

E7

Nadeska Alexis: [00:00:00] Hola, soy Nadeska Alexis y estás escuchando a Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de préstamos para vivienda de Chase, y puedes conseguir herramientas adicionales excelentes e información útil para ayudarte a comprar tu primera vivienda en cualquier momento en BeginnertoBuyer.com.

En nuestro último episodio, pudimos empezar a imaginar e idear cómo sería una primera vivienda con la orientación de Drew y Jonathan Scott. Eso fue muy divertido y, como nos explicaron, la lista de deseos y artículos imprescindibles de cada comprador será muy personal. Pero lo que debes recordar es que sentir demasiado apego por algunas viviendas puede ser peligroso. Para evitar que te involucres emocionalmente en una situación así, es importante tener esa lista de requisitos que no son negociables. Esas son las cosas que realmente necesitas para que tú y tu familia estén felices y cómodos. Preparar esa lista de antemano te dará una idea muy clara de lo que puedes pagar. Y esa preparación también te pone en una posición en la que podrás tomar decisiones rápidas y acertadas cuando se trate de hacer una oferta. Ahora, una vez que hayas encontrado una vivienda que te interese, ¿cómo presentas una oferta realmente?

Tasha Lemley: [00:01:04] Soy Tasha French Lemley y trabajo de autónoma especializada en multimedia y emprendedora social en Nashville, Tennessee. La forma en que vivimos actualmente es fantástica. Le hemos alquilado al mismo propietario por 11 años. Lo adoramos. De hecho, una de las casas que consideramos está junto a la suya. En este momento, estamos en una casa de dos dormitorios y un baño.

Nadeska Alexis: [00:01:27] Guau. Muy bien. Creo que en todos mis años de vivir en apartamentos y conocer a otras personas que alquilaban apartamentos, quizás he oído hablar tan bien de sus arrendadores a 5 personas, así que me alegro de escucharlo. Entonces, si estás satisfecha con tu vivienda y con tu arrendador, ¿qué te hizo empezar a pensar en comprar tu primera vivienda?

Tasha Lemley: [00:01:45] Hemos pensado en comprar nuestra primera vivienda a intervalos al pasar de los años. Y creo que al trabajar más desde casa, en la pandemia, me dije: "Oye, ¿no sería genial tener esto o eso?", sabes, además de lo que ya tenemos. Además de eso, mi madre tiene una enfermedad terminal. Vive a unas 2 horas de mí, y creo que hay una sensación infundada, sin importar la edad, cuando enfrentas la posibilidad de convertirte en huérfana, eso me deja claro que esta no es nuestra casa. Definitivamente no somos propietarios de este lugar. Creo que nuestros deseos son simples, un poco más de permanencia o una ilusión de permanencia en esta vida y un poco más de control, un poco más de espacio. La otra cosa que creo que nos impulsó en esta temporada es, como en otros lugares, nuestra parte de la ciudad, en esta ciudad en particular, el mercado inmobiliario es una locura. Hay una sensación de pánico, algo que nos hace sentir que mientras estemos en Nashville, no queremos vivir en ninguna otra parte de la ciudad. ¿Y nos están sacando de nuestra propia parte de la ciudad? Y en cierto sentido, sí.

Nadeska Alexis: [00:02:47] Guau. Eso les está pasando a muchas personas incluso aquí en la costa este. Veo a muchas personas que van y vienen de las grandes ciudades. Gran parte de eso sucedió debido a la pandemia. Muchas personas trabajaban desde casa y poder trabajar de forma remota les dio a algunos la libertad de mudarse. ¿Empezaron a hacer algunas ofertas?

Tasha Lemley: [00:03:05] Sí.

Nadeska Alexis: [00:03:06] ¿Y cómo les fue?

Tasha Lemley: [00:03:07] Terrible. Ay, fue horrible. De verdad que sí. Dios, Nadeska, fue la primera oferta que hicimos. Era agosto de 2020, y había visto una publicación en Facebook, imagínate, en la que estaban vendiendo una vivienda que podría ser una buena opción para nosotros. Así que pasamos en carro, conocimos a la propietaria en ese momento y hablamos con ella por unos 2 meses. No tengo experiencia, no sé nada de esto. Y llega el momento de presentar una oferta. No sé cómo hacerlo. Ella había mencionado una cifra al principio. Luego, seguía elevando esa cifra cada vez que hablábamos por todo el trabajo que estaban haciendo en la casa. Así que mencioné una cifra a mitad de camino. Después de 2 meses de conversaciones, estábamos en el jardín, cuando se dio la media vuelta y se fue. Nos quedamos atónitos y dijimos: "¿Qué ha pasado?". Nos fuimos a casa desconsolados después de una conversación tan larga, o sea, llevábamos 2 meses en conversaciones.

Y llamamos a un agente de bienes raíces. Se acercó y le explicamos lo que sucedió, y dijo que las ventas que gestionan los propietarios suelen ser un desastre. Después de eso, entendió lo que buscábamos rápidamente e igual de rápido encontramos una casa de la que nos enamoramos totalmente. Y en ese momento hicimos una oferta de 3,000 por encima del precio solicitado. La presentamos a las 4 horas de ponerla en venta. Creo que recibieron ofertas todo el fin de semana. El lunes por la mañana, nos enteramos que no habían escogido nuestra oferta.

Apareció otra casa en nuestro vecindario, muy cerca. Fuimos a verla, literalmente a unas cuadras de nosotros, y quisimos hacer una oferta. Todo se mueve muy rápido, así que presentamos una oferta. En este caso, ofrecimos 21,000 más de lo que pedían y no la conseguimos. Así que me volví a topar con ese obstáculo. En esas dos semanas, aquella casa que vendía la dueña el agosto pasado apareció en Zillow.

Nadeska Alexis: [00:05:07] No lo creo.

Tasha Lemley: [00:05:08] Sí, y ahora, tengo a este nuevo agente de bienes raíces. Se comunica con ella. Está interesada. Él intenta presentar una oferta y se da cuenta de que ella ya había aceptado otra oferta, que oficialmente tenían un contrato. Él le dice: "Oye, no puedes hacer eso". Y ella responde: "Bueno, pero me gusta más tu oferta". Él reitera que eso no se puede hacer. Así que, una vez más, la misma casa nos deja con el corazón partido. Quedamos agotados. Todavía estamos agotados.

Nadeska Alexis: [00:05:35] Sí, parece que tus experiencias te han causado un estrés increíble, así que no te culpo por querer dar unos pasos atrás en este momento. Sabes, tu historia anterior, tu primera historia sobre la venta por la propietaria no es una historia que

escuchas con mucha frecuencia. Al hacer mi búsqueda, he visto esas publicaciones y he pensado en comunicarme pero nunca supe cómo sería esa experiencia. Parece que en ese momento no tenías un agente de bienes raíces pero, afortunadamente, aparecieron y pudieron ayudar.

Tasha Lemley: [00:06:00] Esas cifras elevadas eran tan hipotéticas para nosotros en ese momento. Me refiero a \$235,000, ¿quién ha visto tanto dinero alguna vez? Luego, nos dimos cuenta de que eso es razonable y que nos aprobarían para eso y mucho más. Pero estas cifras son gigantescas para nosotros, que no sabemos lo que estamos haciendo. Nuestro agente de bienes raíces pareció pensar que gran parte del litigio se debió a promesas que nunca se cumplieron.

Nadeska Alexis: [00:06:24] Exacto. Lamento mucho que hayas tenido que pasar por esas experiencias, pero parece que gracias a eso sientes que un agente de bienes raíces es una persona muy valiosa a tener en tu equipo.

Tasha Lemley: [00:06:32] Dios mío. Los agentes de bienes raíces son fantásticos. Son un gran alivio, te convencen de que no estás loca, que no hiciste nada malo y que habrá algo allá afuera. Su rol es diferente al de un vendedor, son capaces de guiarte a lo largo de una de las mayores decisiones financieras de sus vidas. Te traducen los términos inmobiliarios, legales, requisitos y papeleo para que no exista ninguna brecha o malentendido entre personas como nosotros y los vendedores. Es tan positivo que puedan negociar de manera directa y objetiva mientras tienen en cuenta los intereses de todos. Y las emociones que sientes al tener que ver al propietario cara a cara, lo estropea todo.

Nadeska Alexis: [00:07:17] No es solo una transacción comercial. Es una experiencia muy personal para ti, y lamento mucho que hayas tenido que pasar por todo esto. Estoy segura de que en este momento sientes que no puedes ver la luz al final del túnel. Estoy segura de que las cosas cambiarán y más viviendas estarán disponibles. Espero que encuentren la que sea perfecta para ustedes en todos los sentidos. Y mientras tanto, están con el arrendador que adoran, ¿no? Eso es algo positivo. Todavía estás en un lugar que te encanta. Gracias de nuevo por compartir tu historia con nosotros.

Creo que la experiencia de Tasha nos dio una excelente perspectiva de primera mano sobre el gran papel que juega un agente de bienes raíces en el camino hacia la compra de una vivienda. A medida que compartió sus historias, se hizo cada vez más claro por qué trabajar con un agente desde el principio hará que las cosas sean mucho más fáciles para ti cuando llegue el momento de comprar. Las ofertas pueden moverse muy rápido, especialmente en este mercado de gran demanda. Los compradores de viviendas deben estar listos para presentar ofertas competitivas con altas probabilidades de ser aceptadas. También tienes que ser flexible y dejar ir las propiedades, lo cual es difícil si ya tienes un apego emocional a la casa.

Para ayudarnos a recorrer el proceso (que puede ser intenso a veces), para ayudarnos a pasar por este proceso intenso, me comuniqué con Matt Laricy. Matt es el gerente inmobiliario de Laricy, uno de los principales grupos de bienes raíces de Chicago. Él nos dará

algunos consejos útiles para compradores por primera vez que tengan todo listo para hacer esa oferta.

Matt, durante muchas de mis conversaciones con compradores de vivienda por primera vez, oigo que muchos sienten confusión en torno a todo el proceso. Digamos que han llegado al punto en que han visitado una casa y les encanta. ¿Cuál es su siguiente paso? Es decir, ¿cómo funciona el proceso de hacer una oferta?

Matt Laricy: [00:08:48] El primer paso sería averiguar cuál es el valor de esa propiedad. Hacer esto es diferente en cada estado. Por nuestra parte, usamos los comparables, que se conocen como "comps". Hacemos un análisis de mercado comparable para ver qué cifras les corresponden a las propiedades que se han vendido en el área y luego hacemos una oferta basada en eso.

Nadeska Alexis: [00:09:05] Muy bien. ¿Y qué tipo de información deben tener los compradores de vivienda para hacer una oferta rápidamente? Porque eso es muy importante en este mercado.

Matt Laricy: [00:09:12] Para que algo se haga lo más rápido posible, puedes intentar que tu agente te envíe los comparables con anticipación. Si te encanta una propiedad, dices: "Oye, envíamelos por adelantado, así que antes de ir a verla, ya sé los precios de las cosas". Y también consigues una carta de preaprobación o carta de precalificación de tu prestamista, así la tienes lista y a mano cuando llegue el momento. Porque cuando haces una oferta, tienes que demostrar que te la puedes permitir y, si tienes, por ejemplo, una carta de preaprobación de Chase lista, tu posición será mejor que la de otras personas.

Nadeska Alexis: [00:09:40] Absolutamente. Quiero decir, en tu experiencia, ¿cuáles dirías que son algunas de las razones más comunes por las que no se acepta una oferta?

Matt Laricy: [00:09:46] Bueno, la número uno siempre va a ser el precio. El precio siempre será el mayor problema. Pero sabes, hay muchos otros factores que pueden entrar en juego y determinar si ganas. Por ejemplo, cuál es tu pago inicial, independientemente de que quieras o no prescindir de la financiación. En este mercado, muchas personas están renunciando a la financiación, lo que significa que su oferta no está supeditada a su hipoteca. Ese es un motivo por el que alguien podría perder. Las inspecciones son períodos muy difíciles. Muchas personas intentan aprovecharse del vendedor después de que se ha aceptado una oferta e intentan pedir que se les devuelva mucho dinero. Por lo tanto, aceptar el inmueble tal cual está puede ser un motivo por el que puedas ganar o adelantarte a otra persona. Y, por último, las cartas personalizadas se han puesto de moda, para hacer que las personas entiendan quién eres. Porque en este momento el vendedor solo te conoce como un número en un papel. Pero si envías algo como una carta un poco cursi para humanizar tu oferta, hemos ganado muchas pujas múltiples porque las personas llegaron a conocer a los clientes y establecieron una conexión un poco más estrecha con esas personas.

Nadeska Alexis: [00:10:37] Gracias por mencionar eso. Es decir, las condiciones del mercado han estado a favor de los vendedores recientemente, así que me encantaría que pudieras

añadir otras cosas que los compradores podrían hacer para destacar en un mercado tan competitivo. Y, en primer lugar, ¿cuánta orientación puede esperar un comprador de su agente en esta parte del proceso?

Matt Laricy: [00:10:52] Deben usar al agente de bienes raíces para que los respalde y explique lo necesario. Básicamente, nuestro trabajo es asegurarnos de darles buenos consejos. Somos como consultores en esto. Y si entienden dónde está el valor y en que dirección va el valor, se sentirán mucho más cómodos al hacer la oferta.

Y probablemente uno de los mayores problemas en un mercado como este es que las cosas se mueven tan rápido que empiezas a ver a muchos compradores arrepentidos. Que en ese momento, cuando estás en ese tipo de pujas múltiples, ofreces más de lo que querías ofrecer, y luego lo lamentas y te retractas. Lo mejor que pueden hacer los compradores es estar preparados para saber en qué se están metiendo. Así que decirles: "Oye, estos son los precios de compra-venta y este el valor de las propiedades. Sé que este precio de venta es el sugerido, así que prepárate para pagar más. Quizás tengamos que pagar el precio X y esto es cuánto vas a pagar de más por el inmueble" y comprender qué contingencias van a tener que descartar. Es decir, quizás tengan que hacerlo sin hipoteca o tasaciones (como lo hacen muchas personas). Sabes, la mayoría de los contratos depende de que el banco te diga que vale la pena el precio que estás pagando. Muchas personas están renunciando a esas tasaciones. El "tal como está" el inmueble, las cartas, he oído que los compradores están ofreciendo llevar a los vendedores a cenar o de vacaciones y otras locuras.

Pero bueno, no. En un mercado como este, tienes que poder entender adónde podrías ir con el valor. Creo que eso es lo más importante porque, con demasiada frecuencia, veo a la gente un poco apresurada en hacerlo y no se le dijo: "Así es cómo funciona esto". Le digo a esos tipos de compradores que quizás haya que perder una o dos veces para comprender lo rápido que se mueven algunas de estas cosas.

Nadeska Alexis: [00:12:21] Absolutamente. Quiero decir, sé lo de escribir cartas a un vendedor, pero no tenía idea de que llevarlos a cenar o tomar algo fuera una opción. Parece una exageración, pero en general, especialmente en el mercado reciente, ¿has animado a la mayoría de tus clientes a que escriban cartas? ¿Se considera algo apropiado siempre o solo en ciertas circunstancias?

Matt Laricy: [00:12:37] Les digo que tengan cartas escritas de antemano para que estén listos para enviarlas. Obviamente, se cambiarían ciertas cosas, pero quiénes son, de dónde vienen y cosas así no cambian de una propiedad a otra. La forma en que lo veo es si soy un vendedor y tengo 10 ofertas delante de mí, son solo un número, otro número, otro y otro. Por otra parte, tengo a una persona, el nombre de su niño es el mismo nombre que el de mi niño, estábamos en su posición al querer comprar esto, y ofrecen 5,000 menos que la otra oferta, pero hombre, yo me siento emocionalmente conectado con este tipo de persona. Y muchas personas compran una propiedad siguiendo un sentimiento.

Y es una parte de tu vida tan emocional porque allí es donde vives, se crían tus niños, allí es donde pasaron muchas cosas y sabes, tu casa es casi como un miembro de tu familia. Y cuando le das eso a otra persona, queremos que la otra persona también sienta ese vínculo.

Nadeska Alexis: [00:13:21] Ese es un detalle excelente. Como comprador, hay muchas emociones entremezcladas, ¿verdad? Porque estás intentando crear recuerdos allí. Pero olvidas que la persona que vende también tiene un vínculo emocional con esa propiedad. Gracias, eso es muy útil. También mencionaste contingencias: tasaciones e inspecciones. Me pregunto qué contingencias crees que los compradores pueden sacrificar sin riesgos para conseguir una vivienda y cuáles probablemente nunca deberían sacrificar.

Matt Laricy: [00:13:44] Diría que la que probablemente deberías optar es aceptar el inmueble tal como está. Si estás en una puja múltiple, sabes, y hay otra oferta en la mesa y no lo aceptas tal como está, aunque hayas hecho una inspección y quieras que se arreglen algunas cosas, simplemente pueden cancelar el trato y pasar a otras personas. Porque normalmente cuando pierdes un trato es porque querías aún más. Y lo que va a suceder es que las otras personas probablemente elevarán su oferta. Así que el vendedor tendrá una oferta de respaldo ahora que podría ser más alta que la tuya. Hiciste una inspección y ahora estás pidiendo un mayor reembolso de dinero y los vendedores dicen: "Al diablo con esto, vamos a cancelar el trato y pasar a la siguiente oferta". Obviamente, aceptar el inmueble tal como está va a fortalecer tu oferta inicial y el hecho de que no podrás pedir nada de todos modos, simplemente no tiene sentido hacerlo.

Lo más arriesgado, que no diría que nunca lo hagas, pero tienes que tener la seguridad de que es para ti, es la contingencia de la hipoteca. Renunciar a la contingencia de tu hipoteca significa que te estás deshaciendo de ese gran comodín que podrías usar si pierdes tu empleo y la propiedad se tasa por debajo del valor de mercado o sucede algo totalmente inesperado y ya no puedes asegurar la financiación, tienes ese comodín que puedes usar para retirarte y, por lo general, recuperar todo tu depósito de dinero de buena fe. Si renuncias a eso, estás diciendo que, sin importar lo que suceda, voy a comprar esta propiedad. Y si no puedo comprarla, voy a seguir adelante con el efectivo para hacerlo. Y si eres un comprador por primera vez más joven, es posible que no tengas esos activos líquidos para poder hacerlo.

Nadeska Alexis: [00:15:07] Gracias. Eso es aterrador, así que te agradezco que hables de ello. Mencionaste tomar una propiedad tal como está. Algunas personas han renunciado a hacer inspecciones solo por las guerras de ofertas. Como recomendación profesional, ¿deberías optar por una inspección, solo para tener una idea de cuánto podrías necesitar para hacer reparaciones o, en algunas circunstancias, también tiene sentido descartar la inspección por completo si realmente quieres la casa?

Matt Laricy: [00:15:31] Siempre tomaría el inmueble tal como está. Una vez más, creo que aquí necesitas confiar un poco en tu agente, que es alguien que ha visto mucho más de la propiedad. Por lo general, puedes identificar algunos de los problemas, no todos, pero algunos de los problemas principales que podrías ver al visitar la propiedad. Pero, si el vendedor te permite hacer una inspección, yo lo haría, así tienes una idea de en qué te estás metiendo. A la mayoría de los vendedores no le importa si haces una, saben que se sobreentiende que la vas a usar para cancelar el trato o seguir adelante. De donde vengo en Illinois, siempre puedes hacerlo. No lo rechazarán. Es solo el hecho de que se sobreentiende

que hay un contrato firmado, literalmente firmado, que establece que vas a seguir adelante después de la inspección o a cancelar el trato de inmediato.

Nadeska Alexis: [00:16:16] Bueno, eso tiene sentido. Y cuando se trata del pago inicial, ¿cuánto afecta el pago inicial a una oferta? Por supuesto, el pago inicial puede variar de tan solo un 3% a un 20%, o algunas personas que tienen el efectivo quieren poner aún más. ¿Cuánto afecta esto a una oferta?

Matt Laricy: [00:16:31] Sí marca una gran diferencia porque, básicamente, si el resto es igual, 2 ofertas de \$400,000 y el 20% de inicial o el 3% de inicial, la menos arriesgada será la del 20% de pago inicial. Así que los compradores tienen que darse cuenta de que si te pones en el lugar de los vendedores, quieren ver la menor resistencia, es decir, la oferta menos arriesgada que pueda escoger. O sea, cada dólar por debajo del 20% (porque eso siempre está en nuestras mentes porque no tienes que pagar PMI y cosas así). Cualquier cantidad por debajo del 20% será una opción más arriesgada que una del 20% o más. Si tienes los fondos y tienes que liquidar algunos activos, pero realmente quieres el inmueble, me aseguraría de hacer el mayor pago inicial posible. Si eres un comprador con un pago inicial solo del 3%, probablemente tengas que pagar un poco más que otras personas porque se te considera un comprador de más riesgo. Así que para aumentar tus probabilidades de ganar, lamentablemente tendrás que pagar por eso.

Nadeska Alexis: [00:17:27] Muy bien, así que definitivamente hay que sacrificar algo. ¿Y puedes decirnos qué es una cláusula de incremento?

Matt Laricy: [00:17:33] Claro. Una cláusula de incremento significa que aceptas pagar un precio más elevado solo si otra persona está dispuesta a hacerlo. Estas cláusulas son muy importantes en mi mercado, sabes, vamos a usar el ejemplo de \$400,000. Dices: "Oye, puedo aumentar mi oferta, actualmente es de 400, pero voy a elevarla hasta 425. Y aumentaría mi oferta \$1,000 más que cualquier otra". Eso quiere decir la próxima oferta más alta, y la elevas hasta 4 y 1/4, la próxima oferta más alta sería de 415. Básicamente, ahora vas a pagar 416 por esa propiedad.

El problema que algunos vendedores tienen con las cláusulas de incremento es que les molestan. Porque, de nuevo, siempre me pongo en el lugar de la otra persona. Los compradores están ahí afuera, cuando piensas en esto, tienes que pensar, bueno, ¿cómo reaccionará el vendedor ante mi oferta, ¿verdad? Soy vendedor y recibo una oferta así: "Oye, son 400, pero están dispuestos a pagar 4 y 1/4 solo si otra persona está dispuesta a hacerlo". Soy un vendedor que dice: "Bueno, quiero los 425. ¿Dónde están mis 425", ¿verdad? Es decir, como lo veo, ahora lo quiero.

Nadeska Alexis: [00:18:29] Por supuesto.

Matt Laricy: [00:18:30] Pero luego su agente tiene que explicarle: "Oye, su oferta no es de 425. Solo te dará esa cantidad si otra persona quiere hacerlo también". Ahora estás dejando un poco de mal sabor en la boca de ese vendedor porque cada uno de ellos se pone un poco codicioso una vez que ve el dinero en el papel, ¿no? Ahora, el vendedor dice: "Quiero esos 425". He visto a personas perder tratos a causa de cláusulas de incremento porque el

vendedor se ofendió por tu disposición de pagar más solo si otra persona también la tiene. También he visto a muchas personas ganar gracias a esa cláusula. Así que no hay respuestas correctas o incorrectas. Creo mucho en acompañar tus palabras con el dinero y, si tienes la disposición de pagar más, simplemente hazlo. Pero las cláusulas de incremento se han vuelto cada vez más populares. De hecho, se han vuelto tan populares que las asociaciones tienen que crear sus propias cláusulas para asegurarse de que los consumidores, los compradores, estén protegidos.

Nadeska Alexis: [00:19:14] Guau. Eso es muy interesante. No lo sabía. Muy bien. Ofender al vendedor probablemente no sea una buena idea si realmente quieres la vivienda.

Matt Laricy: [00:19:20] Todo es relativo en la vida, ¿no? Cada mercado es diferente, cada situación es diferente. No puedo decir que nunca las uses. A mí no me gustan mucho, pero el 50% de los agentes piensa que son lo mejor del mundo. Y el otro 50% piensa que son terribles. Siempre sugiero que uses a tu agente de bienes raíces para que te explique, por ejemplo, si en alguna situación en particular sean una buena opción. Una buena idea es que tu agente de bienes raíces llame al otro agente y le diga: "Oye, ¿hay otras personas que están usando cláusulas de incremento y qué opina tu cliente al respecto?".

Una simple llamada puede aclarar muchas cosas. Creo que ese es uno de los mayores problemas con los que se topan las personas: sus agentes no llaman al otro agente. Quiero decir, no puedo decirte cuántas propiedades vendo por semana y casi nadie nos llama. Las personas que llaman y piden información, por lo general, somos vendedores, queremos hablar, ¿no? Bueno, normalmente le damos mucha información al otro agente de bienes raíces sobre sus mejores opciones. "Oye, mi vendedor quiere esto. Están buscando esto". Tal vez hablé con el otro agente y me dijo: "Oye, si me envías una cláusula de incremento, vas a ser mi última opción". O quizás hablo con ellos y me dicen: "Oye, a mi cliente le encanta todo esto de la cláusula de incremento". Usa a tu agente para averiguar qué quiere el vendedor porque realmente estamos intentando impresionarlo para que nos escoja. Lamentablemente, no estamos al volante, el vendedor lo está, así que tenemos que hacer lo que quiera.

Nadeska Alexis: [00:20:35] Esto es muy bueno porque, como compradora, a menudo me he confundido sobre cuánta información puede darte el otro agente, el agente del vendedor. Es bueno saber que todos son bastante conversadores, y solo están esperando a que alguien los llame y les haga algunas preguntas. Viendo la cláusula de incremento desde la otra perspectiva, ¿recomiendas que un comprador, especialmente en un mercado competitivo, ofrezca el máximo presupuestado desde el principio y luego intente negociar? ¿O esa no es una buena estrategia?

Matt Laricy: [00:21:01] Bueno, un comprador no puede bajar porque una vez que haces una oferta, no puedes reducirla. Vamos a suponer que eres un comprador y quieres hacer una oferta por un inmueble que consideraríamos una propiedad en gran demanda. Una propiedad en gran demanda es algo que sabemos que se moverá rápido. Recomiendo que presentes tu mejor carta o casi la mejor. De nuevo, aquí querrás usar el respaldo de tu agente. Porque, por ejemplo, ¿tu oferta inicial será la única oferta que puedas presentar? ¿Podrás presentar ofertas en más de una oportunidad?

Porque algo importante en este mercado es algo que vemos hacer a las personas al presentar sus mejores y más altas ofertas, ¿no? Primero, se presentan las ofertas iniciales de todos, luego se reciben llamadas del agente del vendedor que dice: "Oigan, traigan sus mejores y más altas ofertas" para darles una segunda oportunidad. Y es como una oferta a ciegas para elevarla tanto como quieras. Un gran error que veo que los compradores cometen en ese momento es que todavía creen que quieren poder ganar. Y digo que la victoria en este mercado es poder conseguir la propiedad. Esa es la única victoria que vas a conseguir. Así que lo que quieres hacer es asegurarte de lanzar tu mejor golpe al comienzo. No hagas una oferta inicial que le parezca baja al vendedor porque recuerda que solo eres un número en un papel. El vendedor va a ver esos números y decirse: "Bueno, eso es muy poco para empezar, pero el otro comenzó mejor. Vamos a escoger al otro".

El vendedor va a hacer sus cálculos basados en cada movimiento que hagas. Los vendedores se obsesionan con cada detalle del contrato. Asegúrate de que tu contrato esté claro. Esa es otra cosa importante. No te olvides de ninguna casilla de verificación. Te sorprenderá ver cómo la gente se enfoca en los pequeños detalles. Y si se trata de una oferta muy justa, estas pequeñas cosas afectarán tus probabilidades de ganar, ya sea para bien o para mal. Así que si vas a hacer una oferta inicial, elévala lo más que puedas, si buscan la mejor y más alta oferta vas a tener un comodín en tu bolsillo. No hagas una oferta baja y pienses: "Cuando llamen para que les dé la más alta, voy a aumentarla más tarde porque no quiero mostrar mis cartas por adelantado". Esa es una mala decisión porque muchos vendedores te verán como el comprador más difícil. Y de nuevo, los vendedores quieren tener la menor resistencia posible.

Nadeska Alexis: [00:23:01] Guau. Está bien, sí Así que no quieres eliminarte tan rápido del partido.

Matt Laricy: [00:23:05] Correcto.

Nadeska Alexis: [00:23:05] Ahora, en cuanto a las personas que realmente envían ofertas, ¿cómo se envía la mayoría de las ofertas? ¿Las personas lo hacen de forma virtual? ¿Se presentan ofertas en persona? ¿Cómo funciona eso?

Matt Laricy: [00:23:13] Te diré que no recuerdo la última vez que escribí un contrato a mano. Han pasado muchos, muchos, muchos años de eso o de haber enviado un contrato por fax. Usamos DocuSign, muchos agentes usan Dotloop, lo que sea, Dolby, lo que haya. Todos usamos firmas digitales en la actualidad. Literalmente, toma menos de 2 a 3 minutos mandar un contrato. En realidad, puedes usar plantillas. Esto es genial para los agentes de bienes raíces, en DocuSign, puedes tener una plantilla lista. Lo único que haces es cambiar el nombre y el precio, y el contrato ya está listo. Literalmente, podría completar un contrato en menos de 15 segundos. Puedes hacerlo directamente en tu iPad. Así que puedes estar con los clientes y en 15 segundos, tendrán el contrato en su bandeja de entrada de email. Incluso pueden recibir un mensaje de texto y sacar el teléfono, firmarlo en 2 segundos, me devuelven a mí una copia, yo se la reenvío a la otra parte, llamo al agente y lo presento. Y dentro de 30 a 45 segundos, se le ha presentado la oferta y el contrato firmado al agente de ese vendedor. Y así de rápido funciona la tecnología en la actualidad. Y por eso es bueno asegurarte de que tu agente de bienes raíces esté conectado a Internet y use la tecnología

disponible porque las cosas se mueven rápidamente y tu tienes la opción de hacerlo a la par o quedarte atrás. Y los compradores tienen que estar preparados para poder actuar rápidamente para ganar en este mercado.

Nadeska Alexis: [00:24:20] Guau. Quiero decir, y como todos tenemos que actuar tan rápidamente para asegurar la propiedad que realmente se quiere, ¿cómo puede un comprador evitar hacer una oferta emocional? Cuando intenten comprar una vivienda, simplemente tengan en cuenta cuánto pueden pagar realmente, y no se involucren en una guerra de pujas para luego mudarse y darse cuenta de que quizás la casa no les gustaba tanto como creían cuando querían ganar.

Matt Laricy: [00:24:39] Sí, el comprador emocional es difícil y muchos compradores de viviendas caen en esto. Siempre les digo a las personas con anticipación que lo veo como un negocio. Mira tus finanzas y di: "Si 400,000 es lo máximo que puedes pagar, no puedes gastar ni un dólar más de 400,000. Vamos a tener esto claro desde ahora". Porque si subes hasta 4 y 1/4 más tarde, llegas a 425 y tu máximo era de 400, eso es todo lo que puedes pagar, si vas a 4 y 1/4, una vez que se haga ese trato, te arrepentirás de esa decisión. Y es más probable que te arrepientas y quieras echarte atrás. Cuando tomas una decisión, no puedes tomar una decisión emocional porque las personas se arrepienten en algún momento de las decisiones emocionales. Sabes, estás en un momento intenso, es como si estuvieras en Las Vegas, estás allí, tienes el dinero sobre la mesa, estás entusiasmado. Y luego has perdido o ganado, y después de tener tiempo para relajarte y reflexionar, dices: "¿Fue esa la mejor forma de usar mi tiempo y dinero?" ¿Correcto? Si razones y entiendes qué va a suceder con esto y cuál es tu situación financiera por adelantado y con qué te sientes cómodo, esta no será una decisión tan difícil.

Pero creo que muchos compradores de vivienda no usan a sus prestamistas hipotecarios de Chase (por dar un ejemplo) para comprender dónde tienen que estar y cuánto dinero tendrán que aportar y cuáles serán sus costos de cierre. Y si están preparados mentalmente para cuánto dinero tendrán que traer, esta decisión emocional se convertirá en una decisión de negocios y las personas tienden a arrepentirse menos de esas decisiones que de las emocionales.

Nadeska Alexis: [00:26:05] Ese es un excelente consejo. Muy bien. Me encantaría hablar un poco sobre el plazo típico entre el momento en que haces una oferta y firmas un contrato. ¿Puedes decirnos algunos de los motivos por los que la duración de ese plazo puede variar mucho? Por ejemplo, una contraoferta, qué es y cómo afecta el plazo.

Matt Laricy: [00:26:22] Todos hacen las cosas de manera diferente. Cada estado es diferente, la asociación de cada condado es diferente. Pero quiero decirte que los detalles esenciales son los mismos. Todos tenemos estos contratos. En mi mercado, tenemos estos contratos de 13 páginas. Se los envío a los compradores por adelantado y les digo: "Miren, aquí tienen esto. Les doy una guía para entender el contrato. Les explicaré cualquier punto que quieran. Y así cuando les dé el contrato, lo podrán firmar en menos de 15 segundos. No vamos a tener tiempo de analizar este contrato por 1 hora cuando estemos en una puja múltiple". A veces, la propiedad sale al mercado un domingo a las 9:00 AM, a las 10:00 AM recibieron 10 ofertas y a las 12:00 en punto hacen el llamado para presentar las mejores y

más altas ofertas. Acabamos de perder tiempo revisando algo que podríamos haber hecho hace semanas. Así que asegúrate de entender ese contrato. Y si estás en eso, honestamente, firmar un contrato no debería tomar más de 15 segundos. El proceso de oferta de las negociaciones en sí, si se trata de múltiples ofertas más altas y mejores, habrá una fecha límite. No va a haber mucho tiempo que perder. Podría ser de 2 o 3 días en algunos casos, otros esperan una semana para reunir estas ofertas.

En una situación normal en la que no hay pujas múltiples, si haces una oferta y no hay otras ofertas que la contrarresten, típicamente las personas encargadas del trato se comunican contigo dentro de 24 horas. Intento no poner fechas límites o plazos en estos casos. Si eres un comprador por primera vez que piensa: "Bueno, no quiero que divulguen detalles de mi oferta para que otros eleven las suyas, pongamos un plazo firme de 24 horas o menos al contrato en sí". Una vez más, les digo a las personas que no estamos al volante en un mercado de alta demanda. La mayoría de los vendedores te va a ver como una persona difícil si pones una fecha límite o plazo. Va a decir: "¿Quién es este tipo para decirme cómo manejar mi casa?". Y siempre tengo que decirles a los vendedores, para que se calmen: "No, Sr. Vendedor, solo quieren una respuesta".

Nadeska Alexis: [00:28:09] Correcto.

Matt Laricy: [00:28:10] La mejor manera de hacerlo es que tu agente le informe al otro agente y diga algo amable como: "Oye, si es posible, ¿podríamos recibir una respuesta dentro de 24 horas? Sería genial. Mi cliente tiene muchas decisiones que tomar", etcétera, etcétera, etcétera. De esa manera el agente del vendedor se pone de mi lado. Decir algo como: "Oye, yo también quiero cerrar esto. Intentemos comunicarnos con ellos oportunamente". Pero, poner en un contrato una fecha límite para la respuesta, te diré que eso es como un boomerang que regresa para darte un buen golpe porque los vendedores lo interpretan como una exigencia. Y un vendedor en el mercado con alta demanda no quiere sentir que se le está exigiendo nada.

Nadeska Alexis: [00:28:46] Correcto. Nuevamente, más consejos sobre cómo evitar frustrar al vendedor durante este proceso.

Un montón de consejos útiles de Matt con toda su experiencia trabajando en el mercado inmobiliario. Recuerda que perder una vivienda que te encanta puede ser desalentador. Somos humanos, a veces sucederá. Pero conocer tus límites con anticipación y usar la lógica, en lugar de la emoción pura, te dará la resiliencia para encontrar finalmente el hogar adecuado. Lo siguiente definitivamente vale la pena repetirlo al menos una vez más: has de tener un agente en tu equipo. Busca a alguien de confianza que pueda ayudarte a crear una oferta competitiva. Si aceptan tu oferta, sentirás un gran alivio, pero la casa todavía no es tuya.

Así que Matt volverá para guiarnos por la siguiente etapa. Hasta entonces, puedes consultar BeginnertoBuyer.com para aprender más. Beginner to Buyer ha sido creado por Magnet Media y Chase Home Lending. Nuestros productores ejecutivos son Keosha Burns y Akash Vaswani. Nuestra productora principal es Anna McClain, nuestro editor de audio es Will Watts y Kelly Drake es nuestra asistente de producción.

