12/7/2006 | 11368 | 11245 Roosevelt Ave | S2 | 19.17'x60' | 19'x50' | 3 | 1934 | 800000 | 11/13/2006 |
| 11372 | 3513 76 St | .21 | | | | | 435000 | 12/7/2006 | 11368 | 10852 50 Ave | C0 | 25'x100' | 20'x40' | 3 | 1920 | 785000 | 11/14/2006 |
| 11372 | 7612 35 Ave | .21 | | | | | 110000 | 12/15/2006 | 11368 | 10123 Nicolls Ave | A1 | 25'x66.43' | 16'x38' | 1 | 1925 | 850000 | 11/9/2006 |
| 11372 | 3521 81 St | .21 | | | | | 125000 | 12/13/2006 | 11368 | 11224 Northern Blvd | .21 | | | | | 815000 | 11/15/2006 |
| 11372 | 3553 77 St | .21 | | | | | 289000 | 12/18/2006 | 11368 | 11128 37 Ave | B3 | 25.14'x144.31' | 18'x38' | 2 | 1930 | 1538000 | 11/8/2006 |
| 11372 | 79-15 35th Ave | .R4 | | | | | 338800 | 12/11/2006 | 11368 | 11124 37 Ave | B3 | 25.08'x146.75' | 18'x50' | 2 | 1930 | 1538000 | 11/8/2006 |
| 11372 | 3451 82 St | .21 | | | | | 220000 | 11/30/2006 | 11368 | 11121 39 Ave | C0 | 25'x125' | 20'x30' | 3 | 1910 | 745000 | 11/3/2006 |
| 11372 | 3451 83 St | .A5 | 32.58'x100' | 21.50'x39' | 1 | 1935 | 731400 | 11/7/2006 | 11368 | 35-08 105th Street | C0 | | | | | 865000 | 11/16/2006 |
| 11372 | 8802 35 Ave | .21 | | | | | 100000 | 12/1/2006 | 11368 | 10466 46 Ave | C3 | 25'x100' | 20'x60' | 4 | 1931 | 885000 | 11/3/2006 |
| 11372 | 3719 88 St | .B1 | 25'x100' | 18'x45' | 2 | 1920 | 960000 | 12/11/2006 | 11368 | 10440 41 Ave | B3 | 25'x100' | 16'x53' | 2 | 1910 | 876530 | 11/6/2006 |
| 11372 | 3730 83 St | .21 | | | | | 265000 | 12/12/2006 | 11368 | 10511 Otis Ave | .R3 | | | 1 | 0 | 190000 | 11/15/2006 |
| 11372 | 3542 77 St | .21 | | | | | 462500 | 12/28/2006 | 11368 | 5331 96 St | B2 | 20'x100' | 16'x48' | 2 | 1930 | 673100 | 11/22/2006 |
| 11372 | 7202 35 Ave | .21 | | | | | 230000 | 12/8/2006 | 11368 | 3771 102 St | C3 | 20'x117.17' | 20'x54' | 4 | 1931 | 869200 | 11/20/2006 |
| 11372 | 3511 86 St | .21 | | | | | 23000 | 12/22/2006 | 11368 | 10208 35 Ave | C0 | 25.17'x100' | 21'x53' | 3 | 1930 | 868000 | 11/30/2006 |
| 11372 | 3420 78 St | .21 | | | | | 100000 | 11/16/2006 | 11368 | 5921 Calloway St | .21 | | | | | 240000 | 11/22/2006 |
| 11372 | 3721 80 St | .21 | | | | | 80000 | 12/14/2006 | 11368 | 4734 98 Pl | A5 | 20.08'x95' | 16'x38' | 1 | 1925 | 646600 | 11/2/2006 |
| 11372 | 8216 34 Ave | .21 | | | | | 155000 | 12/15/2006 | 11368 | 5921 Calloway St | .21 | | | | | 177500 | 11/22/2006 |
| 11372 | 9401 Roosevelt Ave | .S9 | 20'x100' | 20'x85' | 9 | 1931 | 1610000 | 12/19/2006 | 11368 | 10856 48 Ave | B3 | 37.42'x100' | 25'x34' | 2 | 1910 | 680000 | 11/20/2006 |
| 11372 | 7615 35 Ave | .R4 | | | 1 | 0 | 520000 | 11/30/2006 | 11368 | 100-19 41st Avenue | C0 | | | | | 720000 | 11/15/2006 |
| 11372 | 3520 Leverich St | .R4 | | | 1 | 0 | 230000 | 12/8/2006 | 11368 | 10833 41 Ave | B2 | 25'x100' | 20'x51' | 2 | 1930 | 836840 | 11/30/2006 |
| 11372 | 3752 94 St | .B2 | 22'x100' | 18'x59' | 2 | 1925 | 860000 | 11/14/2006 | 11368 | 4131 Junction Blvd | B2 | 21.13'x92.14' | 18'x50' | 2 | 1920 | 865200 | 11/30/2006 |
| 11372 | 3519 93 St | .B1 | 24'x100' | 20'x62' | 2 | 1920 | 860000 | 12/13/2006 | 11368 | 9813 Northern Blvd | S3 | 20'x100' | 20'x55' | 4 | 1921 | 440000 | 11/15/2006 |
| 11372 | 3426 90 St | .B1 | 27'x100' | 21'x65' | 2 | 1930 | 940000 | 12/11/2006 | 11368 | 3536 100 St | B2 | 25'x125' | 20'x38' | 2 | 1901 | 1300000 | 11/29/2006 |
| 11372 | 7610 34 Ave | .21 | | | | | 217000 | 12/27/2006 | 11368 | 10403 Westside Ave | C3 | 20'x100' | 20'x60' | 4 | | | |



Manuel Vargas Broker/Owner Panamerican Realty

cell: 917-559-2002 • office 718-406-8615 • ManuelBroker@aol.com • www.isellny.com

Public Record of November & December 2006 Home Sales

| Zip Code | Address | Class | Lot Size | Building Size | Units | Year Built | Sale Price | Sale Date | Zip Code | Address | Class | Lot Size | Building Size | Units | Year Built | Sale Price | Sale Date | |
|----------|---------------------|-------|----------------|---------------|-------|------------|------------|------------|----------|-------------------|-------|----------------|---------------|-------|------------|------------|------------|------------|
| 11368 | 11129 38 Ave | B2 | 25.17'x97' | 20'x47' | 2 | 1930 | 810000 | 12/1/2006 | 11373 | 9326 43 Ave | B2 | 48.68'x100' | 21'x35' | 2 | 1931 | 1060000 | 11/15/2006 | |
| 11368 | 5803 Calloway St | 21 | | | | | 173000 | 12/4/2006 | 11373 | 5118 94 St | C0 | 25'x100.08' | 18'x38' | 3 | 1920 | 675000 | 11/13/2006 | |
| 11368 | 3803 111 St | B2 | 25'x125' | 19'x41' | 2 | 1920 | 770000 | 12/1/2006 | 11373 | 8904 43 Ave | C0 | 21'x100' | 21'x54' | 3 | 1968 | 880000 | 11/10/2006 | |
| 11368 | 10926 54 St | C0 | 25'x100' | 24'x48' | 3 | 1940 | 690000 | 12/14/2006 | 11373 | 86-08 58 Avenue | C0 | | | | | | 834965 | 11/15/2006 |
| 11368 | 10032 Martense Ave | C0 | 19.85'x101.41' | 18.50'x53.65' | 3 | 1988 | 860000 | 12/14/2006 | 11373 | 8310 St James Ave | B3 | 25'x100' | 16'x40' | 2 | 1920 | 675000 | 11/8/2006 | |
| 11368 | 12616 35 Ave | E9 | 100'x100' | 58'x100' | 1 | 1991 | 1650000 | 12/15/2006 | 11373 | 4037 77 St | 21 | | | | | | 225000 | 11/14/2006 |
| 11368 | 3412 98 St | B2 | 33'x100' | 20'x54' | 2 | 1930 | 850000 | 12/14/2006 | 11373 | 4411 Ketcham St | B2 | 25'x107.08' | 21'x52' | 2 | 1920 | 940000 | 11/15/2006 | |
| 11368 | 99-15 Corona Avenue | C0 | | | | | 985000 | 11/10/2006 | 11373 | 4225 80 St | R4 | | | | 1960 | 420000 | 11/10/2006 | |
| 11368 | 10439 41 Ave | A1 | 25'x100' | 19'x36' | 1 | 1910 | 530000 | 12/15/2006 | 11373 | 53-11 90th Street | R4 | | | | 1980 | 155000 | 11/21/2006 | |
| 11368 | 5924 Xenia St | C0 | 20'x100' | 20'x60' | 3 | 2004 | 927000 | 11/15/2006 | 11373 | 8708 55 Rd | C0 | 20'x100' | 20'x56' | 3 | 1945 | 820000 | 11/15/2006 | |
| 11368 | 10617 37 Ave | C0 | 35.33'x103.86' | 35'x60' | 3 | 1935 | 1007000 | 12/21/2006 | 11373 | 4031 Elbertson St | B3 | 25'x100' | 21'x28' | 2 | 1920 | 830000 | 11/6/2006 | |
| 11368 | 9930 59 Ave | 21 | | | | | 150000 | 11/15/2006 | 11373 | 9051 Corona Ave | S1 | 18'x70' | 18'x50' | 2 | 1931 | 800000 | 11/20/2006 | |
| 11368 | 5027 103 St | C0 | 25'x115.04' | 20'x35' | 3 | 1920 | 800000 | 12/12/2006 | 11373 | 5220 82 St | S2 | 35'x26' | 26'x32' | 3 | 1945 | 561000 | 11/2/2006 | |
| 11368 | 11129 41 Ave | B3 | 25'x100' | 20'x26' | 2 | 1910 | 850000 | 11/30/2006 | 11373 | 9431 50 Ave | A1 | 25'x94.75' | 21'x31' | 1 | 1935 | 640000 | 11/17/2006 | |
| 11368 | 10719 37 Dr | C0 | 33'x45' | 33'x32' | 3 | 2005 | 948700 | 12/11/2006 | 11373 | 8527 58 Ave | C0 | 19'x85' | 22'x47' | 3 | 1950 | 795000 | 11/29/2006 | |
| 11368 | 34-70 107th Street | Un | | | | | 952063.75 | 12/21/2006 | 11373 | 42-75 78 Street | B1 | | | | | | 843111 | 11/28/2006 |
| 11368 | 10833 36 Ave | C0 | 43.67'x100' | 20'x28' | 3 | 1910 | 980000 | 12/4/2006 | 11373 | 8337 St James Ave | 21 | | | | | 180000 | 12/1/2006 | |
| 11368 | 5930 108 St | 21 | | | | | 110000 | 12/18/2006 | 11373 | 7626 47 Ave | R4 | | | | 1980 | 425000 | 11/3/2006 | |
| 11368 | 3722 98 St | A1 | 25'x100' | 20'x30' | 1 | 1925 | 714000 | 12/11/2006 | 11373 | 9411 60 Ave | 21 | | | | | 116000 | 11/22/2006 | |
| 11369 | 3223 103 St | C0 | 20'x123' | 18'x45' | 3 | 1930 | 350500 | 11/6/2006 | 11373 | 4129 Ithaca St | B1 | 20'x100' | 20'x52' | 2 | 1915 | 910000 | 11/27/2006 | |
| 11369 | 3122 104 St | B1 | 35.17'x120' | 22'x39' | 2 | 1988 | 775000 | 11/1/2006 | 11373 | 4219 Elbertson St | A1 | 25'x100' | 16'x38' | 1 | 1925 | 645000 | 11/22/2006 | |
| 11369 | 3133 87 St | C0 | 29'x100' | 21.83'x47' | 3 | 1950 | 720000 | 11/1/2006 | 11373 | 4222 77 St | B3 | 38'x95.67' | 20'x32' | 2 | 1920 | 887000 | 11/27/2006 | |
| 11369 | 3245 91 St | 21 | | | | | 125000 | 11/9/2006 | 11373 | 9514 40 Rd | C0 | 25.02'x100.08' | 20'x48' | 3 | 1901 | 770000 | 11/2/2006 | |
| 11369 | 2435 95 St | B3 | 20'x96' | 16'x34' | 2 | 1920 | 460000 | 11/8/2006 | 11373 | 9060 54 Ave | B3 | 25'x100.08' | 17'x38' | 2 | 1935 | 615000 | 12/5/2006 | |
| 11369 | 3116 103 St | A1 | 19.75'x100' | 16'x38' | 1 | 1920 | 480000 | 11/14/2006 | 11373 | 9052 55 Ave | B3 | 25'x120.08' | 17'x38' | 2 | 1920 | 685000 | 11/16/2006 | |
| 11369 | 3232 98 St | A1 | 60'x100' | 20'x22' | 1 | 1910 | 204000 | 11/14/2006 | 11373 | 9253 51 Ave | R2 | | | | 1988 | 295000 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 2619 98 St | A5 | 18'x97.42' | 18'x35' | 1 | 1930 | 515000 | 11/7/2006 | 11373 | 8345 Vietor Ave | 21 | | | | | 185000 | 12/5/2006 | |
| 11369 | 10608 Astoria Blvd | G9 | 66.78'x63.90' | 20'x30' | 2 | 1901 | 550000 | 11/7/2006 | 11373 | 7609 47 Ave | C1 | 24'x100' | 24'x55' | 8 | 1979 | 810000 | 11/29/2006 | |
| 11369 | 2405 96 St | B3 | 20'x95' | 20'x34' | 2 | 1940 | 668000 | 11/1/2006 | 11373 | 8337 St James Ave | 21 | | | | | 112000 | 12/7/2006 | |
| 11369 | 3137 101 St | C0 | 53.59'x95' | 20'x45' | 3 | 1925 | 905000 | 11/20/2006 | 11373 | 53-11 90th Street | R4 | | | | | 108654 | 11/29/2006 | |
| 11369 | 3246 101 St | C0 | 25'x100' | 20'x49' | 3 | 1901 | 770000 | 11/10/2006 | 11373 | 5504 84 St | C0 | 21.42'x100' | 21'x49' | 3 | 1960 | 737500 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 3145 95 St | B3 | 31.25'x95' | 20'x35' | 2 | 1930 | 830000 | 11/27/2006 | 11373 | 4036 78 St | S1 | 40'x100' | 22'x57' | 2 | 1925 | 1189900 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 2343 100 St | A5 | 25.42'x100' | 18'x34' | 1 | 1950 | 588300 | 11/28/2006 | 11373 | 78-36 46 Avenue | R4 | | | | | 465000 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 3216 93 St | A5 | 19.75'x100' | 19.75'x37' | 1 | 1945 | 540000 | 11/8/2006 | 11373 | 4836 90 St | S3 | 22'x100.08' | 22'x62' | 4 | 1930 | 700000 | 11/28/2006 | |
| 11369 | 3125 101 St | C0 | 24.50'x95' | 20'x40' | 3 | 1925 | 720000 | 11/30/2006 | 11373 | 7952 Calamus Ave | B1 | 20'x75.50' | 20'x37' | 2 | 1940 | 639000 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 2549 90 St | A2 | 40'x90' | 26'x44' | 1 | 1934 | 625000 | 11/30/2006 | 11373 | 4150 78 St | 21 | | | | | 220000 | 11/8/2006 | |
| 11369 | 2723 99 St | B3 | 18'x110' | 18'x33' | 2 | 1940 | 562000 | 11/2/2006 | 11373 | 4347 Elbertson St | C0 | 22'x90' | 20.33'x46' | 3 | 1950 | 840000 | 12/5/2006 | |
| 11369 | 3245 91 St | 21 | | | | | 91000 | 11/13/2006 | 11373 | 8823 53 Ave | C0 | 26'x100' | 22.50'x51' | 3 | 1975 | 994000 | 11/17/2006 | |
| 11369 | 2316 94 St | B1 | 40'x100' | 22'x55' | 2 | 1989 | 900000 | 12/6/2006 | 11373 | 9036 Corona Ave | S2 | 25.02'x49.33' | 24'x49' | 3 | 1978 | 580000 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 10318 32 Ave | V0 | 20'x100' | | 0 | 0 | 1100000 | 12/7/2006 | 11373 | 7429 Calamus Ave | R3 | | | | 1982 | 400000 | 12/8/2006 | |
| 11369 | 10018 Ditmars Blvd | A1 | 40'x143.50' | 25'x50' | 1 | 1960 | 1200000 | 11/13/2006 | 11373 | 8811 Elmhurst Ave | 21 | | | | | 258000 | 12/15/2006 | |
| 11369 | 2414 Ericsson St | A1 | 25'x95' | 16'x36' | 1 | 1925 | 700000 | 11/24/2006 | 11373 | 53-11 90th St | R4 | | | | 1920 | 172500 | 12/11/2006 | |
| 11369 | 3036 87 St | A5 | 19'x100' | 19'x35' | 1 | 1945 | 583000 | 12/8/2006 | 11373 | 9445 Alstynne Ave | B2 | 25'x100' | 18'x55' | 2 | 1920 | 760000 | 11/30/2006 | |
| 11369 | 9916 25 Ave | B1 | 20'x60' | 16'x43' | 2 | 1932 | 775000 | 12/11/2006 | 11373 | 90-32 52nd Avenue | B3 | | | | | 745000 | 12/8/2006 | |
| 11369 | 2414 94 St | A2 | 60'x100' | 28'x22' | 1 | 1920 | 875000 | 12/13/2006 | 11373 | 8615 Broadway | 21 | | | | | 225000 | 12/11/2006 | |
| 11369 | 23-11 100th Street | B9 | | | | | 660000 | 12/7/2006 | 11373 | 8503 57 Rd | A5 | 26'x100' | 18'x35' | 1 | 1935 | 499000 | 12/5/2006 | |
| 11369 | 3232 96 St | A1 | 15.17'x100' | 15'x30' | 1 | 1915 | 660000 | 12/5/2006 | 11373 | 8205 Whitney Ave | 21 | | | | | 168000 | 12/14/2006 | |
| 11369 | 2729 Humphreys St | B1 | 40'x100' | 25'x50' | 2 | 1930 | 580000 | 11/14/2006 | 11373 | 8610 Grand Ave | 21 | | | | | 167000 | 12/20/2006 | |
| 11369 | 3225 104 St | B1 | 20'x100' | 18'x50' | 2 | 1920 | 775000 | 12/15/2006 | 11373 | 9430 46 Ave | B3 | 15'x100' | 15'x43' | 2 | 1925 | 742000 | 12/4/2006 | |
| 11369 | 2424 98 St | A5 | 19'x97.42' | 19'x34' | 1 | 1940 | 525000 | 11/30/2006 | 11373 | 4150 78 St | 21 | | | | | 115000 | 12/11/2006 | |
| 11369 | 2525 97 St | A5 | 18'x97.42' | 18'x35' | 1 | 1935 | 600000 | 12/13/2006 | 11373 | 7636 Queens Blvd | 21 | | | | | 265000 | 12/20/2006 | |
| 11369 | 2420 89 St | C0 | 18'x204.58' | 18'x44' | 3 | 1989 | 875000 | 12/13/2006 | 11373 | 8201 Britton Ave | R4 | | | | 1939 | 186000 | 12/19/2006 | |
| 11369 | 3220 89 St | 21 | | | | | 150000 | 12/7/2006 | 11373 | 4209 Gleane St | C0 | 20'x100' | 20'x53' | 3 | 1970 | 920000 | 12/5/2006 | |
| 11369 | 2451 Gillmore St | A5 | 24'x95' | 16'x33.33' | 1 | 1965 | 385000 | 12/18/2006 | 11373 | 7636 Queens Blvd | 21 | | | | | 139000 | 12/20/2006 | |
| 11369 | 2612 91 St | A5 | 25.25'x100' | 20'x37' | 1 | 1930 | 675000 | 12/27/2006 | 11373 | 9430 59 Ave | 21 | | | | | 108000 | 12/26/2006 | |
| 11369 | 3232 105 St | C0 | 40'x100' | 20'x42' | 3 | 1930 | 860000 | 12/7/2006 | 11373 | 8812 Elmhurst Ave | 21 | | | | | 173000 | 12/28/2006 | |
| 11369 | 3140 91 St | B1 | 25'x100' | 20'x40' | 2 | 1930 | 770000 | 12/8/2006 | 11373 | 8420 51 Ave | 21 | | | | | 110000 | 12/19/2006 | |
| 11369 | 2408 86 St | A5 | 18'x100' | 18'x34' | 1 | 1945 | 620000 | 12/8/2006 | 11373 | 78-36 46th Avenue | Un | | | | | 15000 | 12/6/2006 | |
| 11369 | 2439 Gillmore St | B3 | 24.50'x95' | 16'x36' | 2 | 1925 | 704900 | 12/21/2006 | 11377 | 5205 39 Rd | 21 | | | | | 170000 | 11/7/2006 | |
| 11369 | 3218 101 St | C0 | 30'x100' | 20'x53' | 3 | 1920 | 645000 | 12/7/2006 | 11377 | 5517 31 Ave | 21 | | | | | 93500 | 11/8/2006 | |
| 11373 | 8811 Elmhurst Ave | 21 | | | | | 205000 | 11/1/2006 | 11377 | 3958 56 St | B1 | 50'x100' | 22'x50' | 2 | 2005 | 950000 | 11/1/2006 | |
| 11373 | 7806 46 Ave | 21 | | | | | 135000 | 11/3/2006 | 11377 | 5069 43 St | B1 | 25'x90' | 21'x38' | 2 | 1901 | 689000 | 11/3/2006 | |
| 11373 | 9431 60 Ave | 21 | | | | | 110000 | 11/2/2006 | 11377 | 4142 50 St | 21 | | | | | 335797 | 11/7/2006 | |
| 11373 | 9205 Whitney Ave | 21 | | | | | 199000 | 11/6/2006 | 11377 | 5517 31 Ave | 21 | | | | | 160000 | 11/2/2006 | |
| 11373 | 8708 Justice Ave | R5 | | | | 0 | 135000 | 11/7/2006 | 11377 | 3960 54 St | 21 | | | | | 215475 | 11/8/2006 | |
| 11373 | 9059 56 Ave | 21 | | | | | 165000 | 11/9/2006 | 11377 | 3338 61 St | B2 | 23'x100' | 19'x53' | 2 | 1920 | 775000 | 11/3/2006 | |
| 11373 | 8708 Justice Ave | R5 | | | | 0 | 120000 | 11/14/2006 | 11377 | 3225 58 St | C0 | 20'x100' | 20'x42' | 3 | 1945 | 447370 | 11/2/2006 | |
| 11373 | 5162 Manilla St | B3 | 40'x100' | 24.33'x46' | 2 | 1955 | 745000 | 11/1/2006 | 11377 | 6920 32 Ave | A5 | 22.50'x92' | 20.33 | | | | | |



Manuel Vargas Broker/Owner Panamerican Realty

cell: 917-559-2002 • office 718-406-8615 • ManuelBroker@aol.com • www.isellny.com

Public Record of November & December 2006 Home Sales

| Zip Code | Address | Class | Lot Size | Building Size | Units | Year Built | Sale Price | Sale Date | Zip Code | Address | Class | Lot Size | Building Size | Units | Year Built | Sale Price | Sale Date |
|----------|--------------------|-------|----------------|---------------|-------|------------|------------|------------|----------|---------------------|-------|----------------|---------------|-------|------------|------------|------------|
| 11377 | 4118 60 St | A5 | 27'x103' | 18'x30' | 1 | 1925 | 635000 | 11/1/2006 | 11105 | 2168 35 St | 21 | | | | | 175000 | 11/2/2006 |
| 11377 | 4316 55 St | B2 | 19.42'x100' | 16'x40' | 2 | 1920 | 825000 | 11/14/2006 | 11106 | 3432 35 St | G6 | 50'x100' | | | 0 | 499707.19 | 11/1/2006 |
| 11377 | 5517 31 Ave | 21 | | | | | 168000 | 11/30/2006 | 11106 | 3261 32 St | A5 | 16'x100' | 16'x32' | 1 | 1945 | 757900 | 11/15/2006 |
| 11377 | 3925 51 St | 21 | | | | | 205000 | 11/20/2006 | 11105 | 2003 27 St | A5 | 16'x100' | 16'x30' | 1 | 1945 | 560000 | 11/14/2006 |
| 11377 | 4019 69 St | B1 | 29'x85' | 22'x55' | 2 | 1920 | 955000 | 11/9/2006 | 11105 | 3515 23 Ave | B1 | 17'x100' | 17'x38' | 2 | 1940 | 750000 | 11/14/2006 |
| 11377 | 3925 51 St | 21 | | | | | 135000 | 11/30/2006 | 11103 | 4621 28 Ave | C0 | 20'x100' | 20'x47' | 3 | 1945 | 350000 | 11/15/2006 |
| 11377 | 3960 54 St | 21 | | | | | 195000 | 12/1/2006 | 11103 | 3714 31 Ave | A1 | 23.42'x97' | 20'x28' | 1 | 1910 | 601000 | 11/16/2006 |
| 11377 | 6311 Queens Blvd | 21 | | | | | 175000 | 11/21/2006 | 11106 | 3263 33 St | C3 | 25.42'x97' | 20.50'x76' | 4 | 1924 | 1080000 | 11/20/2006 |
| 11377 | 4810 43 St | 21 | | | | | 303000 | 11/28/2006 | 11106 | 1220 31 Ave | C0 | 20'x100' | 20'x52' | 3 | 1925 | 780000 | 11/17/2006 |
| 11377 | 3805 65 St | 21 | | | | | 110000 | 11/27/2006 | 11102 | 2540 Shore Blvd | R4 | | | 1 | 0 | 445000 | 11/3/2006 |
| 11377 | 3925 51 St | 21 | | | | | 110000 | 12/1/2006 | 11105 | 2370 36 St | B3 | 20'x100' | 20'x30' | 2 | 1930 | 745000 | 11/15/2006 |
| 11377 | 6915 Queens Blvd | G9 | 81.39'x64.82' | 15'x15' | 0 | 1939 | 550000 | 12/1/2006 | 11103 | 3144 43 St | C0 | 25'x100' | 22'x47' | 3 | 1950 | 870000 | 11/28/2006 |
| 11377 | 3367 55 St | E3 | 50'x100' | 24.50'x28' | 3 | 1916 | 1070000 | 11/30/2006 | 11106 | 3185 Crescent St | 21 | | | | | 250000 | 11/27/2006 |
| 11377 | 5517 31 Ave | 21 | | | | | 174211 | 11/28/2006 | 11106 | 30-85 Vernon Blvd | D1 | | | | | 344760 | 11/28/2006 |
| 11377 | 6929 44 Ave | A5 | 25'x112.42' | 21'x40' | 1 | 1930 | 480000 | 11/16/2006 | 11106 | 3334 Crescent St | 21 | | | | | 136500 | 12/1/2006 |
| 11377 | 3752 58 St | B2 | 25'x100' | 20'x30' | 2 | 1915 | 674000 | 11/9/2006 | 11106 | 1409 33 Rd | B2 | 19.67'x87.06' | 19.67'x39' | 2 | 1996 | 700000 | 11/20/2006 |
| 11377 | 4840 58 Ln | B1 | 18'x72' | 18'x37' | 2 | 1950 | 571650 | 11/28/2006 | 11105 | 2168 35 St | 21 | | | | | 180000 | 12/5/2006 |
| 11377 | 3966 65 St | B2 | 20'x100' | 16'x60' | 2 | 1920 | 680000 | 11/29/2006 | 11105 | 2347 36 St | B3 | 20'x100' | 20'x30' | 2 | 1925 | 730000 | 11/21/2006 |
| 11377 | 4840 46 St | B1 | 20'x100' | 20'x40' | 2 | 1935 | 654983.24 | 11/3/2006 | 11106 | 2311 33 Ave | B3 | 16'x100' | 16'x30' | 2 | 1925 | 605000 | 11/21/2006 |
| 11377 | 5205 39 Rd | 21 | | | | | 170000 | 12/6/2006 | 11105 | 2336 36 St | B3 | 20'x100' | 20'x30' | 2 | 1930 | 128480.57 | 11/27/2006 |
| 11377 | 3318 57 St | F4 | 100'x100' | 100'x100' | 1 | 1925 | 2845000 | 11/16/2006 | 11105 | 1917 Ditmars Blvd | C2 | 20'x100' | 20'x60' | 5 | 1931 | 959000 | 11/20/2006 |
| 11377 | 3416 61 St | A5 | 19.42'x100' | 19'x28' | 1 | 1920 | 785000 | 11/13/2006 | 11105 | 2374 36 St | B3 | 20'x100' | 20'x30' | 2 | 1930 | 745000 | 11/3/2006 |
| 11377 | 3316 57 St | F4 | 25'x100' | 25'x30' | 1 | 1935 | 2845000 | 11/16/2006 | 11105 | 2168 35 St | 21 | | | | | 170000 | 12/7/2006 |
| 11377 | 3315 56 St | K9 | 157.27'x96' | 105'x96' | 1 | 1947 | 2845000 | 11/16/2006 | 11105 | 3607 20 Rd | B1 | 25.25'x98' | 20'x40' | 2 | 1925 | 822000 | 11/1/2006 |
| 11377 | 3965 52 St | 21 | | | | | 80000 | 12/6/2006 | 11103 | 2574 47 St | A5 | 20'x100' | 20'x35' | 1 | 1945 | 600000 | 11/14/2006 |
| 11377 | 5315 Woodside Ave | B2 | 37.58'x158.50' | 20'x38' | 2 | 1901 | 750000 | 12/8/2006 | 11105 | 2049 29 St | B1 | 25.50'x120' | 20'x41' | 2 | 1940 | 820000 | 11/30/2006 |
| 11377 | 6914 44 Ave | C0 | 50'x125' | 22'x41' | 3 | 1925 | 1325000 | 11/6/2006 | 11103 | 2829 Steinway St | K1 | 25'x89.88' | 25'x89.75' | 1 | 1925 | 300000 | 11/29/2006 |
| 11377 | 4032 61 St | A5 | 25'x132' | 20'x30' | 1 | 1920 | 580000 | 12/15/2006 | 11102 | 1212 30 Dr | A5 | 16.50'x82.58' | 16.50'x38' | 1 | 1901 | 550000 | 11/29/2006 |
| 11377 | 41-37 70 Street | C3 | | | | | 1325000 | 12/14/2006 | 11105 | 2154 28 St | B1 | 20'x100' | 20'x38' | 2 | 1920 | 849000 | 12/7/2006 |
| 11377 | 4233 60 Ave | A5 | 22'x100' | 22'x45' | 1 | 1945 | 430000 | 12/6/2006 | 11102 | 3083 Crescent St | 21 | | | | | 195000 | 12/6/2006 |
| 11377 | 4855 58 Ln | C3 | 22'x109' | 22'x54' | 4 | 1985 | 830000 | 12/8/2006 | 11106 | 1417 31 Ave | 21 | | | | | 140000 | 12/12/2006 |
| 11377 | 6210 Woodside Ave | R4 | | | 1 | 1922 | 460000 | 12/15/2006 | 11105 | 2606 Ditmars Blvd | B3 | 20'x100' | 20'x32.50' | 2 | 1930 | 749500 | 12/1/2006 |
| 11377 | 3925 51 St | 21 | | | | | 195000 | 12/12/2006 | 11105 | 2368 37 St | C0 | 25'x100' | 23'x30' | 3 | 1915 | 740000 | 12/18/2006 |
| 11377 | 5517 31 Ave | 21 | | | | | 164000 | 11/29/2006 | 11102 | 11-42 Welling Court | A1 | | | | | 595000 | 11/15/2006 |
| 11377 | 5157 48 St | B1 | 20'x87' | 20'x44' | 2 | 1920 | 550000 | 12/7/2006 | 11105 | 1852 21 Dr | B1 | 25'x100' | 20'x68' | 2 | 1925 | 935000 | 11/17/2006 |
| 11377 | 4810 43 St | 21 | | | | | 210000 | 12/19/2006 | 11105 | 2235 21 St | B1 | 25'x100' | 20'x40' | 2 | 1920 | 720000 | 12/11/2006 |
| 11377 | 5119 72 St | A5 | 20'x100' | 20'x37' | 1 | 1950 | 526000 | 11/21/2006 | 11102 | 1443 28 Ave | R5 | | | 1 | 0 | 24999.99 | 11/2/2006 |
| 11377 | 6720 50 Ave | C0 | 25'x100' | 20'x62' | 3 | 1935 | 765000 | 12/15/2006 | 11106 | 2348 Broadway | C0 | 18.50'x100' | 18.58'x49' | 3 | 1960 | 325000 | 11/2/2006 |
| 11377 | 4737 45 St | 21 | | | | | 219000 | 12/27/2006 | 11105 | 2220 37 St | B1 | 25'x100' | 20'x51' | 2 | 1930 | 550000 | 12/15/2006 |
| 11377 | 5054 44 St | B1 | 20'x100' | 20'x44' | 2 | 1930 | 640000 | 12/12/2006 | 11105 | 2168 35 St | 21 | | | | | 252500 | 12/7/2006 |
| 11377 | 5818 37 Ave | E3 | 75'x100' | 50'x80' | 1 | 1963 | 1550000 | 12/20/2006 | 11105 | 3614 Ditmars Blvd | S9 | 20'x100' | 20'x60' | 4 | 1930 | 1315000 | 12/13/2006 |
| 11377 | 3915 55 St | A5 | 25'x100' | 16'x32' | 1 | 1901 | 640000 | 12/22/2006 | 11103 | 2523 35 St | A1 | 25'x100.83' | 19'x26' | 1 | 1920 | 525000 | 12/20/2006 |
| 11377 | 4326 56 St | C0 | 24.17'x104' | 20'x38' | 3 | 1920 | 600000 | 11/30/2006 | 11102 | 3085 30 St | C0 | 25'x100.83' | 20'x49' | 3 | 1940 | 850000 | 12/28/2006 |
| 11377 | 4703 67 St | A5 | 20'x90' | 20'x38' | 1 | 1940 | 540000 | 12/22/2006 | 11370 | 4911 21 Ave | C0 | 40'x100' | 25'x40' | 3 | 1925 | 1100000 | 12/21/2006 |
| 11377 | 4220 69 St | C0 | 19'x84.67' | 20.17'x48.50' | 3 | 1963 | 840000 | 12/21/2006 | 11103 | 2521 47 St | B1 | 20'x100' | 20'x46' | 2 | 1960 | 725000 | 12/19/2006 |
| 11377 | 4810 43 St | 21 | | | | | 253000 | 12/21/2006 | 11106 | 3317 14 St | B2 | 19.33'x65' | 19.33'x39' | 2 | 1996 | 6200 | 12/27/2006 |
| 11377 | 5517 31 Ave | 21 | | | | | 233000 | 12/20/2006 | 11106 | 3334 Crescent St | 21 | | | | | 195000 | 12/11/2006 |
| 11377 | 5302 Roosevelt Ave | S2 | 23'x45.08' | 23'x45.08' | 3 | 1931 | 990000 | 12/13/2006 | 11106 | 3334 Crescent St | 21 | | | | | 132600 | 11/27/2006 |
| 11377 | 3960 54 St | 21 | | | | | 126750 | 12/8/2006 | 11105 | 4503 20 Rd | B2 | 48'x109' | 28'x45' | 2 | 1920 | 660000 | 12/1/2006 |
| 11377 | 3121 54 St | 21 | | | | | 102000 | 12/20/2006 | 11106 | 3334 Crescent St | 21 | | | | | 165750 | 11/27/2006 |
| 11104 | 4115 44 St | 21 | | | | | 125000 | 11/1/2006 | 11106 | 3343 14 St | 21 | | | | | 335000 | 11/28/2006 |
| 11104 | 4601 39 Ave | 21 | | | | | 85000 | 11/1/2006 | 11103 | 2445 47 St | A2 | 25'x100' | 22'x24' | 1 | 1901 | 520000 | 12/22/2006 |
| 11104 | 5022 40 St | 21 | | | | | 195000 | 11/2/2006 | 11103 | 3420 30 Ave | S4 | 18'x77' | | 5 | 1922 | 1375000 | 12/21/2006 |
| 11104 | 4601 39 Ave | 21 | | | | | 309000 | 11/8/2006 | 11105 | 2165 38 St | B3 | 20'x100' | 20'x30' | 2 | 1925 | 650800 | 12/7/2006 |
| 11104 | 4308 41 St | 21 | | | | | 210000 | 11/9/2006 | 11106 | 30-85 Vernon Blvd | Un | | | | | 308000 | 12/11/2006 |
| 11104 | 4821 40 St | 21 | | | | | 215000 | 11/2/2006 | 11105 | 2189 47 St | A5 | 20'x100' | 20'x34' | 1 | 1940 | 550000 | 12/18/2006 |
| 11104 | 4508 40 St | 21 | | | | | 313950 | 11/15/2006 | 11102 | 2104 30 Ave | S2 | 20'x80' | 20'x55' | 3 | 1928 | 850000 | 12/15/2006 |
| 11104 | 4713 39 Pl | B1 | 20'x100' | 20'x55' | 2 | 1930 | 690000 | 11/15/2006 | 11101 | 4109 29 St | C1 | 32'x68' | 27'x59' | 8 | 1916 | 1200000 | 11/3/2006 |
| 11104 | 4342 45 St | 21 | | | | | 77000 | 11/13/2006 | 11106 | 3411 10 St | G9 | 25.02'x100.11' | 21'x58' | 1 | 1941 | 662500 | 11/8/2006 |
| 11104 | 4115 44 St | 21 | | | | | 250000 | 12/4/2006 | 11101 | 3701 21 St | F9 | 63'x223' | 223.50'x125' | 1 | 1947 | 7190000 | 11/15/2006 |
| 11104 | 3941 Heiser St | B1 | 20'x100' | 20'x34' | 2 | 1940 | 640000 | 11/14/2006 | 11101 | 2911 39 Ave | 01 | 25'x99.17' | 18.50'x35.33' | 1 | 1901 | 710000 | 11/21/2006 |
| 11104 | 5034 40 St | A5 | 19'x100' | 18'x35' | 1 | 1945 | 560000 | 12/6/2006 | 11101 | 2407 37 Ave | B1 | 18'x96' | 18'x33' | 2 | 1940 | 611620 | 11/30/2006 |
| 11104 | 5021 39 Pl | 21 | | | | | 75000 | 12/18/2006 | 11101 | 3943 24 St | B9 | 20'x75.08' | 20'x35' | 2 | 1920 | 585000 | 11/30/2006 |
| 11104 | 4720 42 St | 21 | | | | | 355000 | 11/16/2006 | 11101 | 4736 11 St | E9 | 25'x100' | 25'x70' | 1 | 1966 | 1840000 | 11/27/2006 |
| 11104 | 4115 45 St | 21 | | | | | 230000 | 12/6/2006 | 11101 | 1038 47 Rd | C2 | 25'x100' | 25'x63' | 6 | 1931 | 1100000 | 11/30/2006 |
| 11104 | 3931 Locust St | B1 | 25'x100' | 25'x28' | 2 | 1925 | 960000 | 12/11/2006 | 11109 | 474 48 Ave | 21 | | | | | 600000 | 12/21/2006 |
| 11104 | 4114 40 St | C3 | 20'x100' | 20'x80' | 4 | 1931 | 940000 | 12/15/2006 | 11101 | 3924 28 St | A9 | 25'x100.83' | 22'x32' | 1 | 1901 | 480000 | 12/1/2006 |
| 11104 | 4738 39 St | B1 | 19'x90' | 19'x47' | 2 | 1930 | 730000 | 12/15/2006 | 11101 | 2117 46 Ave | C0 | 25'x100' | 20'x50' | 3 | 1901 | 975000 | 11/16/2006 |
| 11104 | 4720 42 | | | | | | | | | | | | | | | | |

PROPERTIES OFFERED BY MANUEL

cell: 917-559-2002, office: 718-406-8615, email: manuelbroker@aol.com, web: www.isellny.com. 33-19 Junction Blvd., Jackson Heights, NY 11372



SOUTH ELMHURST

6+6+4 rooms apartments, top location within walking distance to E,N,G, express trains. Owner's apartment renovated. Great income. 2 out of 3 vacancies offered, no leases. Call Manuel for an appointment 917-559-2002.
\$959,000



E. ELMHURST/JACKSON HEIGHTS

Beautiful 2 BR all-brick ranch with finished basement, garage and back yard. Excellent residential and convenient block.
\$525,000



E. ELMHURST/JACKSON HEIGHTS. BEAUTIFUL 1-FAMILY DUPLEX

Featuring LR, formal DR, eat-in kitchen with stainless steel appliances, 3 BR, marble BA, lots of closets, rear parking and finished basement. Too many improvements to list. Walk to the mall and Northern Blvd.
\$639,000



ASTORIA PRIME. ON 36TH ST AND 28TH AVE, 3 BLOCKS TO TRAINS!

Very large building (24.5' x 52') on a 25' x 104' R6 lot. Excellent condition, new boiler, many extras. Layout is 6/6/5/ + finished basement and garage. There is a total of 5 BA. The house has great income and it has a lovely yard. Won't last.
Price below \$1,250,000



CORONA. 105TH ST AND 35TH AVE.

Brand-new 3-family brick home. The corner unit! 6+6+3+full basement+ 2-car garage. Separate boilers and 25-year tax abatement. Estimated completion: Summer 2006.
It's A Great Value At \$865,000!



JACKSON HEIGHTS/ E. ELMHURST. EXTRA-LARGE BUILDING SIZE.

2-family detached brick featuring 3 bedrooms + 4 bedrooms + finished basement and 2-car garage. I have others.



E. ELMHURST. 2-FAMILY BRICK BY 31ST AVE.

Excellent brick semi-detached town house. Sold "as is" with no guarantees to the best and highest offer. Private driveway, 2-car garage. Corporate owner entrusted this fine piece of real estate to Manuel: 917-559-2002.
\$670,000

THIS SPACE RESERVED FOR YOUR PROPERTY.

YOU MAKE TOP DOLLAR WHEN YOU LIST WITH MANUEL.

I will feature your house on this page that is delivered periodically to more than 40,000 area residents. You get top exposure, top advertising and the right price with no hassles when you list with Manuel. Call me today for an accurate evaluation of your property.



MIDDLE VILLAGE

Large 3-bedroom Colonial on residential block. Fully finished basement. Marble bathrooms and granite kitchen. Won't last. Owner relocating overseas.
Listed At \$649,000



EAST ELMHURST/LA GUARDIA. VERY GOOD CONDITIONS 3 BR COLONIAL

Featuring living room with wood-burning fireplace, formal dining room, EIK, 3 BR, 1.5 BA, semifinished basement. And 1-car garage. Solid brick house on quiet block. Lovely back yard.
Won't Last At \$460,000

This certificate entitles you to an accurate evaluation of your property at no cost or obligation to you.

please call Manuel
917-559-2002



CORONA/35TH AVE. ENJOY 25 YR TAX ABATEMENT.

This house is a great investment; there are 3 separate heating systems; the landlord only pays water and insurance! It's a 5/5/studio + basement and 1-car garage within walking distance to train 7. Won't last
Won't Last at \$809,000!

I UNDERSTAND YOU MAY NOT BE ENTERING THE MARKET RIGHT NOW BUT PLEASE KEEP MY INFORMATION HANDY FOR ANY INQUIRY YOU MAY HAVE. I WANT TO BE YOUR REAL ESTATE ADVISOR. I WANT YOU AS A CLIENT FOR LIFE.