

# Transcripción - Corte 1

**Nadeska Alexis:** [00:00:00] Hola, soy Nadeska Alexis y esto es 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 visitando [BeginnertoBuyer.com](http://BeginnertoBuyer.com). Comprar una vivienda es una de las compras más grandes y significativas que muchas personas harán en su vida.

**Amaya G.:** [00:00:19] Para mí, ser propietario de una vivienda es

**Lisa G.:** [00:00:22] tener más independencia,

**Tasha L.:** [00:00:24] tener un poco más de control, un poco más de espacio.

**Rita H.:** [00:00:27] Es mía. Puedo hacer lo que quiera con este espacio.

**Omar:** [00:00:29] Esto es literalmente mío.

**Andrew:** [00:00:31] Es el lugar donde realmente podemos sentirnos en casa.

**Nadia:** [00:00:33] Es un gran logro.

**Nadeska Alexis:** [00:00:35] Es un gran logro, pero puede ser difícil saber por dónde empezar, especialmente si se tienen dudas sobre si tener una vivienda es lo mejor para uno.

**Omar:** [00:00:43] Nunca tuve una idea clara de lo que significaba ser propietario de una vivienda.

**Tasha L.:** [00:00:46] ¿Cómo se llama la persona que nos va a dar el dinero?

**Brandy:** [00:00:48] ¿Con quién tenemos que hablar a continuación?

**Nadia:** [00:00:50] Para mí es la primera vez en muchas cosas.

**Andrew:** [00:00:52] Parece como si estuvieras jugando al póquer con el mayor gasto de tu vida.

**Nadeska Alexis:** [00:00:56] El estereotipo del propietario de una vivienda está cambiando y es un momento excelente para educarse y aprender sobre los detalles del proceso de compra. Por eso estoy aquí con algunos compradores de sus primeras viviendas para escucharlo todo acerca de cómo están navegando este momento. También hablaré con los principales expertos en bienes raíces, desde agentes como Ryan Serhant hasta profesionales de la renovación como Drew y Jonathan Scott. Escucharemos sugerencias clave acerca del dinero de mano de asesores de préstamos y planificadores financieros, y obtendremos información real sobre este mercado salvaje para ayudarte a conseguir tu primera vivienda.

Hace unos años decidí comprar mi primera vivienda pues me estaba frustrando por la cantidad de dinero que gastaba en alquiler. Al final de cada año, sentía que no tenía nada que reflejara las 60 horas que le dedicaba al trabajo cada semana, y después de calcular un poco, me di cuenta de que en ese momento y con las tasas hipotecarias bastante bajas, si

conseguía encontrar una buena oferta, mis pagos mensuales serían iguales o realmente más bajos que lo que estaba gastando en alquiler. Eso definitivamente me asombró. Para mí, ser propietario de una vivienda significaba trabajar para llegar a tener cierto nivel de libertad financiera, y tener una propiedad simplemente implicaba que en un futuro tendría más opciones. Podría dejársela a uno de mis niños cuando llegase el momento o podría venderla y pasar a un espacio más grande donde pudiera tener una familia, o podría alquilarla y destinar ese dinero a otras metas financieras.

Las posibilidades se sintieron infinitas, pero siendo honestos, el proceso me pareció muy abrumador. Soy inmigrante de primera generación, así que no pude apoyarme en mi familia para asesorarme u obtener asistencia financiera. Y diría que, en el mejor de los casos, tenía un empleo digno y remunerado. Así que pasé mucho tiempo indagando en Internet e intentando comprender en qué consistía el proceso de compra. Qué implicaba realmente obtener una hipoteca; cuánto dinero necesitaba ahorrar y en general, cómo debería ser mi situación financiera incluso antes de pensar en hacer una oferta. En ese momento, desearía haber recibido asesoramiento de un planificador financiero o haber sabido que podía dirigirme a un asesor de préstamos para vivienda desde el principio para obtener respuestas a muchas de esas preguntas, o saber que encontrar un agente de bienes raíces adecuado me facilitaría el proceso.

Y por todos esos motivos, estaba tan emocionada de hacer este pódcast. Esa primera experiencia de compra de una vivienda fue muy estresante para mí, pero resultó ser una de las mejores decisiones que he tomado tanto financiera como emocionalmente. El dinero que pude ahorrarme en alquileres carísimos y el estrés de tener que encontrar nuevos compañeros de habitación y vecindarios cada par de años, simplemente me cambió la vida. Así que, aunque tus motivos para comprar una vivienda puedan ser distintos a los míos, mi meta es que el proceso para ti sea mucho más sencillo de lo que fue para mí. Me encantaría ayudarte a llegar a esa fase en la que cambia tu vida cuando eres propietario de una vivienda, pero que llegues con más confianza y conocimiento del que yo tenía, porque creo que todos merecemos una oportunidad para lograr cierta libertad financiera.

Entonces, ¿te conviene ser propietario? ¿Y es buen momento para comprar? En el transcurso de 10 episodios, vamos a cubrir estas cuestiones así como todos los pasos del proceso de compra de una vivienda. Pero antes, vamos a tener una mejor idea de los beneficios de ser propietario de una vivienda y a aprender cómo un mayor número de personas puede acceder a esas oportunidades. Nuestra primera invitada es Cerita Battles. Cerita es la directora de Préstamos comunitarios y asequibles en Chase, y pasa sus días ayudando a los compradores de vivienda a lograr y mantener la propiedad de una vivienda.

Cerita, comprar una casa es un proceso muy emocional porque obviamente la vivienda es un gran ancla para la unidad familiar, pero a un nivel más macro, si hablamos históricamente, ¿cuáles son algunos de los beneficios de ser propietario?

**Cerita Battles:** [00:04:11] Ser propietario tiene varios beneficios. El primero es que tienes un lugar al que realmente puedes llamar tu hogar y no es el hogar de otra persona, y tienes la capacidad de hacerle cosas, tanto en su interior como en el exterior. Creo que en el entorno actual, a veces ser propietario de una casa es menos costoso que pagar el alquiler. Por lo

tanto, puedes obtener los beneficios de tener un pago más bajo que contribuya a tu propia casa, en lugar de pagar el alquiler o la hipoteca de otra persona, y creo que ese es otro aspecto.

Cuando eres dueño de una casa, hay otras cosas para las que puedes aprovechar tu compra. Hay otras formas en las que puedes utilizar parte del valor líquido de tu propiedad para poder lograr otras cosas que quizás quieras, ya sea educación universitaria, hacer algunas mejoras en el hogar, e incluso a veces algunas personas aprovechan el capital en sus pequeños negocios o para empezar uno. Luego, diría que cuándo adquieres una vivienda otro aspecto es poder aprovecharla desde el punto de vista de creación de patrimonio. Y lo que quiero decir con eso es poder crear lo que consideraría creación de patrimonio. Y ese es un factor importante porque me conozco, teniendo la edad que tengo ahora, mi enfoque es crear patrimonio sucesorio y la manera de hacerlo es siendo el dueño de mi propia casa y asegurándome de que estoy incorporando mi necesidad de ser propietario y poder cumplir con las de mi hija y/o mi hermana, y también con las de sus familias y generaciones venideras, que podamos tener ese nivel de posesión dentro de nuestra familia. Y sin que mi hija tenga que preocuparse por dónde va a quedarse, dónde va a vivir o qué va a suceder desde el punto de vista familiar. Mi hija siempre tendrá un lugar al que pueda llamar hogar. Y eso es lo que quiero decir con crear un nivel de patrimonio heredado desde la perspectiva de ser propietario de una vivienda.

**Nadeska Alexis:** [00:06:14] Me alegra que hayas mencionado el patrimonio generacional, es un término del que hemos estado escuchando mucho. Especialmente el año pasado, creo que el público estadounidense en general se dio cuenta de que las comunidades de color históricamente han sido despojadas de la oportunidad de construir riqueza generacional. ¿Puedes hablarnos un poco de los obstáculos que ha habido a lo largo del tiempo? ¿Sientes que estamos progresando en ese sentido y para que a estas comunidades les sea más posible alcanzarlo?

**Cerita Battles:** [00:06:38] Lamentablemente, especialmente en comunidades minoritarias, tendemos a proceder de una generación de inquilinos donde nuestra abuela y abuelo alquilaron, y más tarde nuestras madres y padres alquilaron. En consecuencia, estamos acostumbrados a alquilar. Y eso es una brecha. Mi papá siempre me decía, desafortunadamente no tuvimos nada para empezar, no nos dieron los 40 acres y la mula, tenemos un perro en una zanja y tenemos que hacer lo que podamos para conservar lo que tenemos. Por lo tanto, y como resultado, en muchas familias minoritarias no se dan conversaciones en la mesa donde se hable acerca de ser propietarios de vivienda y todo lo que se necesita hacer para adquirir una casa.

Dicho esto, ya sea que estemos progresando o no, aunque creo que sí, aún queda mucho por hacer. Pero creo que muchas de esas cosas son fundamentales. La primera de ellas es la educación sobre la propiedad de una vivienda. Puedo recordar que cuando estaba en la escuela secundaria, estudiaba economía doméstica y hablábamos de cuentas de cheques, cuentas de ahorros y de crédito. Hablábamos de las diferentes cosas que fomentarían la oportunidad de ser propietarios de una casa o estar en posición de serlo. Hoy en día eso ya no se ofrece en las escuelas. Así que la única manera de obtener esa formación es a través

de tus familiares o de tu círculo de amigos que pueden haber tenido una oportunidad o una experiencia al respecto. Entonces, creo que la educación es un componente fundamental en torno a este tema. Y diría que eso también es una barrera porque la mayoría de las veces no estamos familiarizados con los recursos disponibles para aprender sobre el proceso para ser propietario de una vivienda. Especialmente si vienes de una generación de inquilinos, no necesariamente estás pensando en ser propietario de una vivienda.

Otra cosa que diría, que también es una barrera para ser propietario de una vivienda, es la asistencia con el pago inicial o con los costos de cierre. La mayoría de las veces no venimos de familias que tienen la capacidad de ayudarnos a poner dinero en una casa o en algunos de los costos de cierre, o ser capaces de tener ese tipo de ahorros del que podemos tirar para poder convertirnos en propietarios. Probablemente esa sea una de las dos mayores barreras para ser dueño de una vivienda. Y la otra es estar preparado para ser propietario.

¿Hemos progresado en este ámbito? Por supuesto. Sabes, soy propietaria de una vivienda y mi madre venía de una familia de inquilinos, pero se casó y pudo adquirir su propia vivienda. Y como resultado de vivir en la casa que es propiedad de mis padres, también mis hermanas y yo hemos adquirido propiedades porque estuvimos expuestas a ello a través de la dinámica familiar y nos dimos cuenta de la importancia. En consecuencia, nos informaron sobre ese tipo de cosas. Nos enseñaron a no alquilar para siempre porque el alquiler siempre paga la hipoteca de otra persona. Pero, ¿qué puedes hacer para poder pagar la tuya propia y asegurarte de estar preparado? Así que diría que en ese espacio en particular hay muchos programas excelentes disponibles y estos son recursos. Poder informarte, adquirir conocimientos sobre los diferentes recursos a nuestra disposición, tanto a nivel estatal como local, que proporcionan programas de ayuda con el pago inicial para compradores de vivienda por primera vez o para compradores que se consideran de ingresos bajos a moderados. En ese aspecto, creo que hay muchos programas disponibles. Creo que el factor principal, en cuanto a obtener acceso, es simplemente aprender o conocer los programas que existen.

La otra cosa que también diría con respecto al progreso es solo la capacidad de asegurarnos de que estamos cuidando nuestro crédito en el camino. Asegurarnos de estar haciendo todo lo necesario para garantizar que nos enfoquemos especialmente en pagar nuestras facturas a tiempo y de que no nos sobrexcedamos. Estas son todas las cosas de las que nos enteramos que a menudo no pensamos intencionalmente cuando se trata de ser propietario de una vivienda. Son todos los factores necesarios para ser dueños de una vivienda.

De nuevo, si lo resumiera todo, diría que estamos progresando. Todavía nos falta mucho por recorrer, pero creo que estamos en el camino correcto asegurándonos de educar a la gente, de infundir confianza en las comunidades y las familias, y de que conozcan los recursos disponibles para que puedan acceder a la propiedad de una vivienda.

**Nadeska Alexis:** [00:11:05] Gracias por explicarnos todo eso. Hablaste de algunas cosas clave, como de educarse sobre el proceso es importante, que hay recursos disponibles. Y en algunas de mis conversaciones con compradores primerizos negros y de color, solo para este pódcast, me queda claro que se sienten intimidados por todo el proceso y no sin razón. ¿Correcto? Sienten que históricamente las cosas han estado en su contra. En mis

conversaciones con ellos, se dan cuenta de que necesitan educarse, pero algunos de ellos están muy nerviosos por el proceso. Están nerviosos por hablar con un asesor, por ejemplo, porque no quieren que parezca que no tienen educación o que no tienen ni idea de en qué se están metiendo. Por lo que no tienen confianza. Así que para esa gente, para los que es la primera vez, y están nerviosos por empezar, ¿qué consejo les darías para ayudarles a superar ese miedo inicial?

**Cerita Battles:** [00:11:52] Lo primero que diría es que, normalmente, cuando más sabemos mejor lo hacemos. Con frecuencia digo que al cambiar la perspectiva cambia la vida. Así que piensas que el proceso es duro y difícil, y así sucesivamente, entonces empezarás a sentirte abrumado por eso, o por las experiencias de otras personas. Siempre digo, solo mantén la mente abierta. Hay ocasiones en las que tienes que ser vulnerable al proceso. Hay cosas de las que tienes que hablar. Diría que te asegures de encontrar un prestamista o un buen banco al que puedas acudir y hacer preguntas sobre ser propietario de vivienda para que puedas comunicarte con esas personas que pueden ser un recurso para ti y ayudarte a navegar el proceso.

Creo que es importante que reconozcamos que sea cual sea la forma en la que realicemos operaciones bancarias, consideramos la relación bancaria no solo como una transacción, sino como una que puede crear una experiencia de conocimiento mutuo para que puedan abogar por ti. Puedes responsabilizarlos haciéndoles preguntas específicas y de esa forma saber que están ahí para ayudarte a tomar decisiones informadas. Requerirá que seas vulnerable y que puedas decirles exactamente dónde te encuentras respecto a tus necesidades financieras, a dónde quieres llegar y cuándo, lo que piensas sobre ser propietario de una vivienda y cuál es tu problema. Al final del día, creo que la mayoría de las veces si tan solo pudiéramos hacer esas cosas sencillas, aunque parezca un poco extraño o incómodo, por lo general tenemos control sobre las cosas que queremos hacer y este es un momento en el que realmente tienes que buscar esa ayuda y tener ese recurso. Simplemente diría que te abras a ese proceso porque hay gente que está dispuesta a apoyarte en el camino hacia la propiedad de una vivienda, pero tenemos que poder darles una oportunidad.

Solo tienes que abrirte al proceso y asegurarte de que puedes responsabilizar a tu banco o a cualquier recurso que tengas para ayudarte a encaminarte hacia el éxito en cuanto a ser propietario de una vivienda. Y aunque es algo simple, a menudo es difícil de hacer, porque sientes que estás un poco fuera de control, pero desde mi punto de vista, una vez más, cambias la perspectiva y cambias la vida. Y si entras en esta situación y te das cuenta de que esto puede ser un recurso, que puedes encaminarte hacia el éxito, ya sea como propietario de una vivienda, ya sea en las finanzas, sea cual sea el caso, estás aprovechando un recurso que ha estado disponible y que no habrías conocido si no te hubieras abierto. Esa es probablemente una de las claves para asegurarte de dejar de lado esa sensación de que es algo atemorizante o algo de lo que no quieres formar parte por lo que has escuchado, por algunos de los mitos que hay en torno a ser propietario. Simplemente asegúrate de contar con un recurso que pueda guiarte.

**Nadeska Alexis:** [00:15:02] Creo que es importante que otras personas sepan que todos tenemos que empezar por algún lado. En algún momento, todos estábamos un poco nerviosos, y saber que teníamos que resolver las cosas está bien. Y, como lo dijiste, uno de los factores de mayor motivación que he escuchado en mis conversaciones con estos compradores es que quieren mantener a su familia, a sus niños progresando. Antes hablaste brevemente de esto pero me encantaría que nos dieras más información sobre cómo ser dueño de una vivienda puede ayudarte a tener tu propio pequeño negocio en el futuro y también ayuda a educar a otros familiares.

**Cerita Battles:** [00:15:31] Sí. Te cuento que tengo mi vivienda hace bastante tiempo. Probablemente me queden de tres a cuatro años para terminar de pagarla. Y recuerdo a alguien que me dijo que cuando sus padres vivieron la Gran Depresión, lo único que los mantuvo a flote fue el hecho de que eran dueños de su casa. Y pensé, guau. Y recuerdo a esa persona que me dijo que cada vez que pudiera pagar mi vivienda lo hiciera en su totalidad, y asegurarme de que estaba trabajando para lograrlo.

Dicho eso, hoy estoy en condiciones de lograrlo en los próximos tres o cuatro años. Abre muchas oportunidades. La primera es que ayuda a aumentar tu patrimonio neto. Esa es una. Si alguna vez te interesa saber cuál es tu patrimonio neto, definitivamente ayuda a aumentarlo. Pero la otra cosa que me ayuda es que cuando pienso en la universidad de mi hija, aunque estoy ahorrando dinero para su universidad por mi cuenta o con la ayuda de mi trabajo, todavía está la casa que tengo, que tiene capital acumulado con el que definitivamente podría pagarle la universidad dos o tres veces. Todavía estoy tratando de hacerlo desde el punto de vista de ahorrar el dinero y asegurarme de que estoy contribuyendo a su fondo universitario en lugar de aprovechar el valor de mi casa, pero esa es una decisión que estoy tomando.

Otro aspecto es desde la perspectiva de los pequeños negocios. Mis padres son propietarios de su propio negocio. Aprovecharon el valor líquido de su vivienda para poder empezar ese negocio que ahora está prosperando y que han tenido durante más de 30 años. Pero todo comenzó con la inversión que habían hecho en la compra de una vivienda y pudieron aprovechar la revalorización de la propiedad para poder obtener un préstamo y empezar un negocio.

Eso es algo en lo que también pienso, y que es realmente importante para mí. Crecí teniendo en cuenta que mi madre alquilaba al principio, ella era madre soltera y lo hizo por algún tiempo. Siempre pagó nuestras facturas a tiempo, pero nunca pensó realmente en poseer una vivienda desde esa perspectiva. Solo quería pagar nuestras facturas a tiempo. Pero una vez que se volvió a casar, yo tenía alrededor de 13 años; se casó con un soñador que siempre pensó en tener su propia vivienda porque venía de una familia donde su madre y su padre eran propietarios. Por ese motivo, mi madre y mi padrastro, no le dieron muchas vueltas y compraron una vivienda. Como consecuencia, pudieron establecer un mejor crédito para mi y para mis hermanos y hermanas cuando fuimos a la universidad. Pudieron obtener préstamos estudiantiles debido al crédito que habían establecido por ser propietarios de una vivienda.

Simplemente te abre la puerta a las oportunidades. Y sin mencionar el hecho de que mi hija no tiene ni que pensar en ello. Ella sabe simplemente que ser propietario de una vivienda es importante. Y lo que es más importante, si escoge comprar una vivienda, puede hacerlo. Si escoge vivir en la vivienda en la que creció, puede hacerlo. ¿Cierto? Por lo tanto, no tengo ni que preocuparme de que mi hija no tenga un lugar al que pueda llamar hogar. Siempre tendrá ese lugar, pero al final del día, tendrá opciones. Puede decidir si conservar esa vivienda o la vivienda en la que nosotros, ella se crió, o podría alquilarla y obtener ingresos de esa vivienda. O podría escoger tenerla como una segunda vivienda y comprar otra vivienda. Cuando eres propietario de una vivienda tienes muchas más oportunidades que no tendrías si estás alquilando. Alquilar no contribuye a ser propietario. Como no tienes nada en propiedad, no tienes esa capacidad, no tienes las oportunidades que con el tiempo te brinda ser propietario de una vivienda.

Eso es lo que sé porque mis padres eran propietarios, y yo soy la mayor. Cuando mi hermana salió de la escuela, pudo convertirse en propietaria de una vivienda en una etapa temprana del proceso. Su trayectoria para ser dueña fue mucho más corta. Yo lo conseguí cuando cumplí 34 años. Mi hermana, cuando cumplió 26 años. El rango de edad para ser propietarios cada vez se acorta más porque estamos empezando a comprender los beneficios que ofrece. Y en el caso de mi hermana, la que está en la escuela de medicina, está buscando un condominio. No es que vaya a quedarse allí para siempre, pero puede comprar el condominio ahora y alquilarlo más adelante para que, cuando quiera comprar su primera casa, pueda tener una propiedad de alquiler y la capacidad de generar ingresos adicionales. Así que, de nuevo, son tantas las cosas que puedes hacer aprovechando tener una vivienda en propiedad. Diría que pierdes oportunidades si no lo haces.

**Nadeska Alexis:** [00:19:58] Guau. Honestamente, no sabía que brindaba tantas oportunidades. Por ejemplo, yo no sabía que me podría ayudar a tener un pequeño negocio en algún momento. Así que estoy aprendiendo mucho y, oye, felicitaciones por estar a punto de liquidar tu hipoteca. Es realmente increíble. Puede parecer tonto, pero cuando veo programas de televisión y el niño siempre va a la universidad y regresa y está tratando de resolver su vida, y los padres le dicen: "Ven a casa". Y cuando llega dice: "oh, no has cambiado mi habitación, está exactamente igual". Es insólito. Nunca pasé por esa experiencia porque nosotros siempre estábamos alquilando y mudándonos. Así que nunca sabía dónde iba a estar en las vacaciones escolares. Así es que para mí eso es realmente increíble. Entonces, Cerita, ¿puedes también contarnos un poco sobre cómo han cambiado los datos demográficos en torno a la propiedad de una vivienda en los últimos años?

**Cerita Battles:** [00:20:36] Hablaré específicamente sobre los hogares. Cuando pienso en los hogares, especialmente cuando solo miramos los números o el crecimiento neto de los hogares en esta década y hasta 2028, se espera que el 77% de todos los nuevos hogares netos sean minorías. Es una cifra elevada. Y los negros e hispanos representarán alrededor del 53% del total. Los hispanos representarán el 37% y los afroamericanos alrededor del 16%. Si piensas en eso, el 53% del crecimiento neto de nuevos hogares será de gente negra o hispana, pero el 77% pertenecerá a minorías. En la próxima década, la del 2030, se espera que el 102% de todo el crecimiento neto de los nuevos hogares sea de minorías.

**Nadeska Alexis:** [00:21:24] Es una cifra increíble.

**Cerita Battles:** [00:21:25] Lo es. Y cuando piensas en el trabajo que estamos haciendo en torno a nuestro compromiso con la equidad racial de \$30.000 millones y el camino a seguir, tiene sentido que centremos nuestros esfuerzos en las comunidades negras y latinas. Porque, de nuevo, cuando empezamos a ver el crecimiento del hogar, ahí es donde se concentran las cifras.

En torno a eso gira la otra plataforma candente: el crecimiento de los hogares. Desde la perspectiva de la tasa de propiedad de vivienda, esos dos segmentos, negros e hispanos, tienen la tasa más baja que cualquier otro segmento dentro de este país. La tasa de propiedad de vivienda de la comunidad negra en 2020 era del 44.1%, y la hispana del 49.1%. En promedio, la tasa de propiedad de vivienda está en torno al 67-68%. En la comunidad blanca probablemente esté en torno al 76%. Y cuando te pones a pensar que el crecimiento de los hogares se va a concentrar en la comunidad negra y latina, pero las tasas de propiedad de vivienda en esos dos segmentos son las más bajas del país, ahí es donde está la oportunidad. Cuando se cierre esa brecha entonces contribuiremos al crecimiento de este país. Y esa es una de las razones por las que nos centramos tanto en eso y nos aseguramos de abordar la brecha racial, no solo en términos generales, sino también en la propiedad de la vivienda.

**Nadeska Alexis:** [00:22:45] Eso es increíble. Esas cifras son realmente alucinantes. Además de ese compromiso, ¿hay otras formas específicas en las que crees que la industria puede ayudar a expandir la tasa de propiedad de las comunidades minoritarias, las de bajos ingresos y de las que generalmente tienen más dificultades para obtener hipotecas?

**Cerita Battles:** [00:22:59] Sí. Tenemos que pensar en el alcance fundacional porque muchas veces la gente piensa en el proceso de propiedad de vivienda como en algo descomunal, pero en realidad es algo relativo. Porque una vez que satisfaces lo fundamental de las necesidades de las personas, en ese momento ganas su confianza y consideración. Hay 6 pilares clave en los que debemos centrarnos.

El primero es que en los diferentes negocios de industria hipotecaria, debemos asegurarnos que estamos contratando a personas que reflejan los mercados a los que buscamos servir. Si eres un prestamista, ya sea que estés o no solo en una fase de hacer negocios, debes asegurarte de contratar a personas que reflejen los mercados a los que sirves. También debes asegurar que retienes a los que hacen lo mismo, y que los conviertes en futuros líderes. Por eso el elemento en relación a las personas es súper importante. Centramos muchas de nuestras energías y esfuerzos en asegurarnos de tener a las personas adecuadas.

Otra cosa que también debemos asegurar es que estamos visible y activamente presentes en esas comunidades, en comunidades minoritarias y de ingresos bajos a moderados. ¿Y a qué me refiero con eso? Podemos tener presencia pero no estar presentes. Podemos tener un banco en cada esquina, pero no estar ni visiblemente ni activamente participando en cosas que suceden en la comunidad. Así que siempre quieres poder servir a las personas cuándo, dónde y cómo quieran ser atendidas. Por lo tanto, tenemos que estar presentes tanto desde el punto de vista físico como digital, asegurando que lleguemos a la gente. Hoy

en día, muchos se enfocan primero en hacer su investigación y después aprovecharán esas competencias móviles y digitales para comenzar ese proceso.

El tercer pilar gira en torno a las asociaciones. Hablamos de esto con frecuencia, pero creo que subestimamos la importancia de contar con asociaciones sólidas. Y como me gusta decir, JP Morgan Chase tiene un gran alcance. Somos un prestamista de gran tamaño y tenemos una gran cobertura del mercado y de la oportunidad que ofrece. Pero para poder ser locales, tenemos que asociarnos con grupos comunitarios, así como con agentes de bienes raíces, constructores y proveedores de educación para compradores de vivienda locales, porque esas son las personas que la comunidad ve en los supermercados. Esas son las personas que gente de la comunidad ve en sus iglesias. Esas son las personas que pueden ser sus amigos y las personas a las que escuchan y con las que establecen relaciones. Y para conseguir ese nivel de acceso, tenemos que asegurarnos de asociarnos con esos asesores de confianza.

El cuarto pilar realmente gira en torno a los productos y programas. Y ya hemos hablado un poco sobre eso, cómo la ayuda con el pago inicial y el costo de cierre es una barrera enorme, y como debemos asegurarnos de tener esos productos y programas para crear acceso al crédito y satisfacer las necesidades de financiación de vivienda de las minorías y las comunidades de ingresos bajos a moderados.

El quinto pilar es la promoción. Tratar de asegurarnos de que comercializamos y difundimos en esas comunidades. Asegurar que hacemos actividades, que disipamos mitos a través de estas y que estamos ahí para que puedan vernos.

Y el último es la política. Creo que este es un espacio en el que todos pueden participar. Es lo único que nos permite sentarnos a la mesa y hablar con diferentes legisladores. Pero necesitamos que todos los involucrados hablen con sus legisladores estatales y locales sobre las barreras que impiden que la gente pueda tener una vivienda en propiedad. Ya sea a través de un inventario asequible, de la calificación crediticia y ese tipo de cosas, e incluso pensar en establecer y construir patrimonio. Existen necesidades políticas, hay algunas cosas sistémicas que han ocurrido dentro de nuestro país que impiden que las personas puedan participar o acceder a ser propietarios. Por lo tanto, tenemos que estar a la vanguardia del cambio en la política de este ámbito en particular, y todos tenemos la oportunidad de participar.

Acabo de darte lo que llamo nuestros 6 P. Pero de nuevo, estos son nuestros pilares fundamentales para asegurarnos de crear un espacio y estar en posición de poder satisfacer las necesidades de la comunidad, así como de los clientes que buscan ser propietarios de una vivienda.

**Nadeska Alexis:** [00:26:53] Gracias por compartir los 6 P. Quiero decir, de nuevo, en mis conversaciones con los compradores de vivienda, una de las cosas de las que se habló es lo que mencionaste. Cuando están nerviosos por entrar y hablar con un asesor de préstamos para vivienda, uno de sus problemas es: "esta persona no se parece a mí. ¿Van a juzgarme porque soy de otro origen? No me van a entender en absoluto". Creo que todo lo que describes es realmente muy importante. Cerita, gracias por compartir tanta información.

Hemos abarcado mucho en esta conversación, pero me pregunto, antes de terminar, si hay algo que te gustaría que los posibles compradores de vivienda por primera vez pudieran rescatar de esta conversación, ¿qué sería?

**Cerita Battles:** [00:27:26] Prepárate, porque esa es la pieza que poseemos, cada uno de nosotros de forma individual. Simplemente es asegurarnos de estar preparados para ser propietarios de una vivienda. Y requiere tener la intención de serlo. Por lo tanto, tenemos que ser intencionales con respecto a nuestras finanzas, a nuestra planificación, a ¿qué significa el éxito para nosotros? Y tenemos que asegurarnos de que la propiedad de una vivienda, si eso es un componente de ella, luego asegurarnos de que entiendes todo lo que necesitas saber. Así que, de nuevo, estar preparados y asegurarnos de conectarnos con algunos buenos recursos.

**Nadeska Alexis:** [00:28:02] Increíble. Muchas gracias, te lo agradecemos.

Saber cuándo dar el salto para comprar la primera vivienda no es fácil, especialmente si no te identificas con los llamados compradores de vivienda tradicionales. Pero es tranquilizador saber que personas como Cerita están trabajando activamente para derribar esos obstáculos, porque ser propietario de una vivienda realmente es una oportunidad que cambia la vida. En los próximos años, los datos demográficos de los compradores de vivienda seguirán cambiando, pero la educación es clave para que ser propietario de una vivienda sea una realidad.

Así que únete a mí la próxima vez mientras profundizamos en el proceso real de la compra de una vivienda. Empezaremos por hacer una pregunta esencial: ¿estoy listo para ser propietario de una vivienda? Hasta entonces, puedes consultar [BeginnertoBuyer.com](https://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.