

Lo que se necesita para que un comprador primerizo
pase de arrendatario a propietario ahora mismo



Verificación de la realidad

Con los compradores primerizos entrando en un mercado tan febril, es importante establecer expectativas por adelantado. Eso incluye preparar a los compradores para posibles guerras de ofertas, pero también hacer preguntas de sondeo sobre lo que realmente les importa y dónde podrían tener cierta flexibilidad. “Tuve que aprender a adaptarme y tener conversaciones difíciles mucho antes de lo que normalmente tendría con los clientes”, dicen algunos agentes de bienes raíces. “Porque puede ser

realmente abrumador y, a veces, un poco desalentador en este momento, con múltiples ofertas y poco inventario”.

Muchos compradores dicen: 'Está bien, me aprobaron \$ 300,000; ahora quiero una casa con piscina, y tiene que ser un lote de esquina"', Ese tipo de conversaciones rompen el corazón, pero primero hay que preguntarles, ¿qué es lo que realmente necesitas? Y luego vamos desde allí”.

Controla lo que puedas:

Establecer expectativas realistas es clave. “No podemos predecir el futuro, pero me gusta decirles a mis compradores que, según lo que pidan aquí, esto puede llevar un tiempo”.

Pero los compradores primerizos también pueden desanimarse por las historias de guerras de ofertas y aumento de precios, por lo tanto los compradores deben desconectarse de estas distracciones y concentrarse en lo que está bajo su control. “Un comprador primerizo tiene que ignorar ese ruido y ponerse en la mejor situación posible, ya sea trabajando en su objetivo de ahorro, sea cual sea el número, o trabajando en su crédito”.

“Mantener un archivo de crédito sólido y aumentar las reservas de efectivo nunca ha sido más importante”. Otra variable que controlan los compradores es el tipo y el precio de la vivienda a la que se dirigen. Con tan poco inventario, existe una fuerte competencia en prácticamente todos los puntos de precio en el sur de la Florida. “Pero es aún peor cuando los compradores primerizos buscan propiedades por menos de \$300,000, especialmente si quieren una casa unifamiliar”. “Trato de explicar que, en ese rango de precios, a veces es mejor ir a una casa adosada”.

Lo importante es descubrir qué es lo que los compradores realmente quieren y ayudarlos a encontrar a veces en entornos o vecindarios que no se habían considerado.

Es importante mantener la calma cuando casi todas las propiedades provocan una guerra de ofertas. "El hecho de que otra persona sea lo suficientemente tonta como para pagar de más no significa que tú tengas que ser lo suficientemente tonto como para pagar de más" explican algunos expertos.

Si bien últimamente las viviendas unifamiliares han tenido la mayor demanda, hay que dejarles saber a los compradores de condominios por primera vez que piensen en la rentabilidad futura. “¿Qué pasa si, en tres o cuatro años, cuando quieras vender, el mercado está muerto?” una pregunta que generalmente se recibe con una mirada asustada. “A eso le llaman esposas hipotecarias: no quieres estar en una situación en la que quieres tener un hijo, quieres mudarte a los suburbios, acabas de recibir una gran oportunidad de trabajo en Nueva York y estás estancado porque no puedes vender tu condominio”. “Entonces, tener un condominio que le permita alquilarlo significa que puede hacer la transición o puede mantenerlo como una inversión”.

El ritmo del mercado en este momento es intimidante tanto para los compradores como para los agentes. “Tienes que decidir rápidamente sobre algo que es una gran inversión”. “A veces dicen: 'Necesito hablar con mi esposa', y tengo que decirles: 'Está bien, pero tienes que hablar con ella hoy, no puedes esperar hasta el fin de semana'. Porque en algunos lugares, esperas tres días". — o esperas un día a veces — y la propiedad ya no está allí”.

Competir con compradores en efectivo:

Es esa demanda voraz la que está resultando la mayor frustración para muchos compradores primerizos.

El obstáculo más grande en este momento es la disponibilidad: con tan poco inventario, los compradores primerizos pueden tener dificultades para competir con ofertas de mucho efectivo.

“Los compradores con pagos iniciales bajos están teniendo más dificultades para que se acepten las ofertas ahora”. Para ayudar a que las ofertas de los compradores primerizos se mantengan a la altura de aquellos que pagan un pago inicial del 20% , por lo que es importante que los clientes pasen por el proceso de aprobación antes de que encuentren una propiedad, para poder ofrecerles una compromiso previo.

“Entonces, en realidad están presentando una oferta que es casi como si estuvieran pagando en efectivo: están renunciando a su contingencia hipotecaria porque ya tienen un compromiso de un prestamista”. “El vendedor sabe que el trato no se va a cancelar dos semanas antes del cierre”.

Aún así, sin una gran cantidad de efectivo disponible y, en muchos casos, con la deuda de préstamos estudiantiles reduciendo la relación deuda-ingreso, es difícil ser un comprador por primera vez en este momento. "Vas a hacer muchos cambios antes de obtener un éxito, y tienes que mirar muchas propiedades, tienes que hacer muchas ofertas", hay que eliminar la emoción y saber que es parte del proceso".

Una estrategia es sugerir a sus compradores primerizos en buscar viviendas por debajo de su límite de precio. "Si, digamos, se aprueba un cliente por \$ 300,000, entonces le sugeriría que mire un poco por debajo, de esa manera nos da cierta flexibilidad para ser un poco más competitivos en nuestra oferta".

Desafíos únicos y recompensas:

Trabajar con compradores primerizos también requiere una comprensión profunda de los muchos programas de asistencia para el pago inicial, subvenciones y otras oportunidades disponibles para ellos.

"Hay muchos programas de prestamistas para compradores de vivienda por primera vez en los que le otorgan una subvención de hasta \$ 7,500 o cubren los

costos de cierre”. Para ese fin, dice, es crucial tener buenas relaciones con los prestamistas que entienden estos programas.

Algunos préstamos para compradores primerizos, como los respaldados por la Administración Federal de Vivienda, también pueden complicar el proceso. Por ejemplo, muchos condominios en el condado de Miami-Dade no tienen suficientes reservas de efectivo para cumplir con los requisitos de la FHA, “por lo que es muy difícil para [un comprador de la FHA] ingresar a un condominio o una casa adosada que está constituida como condominio.”

Pero todo ese trabajo tiene su recompensa. Los cierres por primera vez son los más gratificantes de todos, porque los compradores están muy emocionados.