

E8

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 en BeginnertoBuyer.com. La última vez que estuvimos aquí, hablé con el corredor de bienes raíces Matt Laricy sobre el intenso proceso de hacer una oferta competitiva y, más adelante, volverá para darnos más consejos. Matt nos dio algunas sugerencias muy útiles para que una oferta se destaque, especialmente en los mercados con alta demanda. Ahora que tienes una oferta aceptada, detente un momento y celebra esa victoria. Cuando recibí la llamada de mi corredor de bienes raíces diciéndome que habían aceptado mi oferta, fue uno de esos momentos inolvidables. Después de toda esa planificación y búsqueda, todo empieza a tomar forma y hacerse realidad. Por eso, celébralo, pero también recuerda que aún queda mucho por hacer antes de que te entreguen las llaves.

Andrew Adams: [00:00:51] Soy Andrew.

Lauren Adams: [00:00:52] Y yo soy Lauren.

Andrew Adams: [00:00:53] Estamos en Columbus, Ohio. Hemos tenido una niña, se llama Josie. Tiene casi un año.

Lauren Adams: [00:00:59] En este momento estamos alquilando. Vivimos en una zona linda y céntrica. La propiedad tiene 2 dormitorios, 1 baño, 1 aseo, un pequeño patio trasero y un garaje independiente para un vehículo. Por ahora nos sirve, pero queremos hacer crecer la familia y la casa ya es pequeña y acogedora. Con una persona más, esta casa sería casi demasiado acogedora.

Nadeska Alexis: [00:01:24] Sí. Decir “acogedor” quiere decir que es hora de pasar la página. Entonces, ¿cuándo empezaron a pensar en comprar su primera vivienda?

Andrew Adams: [00:01:33] Empezamos a mirar hace unos 3 o 4 años, antes de alquilar este lugar. Sabíamos que queríamos formar una familia algún día. Estábamos buscando algo en el centro, que es donde queríamos vivir. Finalmente, nos dijimos: “¿Por qué no vivimos donde queremos vivir y luego compramos algo cuando tengamos hijos? Así que decidimos alquilar, pero estuvimos buscando unos 3 o 4 años cerca de donde estamos alquilando ahora. En realidad, firmamos un contrato con un par de casas pero se nos escaparon; imagínate qué divertido. Ahora estamos alquilando, ya formamos una familia y estamos listos para dar el salto, y, con suerte, comprar la casa de nuestros sueños.

Nadeska Alexis: [00:02:06] Bueno, lamento escuchar que esas primeras experiencias no fueron las mejores. ¿Y qué significa para ti tener tu propia vivienda? Por supuesto, podrías seguir alquilando y alquilar un apartamento o una casa más grande, pero ¿qué te aportaría tu propia casa que sientes que no tienes en este momento?

Lauren Adams: [00:02:18] El hogar es donde se crean los recuerdos. Estamos alquilando esta vivienda y creando tantos recuerdos, pero es un alquiler, no es nuestra casa. Tarde o temprano,

tendremos que despedirnos de ella. Por otro lado, la casa en la que planeamos vivir la mayor parte de nuestras vidas es un lugar al que queremos volver después de un fin de semana fuera y decir: "Ya estamos en casa. Este es nuestro espacio. Podemos hacer lo que queramos aquí. Aquí tenemos nuestra historia." Cuanto más crezca nuestra familia y más momentos significativos vivamos aquí, más gratificante será regresar al lugar donde todo sucedió.

Andrew Adams: [00:02:50] El hogar es donde realmente podemos instalarnos y echar raíces. En un lugar alquilado solo echas raíces hasta cierto punto; después llega alguien más, quizás no puedas hacer cambios permanentes. Creo que eso es lo que nos entusiasma.

Lauren Adams: [00:03:05] Sí, un lugar que podamos hacer nuestro y establecernos.

Nadeska Alexis: [00:03:08] Eso suena increíble. Y creo que eso es algo que todos valoraríamos y agradeceríamos. Mencionaste que ya habían hecho algunas ofertas. ¿Qué pasó con esas ofertas?

Andrew Adams: [00:03:17] La primera es la más sencilla de las 2. Les dimos nuestra mejor y última oferta y el martes nuestro agente de bienes raíces nos llamó y nos dijo: "Felicitaciones, están en la lista de finalistas. Quieren las mejores y últimas ofertas para el miércoles". Y pensamos: "Ya les dimos nuestra mejor y última oferta". Parece que estás jugando al póquer, es como si estuvieras haciendo el mayor gasto de tu vida a ciegas. Así que le contestamos: "Ya te dimos nuestra mejor y última oferta, no era la segunda mejor y la penúltima". Terminamos perdiendo la casa. Y llegamos a un acuerdo sobre eso en este mercado. Nos planteamos: "¿Cuál es la cantidad en dólares que estamos dispuestos a pagar por la cual decidiríamos no avanzar?" O sea, cuánto estamos dispuestos a pagar. Y si alguien consigue la casa por \$1,000 más, es que no estábamos dispuestos a pagar esa cantidad. Nos ha vuelto a pasar unas cuantas veces.

Lauren Adams: [00:04:04] La oferta que hicimos para otra vivienda, en realidad firmamos el contrato, y luego las cosas no resultaron por parte del vendedor, lo que creo que no sucede tan a menudo. Me parece que, generalmente, los compradores son los que terminan marchándose por cualquier otra razón. Pero básicamente, el vendedor quería vender su casa para poder comprar otra. Y resulta que la que quería comprar tuvo una inspección terrible y no salió adelante. Se retractó y anuló el contrato con nosotros, pero había olvidado poner una contingencia en él, como estipulando que eso era lo que estaba pasando. Rápidamente se convirtió en un desastre. Como esa iba a ser nuestra primera casa, pensamos: "No queremos comprar nuestra primera casa de esta manera. Obviamente, no es para nosotros. Simplemente, vamos a olvidarnos de ella". Pero eso fue bastante sorprendente porque, una vez que estás bajo contrato para algo, crees que el trato ya está hecho. Así que esa nos tomó por sorpresa.

Nadeska Alexis: [00:04:58] Guau. Chicos, lamento que hayan tenido que pasar por eso. Esas dos historias son terribles. Quiero decir, en la primera historia, cuando dijiste "finalistas para la mejor y última oferta" me puse muy nerviosa. Es como si estuvieran en un reality show o en un concurso. No sabía que esas cosas sucedieran. Pensaba que el concepto de mejor oferta solo se hacía una vez. Respecto a la segunda historia, a mí también me pasó algo similar. Teníamos un contrato y el vendedor cambió de idea. Definitivamente me rompió el corazón. Siento mucho que les pasara lo mismo. Dadas esas experiencias, ¿cómo se sienten cuando llega la hora de hacer una oferta?

Andrew Adams: [00:05:31] Diría que ahora estamos preparados para el mercado. Diría que no nos enamoramos de nada antes del cierre.

Lauren Adams: [00:05:42] Me enamoro de las casas muy fácilmente, así que para mí es muy difícil decir: "Quizás no obtengamos esta casa". Andrew siempre me dice: "Cariño, tienes que calmarte, ni siquiera hemos hecho una oferta, por no hablar de tener una oferta aceptada".

Andrew Adams: [00:06:00] Últimamente cuando queremos hacer una oferta decimos, ¿cuánto estamos dispuestos a pagar por encima del precio? ¿Qué quieres sacrificar? Y eso ha sido algo nuevo a lo que se nos hace difícil acostumbrarnos. Hemos hecho ofertas en un par de casas y luego nos han dicho que otros compradores nos superaron por muchísimo dinero. Y nosotros pensando que la nuestra ya era alta. Eso sucedió un par de veces seguidas, así que ajustamos la manera de ver las cosas sabiendo que íbamos a tener que pasar por esto un par de veces antes de encontrar la vivienda adecuada para nosotros. Y para que estas grandes ofertas de pago en efectivo no nos ganen.

Nadeska Alexis: [00:06:45] Guau. Ahora mismo, el mercado está muy intenso, pero me alegro de escuchar que al menos tienen un presupuesto en mente y no están dispuestos a superar esa cantidad. De lo contrario, es mucha tensión para sus finanzas, y hay que tenerlo en cuenta especialmente si van a crecer su familia. No tiene sentido. En pocas palabras, ¿qué preguntas o inquietudes tienen en este momento?

Lauren Adams: [00:07:08] Mi pregunta principal dado el mercado actual es: ¿cuánto tiempo va a permanecer así? Cuando el precio publicado de una casa es muy bajo y tienes que presentar una oferta, y tienes que superar ese precio, es difícil saber por cuánto tienes que hacerlo para asegurarte de conseguirla. Eso es muy difícil. Es agotador, es decir, hacer eso todo el tiempo y luego preguntarte si ofreciste suficiente.

Andrew Adams: [00:07:31] Diría algo similar, pero desde el punto de vista de la inversión, se habla mucho de la "burbuja", pero ¿cuál es la situación actual? ¿Y cuánto tiempo va a seguir así? Porque estamos hablando de una casa. También es la mayor inversión que hemos hecho.

Nadeska Alexis: [00:07:46] Y ese es un miedo totalmente válido. Parece que están bien informados, han investigado, tienen suficiente experiencia para avanzar con paso firme y están tomando decisiones inteligentes. Pero sé que muchos otros tienen estas preguntas en mente. Porque, como dijiste, esta es la mayor inversión de tu vida. Es muy, muy importante.

Andrew Adams: [00:08:03] Es muy difícil en este momento porque hay muy poco inventario, solo podemos confiar en que todavía no han puesto en venta la casa de nuestros sueños. Es fácil decirlo, pero creo que nos lo recordamos el uno al otro a menudo.

Nadeska Alexis: [00:08:15] Eso está bien. Definitivamente creo que esa casa está ahí afuera, si mi opinión cuenta, y probablemente no cuente, pero igual les quiero dar toda la energía positiva de que van a encontrar la casa de sus sueños. Sé que Andrew y Lauren van a encontrar la casa perfecta porque tienen una actitud relajada y están siendo muy sensatos. Siempre hay otra propiedad a la vuelta de la esquina; tú confía y conseguirás lo que buscas. Andrew y Lauren también compartieron lo mucho que duele cuando una compra no sale adelante después de estar bajo contrato. Y sé que puede ser muy

decepcionante cuando los contratos se vienen abajo, ya que realmente has avanzado, pero te garantizo que a la larga te sentirás mejor. Siempre es fundamental hacer el trabajo necesario antes de entregar ese pago inicial, porque ese es el dinero que tanto trabajo te ha costado. Volví a ponerme en contacto con el corredor de bienes raíces Matt Laricy, y nos va a hablar en detalle sobre todos los pasos que debemos seguir antes de hacer el cierre. Entonces, ¿qué pasa cuando se llega a un acuerdo? Firmaste el contrato, ¿y ahora qué?

Matt Laricy: [00:09:15] Una vez que estés bajo contrato, tenemos abogados aquí. Iniciamos lo que llamamos la revisión del abogado. Lo bueno es que en Illinois tienes 5 días hábiles después de que se acepta un contrato para retractarte y anular el contrato sin perder nada. La mayoría de los estados estipula lo que se conoce como una "cuenta de reserva (escrow)", y luego el vendedor tiene el poder, así que tienes las manos atadas. Pero te diré que lo único que es igual en todos los estados es el depósito de dinero de buena fe. Tienes que enviar lo que llaman un depósito, que es el depósito de dinero de buena fe. Cada estado es diferente, aquí es como un pago inicial general de \$1,000. Logras la aceptación de un contrato, le das \$1,000 como depósito de dinero de buena fe a la otra parte. Y luego iniciamos la revisión del abogado; otros estados abren una cuenta de reserva (escrow). Y luego normalmente, una vez que termines tu diligencia debida, tu depósito de dinero de buena fe se eleva. El depósito de dinero de buena fe se eleva a un 5% del precio de compra. El 5% en Chicago es estándar, pero cada estado es diferente y cada estado tiene reglas diferentes. Pero ese depósito de dinero de buena fe siempre se usa para tu pago inicial.

Nadeska Alexis: [00:10:08] Muy bien. Y en esta etapa del proceso, ¿quién ayuda al comprador? ¿Estás solo, o es aquí cuando puedes consultar con un asesor de préstamos para vivienda y un abogado, por ejemplo?

Matt Laricy: [00:10:17] En mi estado, una vez que estás bajo contrato, tenemos abogados. Tienes a tu agente de bienes raíces, a tu abogado y a tu prestamista. Y básicamente trabajamos en equipo para asesorarte y asegurarnos de que entiendas lo que está sucediendo. Por nuestra parte, hacemos 2 revisiones por semana como mínimo, tenemos un documento de Google que tiene una lista de verificación de lo que tiene que suceder para llegar al cierre, completamos una actividad o requisito y cambiamos ese color para que puedas seguir el proceso de cerca. El equipo está en marcha constantemente. Tenemos a nuestro prestamista de Chase, que les llama y les dice qué está sucediendo con los fondos. Les decimos dónde estar en el proceso. En otras ciudades que no tienen prestamistas suele ser el agente y el prestamista que hace un seguimiento de todo y los guía para asegurarse de que no se salten ningún plazo. Lo principal, como decía, es asegurarte de que no te sientas abrumado en este proceso, asegurarte de que tienes algún tipo de lista de verificación delante para saber cuáles son los próximos pasos. Tenemos una lista de verificación y está organizada por colores y así cuando me siento abrumado, puedo preguntar: "¿Qué tengo que hacer? ¿Dónde tengo que estar? ¿Qué me falta?" Siempre siento que hay algo que debería estar haciendo. Pero si tienes una lista de verificación delante y vas tachando cada actividad al completarla, es como quitarte un peso de encima cada vez, ¿no? Te preguntas: "¿Me falta algo?", ves la lista de verificación, tomas en cuenta los plazos y dices: "Okay, todo está bien". Tenemos que calmarnos un poco y no estar tan nerviosos. Y creo que siempre ayuda si te comunicas con las personas para asegurarte de que están de acuerdo y se sienten cómodas. Este es un consejo para los agentes y prestamistas, hablar con los compradores aunque no tengas nada nuevo para compartir, solo para avisarles: "Oye, no hay nada que hacer, nada anda mal, no está pasando nada. En este momento solo tienes que ser paciente y nada más". Te sorprendería lo beneficioso que es eso porque, como comprador de vivienda, podrías estar muy nervioso al gastar posiblemente la mayor cantidad de dinero que hayas gastado en tu vida de una vez. Cuando alguien te dice que todo está bien

y no hay nada más que hacer, y lo hace en un email de una sola línea, puede hacer que este proceso sea mucho, mucho más fácil para ese comprador de vivienda. En pocas palabras, puede evitar que este proceso no sea tan descomunal y difícil como todos creen que tiene que ser.

Nadeska Alexis: [00:12:16] Así es, ese email de una línea es muy útil. Recuerdo cuando me compré mi primera casa. Estás tan nerviosa, impaciente y estresada, a la espera todo el tiempo. Y luego, tu asesor de préstamos te dice: "Sí, solo estamos esperando al evaluador de solicitud de préstamo hipotecario". Una de mis primeras preguntas cuando hice mi primera compra fue: "¿Quién es esa persona? ¿Qué es un evaluador de solicitud de préstamo hipotecario? ¿Y qué hacen en realidad?"

Matt Laricy: [00:12:33] Exacto, sí, así es. Y cuando conoces el proceso y a sus participantes, es decir, sabes quién se supone que está en cada puesto y qué se supone que está sucediendo, te hace sentir mucho más cómodo. Cuando no tienes preguntas y las cosas se responden incluso antes de pensar en ellas, hace que la experiencia sea un poco más fácil para ti. Y creo que, como comprador de vivienda, cuando adquieres tu primera casa, lo mejor que puedes hacer cuando firmas un contrato es simplemente preguntarte: "¿Cuáles son los plazos importantes con los que se supone que debo cumplir?", y eso si no tienes algún tipo de lista de verificación, "¿para qué debería prepararme?". Así no tendrás que buscar aclaraciones, ya tienes el plan y los plazos delante de ti.

Nadeska Alexis: [00:13:05] Muy bien. ¿Y qué está evaluando realmente un evaluador de solicitud de préstamo hipotecario durante este proceso?

Matt Laricy: [00:13:10] Se están asegurando de que realmente puedas aprobar lo que se supone que vas a recibir. Van a ver todos los documentos que se enviaron y se van a cerciorar de que todos los detalles estén correctos. A veces, surgen problemas como, por ejemplo, si dijiste: "Oigan, no tengo ninguna deuda", y al enviar los documentos aparece que sí tienes deudas. Básicamente, están revisando todos los documentos que se les enviaron.

Nadeska Alexis: [00:13:33] Muy bien. Creo que algunos términos que pueden confundir a la gente son "inspección" y "tasación", que realmente suceden durante el proceso cuando ya estás bajo contrato. Entonces, ¿qué es una tasación y por qué es importante?

Matt Laricy: [00:13:46] Una tasación básicamente es un tercero que va en nombre del banco para asegurarse de que el lugar vale lo que estás pagando por él. De nuevo, usemos \$400,000 como tu máximo y di: "Pagamos \$400,000 por esta propiedad". El banco dice: "Voy a enviar a alguien para asegurarme de que este lugar vale al menos 400,000". Y si no lo vale, quizás digan que vale 380. Entonces, el banco solo te dará un máximo de 380. No te van a dar los 400. La tasación garantiza que el dinero que sale del banco esté protegido y que no te vayan a dar demasiado dinero. Ese fue uno de los grandes problemas que ocurrió con la burbuja inmobiliaria, porque estaban haciendo tasaciones ficticias y sobrevaluando propiedades que no valían lo que decían. Y luego, cuando las personas fueron a venderlas, se habían devaluado. Hoy en día, los tasadores son un poco más estrictos para asegurarse de que tu propiedad valga lo que se supone que debe valer.

Nadeska Alexis: [00:14:39] Muy bien. Sé que hablamos sobre las inspecciones y que mencionaste que tu consejo sería aceptar las propiedades tal y como están, especialmente en este mercado. Pero durante el proceso de inspección, que es muy importante, ¿crees que hay algunas cosas que generalmente se pasan por alto en lo que respecta a las inspecciones?

Matt Laricy: [00:14:54] Sabes, es difícil porque cuando compras una vivienda unifamiliar, y en la mayor parte del país nieva 3 meses al año, y hay 2 pies de nieve en tu tejado, es bastante fácil que se te pase ver si hay un problema con el tejado. Sí. Dirías: "Oye, si hay una gotera en esa parte del techo o algo así, lo sabríamos". Pero, en realidad, no puedes inspeccionar el tejado durante el invierno. No puedes inspeccionar una unidad de aire acondicionado en invierno. Hay ciertas partes del exterior a las que realmente no puedes acceder físicamente porque hay mucha nieve. Y no digo que sea en todo el país, solo en una gran parte. Otros tipos de clima afectan a otras partes del país en otras épocas del año. Lamentablemente, algunas inspecciones se detienen y se retrasan debido al clima, y no puedes completar ciertos aspectos. Creo que el otro problema que podrías encontrar con las inspecciones es que realmente no se puede ver qué hay detrás de las paredes. Tienen sus métodos para comprobarlo, pero siempre se oyen historias de miedo, por ejemplo, sobre moho negro escondido detrás de algo que no habían detectado hasta derrumbar parte de la pared para remodelar una cocina y cosas así. Tú, como comprador de vivienda, **tienes** que comprender que la inspección es como una breve recomendación para asegurarte de que las cosas básicas de la propiedad estén en buen estado y funcionen. En última instancia, te estás arriesgando porque hay ciertas cosas que nunca sabremos hasta que realmente remodelen el lugar o derrumben parte de una pared o descubran un problema por otra falla. ¿Tene sentido?

Nadeska Alexis: [00:16:20] Sí. Pero en mi experiencia, eso es parte de lo que me gusta. Descubres cosas extrañas de plomería o cableado que no podías haber detectado antes sin derribar las paredes con un mazo. Es un proceso de aprendizaje. En general, en una inspección ¿hay algunas cosas que normalmente puedes negociar y algunas cosas que un vendedor generalmente no acepta?

Matt Laricy: [00:16:39] Siempre le digo a la gente que se concentre en los problemas del día a día y de seguridad. Electricidad, plomería, sellos de ventanas rotos, piezas costosas. Siempre les digo que no hay nada relativo en cuanto a los aparatos eléctricos que no estén al día con el código. No hay nada que argumentar: hay un código y se cumple o no. Creo que mucha gente cuando compra su primera vivienda se concentra demasiado en cosas estéticas. En mi asociación, ni siquiera decimos que puedes pedir esas reparaciones. Pero un gran problema que le deja un mal sabor de boca a un vendedor es cuando dices: "Oye, sabes, no me gusta que las 4 puertas de estos armarios no se cierren y la puerta del armario de la cocina no se cierre, vamos a pedir dinero por eso". Y yo diría: "Bueno, ¿quieres dinero? No le prestes atención a eso. Voy a pedir por la electricidad y la plomería porque definitivamente me devolverán dinero". Y ellos contestarían: "Está bien, conozco a un plomero, mi padre es plomero, puede hacerlo". Y yo digo: "Perfecto, pide el dinero ahí. Usa el dinero allí para las puertas del armario que no quieres hacer". Y escoge selectivamente qué batallas vale la pena librar. La inspección siempre es la parte más difícil de cualquier transacción porque el comprador quiere de todo y los vendedores vivieron allí, quién sabe, quizás toda su vida y dicen: "Nunca tuvimos ninguno de esos problemas, y le pagaste a alguien para decirte que la propiedad tenía esos problemas". Así que estamos en una encrucijada, ¿no? Ninguno quiere dar su brazo a torcer, pero alguien va a ganar ese juego y alguien va a sentir que perdió. Siempre les digo a las personas que tenemos que hacer de esto una situación en la que todos sientan que ganan, lo cual es muy difícil de hacer durante la inspección. Por lo tanto, si solo estamos pidiendo que paguen por las piezas más costosas o resuelvan los problemas importantes del día a día y de seguridad, es más difícil para el vendedor argumentar que estos problemas no son reales. Pero el mayor inconveniente con el que se encuentran los compradores primerizos y los vendedores es que las personas se fijan en cada detalle. Voy a llamarlos "detalles Mickey Mouse". Son las puertas, los armarios, una pequeña grieta en algo o un rayón en el suelo. Eso crea un problema. Ambas partes se sienten ofendidas y el acuerdo termina en la basura. Si solo te concentras en los problemas importantes del día a día y de seguridad así como en las piezas costosas, normalmente terminas ganando una

inspección. El vendedor siente que no se aprovecharon de él y que no cedió demasiado dinero porque le están pidiendo algo legítimo.

Nadeska Alexis: [00:18:32] Muy bien. “Detalles Mickey Mouse,” es bueno saber que hay un término para ello. Me divierte ese nombre. Vamos a dejar de lado ese tipo de detalles tontos o estéticos que puedes reparar por tu cuenta y hablar de otro tema. ¿Hay situaciones en las que no cabe duda que un comprador debería simplemente abandonar el trato?

Matt Laricy: [00:18:46] Bueno, creo que todo en la vida puede arreglarse, ¿no? Pero me refiero a que hay ciertas cosas que quizás no tengan sentido. Digamos que hay un gran problema con los cimientos que te costaría \$20,000 y ya estás pagando 10,000 de más por la vivienda. En ese momento, puede valer la pena abandonarlo. O quizás si hay demasiadas reparaciones pendientes tras la inspección, que cuando sumas el costo y lo comparas con el precio del inmueble, no tiene sentido. Por otra parte, digamos que estás consiguiendo un trato increíble, estás pagando \$100,000 por debajo del valor del mercado pero hay \$30,000 en gastos que surgieron durante la inspección. Normalmente, te diría que abandonarías el trato, pero todavía estarías ganando \$70,000 frente al valor del mercado. Así que todo es relativo. Pero creo que si hay demasiado y supongamos que eres más joven y estás pagando ese 3% de pago inicial y no tienes el dinero para solucionar esos problemas importantes de seguridad vital y el vendedor te lo pone difícil y te dice que no los va a solucionar, entonces va a ser el momento de olvidarse de esa propiedad. También hay algunos casos en los que hay una serie de cosas extrañas en la casa y no deberías comprarla. Hay otros casos de cosas menores. Pero si es un proyecto muy costoso y no podemos llegar a un acuerdo en cuanto a repararlo, entonces sí, como comprador primerizo, es mejor resignarse, olvidarse de esa propiedad y buscar otra.

Nadeska Alexis: [00:19:51] Absolutamente. Ahora, digamos que has superado todos esos obstáculos y llegado al momento en que aprueben oficialmente tu préstamo tras varias semanas de espera. ¿Qué pasa ahora?

Matt Laricy: [00:20:00] Una vez que aprueben y emitan tu préstamo o recibas la autorización para cerrar (que esencialmente significa que el banco ha verificado todo, dice que tienes todo listo para avanzar, y que está listo para darte el dinero), simplemente haces el cierre. En cada estado se hace de forma diferente, y en nuestro estado vamos a las compañías de títulos de propiedad. El comprador tiene que estar físicamente presente, y toma aproximadamente de 1 a 2 horas firmar más documentos de los que jamás hayas firmado. Y una vez que firmes esos papeles, se te entregan las llaves en ese momento. Y la propiedad es tuya. Pero sin importar en qué estado estés, en algún momento tendrás que firmar un montón de papeles. Una vez que firmes oficialmente esos documentos, oficialmente eres propietario de una vivienda. Y eso significa que ya puedes celebrar que esa propiedad es tuya.

Nadeska Alexis: [00:20:41] Sí, es cierto. La parte en que tienes que firmar todo eso, definitivamente es de risa. No sabía que una persona tuviera que firmar tantos documentos. Entonces, en ese momento, ¿recomiendas que los compradores hagan un recorrido final antes del cierre oficial?

Matt Laricy: [00:20:55] Absolutamente. Siempre me refiero a eso como una póliza de seguro. Es algo que resulta fastidioso, ¿no? Porque dependiendo de dónde tengas que ir para completar el cierre y dónde esté la propiedad, quizás tengas que conducir una gran distancia. Pero te conviene visitar la propiedad una última vez. Al igual que damos a nuestros clientes una lista de verificación de las cosas que tienen que buscar, les acompañamos en este paso. Simplemente damos un paseo por la casa y nos

aseguramos de que nada haya cambiado desde la última vez que estuviste allí y nos aseguramos de que todo se vea como se supone que debía verse. En nuestra ciudad, las reglas dicen que debe estar “arreglada, limpia y acondicionada”, lo que a veces puede ser un problema porque es una definición bastante ambigua. Pero básicamente vas a ir y asegurarte de que, ya sabes, las cosas principales siguen funcionando, que no ha habido nuevas fugas ni nada desde la última vez que estuviste ahí. Otra cosa importante es asegurarte de que no haya ningún agujero en el suelo que hubieran cubierto con muebles grandes o una locura así. Pero, como dije, es como una póliza de seguro para asegurarte de que todo esté bien y que puedas hacer el cierre y obtener tus llaves y saber que puedes firmar todos los documentos para el cierre de la propiedad con plena tranquilidad.

Nadeska Alexis: [00:21:53] Me imagino que en ese momento los vendedores tendrán mucho cuidado, especialmente al mover los muebles para no hacer un gran agujero en la pared o el suelo. Pero en caso de que algo así suceda, ¿es fácil para ti obtener alguna compensación por eso o tienen derecho de negarse a hacerlo en ese caso?

Matt Laricy: [00:22:08] Cada persona es diferente y todos hemos visto todo tipo de situaciones. Me refiero a que, si hubo un defecto importante que han intentado ocultar con un mueble que nadie podría haber movido físicamente, como una alfombra que estaba tapando un agujero en el suelo. Y ha sucedido. Por lo general, a estas alturas, un vendedor está tan cerca de recibir su pago que casi nunca da ningún tipo de crédito. Las cosas se ponen interesantes si no hiciste la última visita hasta una hora antes del cierre, ahora nos toca negociar un crédito importante en ese momento. Pero generalmente, las reparaciones más costosas surgen por causas como que las compañías de mudanzas rompen las paredes accidentalmente o les hacen hendiduras, y los vendedores no han regresado a la casa desde que se mudaron. Así que tenemos que recibir un crédito de 200 dólares o algo así. Intentamos recomendar hacer las últimas visitas el día anterior. De esa manera, te aseguras que no aparezcan problemas en el último momento. Y es más fácil encontrar una solución. Pero si ocurre algo, desafortunadamente, ahí es cuando se otorgan créditos para garantizar que el comprador de la vivienda sea compensado y pueda solucionarlo antes de mudarse.

Nadeska Alexis: [00:23:11] Matt, estoy segura de que en tus muchos años de hacer esto, en cierto sentido, parte de tu trabajo es hacer de terapeuta de tus clientes. Estoy segura de que están muy agradecidos contigo cuando consiguen tener en sus manos las llaves y finalmente son dueños de su primera vivienda. Pero, por supuesto, hay muchas situaciones en las que los compradores no consiguen la casa que querían, al menos las primeras veces. Entonces, ¿cuál es tu consejo para aquellos compradores que se sienten desanimados cuando pierden una vivienda?

Matt Laricy: [00:23:32] Oye, todos van a perder en algún momento. Así es la vida. Nadie gana todas las veces. Les digo a mis compradores que, lamentablemente, a veces puedes tener un poco de mala suerte, pero todo sucede por una razón y solo tienes que seguir intentándolo. Y si haces siempre lo que tienes que hacer y renuncias a las cosas que se supone que debes renunciar, es solo cuestión de tiempo hasta que surja el inmueble correcto. Creo que el principal motivo por el que las personas se desaniman es que muchos compradores empiezan sin entender los conceptos, sin haberse preparado y pasan a la práctica rápidamente sin entender el proceso en sí. Fracasan 3 o 4 veces, luego se dan por vencidos y acaban alquilando nuevamente. Si te preparas bien por adelantado, ves cosas como este programa para educarte sobre el proceso, tendrás más seguridad en lo que haces, y te sorprenderá ver con qué frecuencia ganarás la partida. Quiero decir, de vez en cuando quizás participes en 2 pujas seguidas de propiedades y los otros compradores hagan ofertas completamente locas y cosas de esa índole. Pero

estadísticamente, si das lo mejor de ti acabarás ganando. Y simplemente debes entender que perder es parte del proceso en los mercados con alta demanda como este.

Nadeska Alexis: [00:24:32] Increíble. Matt, muchas gracias por toda esta información. Definitivamente aprendí mucho hoy y espero que nuestros oyentes también. Creo que has respondido a muchas de las preguntas que nos han hecho.

Matt Laricy: [00:24:40] Perfecto. Muchas gracias por invitarme.

Nadeska Alexis: [00:24:44] Una vez más, Matt nos dejó con muchas perspectivas útiles. Nos dijo que es importante tener una lista de verificación delante para saber que estás cubriendo todas tus bases. Y también asegúrate de prepararte y actuar estratégicamente cuando hagas la inspección de la vivienda. Como dijo Matt, es solo cuestión de tiempo antes de que triunfes, aunque te topes con algunos obstáculos por el camino. Ten paciencia y no tomes ninguna decisión en momentos de frustración.

Matt también dijo que tendrás que revisar una gran pila de documentos antes de que finalmente te entreguen la vivienda, así que en el próximo episodio hablaremos de ese paso final antes de que esas llaves sean oficialmente tuyas: el cierre. 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.