



LA **VENTAJA** JOHN L. SCOTT DE  
**COMPRAR UNA VIVIENDA**  
ESTRATEGIAS PARA EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

“Se trata de las  
posibilidades en la vida de nuestros clientes.™”

# Seis estrategias para el mercado inmobiliario de hoy

- 1** ¿Qué es importante para usted?  
Defina sus metas y expectativas
- 2** La búsqueda de vivienda  
Encuentre su hogar con notificaciones instantáneas
- 3** Estrategias clave de mercado  
Comprenda la intensidad de la actividad de ventas
- 4** Financiamiento de su vivienda  
Aumente la seguridad para el vendedor
- 5** Su asesor y defensor de confianza  
Prepare y negocie el acuerdo de compra
- 6** El proceso de compra de una vivienda  
Gestione la transacción y los plazos

Su asesor de confianza, con usted  
en cada paso del camino

Conocimientos

SOMOS LOCALES  
SOMOS GLOBALES

ESTRATEGIA

NEGOCIACIONES

REPRESENTACIÓN



Miembro de la National Association of Realtors®



# ¿QUÉ ES IMPORTANTE PARA USTED?

## Defina sus metas y expectativas

Defina y clarifique sus deseos frente a los que son imprescindibles para determinar qué combinación de características es lo más importante para usted.

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES ESTAS CARACTERÍSTICAS?

IMPRESCINDIBLES

DESEOS



deseos	tengo que tener	¿por que?
dormitorios 4	3	oficina
baños 3	2.5	baño de visita
pies cuadrados 2200	1800-2000	entretenimiento
Jardín grande	cercado	perro
comunidad centro de la ciudad	urbano	transporte colectivo
compras en la cercanía	a poca distancia	estilo de vida
restaurants		

# HOGAR, COMUNIDAD, ESTILO DE VIDA

## Aclare sus prioridades



Identificar sus metas y expectativas desde el principio proporciona un proceso de compra de vivienda más cómodo.

# LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA

## Ayudándole a encontrar su hogar

### ESTÉ EN CONTROL DEL PROCESO DE BÚSQUEDA DE VIVIENDA

- Vea todos los listado de todas las empresas
- Cree límites de búsqueda por comunidad, vecindario o escuela favorita
- Personalice criterios de búsqueda
- Vea fotos grandes e información de listado detallada

**\$599,999** Your Neighborhood  
4 Beds 2.75 Baths 3,528 Sq Ft

Luxury home in desirable comm. the Arbor in Buried! This 4 bed 3 bath home has covered front porch that leads to a well landscaped lawn w/ beautiful trees & spa floor plan. Hardw. throughout the main fl. White oak, Chalk lit. w/ oak, tile, granite counter top, custom painted cabinets & huge pantry. Hk. rock leads to outdoor covered patio & large backyard. Locking 6 & a dream master w/ spa tub, double showerheads & extra lg. bonus. Making a difference is worth the price.

Property Type	3016 Century name	County	Year Built
Bedrooms	4		2014
Bathrooms	2.75		
MOPI	3,528		
Lot Sqft	8,596		

**Architecture**

Category	Foundation
Roof	Stone/Concrete
Composition	2 Story

John L. Scott REALTY

Search Home, Search, Home Values, Find What's Hot, Join Us, Contact Us

MLS # 1420311

4 Beds 2.75 Baths 3,528 Sq Ft 1 Lot

4 Beds 2.5 Baths 2,982 Sq Ft 1 Lot

4 Beds 3 Baths 3,886 Sq Ft 1 Lot

4 Beds 3 Baths 3,886 Sq Ft 1 Lot

4 Beds 3.25 Baths 4,000 Sq Ft 1 Lot

4 Beds 3.25 Baths 4,000 Sq Ft 1 Lot

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

# BÚSQUEDA POR MÓVIL

## Todos los listados, todas las compañías



### Aplicación móvil de John L. Scott



#### BUSQUE SOBRE LA MARCHA

- ▶ La aplicación móvil de John L. Scott permite un fácil acceso para buscar viviendas en cualquier lugar y en cualquier momento.
- ▶ La función de GPS le permite ver todas las propiedades (activa, pendiente y vendida) en sus alrededores.
- ▶ Conéctese a su Cuenta Property Tracker® para guardar los favoritos sobre la marcha.

Lo tenemos **cubierto**  
con todas las **herramientas**  
que usted **necesita!**

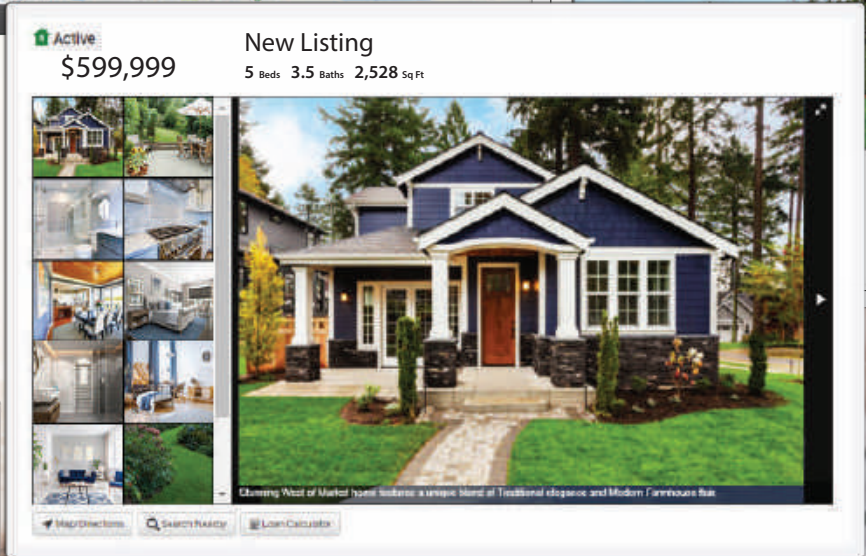
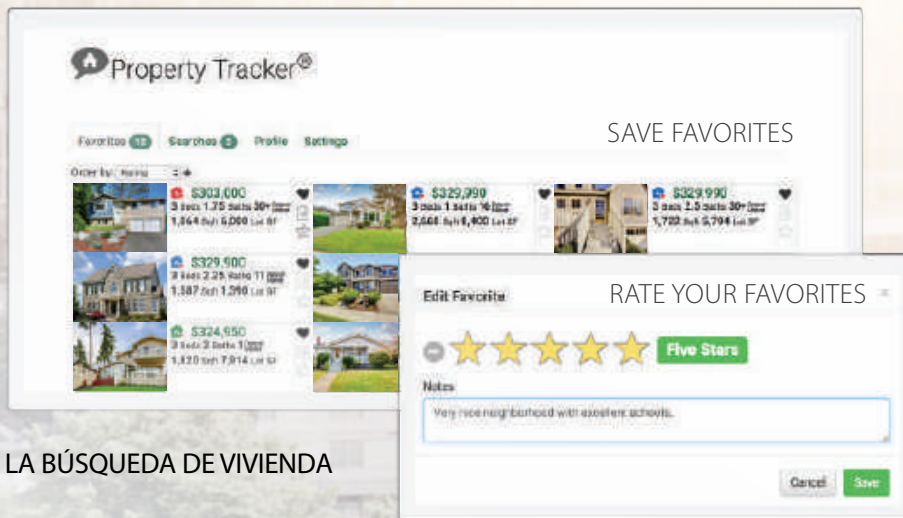
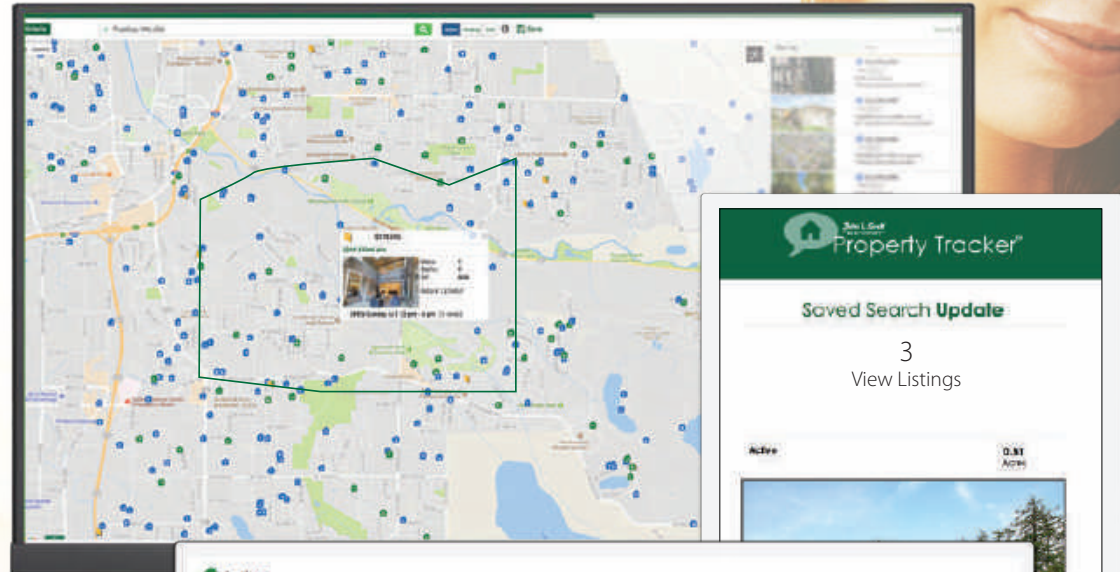
# NOTIFICACIÓN INSTANTÁNEA DE NUEVOS LISTADOS

## Sea el primero en enterarse con Property Tracker®

### MANTÉNGASE ORGANIZADO

Cree y gestione búsquedas y favoritos a través de su tablero Property Tracker® personal.

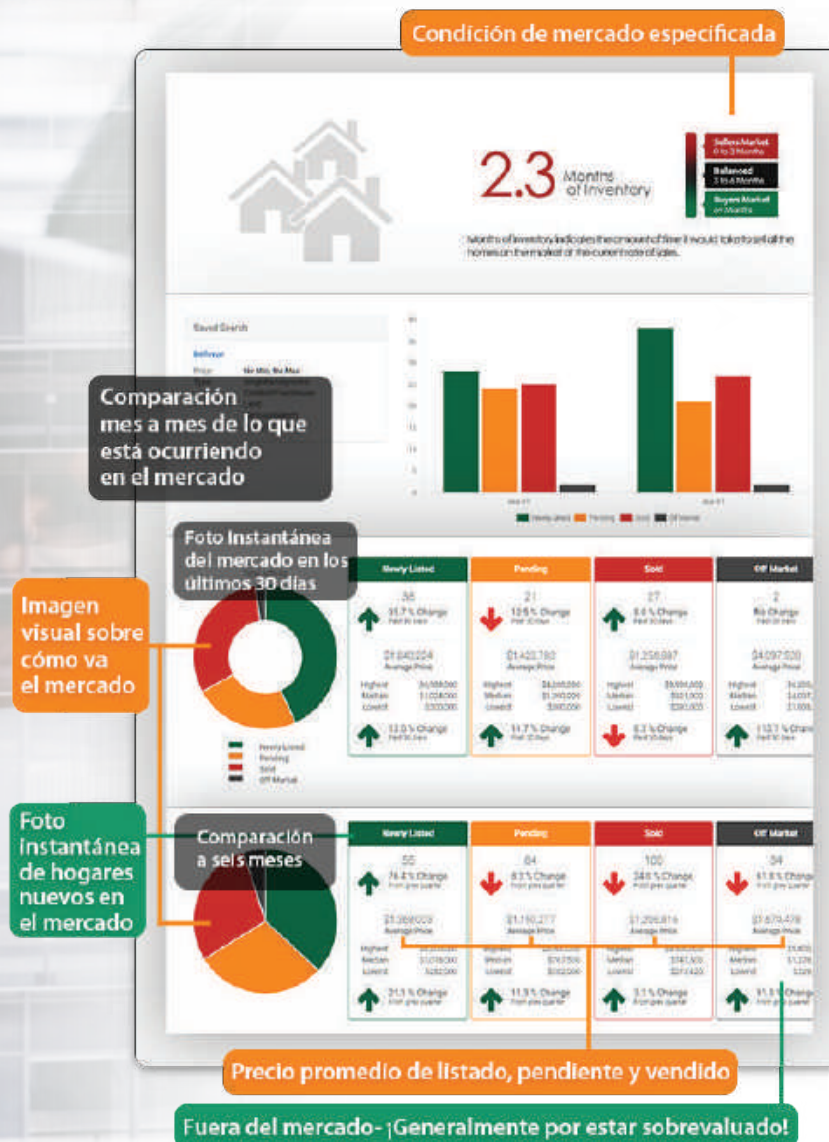
- Cree y guarde búsquedas
- Reciba **notificación instantánea** de nuevos listados por **mensaje de texto** o **correo electrónico**
- Guarde favoritos
  - Tome notas
  - Califique favoritos
  - Reciba actualizaciones de estado y precio





# MARKETINSIGHTS™

## Para su área de búsqueda seleccionada



RECIBA MENSUALMENTE

INFORMACIÓN DETALLADA SOBRE

CUALQUIER BÚSQUEDA GUARDADA

- Actividad y tendencias del mercado
- Estadísticas de mes a mes
- Comparación de seis meses
- Precios promedio
- Meses de suministro de inventario

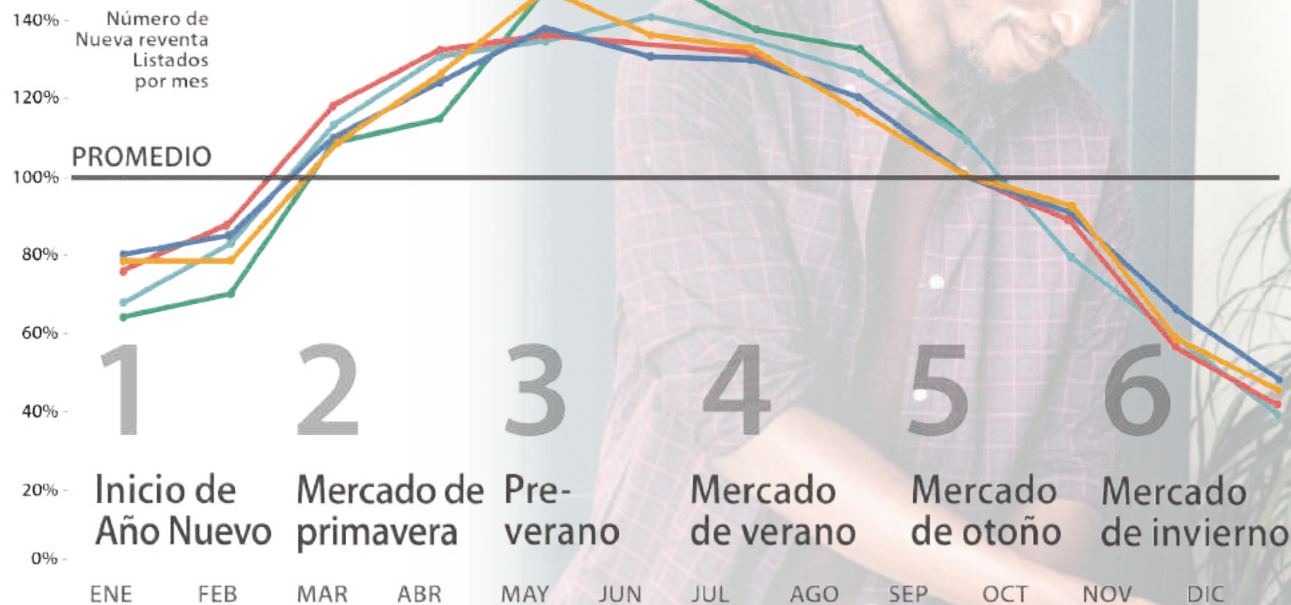
Permítanos **ayudarle** personalizar sus configuraciones de Property Tracker®.

# LAS ESTRATEGIAS DE MERCADO DE HOY EN DÍA

## El ciclo anual de viviendas

### EL MERCADO INMOBILIARIO ES ESTACIONAL

Es importante que usted sepa cómo la oferta y la demanda en cada fase específica afecta a las estrategias de precios.



\*Lapso de cinco años de nuevos listados de reventa

El mejor momento para comprar una casa es cuando sea el momento adecuado para usted.

# INTERPRETE LOS DATOS

## Intensidad de actividad de ventas

Permítanos guiarlo a través de los datos, estadísticas y números para ayudarle a tomar decisiones informadas, educadas y seguras durante todo el proceso de compra de una vivienda.

Conocer los indicadores clave del mercado y la **intensidad de actividad de ventas por rango de precios para su área de búsqueda** nos ayudará evaluar la velocidad del mercado actual y desarrollar una estrategia de precios y ofertas.

### ¿CÓMO LE AFECTA EL MERCADO?

#### MERCADO DE **COMPRADORES**

Intensidad de actividad del comprador selectivo

- Más de 5 meses de inventario
- Más casas disponibles para la venta

Como comprador eso significa...

- Más selección
- Menor competencia de compradores
- Precios de viviendas planos o en declive

#### MERCADO **SALUDABLE**

Intensidad de Actividad de Ventas Saludable

- 5 meses de inventario se consideran como un mercado saludable

Como comprador eso significa....

- Demanda de compradores saludable
- Suministro saludable de viviendas en venta

#### MERCADO DE **VENDEDORES**

Alta Intensidad de Actividad de Ventas

- 3-4 meses o menos de inventario
- Suministro bajo o escaso de inventario no vendido

Como comprador eso significa...

- Menos selección
- Más competencia de compradores
- Situaciones potenciales de oferta múltiple

### ESCALA DE INTENSIDAD DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS

Porcentaje de nuevos listados pendientes en los primeros 30 días.



# ENTIENDA AL MERCADO LOCAL

## Su área de búsqueda - Su rango de precios

Cuando llegue el momento de negociar el mejor precio y las condiciones más favorables, queremos que se sienta seguro de que está obteniendo la casa correcta al precio correcto, alineado con sus objetivos.



Entienda los indicadores clave del mercado.

# ASÓCIESE CON UN PRESTAMISTA

## Financiamiento de su vivienda

Nos asociaremos con usted y su prestamista para posicionarlo de la mejor manera cuando compitamos con otras ofertas. Esto también proporcionará a cualquier vendedor una mayor sensación de seguridad al revisar su oferta.



### ¿CÓMO PLANEA FINANCIAR SU COMPRA?

Es imperativo que usted comparta cualquier fuente contingente de fondos para la compra de su vivienda con su prestamista y Realtor® (agente inmobiliario) tan pronto como sea posible.

- Recaudo de la venta de la vivienda
- Ganancias futuras / acciones
- 401k / Fondos de jubilación
- Dinero de regalo

# SU ASESOR Y DEFENSOR DE CONFIANZA

## Servicio excepcional, resultados excepcionales™

Una vez que haya seleccionado una propiedad, queremos que se sienta seguro con el precio y las condiciones de su oferta.

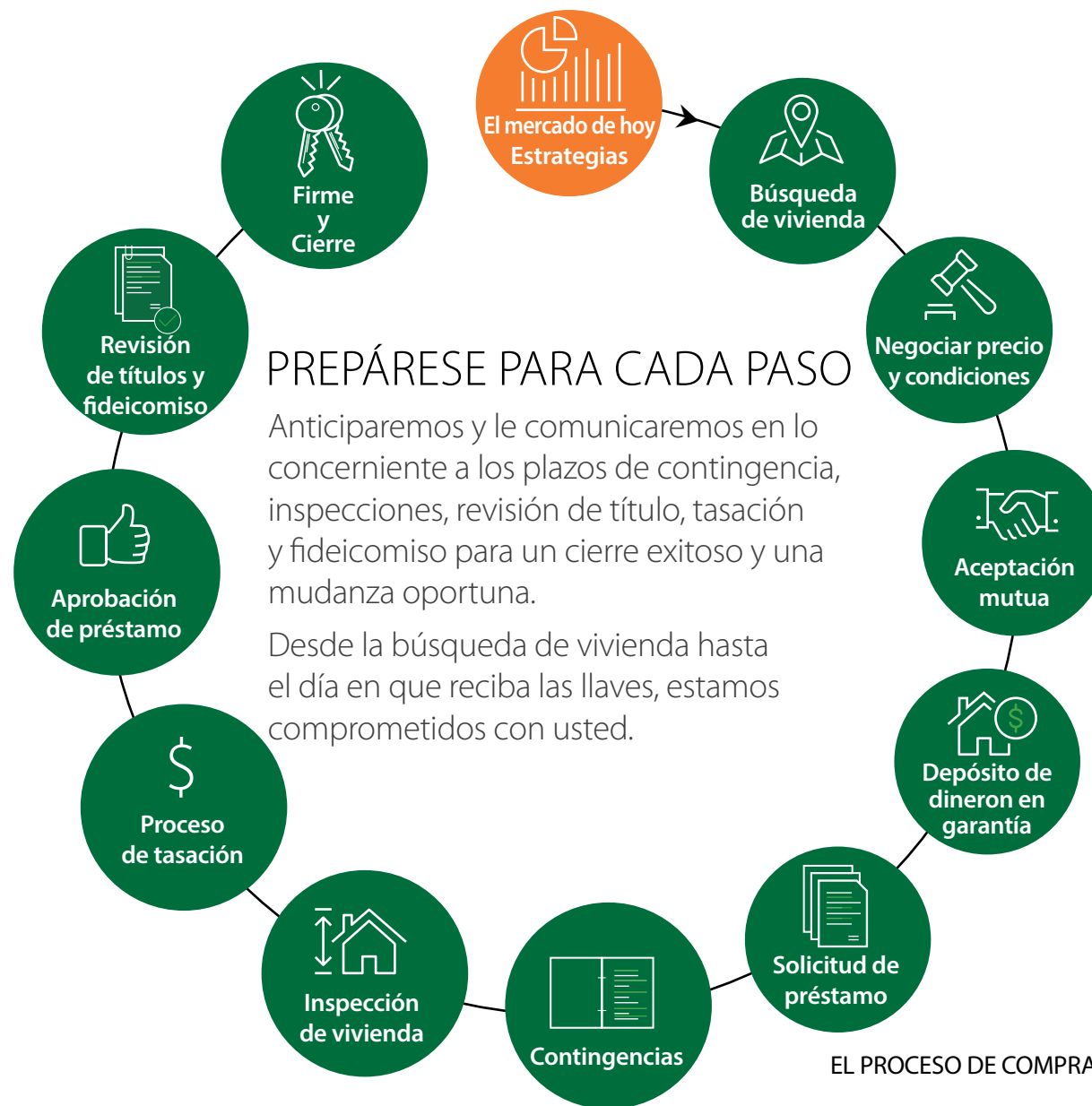
- ▶ Como su asesor y defensor inmobiliario de confianza le ayudaremos a analizar datos vendidos recientemente para ayudarle a determinar el mejor precio de oferta.
- ▶ Le guiaremos a través de la selección del papeleo apropiado y negociar las condiciones más favorables para el comprador en su nombre.

Su representante a lo largo  
de **todo el proceso.**



# EL PROCESO DE COMPRA DE UNA VIVIENDA

## Manteniéndole al día



# SU EQUIPO DE SOPORTE

## Trabajando juntos para un cierre exitoso

Estos son algunos de los profesionales que estarán involucrados en un cierre exitoso:

➤ **OFICIAL DE PRÉSTAMOS**

Lo guía a través de las opciones de préstamo, reúne documentos, toma la solicitud formal de préstamo.

➤ **PRESTAMISTA/ASEGURADOR**

Revisa los documentos del oficial de préstamos y da la aprobación final del préstamo.

➤ **INSPECTOR**

Evalúa la propiedad en busca de posibles problemas y proporciona un informe detallando sus recomendaciones (el comprador normalmente paga por la inspección cuando esta se lleva a cabo)

➤ **TASADOR**

Estima el valor de mercado de la vivienda (para el banco/prestamista).

➤ **TÍTULO**

Protege al propietario contra pérdidas o daños que ocurran por retenciones, gravámenes o defectos en el título o en la propiedad real de la propiedad.

➤ **FIDEICOMISO**

Tercero independiente y neutral por el cual se protegen los intereses de todas las partes de la transacción. El fideicomiso retendrá el dinero en garantía, preparará los documentos de cierre y programará la firma.

### ¿CÓMO SABE CÓMO ELEGIR?

Al igual que su agente asociado de John L. Scott, el equipo con el que trabaje deberá estar bien informado, experimentado y dispuesto a trabajar con usted para completar la compra de su vivienda.

Con gusto recomendamos prestamistas, inspectores, compañías de título y fideicomiso y otros profesionales.



# GRANDES NÚMEROS EN John L. Scott Real Estate

MIEMBRO FUNDADOR

*Leading* REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD®

**LP** LUXURY  
PORTFOLIO  
INTERNATIONAL®

“Se trata de las  
posibilidades en la vida de nuestros clientes.™”

MÁS DE  
**110**  
oficinas

JOHN L. SCOTT  
RECONOCIDO  
COMO UNA DE LAS  
**20 MEJORES**  
MARCAS EN BIENES RAÍCES  
EN LA NACIÓN

CASI  
**34,000**  
transacciones  
Un cliente a la vez

MÁS DE  
**3,000**  
agentes asociados

EN  
WASHINGTON  
OREGON  
IDAHO  
CALIFORNIA

MÁS DE  
**14 mil millones**  
en volumen de ventas

# MI COMPROMISO

## Ayudándole a tomar la decisión correcta

Representación de compradores al 100%.

- ▶ Escuchar, descubrir y comprender lo que es importante para usted
- ▶ Ayudarle en el proceso de búsqueda de vivienda
- ▶ Compartir los indicadores clave del mercado para ayudarle a tomar una decisión informada
- ▶ Negociar el precio y las condiciones de compra
- ▶ Comunicarnos con usted en cada paso de la transacción







Ayudando a la niñez a mantenerse con salud y a estar en casa

## APOYANDO A NUESTRA COMUNIDAD



**42** CENAS SERVIDAS EN CASAS RONALD MCDONALD

EL AÑO PASADO LA FUNDACIÓN JOHN L. SCOTT AYUDO A PATROCINAR

**30**

EVENTOS

QUE AYUDÓ A RECAUDAR CASI

**\$16 M**

PARA ATENCIÓN MÉDICA INFANTIL

M = Millones

Vivir la vida como una contribución® es nuestro valor central en John L. Scott.