

La Alianza Improbable

REI Junkies

Brooke Smith

Anna-Grace Araiza

Profesor Garcia

El 14 de mayo al 15 a agosto

El 25 de noviembre

Introduccion

Hay maneras para comprar propiedad – como directamente del propietario o agente inmobiliario. La manera más común es a través de un agente de bienes raíces, pero hay otra, se llama mayorista de los inmuebles. Antes de mi pasantía a REI Junkies este verano pasado, no lo había escuchado nunca. Es similar al propietario inmobiliario porque funciona como un intermediario con la venta de una casa pero hay diferencias significativas. Además, lo que más me interesa de este verano es la cantidad de personas hispanas que utilizan este negocio para su casa. Durante esta experiencia, aprendí de la industria mayorista de los inmuebles, el espíritu emprendedor, opciones de vivienda, y habilidades empresariales.

La industria de mayorista inmobiliario

Los mayoristas y agentes inmobiliarios son dos maneras para adquirir propiedad. Su objetivo es el mismo – generar ganancias de la venta de su propiedad. La diferencia entre los dos es que el mayorista es dueño de la propiedad y el agente inmobiliario es un persona que negocia la transacción a beneficio del vendedor. También, el mayorista está involucrado en cada parte del proceso – ellos buscan propiedades, personas que quieren vender y comprar como un agente inmobiliario, pero ellos conllevan riesgo porque ellos tienen la propiedad de cada casa, así siempre que la casa no se venda, el mayorista pierde dinero. En la otra mano, el agente inmobiliario solamente gana dinero cuando la propiedad se compra, pero ellos no pierden dinero porque no tienen capital en la propiedad.

También, hay percepciones negativas de mayoristas y hay muchas leyes que regulan los prácticos de mayoristas para prevenir comportamientos depredadores. Percepciones negativas resultan de que algunos mayoristas han negociado pagos en efectivo para una propiedad, así los vendedores están más dispuestos para venderla a un precio mucho más bajo que el valor actual

como una prenda. Tan pronto como este contrato esté completo, el mayorista lo entregará a un comprador y venderá la propiedad antes de mejorarla (Propstream). Así el mayorista nunca fue dueño de la propiedad, pero negociaron un contrato para otra persona sin una licencia. Muchos estados tienen leyes para protegerlos contra esta práctica. De hecho, durante mi pasantía, el gobierno de Carolina del Sur aprobó una ley contra el práctico de la venta al por mayor.

La ley del gobierno de Carolina del Sur tiene una definición específica de venta al por mayor. Para proteger a los vendedores de los mayoristas malos, esta ley hace que prácticas depredadoras en la venta al por mayor sea ilegal. La ley la define como tener interés contractual en una propiedad y comercializar antes de ser dueño porque es una acción de un corredor con licencia, pero a los agentes no se les permite participar en estas prácticas (SC H 4754). Con esta ley los mayoristas pueden vender propiedades con tal de que ellos sean dueños de la propiedad antes de la venta. Estas regulaciones ayudan a los mayoristas a funcionar de una manera responsable con vendedores y compradores porque ellos necesitan quedarse honestos (7F Figure Flipping). Hay cosas buenas que los mayoristas, como REI Junkies, pueden hacer que los agentes inmobiliarios no lo logren.

El negocio – REI Junkies

REI Junkies es un negocio mayorista que está en Greenville de Carolina del sur. Es un negocio empresarial. Hay diez empleados en la empresa. Sus posiciones son director ejecutivo y en adquisiciones, generaciones de leads, administración de propiedades y mostrarlas. También, hay dos asistentes virtuales para ayudar con la organización de sus sistemas en líneas, reuniones, programación y asignación de tareas para el equipo. El negocio es pequeño, así pude trabajar con cada persona y aprender más de sus responsabilidades y el flujo del equipo. Me gusta su estructura porque las relaciones personales y profesionales son muy sólidas y crear un negocio

ético porque el negocio es suficientemente pequeño como para entender si las personas tratarán a los clientes de una manera mala o poco ética.

Ellos son dueños de propiedades en partes diferentes de Carolina del Sur y tiene unas en Georgia también. Además, ofrecen más que propiedades – tienen otros servicios como una compañía que ayuda a los clientes con sus hipotecas, ofrecen comprar o rentar, y contenido con consejo para ser mayorista ética y cómo comprar una casa. También, ellos actualmente mejoran cada propiedad que compraron antes de vender o rentar. Adicionalmente, al jefe le gusta la industria tanto que el crea un podcast para compartir su consejo y experiencias en inmobiliarias. También, él es un maestro en una clase en línea se llama 7F Flipping para informar a otras personas de su negocio y la industria. Yo vi los videos y aprendí mucho de la industria y como ser un mayorista ético para su negocio y sus clientes.

La mayoría de su cliente

Durante mi experiencia, tengo la oportunidad de hablar español con su cliente porque la mayoría de ellos son hispanos. Solamente una persona que habla español en su negocio, pero el jefe está practicando así eventualmente él podrá comunicarse con ellos. La persona que muestra las propiedades, se llama Mariana, es de Mexico, así ella es fluida y tiene muchas conexiones con personas en la comunidad para descubrir clientes. Ella encuentra clientes y trabaja con ellos en inglés y español así no hay nada de confusión con contratos, pagos, o reglas.

Ellos me informaron que a los clientes hispanohablantes no les gustan los bancos y prefieren pagar en dinero efectivo. Por lo tanto, ellos no usan bancos así es difícil para ellos comprar casas porque no tienen crédito establecido porque no lo usan. Ellos no pueden obtener un préstamo sin crédito establecido. Con este hecho, REI Junkies creó soluciones para ellos para contemplar a más personas encuentren vivienda. REI Junkies ofrece tres tipos de servicios para

vivienda. Estas opciones para residencias son rentar, rentar a comprar, y solamente comprar una casa.

La solución de REI Junkies para a sus clientes para comprar una propiedad sin crédito establecido ni el préstamo es rentar a comprar y un servicio de entrenamiento de la utilización de crédito en los Estados Unidos. Los clientes tienen confianza en el consejo de Mariana sobre crédito porque ellos tienen una relación profesional con ella y REI Junkies. Rentar para comprar es una solución perfecta también porque ellos pueden comprarla después tienen prueba que ellos son capaces de hacer frente al pago de la hipoteca. La razón es porque el proceso de rentar tiene personas que entran un contrato de renta y por algunos meses así que hay evidencia de su habilidad para pagar porque esta paga es la misma cuota de la hipoteca. Con su historial de pagos, ellos pueden usar estos pagos de renta para comprar una casa. Eventualmente, los pagos se convierten en pagos para la hipoteca y ellos tienen una casa de su propiedad. Es una buena idea y no es una opción para muchas empresas de mayoristas según mi jefe.

Mi título y días típicos

Mi título fue pasante porque ayude con tareas diferentes. No tenía un trabajo específico, esencialmente, si había necesidad de ayuda, ayudaba. Algunos de mis trabajos incluían hablar con clientes, organización de sistemas en líneas, traducción y la creación de materiales de marketing. Trabajé en la oficina y en línea a veces, pero un día típico en mi trabajo fue la reunión de todo el equipo en la sala de conferencias. Cada día, cada persona tenía que decir su prioridad para el día y algo por lo que estaban agradecidos. Me gusta mucho porque hubo responsabilidad en el equipo y las personas podrían pedir ayuda de personas diferentes. Después de la reunión, pregunté a mi jefe sobre mis tareas para ese día. Luego, trabajé en la recepción con Kristen, la gerente de la oficina, completé mis tareas y ayudé clientes si aparecía alguno.

Responsabilidad 1 - Contacto con clientes

Ya que solo una persona de la empresa habla español, y ella muestra las propiedades así tuve la oportunidad para conversar con clientes y ayudarles a procesar pagos. Usualmente las personas necesitan usar traductores como Google que no es confiable a veces porque la traducción es muy literal. Cuando estuve en la oficina trabajé en la recepción y recibí clientes y ayudé con sus preguntas de pagos. Disfruté hablar con los clientes mientras ellos esperaban una reunión con Mariana porque podía practicar conversaciones amables y casuales. Aprendí mucho y me siento más comfortable con mis habilidades en conversación. Además, creo que parecían más cómodos con la conversación, por lo que los benefició a ambos.

Responsabilidad 2 - Organización de sistemas en línea

Durante el verano, utilice muchos sistemas porque ellos tienen un sitio web para el negocio. Ellos tienen sitios diferentes para sus inquilinos, su información, sus inversores, sus tareas y sus redes sociales. El equipo usa Google Drive para su información, Slack para comunicación interna y SimplifyEm para mostrar sus propiedades que quiere comprar y las tareas están asociadas con esa casa. No usaba el final mucho porque no trabajaba con las casas directamente. El sitio para comunicar con inquilinos y organizar sus propiedades y pagos se llama Tenant Cloud. Si hay problemas con una propiedad o necesitan enviar un mensaje, los inquilinos pueden contactarnos en este sitio y pagar su alquiler. En este sistema, organizar el archivo de personas y borrar personas que no son clientes ahora.

En cada programa, ayudé organizar información y limpiar los archivos así que solamente hubo información relevante en sus sistemas. Adicionalmente, yo creé el registro de sus inversores así que ellos pueden ver sus inversores y ganancias. Fue un sitio nuevo cuando trabajé en el equipo, pero fue una buena idea porque los inversores pueden ver todas las propiedades e

invertir a través del sitio. El sitio permite a los inversores generar informes del rendimiento de sus inversiones con cada propiedad. Yo nunca había visto antes trabajar aquella.

Responsabilidad 3 - Traducción de materiales de marketing

Mi otra responsabilidad con la utilización de español fue la traducción. Ellos usan Canva para fabricar noticias e imágenes para su empresa y las redes sociales. La mayoría de sus clientes usan Facebook, Instagram y LinkedIn así el contenido necesita funcionar en los sitios. Hay materiales para inversores y compradores en inglés, y mi jefe quiso versiones en español con los significados exactamente. Ellos no tuvieron nada en español antes porque Mariana no tuvo tiempo para crearlos. Fue un reto porque necesité traducir exactamente pero en una manera corta. En clases, tenemos que escribir frases completas con gramática perfecta, pero es difícil para noticias porque las oraciones son largas.

Mariana me ayuda mucho con palabras casuales y cortas. He usado 'alquiler para ser dueño de una casa' y ella me dijo que 'rentar a comprar' es suficiente especialmente porque hay una casa en la imagen. Fue un ajuste porque siempre escribo oraciones completas y es obvio ahora que las personas pueden entender con menos palabras. Los anuncios de los Estados Unidos usan esta idea todo el tiempo. Fue una experiencia buena porque siempre usan gramática apropiada en cada clase de español, pero para anuncios necesitan usar frases cortas.

Fue un ejercicio excelente en traducción y práctica con la utilización de los mandatos porque mandatos son más cortos que verbos regulares porque alguien puede combinar los objetivos indirectos y directos fácilmente. No los había usado mucho después de aprender la formación de ellos en clase hace dos años. También, usé el tesoro más que antes porque una manera fácil para cortar las oraciones es buscar una palabra con el mismo significado pero

menos letras. Por ejemplo, ‘tesauro’ es una palabra corta, el sinónimo es ‘el diccionario de sinónimos’ así que necesitaba expandir mi vocabulario para aprender más palabras cortas.

Responsabilidad 4 - Generar goteo de marketing

Un goteo de marketing es un tipo de campaña con mensajes automatizados así hay comunicación continua con un cliente que suscribe a notificaciones de su negocio. Es un ‘goteo’ porque es como una llave con un mensaje o goteo cada tanto. Cree uno en inglés y uno en español así los clientes podrían seleccionar su idioma para detalles. Para esa traducción, fue más fácil porque eran oraciones completas y solamente necesitaba traducir el significado del mensaje en inglés a español. Finalmente, mi otra responsabilidad fue traducir sus anuncios a español. Un ejemplo de un mensaje fue ‘¡Hola! Gracias por su interés en REI Junkies y suscribir para las notificaciones. Para dejar de recibir estos mensajes, envíe un SMS que dice “PARAR” es el mismo significado y estilo en inglés.

Hay seis goteos diferentes, dos fueron solamente SMS, mensajes electrónicos y una mezcla en inglés y los otros tres fueron los mismos pero en español. Para construir la campana, usé un sitio diferente y escribí los mensajes, los nombré con el número y el tipo en el orden correcto y seleccioné cada mensaje para cada goteo. Programé cada mensaje para ser enviado en el día correcto. Con este sistema, las personas pueden escoger la opción que prefieren y la empresa puede mantener la captación de clientes con menos esfuerzo porque los mensajes son automáticos.

El Impacto

Esta experiencia me impactó mucho porque no había sabido el número de personas hispanas en los Estados Unidos especialmente en mi propio barrio. Aprendí que hay un mercado grande con hispanohablantes en los Estados Unidos. Algunos clientes no podían recibir la mejor

ayuda porque no comunicaba los problemas perfectamente así los negocios necesitan invertir en personas que hablen otros idiomas. Este país está cambiando y es necesario que los negocios se adapten para proveer servicios excelentes a todos sus clientes. También, los mejores empleados desarrollan sus habilidades en áreas diferentes como comunicación, noticias, y su comprensión de diferencias culturales.

Estoy estudiando español porque me gusta aprender más del idioma y culturas de países diferentes, pero este trabajo me ayudó porque quiero ayudar a muchas personas diferentes y no hay muchos estadounidenses que estén dispuestos para estudiar otros idiomas y culturas aunque hay un mercado muy grande. En mi opinión, es cómico porque los hispanohablantes son una gran y creciente parte de la población en este país. Quería trabajar en un país diferente, pero ahora comprendo que hay muchas oportunidades para comunicarse con personas de otros países aquí en los Estados Unidos y es más beneficioso porque no hay muchas personas que hablan español que son estadounidenses.

También, la comunicación es un parte importante de negocios, y es un signo de respeto para aprender y usar el idioma y debe comprender sus costumbres y sus comportamientos. Espero trabajar con empresas internacionales, así es muy importante para los empleados de estas compañías entender y encontrar maneras para ser relacional con sus compañeros y clientes. Especialmente porque no hay muchas personas que conozcan las diferencias, conocimientos, y comportamientos de lugares varios y es muy importante porque las diferencias son las razones por las que muchas empresas no funcionan en otros países.

La Bibliografía

Allen, Bill. "What Is Wholesaling?" *7F 7Figure Flipping*, 2020,

www.7figureflipping.com/blog-page/what-is-wholesaling?srsltid=AfmBOopd0MnS9oKbTNooxvvtnF8LhUVBr7xPK8Ab26GZ3AdsZ1qJebDO. Accessed 02 Oct. 2024.

Martinez, Alex. "Is Wholesaling Real Estate Legal in South Carolina? [Updated 2024]." *Real*

Estate Skills, 16 Aug. 2024,

www.realestateskills.com/blog/wholesaling-real-estate-legal-south-carolina. Accessed 01 Oct. 2024.

"Real Estate Agent vs. Wholesaler: What's the Difference?" *PropStream Online*, 26 Apr. 2023,

www.propstream.com/news/real-estate-agent-vs.-wholesaler-whats-the-difference. Accessed 02 Oct. 2024.

South Carolina General Assembly. "2023-2024 Bill 4754: Real Estate Associates." *Outh*

Carolina General Assembly 125th Session, 2023-2024, 21 May 2024,

www.scstatehouse.gov/sess125_2023-2024/bills/4754.htm. Accessed 01 Oct. 2024.