

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, llegar a un punto en el que simplemente no puedes personalizar más el espacio. 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

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

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 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

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 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?

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

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

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

alguna pregunta, me encantaría escucharla para poder planteársela a nuestros expertos.

Joe Karlsson:

h  
averiguar qué pasaría si se mudara conmigo. Y sé que hay estas cosas que se

vivienda. Básicamente, es aclarar los términos para irse a vivir con alguien que es propietario de una vivienda y la otra persona que vive allí. © 2023 TntoD4 00370 618y 01755 0 010

Ryan Serhant: h... V... 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... O... 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...

Nadeska: )... o... 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 lleses 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

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 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 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 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 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

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



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

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

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

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

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