

PERFIL MARÍA BROWN

POR SHARON MINELLI PÉREZ

FOTO SUMINISTRADA

“ESTO NO FUE REGALADO. LE DEDIQUÉ EL 110% DE MI ENFOQUE”

En menos de dos años, una ecuatoriana se enamoró tanto de Puerto Rico que, tras mudarse a la isla, se convirtió en corredora de bienes raíces y gestionó sobre \$30 millones en ventas

En apenas 17 meses, la *realtor* **María Brown** pasó de obtener, por primera vez, su licencia de corredora de bienes raíces a ser reconocida por Stellar MLS como una de las agentes individuales más productivas de Puerto Rico en el 2024, con más de \$30 millones en ventas.

“Esto no fue regalado. Le dediqué el 110% de mi enfoque”, expresó a **En Pies Cuadrados**, Brown, quien se enfoca en el mercado de la comunidad resort Palmas del Mar, en Humacao, donde reside hace siete años.

Natural de Ecuador, Brown contó que allí conoció a su esposo, procedente de Alemania, y de ahí emprendieron una vida nómada, con estancias que han incluido Miami y Fort Lauderdale, en Florida; Nevada y California.

“Allá conocimos a unos amigos que se mudaron a Puerto Rico. Dijimos ‘pues vamos a ver qué tal’. Mi esposo vino primero en un *scouting trip*, y en un mes, nos mudamos aquí con nuestro hijo”, relató.

“ME ENCANTA”

De eso hace siete años y, en el camino, dieron la bienvenida a su segundo hijo. “Es lo máximo que hemos estado en un solo lugar y me encanta”.

Al reflexionar sobre qué los hizo seleccionar y quedarse en Palmas del Mar, Brown expresó que “nunca habíamos tenido esta experiencia de comunidad. Es una de las claves. Hay mucha

diversidad en cultura y también tenemos médicos, abogados, contratistas, mucha gente emprendedora, inversionistas, diseñadores de moda, de todo”.

“Me gusta también que tengo los hijos en la escuela (The Palmas Academy) y los estamos criando con los tres idiomas. Yo les hablo español, mi esposo alemán y tienen el inglés en la escuela”, abundó sobre su prole de 5 y 10 años.

Precisamente, la entrada del hijo menor a su etapa escolar marcó el momento en que Brown decidió que era hora de volver a laborar fuera del hogar. Al barajar ideas compatibles con su experiencia corporativa en mercadeo, se percató de que un empleo tradicional, “en el que uno tenga solo dos semanas de vacaciones”, limitaría el tiempo disponible para viajar en familia.

Con su conocimiento sobre los vecindarios dentro de Palmas del Mar, la red de contactos que había cultivado como miembro activo de la comunidad, Brown reconocía que estaba en la mejor posición para destacarse en ese mercado, una vez obtuviese su licencia de bienes raíces.

“Tenía la barrera mental de que había muchos *realtors* aquí”, confesó sobre el mercado de Puerto Rico, donde unas 2,000 personas tienen licencia de bienes raíces. “Pero me dije que puedo agregar valor y enfocarme en el servicio”.

LA FÓRMULA

Licencia en mano, desempolvó su trasfondo en mercadeo, activó su “arma secreta”, su esposo, quien trabaja en mercadeo digital, y se lanzó con Palmas Dream Homes.



EL NICHU DE PALMAS DE MAR

Como todo agente nuevo que decide comenzar de forma independiente, no tenía listados propios, así que comenzó ofreciendo información a las personas en proceso de relocalización y solidificando su marca personal: “Your bilingual realtor and Palmas Connector”.

Para las distintas necesidades, preparó una guía gratuita de información sobre la comunidad y Puerto Rico en general, además de recursos como servicios del hogar, restaurantes y, por supuesto, el suyo como realtor.

Completó sus esfuerzos con material impreso, como tarjetas postales y folletos, así como con patrocinios de eventos en la comunidad, fuese con dinero o con trabajo voluntario.

“He invertido bastante en publicidad pagada y en construir la lista de gente interesada en recibir información. Invertí en educación continua y en asistir a eventos de *networking*. Nuestro negocio es bastante de relaciones. Es más fácil que alguien te conteste el teléfono, te dé el código del *lock box* o te entregue las llaves si ya te conoce”, detalló.

Meses después, indicó que decidió sumarse a la red inmobiliaria eXp Realty “por la presencia global” y por su estrategia de colaboración entre agentes. También es parte de la división de lujo de eXp, que amplifica los listados en plataformas internacionales de ese nicho.

Agregó que, “al ser nueva, una de las ventajas es que no tenía miedo de probar cosas nuevas. Soy bien creativa e innovadora. Hay cosas que nunca se habían hecho y las he hecho con mi experiencia en otras industrias”.

Entre los experimentos productivos, organizó un *luxury caravan*, para que colegas disfrutaran de un recorrido guiado por propiedades en venta de \$1.5 millones a \$5 millones, con el espacio de grabar sus propios contenidos.

“Vinieron cerca de 60 agentes y luego hicimos un juego de pickleball con un *coach* para quienes no sabían jugar”, contó. “Eso me ayudó a que otros agentes vinieran luego con sus clientes”.

“El 2023 fue difícil para la mayoría por el aumento en las tasas de interés, pero para mí fue bastante de ir sembrando, sembrando. Ya el 2024, fue el año de la cosecha”, celebró. “Palmas del Mar ya lo relacionan con María Brown”.

Más que vender propiedades, la corredora de bienes raíces ha desarrollado un modelo de gestión que se centra en asistir a sus clientes en el proceso de mudanza y hacer vida en comunidad.