

Vocabulario Inmobiliario

Anexo- documentos incluidos con un acuerdo de compra y venta que enumera información adicional y / o solicitudes hechas por el comprador al vendedor para otros artículos no mencionados en el acuerdo.

Mercado del comprador: el mercado del comprador es aquel en el que hay más vendedores y viviendas en venta que compradores. Como la oferta es mayor que la demanda, las viviendas tendrán un precio más bajo, lo que las hará más atractivas para los compradores.

Oferta de respaldo: una oferta de respaldo es cuando un vendedor de casas ha aceptado una oferta de un comprador, pero aún acepta ofertas de otros compradores.

Community Land Trust (CLT): los fideicomisos de tierras comunitarias son organizaciones comunitarias sin fines de lucro diseñadas para garantizar la administración comunitaria de la tierra. Los fideicomisos de tierras comunitarias se utilizan principalmente para garantizar la asequibilidad de la vivienda a largo plazo. Los CLT brindan a los hogares de ingresos bajos y moderados la oportunidad de crear equidad a través de la propiedad de vivienda.

Análisis comparativo del mercado (CMA): una evaluación de viviendas similares recientemente vendidas (llamadas comparables) que se encuentran cerca de una vivienda destinada a comprarse o venderse. Los análisis de mercado comparativos establecen el valor de mercado actual de la casa y son preparados por agentes de bienes raíces.

Concesiones: un beneficio o descuento para ayudar a vender una casa y cerrar un trato. Generalmente especificado durante las negociaciones, tanto los compradores como los vendedores hacen concesiones. Los ejemplos incluyen cubrir los costos de electrodomésticos nuevos, gastos de mudanza o reparaciones en el hogar. Las concesiones generalmente se incluyen en los costos de cierre.

Contingencia: condiciones incluidas con una oferta en una casa que debe cumplirse antes de que se pueda cerrar el trato. Si un comprador o vendedor no puede satisfacer una contingencia, la oferta de una vivienda puede quedar anulada. Las contingencias comunes incluyen: financiamiento, inspección, venta de vivienda del comprador, título y tasación.

For-Sale-By-Owner (FSBO) - Propietarios que venden sin los servicios de un agente de bienes raíces con licencia. Un FSBO no puede aparecer en MLS o sitios web de corretaje.

Asociación de propietarios de viviendas (HOA): grupo que administra un complejo de viviendas compartidas. Los condominios generalmente tendrán una junta de HOA que hace cumplir las reglas de la comunidad y proporciona mantenimiento del edificio.

Vocabulario Inmobiliario

Inventario: los meses de inventario reflejan una estimación de la cantidad de tiempo que llevaría vender todos los listados actuales en un área determinada si no hubiera nuevos listados disponibles. Esto se utiliza para determinar si se trata de un mercado de compradores o vendedores. El inventario de menos de seis meses es un mercado de vendedores.

Precio de listado: el precio de una casa en venta establecido por los vendedores y su agente de listado. El precio de lista se puede reducir varias veces a lo largo de la vida útil de la lista en la MLS. La proporción de la venta final al precio de lista indica el descuento que un comprador obtiene del último precio de lista cuando se vende una casa. Esto le ayuda a establecer un precio de oferta para una casa comparable en el mercado.

Multifamiliar: un tipo de casa o edificio con varias unidades propiedad de una o más partes, como un dúplex.

Pendiente: una casa que está programada para cerrarse y todas las contingencias han sido renunciadas. Esto es cuando el prestamista, el agente de custodia o el abogado procesarán los documentos del préstamo y del título para asegurarse de que el acuerdo se cierre a tiempo.

Acuerdo de compra y venta: el documento oficial recibido después de la aceptación mutua de una oferta que indica el precio de venta final y todos los términos del acuerdo. El documento incluirá: el precio de venta final, el dinero en efectivo, la fecha de cierre, la información de la compañía de títulos, la condición del título, las contingencias y las adiciones.

Agente de bienes raíces: es una marca de membresía colectiva registrada a nivel federal que identifica a un profesional de bienes raíces que es miembro de la ASOCIACIÓN NACIONAL DE REALTORS® y se suscribe a su estricto Código de ética.

REO: abreviatura de "propiedad de bienes raíces", los REO son casas embargadas propiedad de bancos y prestamistas. Los bancos se niegan a liberar estas propiedades en el mercado porque no quieren tomar una pérdida o incluirlas en el Servicio de Listado Múltiple (MLS) representado por un agente.

Venta corta: una casa que se vende a un precio inferior al monto adeudado en la hipoteca. Los propietarios esperan vender su casa como una venta corta para evitar entrar en ejecución hipotecaria.

Residencia unifamiliar (SFR): una casa que se vende a un precio inferior al monto adeudado en la hipoteca. Los propietarios esperan vender su casa como una venta corta para evitar entrar en ejecución hipotecaria.

Bajo contrato: un comprador ha hecho una oferta por una casa pero la venta no es definitiva. Para que una casa se cierre y ya no esté bajo contrato, se deben cumplir todas las contingencias (inspección, financiamiento). Cuando la casa se cierra con éxito, la casa aparecerá como vendida en lugar de bajo contrato.

Vocabulario Inmobiliario

Tutorial: la inspección final de una casa por parte de los compradores antes de que se venda. Los compradores completarán un recorrido final de la casa para asegurarse de que se hayan completado las solicitudes de reparaciones o electrodomésticos antes de firmar los documentos de cierre. Un recorrido ocurre entre unos días y algunas horas antes del cierre.

Retirado: cuando el vendedor contrata a un agente para vender su casa, el acuerdo de listado tendrá una fecha de vencimiento establecida. Cuando se retira un listado, el vendedor ha cancelado el contrato de listado con su agente antes de la fecha de vencimiento acordada del contrato.

Sources: Adapted from Redfin and Realtor.org

Contratando un agente inmobiliario

Como encontrar un agente inmobiliario?

Asociación nacional de agentes inmobiliarios; Referidos de amigos, Familia, NEDCO, Compañeros del trabajo; Internet & publicidad (revisar las credenciales).

Que se debe de buscar en un agente inmobiliario?

Honestidad, Integridad, Disponibilidad, buen comunicador, bueno escuchando, Analítico, Amable, con buena reputación, Firme, Habilidad de mantener el proceso divertido

Preguntas para un agente inmobiliario

¿Pertenece usted a la asociación nacional de agentes inmobiliarios? ¿Que otras credenciales tiene?

¿Tiene alguna especialidad? ¿Se especializa usted con compradores por primera vez?

¿Cuanto tiempo a estado en el negocio? ¿Haces esto a tiempo completo o medio tiempo?

¿Que tan frecuente va a estar en contacto conmigo? ¿como (por teléfono, email, mensaje de texto)?

¿Cuántas transacciones a cerrado este año? ¿Cuántas con compradores nuevos?

¿Me proporcionarán algunos análisis comparables (comps) para las propiedades que me gustan?

¿Cuál es su enfoque y filosofía para negociar con el agente del vendedor?

Puede usted darme algunas referencias de los clientes con los que ha trabajado?

¿Me ayudará a obtener financiación? ¿Con cuántos prestamistas trabajó en el último año?

¿Requiere un acuerdo comprador-corredor? ¿Por qué o por qué no?

¿Asistirá al día de cierre? ¿Estará usted dispuesto a contestar preguntas después del cierre?

¿Cuáles son sus observaciones sobre las condiciones actuales del mercado? ¿Dónde hay oportunidades?

¿Trabajaré directamente con usted o con alguien de su equipo?

Hay cientos de buenos agentes inmobiliarios, ¿por qué debería elegirlo?

Recuerde , esta decisión depende de su gusto personal. Siga su instinto. Asegúrese de que la persona que usted contrata es alguien que tiene un conocimiento valioso para usted, usted debe de sentir que puede confiar en su opinión y que a usted le gusta su personalidad.

PREGUNTAS A TENER EN CUENTA AL CONSULTAR AL AGENTE DE SU COMPRADOR

Contratando un agente inmobiliario

Quien le paga al agente inmobiliario?

En casi todos los casos el vendedor paga la comisión. La cantidad de la comisión es negociada con por el agente del vendedor y después el agente del vendedor divide la comisión con el agente del comprador. Generalmente , la división en de alrededor 6% del precio de venta.

A la venta por propietarios

Los vendedores están tratando de ahorrar dinero, pero casi siempre se acuerda una tarifa con el agente del comprador cuando se presenta con una oferta solida. Menos del 10% de FSBO's pasa al cierre sin una agente inmobiliario.



Presented By:

Client Full

Phone: : **E-mail:**
RESIDENTIAL **Status:** ACT **6/25/2016** **11:55:08 AM**
ML#: 16318727 **Area:** 244 **List Price:** \$232,500
Addr: 3871 KEVINGTON AVE **Unit#:**
City: Eugene **Zip:** 97405 **Condo Loc:**
Map Coord: **Zoning:** R1
County: Lane **Tax ID:** 718567
Elem: McCornack **Middle:** Kennedy
High: Churchill **PropType:** DETACHD
Nhood/Bldg: **CC&Rs:**
Legal: 18-04-03-14-01000
Home Energy Score:
Home Wrnty: 55+ w/Affidavit Y/N: N

GENERAL INFORMATION

Lot Size: 5K-6,999SF **# Acres:** 0.13 **Lot Dimensions:**
Wfrnt: **View:** SEASONL, TERRITR **Lot Desc:** LEVEL
Body Water: **Seller Disc:** DSCLOSUR

RESIDENCE INFORMATION

Upper SQFT: 0 **SFSrc:** co tax **#Bdrms:** 3 **#Bath:** 2 / 0 **#Lvl:** 1 **Year Built:** 1974 / APPROX
Main SQFT: 1360 **TotUp/Mn:** 1360 **Roof:** **Style:** 1STORY **Green Cert:** **Energy Eff.:**
Lower SQFT: 0 **#Fireplaces:** / WOOD **Parking:** DRIVWAY **Exterior:** PLYWOOD, T-111
Total SQFT: 1360 **Addl. SQFT:** **#Gar:** 2/ **Bsmt/Fnd:** CONCRET, PERIMTR

REMARKS

XSt/Dir: Bailey Hill to Warren to Kevington
Public: Tasteful updates to this single level home in a desirable area. New interior updates include paint, doors, carpet. Exterior updates include roof in 2006 and painted in 2014. Living with dining area and separate and family room w/fireplace. Generously sized master with a full bath. Easy to maintain yard with access to HOA amenities including RV storage, pool, clubhouse, common areas, playground and paved trail

APPROXIMATE ROOM SIZES AND DESCRIPTIONS

Living: M/ 16 X 15 / WW-CARP	Mstr Bd: M/ 13 X 13 / BATH, WW-CARP	Bths - Full/Part
Kitchen: M/ 11 X 9 / EAT-BAR, LAM-FL	2nd Bd: M/ 12 X 11 / WW-CARP	Upper Lvl: 0/0
Dining: M/ 11 X 9 / WW-CARP	3rd Bed: M/ 12 X 11 / WW-CARP	Main Lvl: 2/0
Family: M/ 11 X 11 / FIREPL, LAM-FL, SLIDER		Lower Lvl: 0/0
		Total Bth: 2/0

FEATURES AND UTILITIES

Kitchen: BI-RANG, DISHWAS, DISPOSL
Interior: GAR-OPN, LAM-FL, WW-CARP
Exterior: FENCED, PATIO
Accessibility: 1LEVEL
Cool: NONE **Heat:** CEILING, ZONAL
Water: PUBLIC **Sewer:** PUBLIC **Hot Water:** ELECT **Fuel:** ELECT

FINANCIAL

PTax/Yr: \$3,136.68 **Rent, If Rented:** **Short Sale:** N **Bank Owned/REO:** N
HOA:Y **Dues:** \$50 /MO **Other Dues:**
HOA Incl: MTGROOM, POOL
List Date 6/1/2016

COMPARABLE INFORMATION

O/Price: \$234,500

© RMLS™ 2016. ALL RIGHTS RESERVED. - INFORMATION NOT GUARANTEED AND SHOULD BE VERIFIED.
 SQUARE FOOTAGE IS APPROXIMATE & MAY INCLUDE BOTH FINISHED & UNFINISHED AREAS - CONSULT BROKER FOR INFO.
 SCHOOL AVAILABILITY SUBJECT TO CHANGE.



Presented By:

Agent Full

Phone: RESIDENTIAL
ML#: 16318727
Addr: 3871 KEVINGTON AVE
City: Eugene
Map Coord:
County: Lane
Elem: McCornack
High: Churchill
Nhood/Bldg:
Legal: 18-04-03-14-01000
Internet/Address/No Blog/No AVM: Y/Y/
Home Energy Score:
Home Wrnty: 55+ w/Affidavit Y/N: N

E-mail: [n](#)
Status: ACT
Area: 244
Zip: 97405
Zoning: R1
Tax ID: 718567

6/25/2016 **11:54:19 AM**
List Price: \$232,500
Unit#:
Condo Loc:
List Type: ER **LR:** N
Middle: Kennedy
PropType: DETACHD
CC&Rs:
Offer/Nego: CALL-LA

GENERAL INFORMATION

Lot Size: 5K-6,999SF **# Acres:** 0.13 **Lot Dimensions:**
Wtfrnt: **View:** SEASONL, TERRITR **Lot Desc:** LEVEL
Body Water: **Seller Disc:** DSCLOSUR **Other Disc:**

RESIDENCE INFORMATION

Upper SQFT: 0 **SFSrc:** co tax **#Bdrms:** 3 **#Bath:** 2 / 0 **#Lvl:** 1 **Year Built:** 1974 / APPROX
Main SQFT: 1360 **TotUp/Mn:** 1360 **Roof:** **Style:** 1STORY **Green Cert:** **Energy Eff.:**
Lower SQFT: 0 **#Fireplaces:** / WOOD **Parking:** DRIVWAY **Exterior:** PLYWOOD, T-111
Total SQFT: 1360 **Addl. SQFT:** **#Gar:** 2/ **Bsmt/Fnd:** CONCRET, PERIMTR

REMARKS

XSt/Dir: Bailey Hill to Warren to Kevington
Private: Showing hours between 10am-7pm. Seller's son may be home after showing hours. Please knock and show as vacant from 10am-7pm. Fireplace has not been used by current owner. HOA fee is verbal from seller.
Public: Tasteful updates to this single level home in a desirable area. New interior updates include paint, doors, carpet. Exterior updates include roof in 2006 and painted in 2014. Living with dining area and separate and family room w/fireplace. Generously sized master with a full bath. Easy to maintain yard with access to HOA amenities including RV storage, pool, clubhouse, common areas, playground and paved trail

APPROXIMATE ROOM SIZES AND DESCRIPTIONS

Living: M/ 16 X 15 / WW-CARP	Mstr Bd: M/ 13 X 13 / BATH, WW-CARP	Bths - Full/Part
Kitchen: M/ 11 X 9 / EAT-BAR, LAM-FL	2nd Bd: M/ 12 X 11 / WW-CARP	Upper Lvl: 0/0
Dining: M/ 11 X 9 / WW-CARP	3rd Bed: M/ 12 X 11 / WW-CARP	Main Lvl: 2/0
Family: M/ 11 X 11 / FIREPL, LAM-FL, SLIDER	:	Lower Lvl: 0/0
:	:	Total Bth: 2/0

FEATURES AND UTILITIES

Kitchen: BI-RANG, DISHWAS, DISPOSL
Interior: GAR-OPN, LAM-FL, WW-CARP
Exterior: FENCED, PATIO
Accessibility: 1LEVEL
Cool: NONE **Heat:** CEILING, ZONAL
Water: PUBLIC **Sewer:** PUBLIC **Hot Water:** ELECT **Fuel:** ELECT

FINANCIAL

Property Tax/Yr: \$3,136.68 **Spcl Asmt Balance:** **Tax Deferral:** **BAC:** % 3
Terms: CASH, CONV, FHA, VA **Short Sale:** N **\$ Pre-Approv:** **3rd Party:** N **Total Comm Differs:** N
Escrow Pref: Cascade, Julie J **Other Dues:** **Bank Owned/REO:** N
HOA:Y **Dues:** \$50 / MO **Rent, If Rented:**

BROKER / AGENT DATA

BRCD: 5REI01 **Office:** **Phone:** **Fax:**
LPID: MTEMPLET **Agent:** **Phone:** **Cell/Pgr:**
Email(s) AG: **CoAgent:** **Agent Ext:**
CoLPID: **CoBRCD:** **CoPh:**
ShowHrs: 10am-7pm **Tran:** 6/24/2016 **List:** 6/1/2016 **Exp:** **Occ:** VACANT **Poss:**
LB/Loc/Cmb: front door **Owner:** Sue Jongeward **FIRPTA:** N **Phone:**
Show: RMLSLBX, SEERMKS, VACANT **Tenant/Other:** **Phone:**

COMPARABLE INFORMATION

O/Price: \$234,500

Community Land Trusts

Community Land Trusts

How does a community land trust work?

Various sources of public and philanthropic capital...

- Private donors
- Federal housing subsidies
- City-owned property
- Community foundations
- Anchor institutions

...are used by community land trusts...

CLT

...to acquire homes in a geographic focus area.

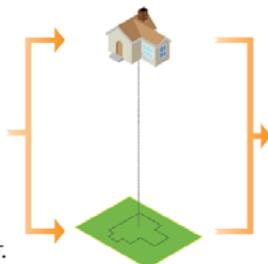


Community land trusts tweak the normal process of homebuying...

A new resident buys their house outright...



...but leases the land underneath from the CLT.



They pay an annual fee to the CLT to support its operations...

CLT

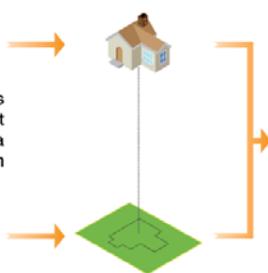
...and the CLT retains permanent ownership of the land.

...to make housing permanently affordable.

Current resident sells their house at a price set by the CLT, earning a portion of the increase in value of their home...



CLT
...while the CLT retains the land.



A new resident buys the house at a price that's been kept affordable...



...and agrees to the same requirements around resale.

Why CLTs Matter

Although the first community land trust in the US was started in rural Georgia in 1970 by civil rights leaders to help poor black farmers, today, the majority of the country's nearly 250 community land trusts are today located in urban areas.

CLTs create affordable housing while still allowing low-income residents to build equity as homeowners. Moreover, because the CLT retains ownership of the underlying land, this housing remains permanently affordable, even as the original beneficiaries of an affordable home price sell and move on. This long-term, continuing benefit makes CLTs an especially efficient use of affordable housing subsidies.

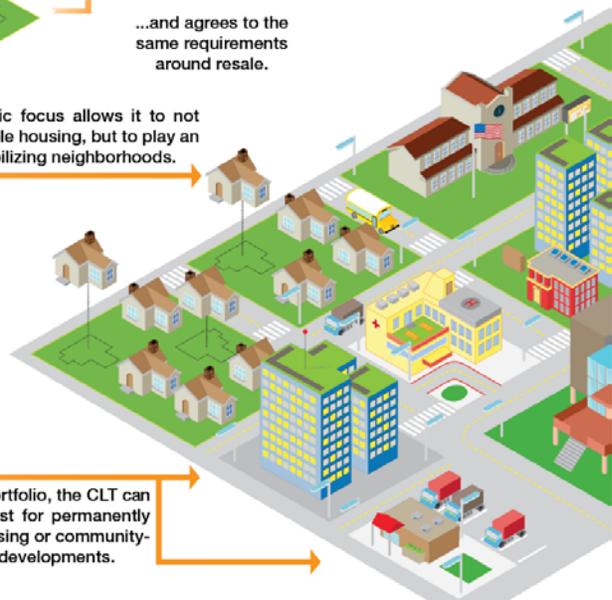
By locking in permanent access to affordable housing, CLTs can play an important role in countering the market-driven displacement associated with gentrification. And by stewarding neighborhood land for the public good, not speculative profit, CLTs have played an equally important role in stabilizing communities by preventing unnecessary foreclosures.

CLTs are typically governed by:



CLT

The CLT's geographic focus allows it to not only provide affordable housing, but to play an important role in stabilizing neighborhoods.



As it diversifies its portfolio, the CLT can also own land in trust for permanently affordable rental housing or community-focused commercial developments.

For more information on Community Land Trusts, see: community-wealth.org/clts
Designed by Benjamin Yi

