

[00:00:00] Hola, soy Nadeska Alexis y estás escuchando a Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de Chase Home Lending. Obtén herramientas adicionales excelentes e información útil para ayudarte a comprar tu primera vivienda al visitar [BeginnertoBuyer.com](http://BeginnertoBuyer.com).

En el último episodio, escuchamos mucha información sobre el rol de un asesor de préstamos para vivienda y entendimos por qué es tan importante ponernos en contacto con uno al comenzar el proceso de compra de una vivienda. Pero hay otras personas que todo comprador de vivienda por primera vez debería incluir en su equipo antes de



nuevo e intimidante para mí. Pero finalmente aprendí que escoger a los profesionales adecuados afecta



acceso a los listados de viviendas que están a la venta pero no han sido publicadas. También quieres a alguien que haga esto todo el día, todos los días. Alguien que mientras estás en el trabajo te diga: "Oye, sé que te gustó esa casa y es hermosa, pero estos son los problemas de esa cuadra. Cómprala si quieres, pero estos son los problemas que hay en esa cuadra y esto es lo que viene". Hay cosas que surgen que quizás no sepas, por eso dicen que el comprador debe tener cuidado, pero si tienes un agente excelente contigo desde el principio, pueden colaborar para comprar la mejor propiedad al mejor precio, hacer que el proceso sea lo más fácil posible (aunque siempre será estresante). Y también te ayudará a recordar que comprar una vivienda no es un proceso de selección, en cuyo caso estarás buscando una vivienda toda tu vida. Es un proceso de eliminación. Y esa es una determinación muy importante.

[00:11:46] Al escucharte, me queda claro que algunos de los agentes con los que he trabajado obviamente no han sido los mejores porque sentí que no me ofrecieron todas estas cosas que acabas de mencionar. Eso es muy importante. ¿Y dónde se debería empezar la búsqueda del agente adecuado? Creo que todavía no hay un Tinder para los agentes.

[00:12:38] Pregúntale a un amigo. Pregúntale a un amigo que acaba de comprar una vivienda o que acaba de vender una vivienda: "Oye, ¿te gustó tu agente de bienes raíces? ¿Fue bueno? ¿Lo fue? Muy bien, ¿puedes recomendarme? ¿Puedes ponerme en contacto? Eso sería genial. Quiero trabajar con alguien que haya hecho un buen trabajo con uno de mis amigos". Por último, está el dicho: el éxito genera éxito. ¿Hay una vivienda que te gusta en un área que se ha vendido recientemente? Comunícate con ese agente y dile que estás buscando una vivienda, que has visto que acaba de vender esa vivienda, que necesitas un agente de bienes raíces que te ayude con el proceso, que tienes todo listo, y quieres saber cuáles son los siguientes pasos. Trabaja con alguien que ya haya tenido éxito en el área porque va a tener esos listados de viviendas en venta no publicadas, va a conocer el proceso exacto. Así que puedes hacer una de las tres cosas.

[00:12:38] Muy bien, Ryan. Entonces, encontrar un agente es importante. Eres una de las primeras personas con las que un comprador de vivienda se comunicaría

veremos esto eternamente. En los libros de historia se escribirá sobre lo bajas que eran las tasas de interés en los

Además de eso, también quieres hablar sobre áreas específicas, ¿verdad? Ubicación, ubicación, ubicación (como dice la cita inmobiliaria). ¿Cuál es la mejor ubicación para comprar? Estos son mis 3 mayores deseos: Necesito tener acceso a un parque cercano, mi hijo tiene que ir a una buena escuela y quiero estar a no más de 30 minutos de mi oficina. Porque todos tenemos que volver a la oficina ahora. ¿Dónde debería estar ubicado todo eso? Tengo un amigo que vive en esta ciudad y un buen agente podrá decirte: "Bueno, probablemente viva en esa ciudad por este motivo, pero las propiedades están sobrevaloradas allí. No te recomiendo que compres una propiedad allí porque creo que te arrepentirás". Sabes, quieres que te den todos los detalles. Ten cuidado cuando muestren pocas fotos. Me refiero a que si soy agente de bienes raíces y tengo una casa hermosa, le tomo fotos a todo el lugar y las publico porque eso me ayudará a venderla más rápido y por más dinero. Si solo muestro dos fotografías, es una señal de alerta de que hay algún problema en el resto de las habitaciones o espacios. Pero quizás eso es lo que buscas,

esa información la habrías obtenido de todos modos. Pero las interacciones se basan en la confianza. Si tu agente te miente, es hora de reemplazarlo. Si tu agente hace que el proceso de compra-venta de una propiedad avance sin darte toda la información, pero no es la propiedad adecuada para ti, es hora de buscar a otra persona. Si el agente simplemente no sabe lo que está haciendo, si te das cuenta de que no está familiarizado con el área, que está fuera de su zona de confort, no te preocupes. No hace falta que seas amable. Esta es una decisión financiera importante para ti. Puedes trabajar con ellos, está bien, y si se esfuerzan mucho, es probable que se esfuercen mucho en el futuro, y quizás sea excelente trabajar con ellos. Pero quieres colaborar con los mejores en las zonas en las que quieres comprar. Quieres contar con la mayor protección posible. Piensa que es como un médico, ¿no? Te rompes el hombro. ¿Quieres ir a ver al tipo que va a hacer un trabajo decente y todo va a ir bien y, con suerte, lo reconstruye bien? ¿O quieres ir a ver al tipo que sabe lo que está haciendo, repara hombros todo el día, y lo ha hecho todos los días por los últimos 10 años y te brindará el mejor cuidado?

to0 0 1 0os

[00:20:01] Correcto.

[00:20:02] Pero todo se basa en la confianza, la confianza, la confianza. Confianza, confianza, confianza. No puedo repetirlo lo suficiente.

[00:20:07] Sí, es un buen punto. Lamentablemente, a veces cuando ya estás tan metida en el proceso y todavía eres novata, sientes una cierta presión de quedarte con esa persona porque te da miedo perder esa propiedad.

[00:20:17] Sí. La situación que mencionaste antes de que respondiera esa pregunta sucede todo el tiempo, cuando estás trabajando con un agente para comprar y luego sientes que tienes que usarlo para vender. Sabes, eso lo hacemos mucho, pero damos a nuestros clientes un descuento en la venta. Si compran conmigo, les ofreceré una comisión reducida.

[00:21:35] Un agente de bienes raíces tiene el incentivo de vender. Quieren venderte algo porque no les pagas por hora, no les estás dando seguro médico. Solo ganan dinero cuando venden una propiedad. Por lo tanto, si no tienen una actualización importante que darte en torno al trato, no es porque no quieran dártela o porque te están ignorando. Es porque probablemente no la tienen. Pero cuando trabajo con compradores activos, me comunico con ellos todos los días de una forma u otra. ¿Correcto? Y saben que pueden ponerse en contacto conmigo cuando quieran. Sabes, especialmente los compradores de vivienda por primera vez. Compartirnos propiedades, hablar del proceso, "¿qué sucedió con esa? Oh, ¿dónde se vendió realmente esa? Oh, esta estará disponible el próximo lunes, ¿puedes salir hoy a las 3 en punto? Vamos". Tu agente debería estar en comunicación constante contigo. Eso es muy importante. Puedes mantener la comunicación de diferentes maneras. Tengo clientes que solo quieren comunicarse por mensajes directos. ¿Estás seguro de que no quieres comunicarte por mensaje de texto? He negociado las ofertas más grandes de la historia por mensaje de texto.

[00:22:32] Guau. En ese caso, tienes que adaptarte tú a tu cliente, ¿no? Por ejemplo, si eso es lo que quiero, pero tu te niegas y solo quieres hablar por teléfono, ¿es ese un motivo para que diga: "Lo siento, esta relación simplemente no va a funcionar"?

[00:22:43] Sí. Eso suena muy intenso. También tienes que dejar que tu agente haga su trabajo y no quieres controlar cada movimiento que haga. Por eso los contratas y por eso trabajas con ellos. Si realmente les gusta coordinar las cosas contigo por email, entonces coordina por email y luego tomas el teléfono y los llamas si necesitas alguna aclaración.

[00:23:00] Muy bien. Ryan, gracias. Creo que nos has dado mucha información muy útil. Así que me encantaría si pudiéramos resumir esto, quizás con los 3 consejos más importantes, si pudieras resumir todo esto al escoger al agente de bienes raíces adecuado para ti.

[00:23:11] Claro que sí. Diría que el consejo más importante es trabajar con alguien

cruda realidad. Así que busca un agente exitoso con un par de años en el negocio que te trate como un gran VIP.

El tercero es asegurarte de que estás trabajando con un agente que ha vendido algo similar a lo que quieres encontrar porque sabrá qué buscar. Si estás buscando una casa para 2 familias porque quieres vivir arriba y alquilar la planta baja para obtener ingresos por alquiler, trata de buscar un agente que haya vendido algo así. No quiero decir que eso sea todo lo que venda, sino alguien que entienda específicamente lo que estás buscando y la zona en la que lo estás buscando.

Y, por último, el cuarto; sé que solo pediste tres, pero añadiría: trabaja con alguien que sea buena persona. Hay mucha gente mala y la vida es demasiado corta. Intenta trabajar con alguien que sea buena persona, amable, divertido. Al final del cuento