

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#) .

- Persona 1: Este pódcast únicamente tiene fines educativos y proporciona información general sobre préstamos para vivienda. Para recibir asesoramiento sobre préstamos para vivienda específico a tus circunstancias, comunícate con un asesor de préstamos para vivienda de Chase para más información.
- Nadeska: Hola, soy Nadeska. Y esta es la segunda temporada de Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de Chase Home Lending. Puedes encontrar muchas herramientas y recursos útiles para comprar tu primera vivienda si visitas [BeginnerToBuyer.com](#).
- Esperamos que a estas alturas te hayamos dado una idea mucho más clara de las condiciones del mercado y de cómo las tasas de interés van a afectar tus opciones de financiación. Dado que gran parte del proceso depende de factores financieros, necesitarás contar con gente de confianza que te ayude a tomar la mejor decisión. Pero, como estos días estamos acostumbrados a hacer todo por Internet, puede ser muy fácil pasar por alto la importancia de cultivar unas relaciones sólidas. Es algo de lo que sabe mucho nuestro reciente comprador de vivienda.
- Joe Karlsson: Me llamo Joe Karlsson. Soy ingeniero de software y acabo de comprar una casa en St. Paul, Minnesota.
- Nadeska: Joe, felicitaciones por la nueva casa. ¿Cómo ha ido todo hasta ahora?
- Joe Karlsson: Muy bien. Y muchas gracias.
- Nadeska: Obviamente, por tu trabajo deduzco que eres todo un experto en tecnología. Una vez que te decidiste a buscar una vivienda, ¿empezaste investigando por Internet, o te comunicaste de inmediato con un agente de bienes raíces?
- Joe Karlsson: Antes de conocer a mi agente, yo lo hacía todo por Redfin y Zillow, solo por echarle un ojo al mercado, y muchas veces me iba yo solo a darme un paseo por el barrio y ver cuánto valían las casas. Desde esa perspectiva, no sabía lo que era la superficie en pies cuadrados, ni siquiera el valor de la vivienda. Solo intentaba hacerme una idea y buscar por Internet cosas que me gustaran y que parecieran razonables, así fue un poco como empezó todo.
- Nadeska: De hecho, tú eres el primer comprador de vivienda que conozco que se dedique a explorar opciones recorriéndose el barrio. Me gusta. Atacando por todos los frentes, básicamente. Pero, ¿qué fue lo que te llevó a comprar tu primera vivienda? ¿Cómo vivías antes de esto?
- Joe Karlsson: He estado toda la vida de alquiler y compartiendo vivienda hasta hace poco, pero llevo 2 años viviendo yo solo en un apartamento. Me encanta decorar, diseñar interiores, arreglar cosas... Hago un poco de todo. Y veía que iba llegando al límite de mis posibilidades para personalizar los sitios donde vivía. A los caseros no les gusta que les pinten o taladren las paredes, o que las echen

abajo, o que hagan nuevo el... Y tampoco es que yo quisiera aumentar el valor de la propiedad del casero sin obtener ningún beneficio. Así que mi sensación era que quería hacer más. Y también me habían dicho que, si quieres invertir, hay otras alternativas en caso de que no te guste hacer proyectos de reforma, pero a mí es que sí me gustan. Me gustan y además estoy invirtiendo. Todo son ventajas.

Nadeska: Los proyectos de mejora del hogar son fantásticos. A mí personalmente me parecen muy divertidos, pero sé que no todos opinan lo mismo. Y una vez que empezaste a mirar cómo estaba el valor de la vivienda, a entender la superficie en pies cuadrados... háblame de la lista que hiciste con lo que necesitabas tener en una casa y lo que podrías estar dispuesto a sacrificar.

Joe Karlsson: Al principio era bastante flexible. Pensaba quizás en un dúplex, tal vez para alquilar la parte de abajo. Y no me cerraba a estilos o ubicaciones, como un barrio de corte específico, de tipo mediados de siglo, o Tudor, o una casa de libro de cuentos o lo que fuera. Estaba abierto a todo eso. Quería explorar más esas opciones. Pero había cosas como... yo sabía que quería un espacio de lavandería. Sabía que quería un garaje. Sabía que me hacía falta un espacio de oficina. Y luego también buscaba un sitio donde pudiera hacer algo de jardinería, ¡es que nunca he tenido una parcela de tierra! Y luego también algún que otro capricho para mí. Yo hice esa lista para como ayuda para comunicarle a mi agente inmobiliaria lo que buscaba en una vivienda.

Nadeska: Seguro que a tu agente le resultó muy útil. Porque no dudo que aún hay muchos compradores que tratan de averiguar sobre la marcha qué es lo que quieren, y no es sencillo. Entonces, una vez que hiciste esa lista, la compartiste con tu agente inmobiliaria. Háblame un poco sobre esa relación. ¿Te resultó de mucha ayuda durante el proceso?

Joe Karlsson: Mi madre me dijo que era muy importante contar con un agente de bienes raíces que tuviera mucha experiencia y contactos entre los contratistas locales, diseñadores de cocina, remodeladores... E incluso para conseguir esta casa, pude llevármela antes de que saliera al mercado gracias a sus contactos.

Nadeska: ¿En serio?

Joe Karlsson: Lo cual fue muy útil. Sí, sí.

Nadeska: Qué bueno. Es importante contar con contratistas recomendados y demás. Creo que en cualquier ciudad de Estados Unidos puede ser un asunto de lo más complicado. Así que tu agente de bienes raíces te puso en buenas manos. Me alegra oír eso. Y entonces tus padres, ¿te fueron asesorando durante todo este proceso? ¿Te apoyaste en ellos desde el principio?

Joe Karlsson: Sí, eso es. Además tengo una hermana que se desvive por los demás, pero mis padres también ayudaron mucho. No sé. Mi mamá trabajaba como gerente de

oficina en una compañía local de bienes raíces, así que sabía mucho del negocio, de cómo funcionan las cosas tras bambalinas y me ayudó mucho con todo eso. Mi papá hizo lo propio con las típicas cosas prácticas de padres, construir y qué sé yo, cimentar, nivelar, ajardinar, ya sabes. Y creo que mi hermana también fue de ayuda porque sabía qué era lo que buscaba en una casa.

Nadeska: Muy bien. Así que contabas con un equipo muy fuerte a tu lado. Básicamente, toda la familia puso su granito de arena, y además tenías a tu agente de bienes raíces. Entonces, ¿cuántos sitios estuviste mirando hasta decidir que habías encontrado el adecuado?

Joe Karlsson: Lo estoy pensando porque, si no me equivoco, me fui 3 veces con mi agente a mirar casas, y en cada ocasión creo que visitamos 5, así que probablemente fuesen de 15 a 20 viviendas que vimos antes de... De hecho, antes de presentar una oferta por una, pensé hacerlo con otro par más, pero fue mi agente quien me disuadió.

Persona 4: ¿Y eso?

Joe Karlsson: Es difícil explicarlo en un pódcast, yo mido 6 pies y 2 pulgadas, así que soy un tipo grandote y, en muchas de las casas que vimos, capaz yo estaba en el segundo piso y tenía que encorvarme y encoger los hombros para poder pasar. Y ella me decía: "Si no cabes en esta casa, probablemente no es para ti".

Nadeska: Me sorprende que tuviera que decirte eso. ¿No te sentías incómodo? ¿No te empezaron a doler los hombros en algún momento?

Joe Karlsson: Pues sí. Es cierto, pero eso es lo que pasa. Haces una visita de 10 minutos y dices: "Esto está bien", y a los 15 años, con miedo a que te salga una joroba de por vida... ¿Seguirá estando bien? Probablemente no. Así que después de eso, decidimos empezar a buscar viviendas más grandes, más altas, en las que físicamente pudiera caber. Pero fue útil. Eso no lo sabes al buscar por Internet.

Nadeska: Muy bien. Me alegra que encontraras un lugar donde puedas ponerte derecho para ducharte todos los días. En realidad, fue una experiencia que no tienen muchos nuevos compradores. Y lograste conocer a los propietarios anteriores, ¿no? ¿Cómo fue eso?

Joe Karlsson: Sí, ¿no es extraño? Ni siquiera sabía que era algo poco común.

Nadeska: Yo he tenido alguna que otra experiencia incómoda en la que he ido a visitar una casa y el anterior propietario estaba allí siguiéndome. Me parece algo muy incómodo. Pero muchas, muchas veces no tienes que interactuar con ellos hasta el momento del cierre. Pero a veces, como en tu caso, por supuesto, puede ser diferente. Entonces, ¿cómo es que terminaste conociéndolos?

Joe Karlsson: Mira, eso me recuerda a mi agente cuando me dijo mientras mirábamos casas que no debería decir nada estando en la vivienda, porque muchas tienen cámaras hoy en día. Es como si te estuvieran siguiendo digitalmente, aunque físicamente no estén allí. Pero yo los conocí. Mi agente me preguntó si quería y yo me pregunté: "¿Debería?" Y me dijo: "Sí, lo voy a hacer". Así que nos reunimos con ellos el día en que hicimos el cierre. Me acompañaron a recorrer la vivienda y fue genial. Así que les pregunté: "¿Cómo es el vecindario?" Quería enterarme de todos los chismes y cuentos del barrio y de los vecinos. Como, ¿quién es esta persona? ¿Quién es aquella? Hice una lista con los nombres de los vecinos y la vibra que llevaban. ¿Sabes a lo que me refiero?

Nadeska: Qué inteligente.

Joe Karlsson: Quería que me recomendaran bares de la zona, supermercados, sitios para pedir una pizza, comida china... ¿Sabes de lo que hablo? ¿Qué sitios me recomiendan que debería probar en el barrio?

Nadeska: Creo que eso es algo muy chévere en general. Es buena energía con la que entrar en tu nueva casa. ¿Verdad? Porque es un lugar donde vas a querer pasar mucho tiempo. Y seguro que en algún momento tuviste que trabajar con un prestamista hipotecario. Sí. ¿Qué papel desempeñó en este proceso? ¿Cómo te ayudó a prepararte para esto?

Joe Karlsson: Sí, es decir, había muchos cálculos y cosas acerca de un préstamo que no entendía. Así que estuve investigando mucho por Google y haciendo preguntas tontas.

Nadeska: No existen las preguntas tontas.

Joe Karlsson: Lo sé. Hice muchas llamadas telefónicas. Y se portaron muy bien con eso. Creo que un buen agente de bienes raíces o de préstamos no debería hacerte sentir como un estúpido por hacer preguntas tontas sobre su trabajo o de qué es lo que estás haciendo, porque es la mayor compra que he hecho en mi vida y que probablemente haga en un futuro cercano. Y yo quería asegurarme de entender por completo qué era esto; no quería tomármelo a la ligera.

Nadeska: Y Joe, dime, en tus propias palabras, ¿qué es lo que de verdad sientes al ser propietario de una vivienda?

Joe Karlsson: El hogar es donde está el corazón. No sé. Vivo solo. Aquí no tengo familia. No sé. Siento que para mí el hogar es una comunidad. Así que para mí ha sido importante conocer a mis vecinos, ayudarlos con el jardín, las labores del hogar o lo que sea. Es algo útil. No quiero ser un ermitaño, quiero formar parte y aportar algo en esta comunidad.

Nadeska: Vale, muy bien. Estás haciendo comunidad, y además vas a crear un espacio muy chévere donde todos tus vecinos van a querer pasar un buen rato, lo cual

creo que también será importante, esperemos. Puedes ser EL personaje del barrio, lo cual es increíble. Tenemos a un equipo de expertos acompañándonos en el pódcast y que podrán responder cualquier duda que tengas. Así que si hay cualquier pregunta que puedas tener, aunque sea del futuro de tu vivienda, o puede que sea sobre el capital, o más bien de las mejoras que haces... Si tienes alguna pregunta, me encantaría escucharla para poder plantársela a nuestros expertos.

Joe Karlsson: Pues yo vivo solo y he estado hablando... tengo pareja, y he estado intentando averiguar qué pasaría si se mudara conmigo. Y sé que hay estas cosas que se llaman... creo que hay algo así como un acuerdo de copropiedad para la vivienda. Básicamente, es aclarar los términos para irse a vivir con alguien que es propietario de una vivienda y la otra persona no lo es. También tiene que ver con el capital, con cómo se dividen las facturas y ese tipo de cosas. Estoy tratando de averiguar una buena manera de enfocar todo eso y de manejar el capital. Porque ahora mismo estoy trabajando en la casa. Yo la he pagado. Estoy poniendo mucho dinero en arreglos. Entonces, si esta persona se mudara, tendríamos mucho desajuste de capital en el momento de comparar el precio inicial con el de venta. Así que estoy intentando averiguar si eso podría funcionar.

Nadeska: Esa es una muy, muy buena pregunta. Muy bien. Definitivamente se la plantearé a los expertos. Joe, muchas gracias. Espero que pases un año increíble en tu casa. Diviértete con todas tus reparaciones. Y por favor, nos la tienes que mostrar cuando hayas terminado.

Joe Karlsson: Por supuesto. Sígueme en Twitter. Es el mejor lugar para hacer visitas.

Nadeska: Me encanta la forma en que Joe aprovechó su red de contactos para obtener referencias y asesoramiento. Hizo un excelente trabajo al formar un equipo en el que apoyarse. Ahora me va a acompañar Ryan Serhant, para comentar un poco más por qué es importante cultivar estas relaciones. Ryan, qué bueno tenerte de vuelta en la segunda temporada del pódcast.

Ryan Serhant: Gracias por traerme. Es un placer estar aquí. Me encanta que me vuelvan a invitar. Eso es que hicimos un gran, gran trabajo la primera vez, ¿verdad?

Nadeska: Exactamente. Hiciste un excelente trabajo. Y te tenemos preparadas muchas más preguntas para esta vez. Por supuesto, desde la última vez que hablamos, no es que se haya enfriado mucho el mercado de la vivienda, honestamente. Y muchos compradores, sobre todo quienes lo hacen por primera vez, sienten la presión de que hay que moverse muy, muy rápido si ves una vivienda que te gusta. Así que me pregunto si has visto algún gran cambio, en el hecho de que una gran parte del proceso de compra se haga por Internet, al haber tantas herramientas disponibles hoy día.

Ryan Serhant: Pues sí que he visto un cambio. El mercado ha empezado a... No diría que a suavizarse, pero sí a normalizarse. Lo que vimos en 2020 fue un frenazo en seco, una parada brusca cuando el mundo se detuvo, y luego las cosas empezaron a sobrecalentarse y fue la locura. Y eso duró todo el año pasado, ¿verdad? Y ahora, este año, todo el mundo está volviendo a la normalidad, en parte porque muchos de quienes necesitaban comprar ya lo han hecho, y muchos otros están viendo unos precios altísimos, que en ciertos lugares han aumentado hasta un 50% por encima de las cifras que manejábamos en 2019. Ahora están viendo las tasas de interés duplicarse en comparación con las que podrían haber obtenido hace un año. Y los compradores están diciendo: “¿sabes qué? quizás me voy a esperar”, pero los alquileres están increíblemente altos. Es casi como decir: “bueno, ¿y adónde vamos?” Las cifras en torno a los alquileres están muy, muy altas. Así que el pago mensual para ser propietario de una vivienda en Estados Unidos está más alto que antes. Y está provocando que algunos compradores actúen y tomen decisiones con más rapidez, y que otros digan: “¿sabes? creo que solo vamos a renovar la cocina y con eso vamos a vivir”.

Nadeska: “De momento, vamos a sobrevivir”. Sí, bueno, y para quienes se ven animados a dar el paso porque, como dijiste, la gente está viendo las tasas de las hipotecas, y si el costo mensual es menor que alquilar y puedes permitirte el pago inicial, puede que tenga sentido dar ese salto. Y hay mucha gente mirando por Internet y algunos están llegando al punto incluso de presentar una oferta por una casa sin siquiera verla en persona. Probablemente esto sea más atractivo para los compradores más jóvenes, que están acostumbrados a hacer ese tipo de transacciones por Internet. Pero me encantaría repasar contigo algunas de las ventajas e inconvenientes de este enfoque. En primer lugar, ¿hay alguna ventaja en hacer una oferta por una vivienda sin ir a verla o pasar por todo ese proceso sin realmente hablar en persona o por teléfono con un agente?

Ryan Serhant: Sí, tal vez la ventaja sea que te podrás mover mucho más rápido que cualquiera que prefiera manejar hasta la casa, o fijar la cita, subirse a un avión e ir a verla. Si te sientes a gusto con la propiedad, si conoces la zona y entiendes los riesgos que implica cerrar la compra de algo que no has visto, entonces adelante y actúa lo más rápido que puedas. La ventaja es que puede ayudar a que te lleves la venta, en caso de que quieras moverte así de rápido. Y dependiendo del mercado en que estés y de cómo se hagan las ofertas, casi siempre hay un período de diligencia debida en el que puedes recuperar tu dinero. Hay períodos de diligencia debida de 3, 7 y 10 días, períodos para el depósito en garantía o también, bueno, ya te has hecho con la propiedad... Ahora vamos a hacer una inspección. Vamos a echarle un vistazo. Vamos a ver cómo es realmente, quizás esté en una esquina con mucho ruido... no sé.

Nadeska: ¿Y cómo estás asesorando ahora mismo a tus clientes? Por supuesto, vamos a comentar algunos de los beneficios de trabajar con un agente de bienes raíces. Tal como mencionaste, las tasas están subiendo, los precios están bajando un poquito. ¿Qué es lo que les estás aconsejando?

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#) .

Ryan Serhant: A todos les recomiendo que se muevan lo más rápido posible.

Nadeska: ¿Todavía?

Ryan Serhant: No creo que las tasas vayan a bajar sustancialmente. No creo que vayamos a ver una tasa fija a 30 años del 2.5%... en mucho tiempo. Creo que, si hoy puedes conseguir una buena oferta, para qué vas a esperar, ¿verdad? Estás comprando una casa. Vas a vivir ahí durante mucho tiempo y, si las tasas bajan, fantástico. ¿Y sabes qué? Puedes refinanciar. Sería increíble, ¿verdad? A los bancos les encantan las refinanciaciones. Pues hazlo. Lo que no deberías es dejar pasar esa oportunidad para tener una casa estupenda o una vida mejor, conseguir ese dormitorio adicional, acceder a ese distrito escolar, mudarte, divertirte con un proyecto de diseño... solo por miedo a lo que pueda ocurrir en el futuro. Puede que vayas a comprar la misma vivienda el próximo año, pero el pago mensual probablemente sea más alto. Entonces, ¿por qué esperar?

Nadeska: ¿Por qué esperar? Muy bien. Ese es muy, muy buen consejo, y eso es lo que te dirían si trabajas con un agente, pero tal vez no sea el caso si lo haces todo por tu cuenta en Internet. Ahora bien, si estás trabajando con un agente pero no estás satisfecho, ¿cuáles son las señales? ¿Cómo sabe un nuevo comprador cuándo es realmente el momento de probar con otra persona y no seguir con una relación insatisfactoria?

Ryan Serhant: Los consumidores tienen derecho a trabajar con quien quieran. Si tu agente no te gusta, pues no trabajes con él. Creo que te interesa alguien que esté de tu lado, que sepa qué buscar, que sea capaz de decirte: "Sé que esta casa te gusta y que crees que es una buena opción. Yo creo que en un año vas a cambiar de opinión. Lo he visto con muchos de mis clientes, y cuando quieras deshacerte de ella no podrás, así que mejor no comprarla". ¿Verdad? Te interesa trabajar con un agente que te respalde y te ayude a pensar en las cosas que quizás a ti no se te ocurran, porque no es esto a lo que te dedicas todo el día. Los grandes agentes de bienes raíces venden casas a todas horas. Saben qué buscar, saben cuáles son las buenas ofertas y a ti te interesa contar con esa clase de gente.

Nadeska: Y aunque ahora encuentres algo que te parezca que está bien, que sea la casa de tus sueños, las cosas cambian, la vida cambia... Dime cuál es alguna ventaja para ti de mantener el contacto con tu agente de bienes raíces después de la compra.

Ryan Serhant: Creo que gran parte del trabajo del agente inmobiliario es mantenerse en contacto contigo. Seas el comprador o el vendedor de la vivienda, o incluso el oficial de préstamos, es responsabilidad del agente de bienes raíces el mantener contacto con las demás partes. Mi trabajo en gran parte se basa en nuestro proceso de seguimiento. Yo creo en "los 3 mientos": seguimiento del proceso, cumplimiento con lo que digas y asesoramiento ante cualquier consulta futura. Vas a seguir informado y te interesa mantener el contacto con tu agente inmobiliario y decirle: "Oye, solo ve informándome de cómo van las

propiedades comparables y las ventas que se hayan cerrado. Envíame un email cada par meses y ponme al día". Y muchos de los buenos agentes inmobiliarios acaban convirtiéndose en grandes amigos. Y cuando vayas a comprar una casa, te lo digo, si es la primera en tu vida, va a hacerse adictivo. Es un proceso divertido, que puede ser muy estresante, pero acabará por gustarte la adrenalina.

Sí. Y tu agente de bienes raíces es la persona que va a estar allí y que irá alimentando un poco esa adicción, y puede que también te diga: "Oye, qué bueno que hayamos mantenido el contacto. Tengo un comprador que puede estar interesado en comprar tu casa y creo que en un año vamos a ver un giro en el mercado. Así que, si estás pensando en venderla en 1 o 2 años, quizás te pueda interesar. ¿Puedo mostrársela el próximo martes a las 5:00?" Si mantienes el contacto con tu agente inmobiliario, éste mantendrá el contacto con tu inversión.

Nadeska: Vaya, eso es increíblemente útil. Y digamos que hay alguien que optase por esa vía de comprar y hacer todo el proceso por Internet, sin tener que trabajar con un agente, pero que tal vez esté buscando una nueva propiedad, o solo quiera mantener abiertas sus opciones. ¿Hay alguna manera de cultivar tu relación con un agente sin querer necesariamente comprar en los próximos meses?

Ryan Serhant: Claro. Es decir, yo tengo un montón de clientes que nunca han comprado ni vendido nada conmigo.

Nadeska: Muy bien.

Ryan Serhant: Pero algún día lo harán, y espero que sea a través de mis servicios. Yo soy un proveedor de información y lo único que hago es pensar en bienes raíces. Así que me encanta hablar con quienes tienen una casa en propiedad o que algún día comprarán una, porque sé que estoy invirtiendo mi tiempo en futuros clientes.

Nadeska: Muy bien. Ryan, tenemos una pregunta de uno de nuestros propietarios de vivienda que va a aparecer en esta temporada del pódcast.

Ryan Serhant: Estupendo.

Nadeska: Como los precios han estado tan altos, la gente ha sido muy creativa a la hora de buscar nuevas maneras de tener una casa en propiedad. Por ejemplo hay personas... obviamente comprando, incluso entre amigos, o que quizás ya tengan una vivienda propia y quieran agregar a su cónyuge en el futuro. Esta pregunta tiene que ver con los acuerdos de copropiedad para la vivienda y viene de parte de Joe Karlsson. Y la pregunta es: "¿Cuál es la mejor manera de aclarar los términos para agregar a alguien al título de propiedad de una vivienda y luego resolver los desajustes de capital?"

Ryan Serhant: Vaya, sí que es una buena pregunta. Voy a ser sincero. Nunca he hecho algo así. Hay compañías que pueden ayudarte con eso, pero yo siempre consultaría con un abogado si vas a tener una vivienda o una inversión en copropiedad con cualquier otra persona. Es algo que te interesará comentar con un abogado para garantizar que tus derechos queden protegidos. Y también preguntaría, ¿es una inversión? ¿Es una propiedad para alquilar? ¿Es una casa de vacaciones, una segunda vivienda...? En cuyo caso querrás usarla, pero no lo harás siempre. Así que tiene sentido comprarla con otra persona, porque no se trata de la compra en sí, se trata de lo que pasa después. Y si compras o estás en copropiedad con alguien, ¿qué pasa si luego esa persona decide mudarse a Sudamérica y que ya no la necesita, sino que va a venderla? ¿Vas a aceptar que le venda su parte a cualquiera? ¿Quieres tener algún poder de decisión? ¿Quieres tener derecho de preferencia para comprar tú ese porcentaje? Todo eso hay que aclararlo, pero mi consejo es siempre consultar con un abogado y hacer las averiguaciones pertinentes.

Nadeska: Muy bien. Gracias. Es muy buen consejo y muy buena información. Se lo diremos a Joe, y tenemos otra... es como una sección aparte. Y ya comentaste algo de esto, pero es solo porque estamos en esta sección, ¿te parece? Pues Ryan, aquí va otra pregunta. Ya que hablamos de Temas de dinero, ¿cómo te puede beneficiar a nivel financiero el tener una relación sólida con un agente durante el proceso de compra?

Ryan Serhant: Un agente de bienes raíces competente te va a ahorrar dinero durante el proceso de compra porque, a menos que tú también seas un agente que haya comprado y vendido muchas propiedades tuyas o de tus clientes, te aseguro que no vas a saber todo lo que hay que saber a la hora de gastar cientos de miles, cuando no millones de dólares. Un buen agente inmobiliario negociará un gran acuerdo en tu nombre y podrá decirte lo que es normal y lo que no lo es. Podrá decirte: "Oye, esto es lo que creo que podemos obtener". ¿Verdad? Va a tener la información. Va a decir: "Mira una tendencia que se está dando en este mercado en este momento. Todo el mundo está llevándose X, Y y Z, así que yo voy a conseguírtelo también". Porque el agente quiere ser tu mejor amigo. Quiere que lo tengas presente y que te pases la vida recomendándolo; cuando hagas la fiesta de inauguración de tu casa, el agente va a querer estar allí con un pastel y conocer a todos esos amigos tuyos que desearían tener su propia vivienda.

Así es como un agente de bienes raíces forja su carrera y establece todo su negocio. Así que, en el proceso de compra, el agente estará allí para ayudarte a obtener la vivienda que tú quieres, negociar el mejor acuerdo, ahorrarte dinero y protegerte. Y un abogado también estará allí para protegerte. Yo digo a todo el mundo que hay que de revisar los contratos con un abogado, que hay que saber en dónde te metes y comprender todas las ventajas e inconvenientes. Creo que eso es lo que aprendimos de 2008 con el colapso de las hipotecas subprime. No firmes nada que no conozcas al dedillo. Lee siempre la letra

pequeña y trabaja con profesionales. Si se les llama profesionales es por una razón. Saben lo que están haciendo.

Nadeska: Desde luego. Como dijiste, un agente es realmente útil a la hora de negociar, lo cual es una etapa muy intimidante del proceso de compra. Así que tengo esta curiosidad: cuando se trata de presentar tu oferta, que es realmente el primer gran paso que vas a dar, ¿hasta qué punto te involucras normalmente con tu comprador? Sé que algunos agentes darán algún consejo, pero en realidad intentarán mantener la distancia. ¿Tú sueles proponer una cifra que crees que tiene sentido, o eso se lo intentas dejar al comprador?

Ryan Serhant: Oh, no, nunca se lo dejamos al comprador. ¡Madre mía! No, no, mi labor es trabajar con un cliente, darle información y enseñarle lo mejor que pueda en qué niveles creo que nos podemos mover, y luego encaminarlo al mejor precio para abrir negociación. Y mira, hay propiedades donde sé que el precio es excesivamente bajo y que se venderán por el precio inicial o por más, y si lo sé yo, otros también lo sabrán. Así que, si quieres llevártela, deberíamos empezar por encima o por lo menos al precio inicial, y presionar para que acepten la oferta. Todo el tiempo trabajo con clientes que ven algo que les gusta, y que yo sé que ha estado un tiempo a la venta, por lo que tenemos mucha más flexibilidad. Podemos exigir una cláusula de contingencia, podemos proponer una rebaja del 10%, podemos pedir un aplazamiento del cierre...

Hay mucho que se puede hacer, y con tanta gente hoy día queriendo ahorrar dinero, en muchos casos podrás hacer un alquiler con opción de compra, ¿verdad? o un contrato diferido con acuerdo de ocupación. Muchas maneras de desollar al gato, por así decirlo, a la hora de comprar una casa o mudarse. Ahora bien, cuando no hay mucha oferta y esa es la única vivienda que ha salido al mercado en toda la semana, por desgracia no vas a tener esas opciones. Y entonces yo te diría, ¿por qué estás mirando solo en ese barrio? Hay otros vecindarios, hay otros lugares, hay otros mercados, así que no te enamores de ninguna propiedad en particular, ¿verdad? Eso solo te traerá amarguras y desengaños. Te debería gustar lo que estás comprando; deberías entender su potencial como inversión.

Nadeska: Quedarse con una propiedad para reformarla, obviamente, no es barato, pero en este momento, si estás buscando y no encuentras mucho que comprar, ¿en qué momento deberías ser flexible y aceptar que tendrás que hacer reparaciones, fijándote también en tu presupuesto?

Ryan Serhant: De nuevo, todo es cuestión de lo que se negocie, ¿verdad? Si estás mirando una casa que cuesta un millón de dólares y otra que cuesta \$800,000 que son casi iguales, pero la de \$800,000 podría parecer que cuesta 1.2 millones tras gastarte \$150,000 en renovarla, si lo que quieres es poner todo ese dinero, tiempo y esfuerzo, y llevarte semejante dolor de cabeza, entonces quizás esa última sea la mejor opción, para ser sincero. Pero si no dispones de tiempo y estás muy ocupado con tu trabajo y acabas de tener a tu octavo hijo... pues

quizás tenga más sentido comprar la casa que está completamente lista. Puedes mudarte, armar la mesa del comedor y ya está. En realidad, todo depende. Yo creo mucho en el valor añadido. Yo he hecho remodelaciones en todas las propiedades que he comprado, porque son un dolor de cabeza y no todos valen para ese trabajo, lo cual significa que un producto terminado sí vale para casi todos, ¿verdad?

La gente no sabe lo que quiere hasta que se le muestra. Así que, una vez que arregles tu propiedad y quieras venderla o alquilarla, ese posible comprador o inquilino llegará y dirá: "¡Oh, esto se ve genial!" Solo asegúrate de hacerlo como hay que hacerlo. Asegúrate de hacerlo bien. No seas tacaño en lo pequeño y derrochador en lo grande al hacer renovaciones. No tienes ni idea de cuántas propiedades he visitado en la que el vendedor me dice que su casa es preciosa y que vale muchísimo dinero y que hizo un montón de reformas... Y luego al recorrerla yo digo: "¿Y dónde está todo ese trabajo?" "Oh, bueno, remodelamos media cocina hace 4 años".

"Bueno, ¿y qué pasa con la otra mitad?" "Oh, no creímos que fuera necesario". Y contesto: "Sí, pero ahora tienes armarios de roble blanco a la derecha y de arce a la izquierda, y aquí hay electrodomésticos nuevos, pero luego por aquí tienes estos cajones que chirrían. Ahora hay que remodelar toda esta cocina al completo, y ¿cómo es que no llegaste a tocar los baños?" "Oh, los baños están bien, están perfectos, como nuevos". Y yo digo: "O es lo uno o es lo otro".

Así que, si vas a hacerlo, hazlo de verdad. No lo hagas a medias.

Nadeska: Excelentes consejos. Ryan, muchas gracias. Como dije, es un gusto tenerte de vuelta. Siempre tienes una perspectiva increíble que brindarnos.

Ryan Serhant: Gracias por invitarme.

Nadeska: Por supuesto. Esperamos que vuelvas para la tercera temporada.

Ryan Serhant: Perfecto.

Nadeska: Ya estés siguiendo el proceso para comprar una casa a través de Internet o de un modo más tradicional, creo que está bien claro, por la experiencia de nuestro propietario Joe y los consejos de Ryan Serhant, que cultivar relaciones puede beneficiarte de muchas maneras. Así que acompáñame la próxima vez mientras seguimos profundizando en todas las cuestiones financieras relacionadas con la compra y la propiedad de una vivienda. Hasta entonces, puedes aprender más visitando [BeginnerToBuyer.com](#). Y, por supuesto, siempre puedes escuchar la primera temporada. Beginner To Buyer ha sido creado por Magnet Media y Chase Home Lending. Nuestros productores ejecutivos son Ashley Bobo y Akash Vaswani. Nuestra productora principal es Pamela Lawrence y nuestro editor de medios es Matthew DiPietro.

Esta transcripción se exportó el 15 de marzo de 2023; ve la versión más reciente [aquí](#) .

Persona 1: Este pódcast únicamente tiene fines educativos y proporciona información general sobre préstamos para vivienda. No pretende proporcionar asesoramiento legal, tributario o financiero ni indicar la disponibilidad o idoneidad de ningún Producto o servicio de J.P. Morgan Chase Bank, N.A. Chase tampoco es responsable de, y no provee ni respalda los productos, servicios u otro contenido de terceros que se comenten en este pódcast. Para recibir asesoramiento sobre préstamos para vivienda específico a tus circunstancias, comunícate con un asesor de préstamos para vivienda de Chase para más información.