



**2REAL
ESTATE**

Ganar en Real Estate

***Una actividad que no depende
del azar sino de la experiencia***



Diego Alvarez

Manual práctico para futuros
jugadores en la inversión
inmobiliaria

	<i>Página</i>
INDICE	1
Sobre el autor	2
Introducción	3
Capítulo 1: ¿Por qué invertir?	5
Capítulo 2: ¿Por qué invertir en inmuebles?	8
Capítulo 3: Un mito: esto de invertir no es para mí	11
Capítulo 4: ¿Cómo me convierto en inversor?	14
Capítulo 5: Invertir no es apostar	19
Capítulo 6: Leer las oportunidades del mercado	22
Capítulo 7: Leer las oportunidades de las propiedades	28
Capítulo 8: Utilizar la técnica correcta en función de la estrategia escogida	32
Capítulo 9: Entrar en acción	45
Capítulo 10: Análisis comparativo de mercado para calcular el precio adecuado de compra de una propiedad.	53
Capítulo 11: La visita al propietario vendedor.	54
Últimas palabras	58

Acerca del autor

Diego Alvarez es un Inversionista, Empresario y Educador Financiero.

Desde el año 1998, ha incursionado mayormente dentro del mundo de las Finanzas como Inversionista de Bienes Raíces, bróker Hipotecario, Asesor Financiero, consultor de empresarios y Conferencista.

Actualmente ayuda a otros Inversionistas a adquirir y manejar propiedades inmobiliarias, y realiza desarrollos inmobiliarios con socios developers.

Igualmente, es inversor mayorista de propiedades para rehabilitar y vender a corto plazo.

Asociado estratégicamente con otros especialistas de diferentes ramas (notarial, jurídico, fiscal, inmobiliario, construcción y arquitectura), proporciona a sus Inversores una tremenda riqueza de experiencia en Contabilidad, Consultoría, Administración, Servicios Financieros, Marketing, Adquisición de Bienes Raíces y Ventas. Con el apoyo de este vasto círculo de expertos así como de su propia experiencia, puede proveer oportunidades de inversión seguras y confiables para sus Inversionistas quienes se ven beneficiados con excelentes tasas de rentabilidad a corto y largo plazo.

Además de proporcionar excelentes oportunidades para su grupo de Inversionistas, también ofrece educación, tanto para principiantes como para avanzados, compartiendo estrategias de maximización de ganancias y límites de riesgos en diferentes colegios profesionales, universidades públicas y escuelas de negocios. Su formación empresaria en Latinoamérica y Europa le permite tener una doble mirada del mundo inmobiliario y financiero y la visión de mercados altamente desarrollados y sofisticados, y otros mucho más emergentes.

Como educador, comparte sus experiencias en el mundo de las Finanzas a través de Seminarios, Talleres y Cursos presenciales así como por sus libros, blog y redes sociales en Internet.



Introducción

Este libro no es una consultoría, ni una recomendación o una asesoría. Es el resumen de muchos años de experiencia en múltiples áreas como los negocios, la economía y las leyes.

Soy inversionista de bienes raíces, empresario y educador financiero desde 1998. Trabajé en España y Argentina.

Durante todo este tiempo he visto el mercado inmobiliario ir hacia arriba, abajo, adelante y atrás. He visto crisis, corridas cambiarias, expansiones, burbujas, recesiones y depresiones económicas. También viví procesos inflacionarios graves y muy graves, cepos cambiarios, mercados de cambio intervenidos, mercados con créditos hipotecarios, mercados sin créditos.

Y con esto me he dado cuenta de algo muy importante: que todos los mercados tienen en común una cosa y son las nuevas oportunidades.

Por ejemplo: cuando los mercados crecen se pueden hacer negocios de ganancias de capital, vendiendo a buen precio. En cambio cuando los mercados bajan, se pueden hacer negocios de flujo, comprando a buen precio.

La clave de nuestro negocio es reconocer estos cambios y ajustar nuestras estrategias de inversión para adaptarnos al mercado.

Así que cada vez que esto pase, nuestras técnicas o herramientas para encontrar propiedades tienen que cambiar.

Esta ha sido mi experiencia en los últimos veinte años:

Después del crash que sufrimos en Argentina en el año 2001, empecé a enfocarme más en las técnicas de los inversionistas experimentados. Y tuve la oportunidad de ir a Barcelona, a trabajar con ellos.

En Barcelona se vivía un proceso inverso al de la Argentina, con expansión económica y crecimiento del valor de los activos por encima del valor intrínseco de los mismos (costo de reposición o renta futura descontada) es decir... burbuja.

Por lo tanto así como en Argentina adquiría inmuebles baratos para arrendarlos para que en el futuro la expansión económica haga su revalorización, en España adquiría inmuebles para rehabilitar y vender o invertía apalancándome en desarrolladores inmobiliarios de apartamentos nuevos a estrenar

Simultáneamente, en dos mercados distintos... estrategias distintas.

Luego el mercado dio la vuelta en ambos sitios ya que Argentina tuvo crecimiento económico y España entró en crisis financiera. Estrategias distintas... Vender en Argentina (ganancias de capital) y comprar barato en España para arrendar y obtener flujo y revalorización.

Por eso les quiero compartir un secreto de esta actividad: sin importar el mercado en el que nos encontremos, siempre ha habido una técnica que hasta la fecha ha

sido consistente y efectiva.

De ese conjunto de experiencias es de lo que quiero hablarles en este libro. Y que se pueden resumir en: encontrar el momento para invertir; la técnica para invertir; la propiedad en la cual hay que invertir; la mejor forma para vender y hacer este trabajo, siempre y hacerlo bien.

Entonces ¿es complicado ser un jugador de la actividad inmobiliaria? Si aprenden a conocer sus reglas y tienen la voluntad de salir adelante, seguramente no.

Este año vi una película inspiradora basada en la vida del boxeador ítalo estadounidense Vinny Pazienza (“Bleed for this”, aunque en Hispanoamérica fue traducida como “Sacrificio de Leyenda”). Tras haber sido campeón, sufre un grave accidente automovilístico que le impide caminar. Pero con una voluntad de hierro y la ayuda terapéutica de médicos y enfermeros, Vinny volvió a entrenar y, más tarde, volver al ring y derrotar nada más y nada menos que a Roberto “Mano de piedra” Durán, una de las máximas leyendas del boxeo.

Días después de esta pelea, una periodista le preguntó cuál fue la máxima mentira que le han dicho en su vida. “No es tan fácil”, respondió Pazienza. ¿Cómo no es tan fácil? inquirió de nuevo la reportera. Y el boxeador dijo: “No es tan fácil es la frase más mentirosa que me han dicho. Sí que es fácil, sólo que hay que hacer lo que la mayoría de las personas no están dispuestas a hacer”.

Amigos, familiares, socios, clientes, proveedores y vecinos nos repiten a diario que lo que tenemos que hacer “no es tan fácil”. Pero para mí, que lo vengo haciendo regularmente desde hace muchos años, la actividad inmobiliaria no es difícil. Lo que intentaré demostrarles en este libro es que lo pueden hacer ustedes también. No solo si quieren dedicarse a esta actividad. Sino también quienes, sin pretender ser especialistas, les sirva para elegir mejor su primera propiedad o a quienes quieran vender mejor las que ya poseen.

Y les quiero dejar una recomendación, la del escritor canadiense T. Harv Eker: “No tomes al pie de la letra lo que escribo...y vive tu propia experiencia sobre lo que leas en estas páginas”.

CAPITULO 1

¿Por qué invertir?

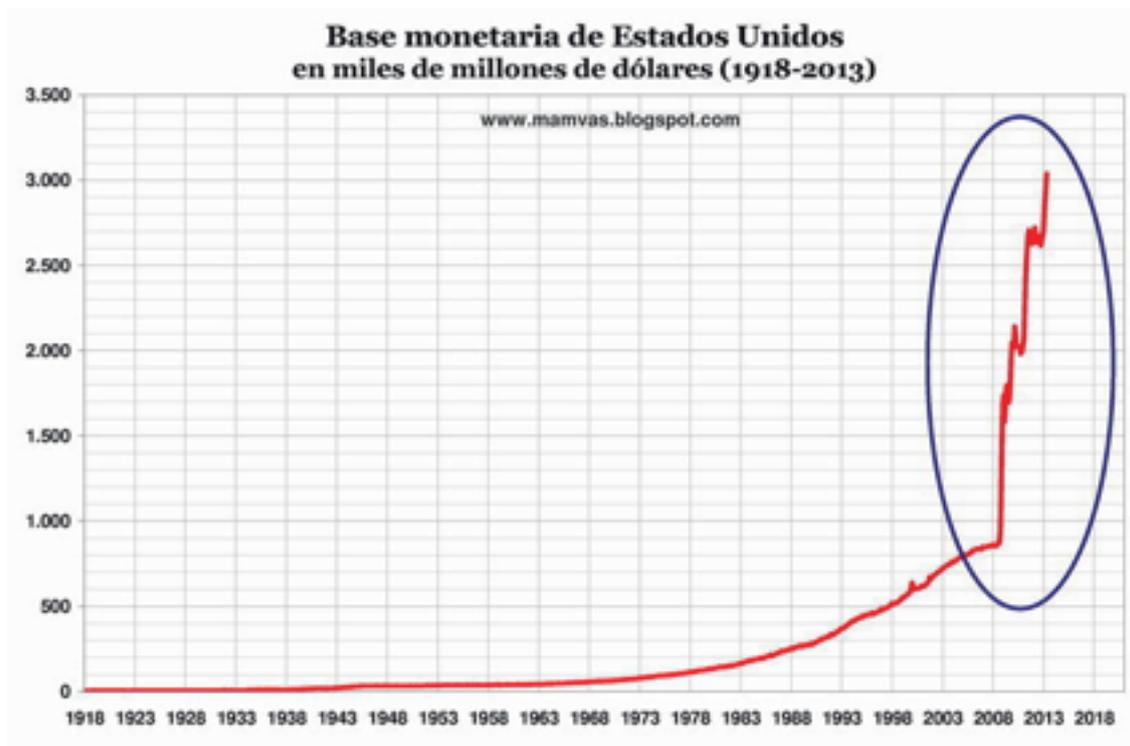
Nos encontramos en un mundo cambiante, donde las reglas de la economía se modificaron notablemente en los últimos 40 años. Más allá de explicarlas, lo que haría demasiado extenso este trabajo, lo cierto es que muchas personas hoy aplican recetas que servirían para los años 50 del siglo pasado.

Al respecto, quiero destacar dos elementos que perdieron la importancia que tuvieron en el desarrollo económico de la segunda mitad del siglo XX:

El dinero corriente y El rol del “estado benefactor”

El dinero “corriente” debemos llamarlo así porque corre a un ritmo inflacionario permanente, ya que mes a mes, año a año, pierde valor en todo el mundo.

Para comprender esto hay que observar la emisión monetaria de Estados Unidos de los últimos 100 años.



A partir de 1971, el presidente Richard Nixon cambia el “patrón oro” por el cual cada dólar estaba respaldado por metales preciosos. Y el dólar pasa a convertirse en un compromiso de pago.

Este proceso ocurre en la mayoría de los países. Así, desde la década del 70 se dispara la inflación en todo el mundo y, especialmente, en los países subdesarrollados y que sigue vigente hasta estos días.

Lamentablemente en algunos estados, este proceso ha impactado más que en otros.

Por otra parte, la mayoría de los estados nacionales tiene compromisos que no pueden cumplir: compromisos sociales y políticos que son fruto de un “contrato social” que lleva casi un siglo y que hoy naufraga lentamente.

Lo que llamamos “estado benefactor” es un conjunto de normas impuestas en la mayoría de los países de occidente luego de la crisis del año ´30 y la segunda guerra mundial; básicamente regula beneficios para los habitantes de dichos países tendientes a mejorar su calidad de vida y proveer de servicios públicos como educación, salud, jubilación, seguridad, etcétera.

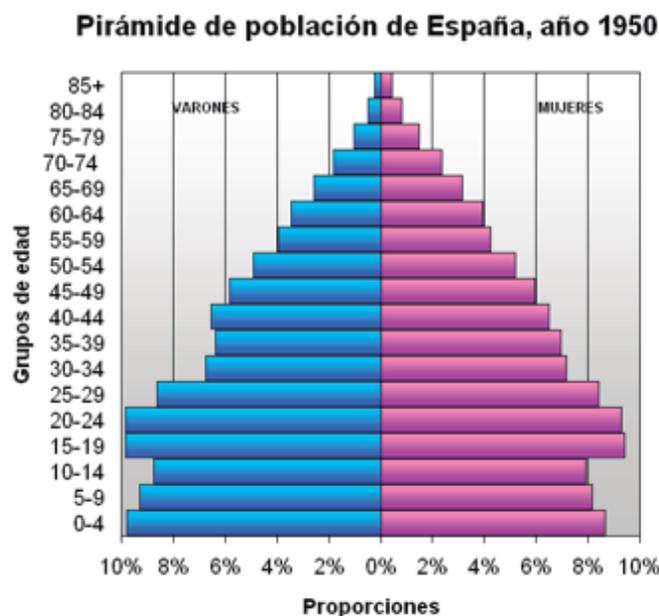
Hoy la mayoría de los países que aplican esta política sufren problemas de ingresos y no pueden cubrir los gastos de los programas. Ya sea por ineficiencia en algunos casos, otros por corrupción o por problemas demográficos.

Lo cierto es que los estados gastan más de lo que ingresan por impuestos. Y a futuro gastarán más: porque tienen más pobres, más ancianos, más personas que atender en el sistema de salud, mayor esperanza de vida, enfermedades crónicas, etcétera.

En los estados occidentales, las principales partidas de gastos se la llevan dos grandes grupos: Jubilaciones y Pensiones y Salud.

Las jubilaciones y pensiones en la mayoría de los países se conformaron como sistemas solidarios mediante los trabajadores activos, que aportan para los trabajadores pasivos (jubilados o pensionados).

En España, por citar un ejemplo, en 1950 la pirámide demográfica era la siguiente:

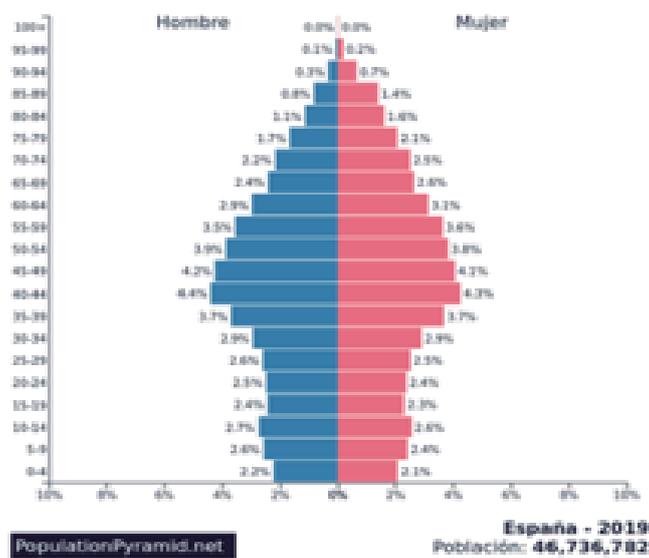


Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo de 1950

Con más gente joven que mayor (solo menos del 7% de la población mayor a 65 años) había una proporción de siete trabajadores activos por cada pasivo. La esperanza de vida ronda los 65 años. Además la mortalidad está asociada a patologías agudas (problemas cardíacos, accidentes, gripes, diarreas, partos).

Hoy, la situación la refleja que el 20% de la población es mayor de 65 años. Y la morbilidad y mortalidad está asociada a patologías crónicas (enfermedades oncológicas, diabetes, etc.)

Las patologías agudas no tienen tanto impacto económico en el sistema de salud, en cambio las crónicas si porque se extienden en el tiempo.



Por esta razón los estados son deficitarios, y la tendencia es que lo sigan siendo. Cada vez gastan más, y para hacerlo emiten dinero, cobran más impuestos o toman deuda.

Esa es la causa por la que el valor del dinero cada vez es menor y las deudas son mayores.

Por esa razón quienes dependan de un salario, un subsidio, una jubilación o una pensión, la inflación erosionará año a año la capacidad de compra de esos ingresos. También los estados perderán la capacidad de dar respuesta a la necesidad de ayuda social: no podrán brindar servicios de salud de calidad, pagar jubilaciones o pensiones suficientes para vivir dignamente.

CAPITULO 2

¿Por qué invertir en inmuebles?

Si realizáramos una encuesta breve a las 100 primeras personas que nos crucemos en la calle, nos dirían que las opciones de inversión que conocen son:

- **Depósitos a plazo fijo en un banco**
- **Acciones / bonos / fondos comunes de inversión (aunque nunca hayan visto uno de ellos)**
- **Inmuebles para alquilar**

¿Pero qué ventajas tienen los inmuebles sobre el resto de las inversiones?

La compra de inmuebles permite agregar valor.

Como inversor Usted puede hacer jardinería, reformas, pinturas, mejoras sobre el inmueble y agregarle valor al mismo con dedicación y conocimiento.

A las otras inversiones no se le puede agregar valor alguno.

Además hay una aproximación con el usuario o el cliente. Y al conocer el perfil del que pueda usar hoy el inmueble o de quien podría usarlo se le puede agregar valor a dicha propiedad.

Con lo cual también se puede direccionar esa acción (añadir valor) hacia el usuario final de dicho activo.

En el banco nadie sabe dónde va prestado ese dinero.

Cuestiones fiscales

La inversión en inmuebles tiene beneficios fiscales comparados con otras inversiones. Sin entrar en detalles específicos, porque varía en cada país, sugiero que conversen con un contador tributario para conocer los beneficios de invertir en inmuebles sobre las acciones o depósitos bancarios.

Permite asegurar el activo

- Si el banco quiebra, hay un seguro límite por los depósitos.
- Si la bolsa cae no hay seguro.
- Si el inmueble se incendia, si puede haber seguro
- Si el inmueble se derrumba o es dañado por una obra contigua si puede haber seguro. En resumen se puede asegurar el activo y protegerlo de daños.

Permite “apalancar” con deuda una compra

La posibilidad de tomar dinero prestado para hacer un depósito bancario es baja o nula. Lo mismo para adquirir acciones o bonos...

Sin embargo es muy factible conseguir financiamiento con garantía hipotecaria para adquirir un inmueble, en la mayoría de los países.

Permite tomar decisiones con información confidencial y no pública y con información pública.

Conociendo al vendedor, puedo saber su interés de venta y urgencia de decisión. Visitando el municipio puedo conocer cómo serán los servicios futuros en una región o barrio determinado. Este tipo de situación en otro tipo de activos (acciones por ejemplo) no está permitido y es un delito.

Por otra parte, así como nos encontramos en la “era de la información”, ahora estamos en la era de la REAL ESTATE 4.0

¿Qué es una INVERSION EN REAL ESTATE 4.0?

El mundo de los bienes raíces ha evolucionado desde el principio de los tiempos en que el hombre habitó la tierra. Veamos el desarrollo que tuvo hasta la actualidad:

REAL ESTATE 1.0

Cuando los hombres subsistían como cazadores y recolectores de alimentos, las viviendas eran precarias porque los grupos humanos eran nómades que se desplazaban en busca de la comida. Chozas o cuevas se habitaban mientras en su entorno podían obtener alimentos. Luego eran abandonadas.

Con el descubrimiento de la agricultura, las tribus nómades se asentaron en pueblos y luego ciudades. La nueva estructura sedentaria hizo que la vivienda adquiriera un valor que no tenía en la etapa anterior. Pero privada la autoconstrucción y, además, las construcciones eran precarias. El bien no era la construcción –salvo los palacios, hechos con mano de obra esclava- sino la tierra y su producción. Fue una etapa que abarcó miles de años y el negocio inmobiliario no era aún un negocio.

REAL ESTATE 2.0

En el momento que el hombre cultiva y cría animales se queda en un sitio. En ese sitio las comunidades comienzan a crecer y a aglutinarse, dando origen a 2 tipos de desarrollos de inmuebles:

Uno para producir = cuanto más campo fértil mejor

Uno para vivir: dentro de las murallas todo, fuera de ellas nada...

En esta etapa, que en Europa Occidental es retratada a la perfección por el historiador francés Henry Pirenne en su libro Las ciudades de la Edad Media, se conforman las ciudades estado, las reparticiones y los reinos en el clima feudal que predomina en el viejo continente.

Aunque esto se replica en todo el mundo. En los imperios chino y jemer de Camboya, en Asia Menor y en América, en las culturas Maya de Guatemala y México y en Tiahuanaco y Nazca, en Bolivia y Perú respectivamente.

Sin embargo y cuando el hombre es capaz de proveerse alimento, y viajar x el mundo busca hacerlo de manera más “eficiente” ya que comienza una explosión demográfica producto de la alimentación y una amenaza provocada por el hacina-

miento en las ciudades poco higiénicas.

Pero los peligros de invasiones hacían que las viviendas se construyeran dentro de los muros, para cuidarse de los invasores. El negocio en esta etapa fue la expansión, la conquista de tierras y la seguridad.

Más tierra más riqueza. Y más seguridad, para mantener las poblaciones que trabajan la tierra a salvo.

REAL ESTATE 3.0

La búsqueda de eficiencia da origen al vapor como fuerza que impulsa la revolución industrial.

La industrialización obliga a una “redimensión” de las ciudades y a poner un foco en la higiene, delimitando espacios de “habitación”, otros de “comercio” y otros de “producción industrial” y “agrícola”.

La especialización y la cercanía a los sitios donde habitan gente, o donde “produce” la gente... o donde “comercia” la gente... pasan a ser claves y los lugares mejores donde invertir.

“LOCATION, LOCATION, LOCATION” ... O Ubicación, ubicación, ubicación es la clave de esta etapa.

REAL ESTATE 4.0

Las telecomunicaciones y la revolución del transporte permiten a los humanos vivir en lugares distintos a los que produce y trabaja.

Los medios de comunicación, el tren y el automóvil, los cambios culturales, los nuevos estilos de vida modifican hábitos y transforman el mercado inmobiliario. Casi al mismo tiempo que cambian otros productos, como los alimentos, la música o los automóviles.

El mercado inmobiliario y las inversiones que allí se realicen ya no están seguros con el mantra del REAL ESTATE 3.0 que rezaba = UBICACIÓN , UBICACIÓN, UBICACIÓN...

Ya que en la mejor ubicación hoy puede realizarse una muy mala inversión. Hoy el nuevo mantra de la era de la información y liftstyle siglo 21 consta de tres palabras: **“TIMING, CONOCIMIENTO, ACCION”**

Timing para saber cuándo entrar y cuándo salir de cada inversión.

Conocimiento, ya que la información es súper abundante, pero solo quien conoce lo que debe hacerse toma decisiones acertadas con dicha información.

Acción porque el mercado exige decisiones y movimientos que antes no eran necesarios ya que la ubicación era todo.

CAPITULO 3

Un mito: esto de invertir no es para mí

El 100 % de las personas pueden participar de proyectos de inversión. Aunque el 90 % opina: esto no es para mí, aunque desean hacerlo.

En la actualidad todos tenemos acceso a 4 factores productivos sobre los cuales obtener retribución.

Estos son: **FACTOR PRODUCTIVO TRABAJO** = Se paga con **SALARIO**

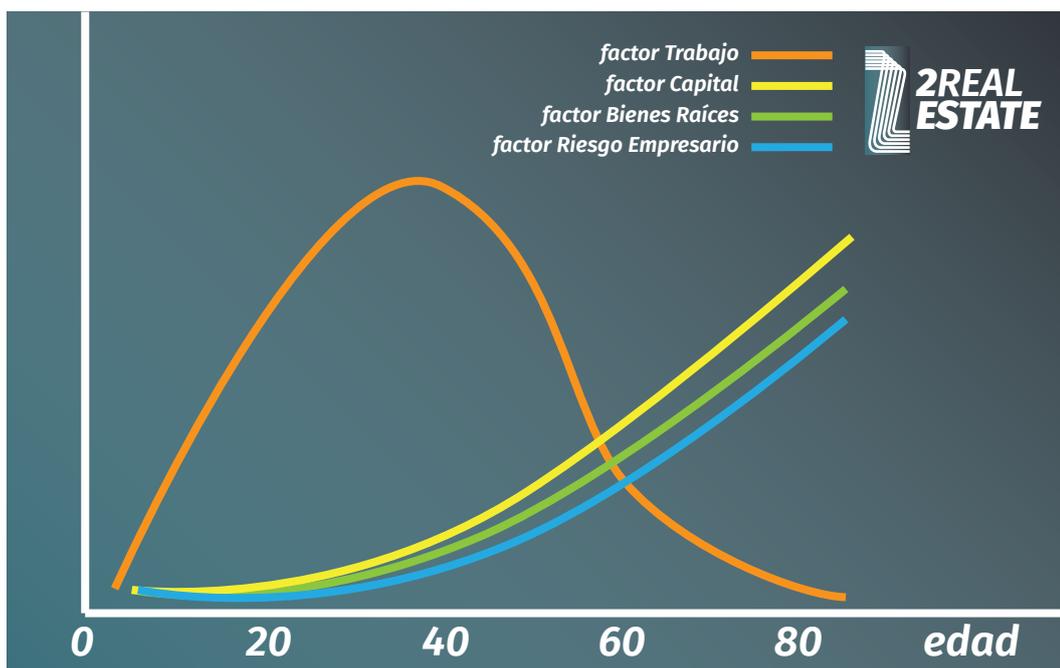
FACTOR PRODUCTIVO CAPITAL= Se paga con **INTERES**

FACTOR PRODUCTIVO BIENES RAICES = se paga con **RENTA**

FACTOR PRODUCTIVO RIESGO EMPRESARIO = se paga con **UTILIDADES**

Dicho esto si viéramos una línea de tiempo donde en 0 años no tenemos nada, a los 20 años podemos disponer de capacidad de TRABAJO, a los 40 años posiblemente de TRABAJO , CAPITAL y BIENES RAICES Y CAPACIDAD DE RIESGO...

Y a los 60 años aunque la capacidad de trabajo cae, podemos tener más capital, más experiencia para negocios y más bienes inmuebles. Y a los 80 años tener nula capacidad laboral de mercado laboral, pero seguimos acumulando bienes.



De todos los factores productivos que tenemos para explotar, el único no “acumulable” es el “trabajo”... y sin embargo es el que más cantidad de personas desarrolla.

Aproximadamente el 90% de la población mundial solo desarrolla este factor

productivo: el trabajo. Ya sea por cuenta propia o para terceros vía empleos. Sin embargo, solo los otros tres factores productivos son acumulables y nos permitirán disponer de ellos cuando somos mayores y necesitamos más de ellos ya que como advertimos en el primer capítulo, el “estado” benefactor de alguna manera nos “soltará la mano” y la inflación se encargará de que nuestro “circulante” valga cada día menos.

Por lo tanto, quizá la estrategia más acertada a medida que superamos los 30 años es concentrarnos en desarrollar habilidades para poder rentabilizar los 3 factores productivos distintos al TRABAJO, ya que son los que con el paso de los años podemos seguir desarrollando incluso hasta avanzada edad sin problemas, proveyendonos de ingresos durante toda nuestra vida.

Por lo tanto, la inversión y la capacidad de acumular capital, bienes y capacidad de asumir riesgo empresario es para todos. Todos deberíamos poder hacerlo ya que lo necesitamos hacer en función de lo explicado en el capítulo ¿“Por qué invertir”? Por último: por qué razón creen que el 90% de las personas tienen éxito en explotar su factor productivo “trabajo” y no los otros tres? (capital, bienes raíces, riesgo empresario)

Existen muchas razones, dependiendo quien haya investigado el tema. Algunas razones vinculan al sistema educativo como el culpable. Otros a las familias (padres y madres o quienes nos crían desde la infancia) Otros hasta la religión y sus libros sagrados.

Son razones válidas, pero también creo que es en gran medida a que ese 90% no hace un plan para desarrollar estos factores, como sí lo hace para cumplir con el factor trabajo.

Desde pequeños la mayoría de las personas (90%) reciben una recomendación:

- **Fíjate metas** (comprar una casa para vivir, un auto para moverte, etcétera)
- **Estudiá mucho** o aprendé un oficio
- **Conseguí un empleo** o desarrolla una profesión (abogado, medico, contador, por ejemplo) o un oficio (plomero, electricista, soldador)
- **Ahorrá dinero** y cumple tus metas (casa, auto y otros bienes durables)

Por esta razón y con ese pequeño pero consistente plan, las personas de este mundo, gran parte de ellos, logran desarrollar con habilidad el factor productivo trabajo.

Ahora bien, que ocurriría si tuvieran un plan para acumular capital?
O si tuvieran un plan para convertirse en empresarios?
O si tuvieran un plan para adquirir bienes raíces?

Quienes tengan un plan para hacerlo y lo ejecuten con la misma decisión con la que estudian o aprenden un oficio y luego venden su producto (trabajo) a través de su curriculum vitae... seguramente lo lograrán.

El plan y la ejecución del mismo es en gran parte un predictivo del éxito en el desarrollo de un factor productivo.

Ya sea el trabajo... o cualquiera de los otros tres.

Solo que la mayoría se concentra en el trabajo.

Y lamentablemente el trabajo es el único no acumulable y que nos abandonará como proveedor de dinero cuando más lo necesitemos y cuando estemos ancianos o enfermos.

CAPITULO 4

¿Cómo me convierto en un inversor?

Tener un propósito, un objetivo para hacer algo lo es todo. Si no se para que quiero algo, difícilmente logre enfocarme para conseguir lo que deseo. Un propósito de la inversión es contar con los recursos necesarios para cuando los necesite.

La clave en la inversión inmobiliaria es tener:

- **Un motivo**
- **Una estrategia**
- **Los objetivos para lograrlo**
- **Una metodología de trabajo**

En este libro habrá mucha información sobre los puntos 2,3 y 4. El fin último o el propósito, depende de lo que cada uno quiera en su vida.



Una vez que se ha definido el propósito lo importante es VALORIZARLO:

Para lograr mi propósito es necesario contar con un flujo de efectivo de U\$S 10 mil al mes, o un patrimonio disponible de U\$S 3 millones, por ejemplo.

Una vez determinado el propósito, debo definir una estrategia para lograrlo.

Una estrategia de inversión es aquella que nos permite salir de un estadio donde no conocemos cómo hacerlo ni disponemos de grandes habilidades, hasta ir superando diferentes etapas que nos permitan desarrollar inversiones más complejas.

La estrategia de inversión podría ser una que divide el plazo establecido en 4 etapas como mínimo.

	NEGOCIOS	IMPORTE U\$S	RENTABILIDAD*	HABILIDAD
ETAPA 1	SIMPLES	MILES	Por encima del 30% - 40%	Habilidad de compra y de venta
ETAPA 2	MEDIOS	DECENAS DE MILES	Por encima del 25% - 30%	Capacidad de añadir valor
ETAPA 3	GRANDES	CIENTOS DE MILES	Entre el 15% - 25%	Capacidad de desarrollar valor
ETAPA 4	INVERSIONES COMPLEJAS	MÁS DE 500.000 U\$S	Entre el 10% - 20%	Capacidad de apalancar el financiamiento y la operación

* estas rentabilidades son del proyecto, no de la inversión propia como veremos más adelante.

OBJETIVOS

Los objetivos deben ser:

ESPECIFICOS: ¿Qué se quiere? ¿Dónde? ¿Cómo?

MEDIBLES: en unidades, en dinero en m2, en renta.

ACANZABLES: que pueda cumplirse y sirva como hoja de ruta y motivación. No debe ser una expresión de deseo.

RELEVANTES: el objetivo debe estar orientado al resultado buscado por el propósito. La motivación es clave.

TIEMPO: cada objetivo debe tener una fecha, un tiempo determinado para el cumplimiento.

Cuando desarrollamos las capacidades de liderar y delegar, podemos utilizar como palanca para nuestros resultados el tiempo de otras personas, de manera de sumar personas a nuestros equipos de trabajo.

Cuando desarrollamos la capacidad de asociarnos o reunir capital en forma de inversión o préstamo podemos utilizar el dinero de otras personas para poder empujar hacia arriba los resultados.

METODOLOGIA, ROL Y MODELOS DE INVERSION:

Existen diferentes formas de invertir, y diferentes metodologías. Lo más importante es definir el ROL de inversión: ¿Será activo o pasivo?

Es decir: ¿Serás agente de transformación de valor de tu inversión o se lo delegarás a alguien?

Un inversor pasivo, invierte y delega en otra persona la transformación de valor de su inversión.

Un ejemplo de esto, es una persona que compra un departamento cuando está en la etapa de planos y delega en el desarrollador inmobiliario la transformación de los planos en un departamento real.

Un inversor activo invierte pero asume la transformación de valor de su inversión. Un ejemplo de esto es una persona que compra una vivienda “destruida” y la remodela completamente para que al venderla obtenga una ganancia por dicha acción.

Además hay que definir cuál de los modelos de inversión se encuentra más acorde a nuestras habilidades, talentos, tiempos y recursos.

Los modelos de inversión:

- 1) Diferencial de Precio**
- 2) Capital Semilla**
- 3) Captura de Valor**
- 4) Creación de Valor**

1) Diferencial de precio:

En este modelo, a diferencia de lo que piensa la mayoría de la gente, se gana en el momento de la compra y no en el de la venta. Lo ideal sería: comprar barato y vender a precio de mercado.

Muchos inversores inexpertos desean comprar a precio de mercado y luego “rezar” para que suba de precio. Eso no es invertir. Hoy existen muchas formas de verificar una “subvaluación” de un bien por motivos diversos: mercado, situación del vendedor, particularidad coyuntural, etcétera.

2) Capital Semilla

Este modelo se utiliza cuando se desea invertir mediante una cantidad de capital (Capital Semilla) a un emprendedor en su proyecto tanto para un lanzamiento, cómo para mejorar la actividad que está realizando.

En este caso tenemos una dificultad que es el “riesgo” ya que si el proyecto no está lanzando, desconocemos si en verdad funcionará o no.

La salida es: recompra por parte del emprendedor, o venta a terceros.

Ejemplo: Un emprendedor propone invertir 50.000 dólares en la compra de un lote para desarrollar un edificio y nos brinda un futuro departamento. Que valdrá una vez terminado supongamos 85.000 dólares o bien el 20% del rendimiento del negocio.

Puede que nos compre la parte si le va bien o puede que vendamos el departamento futuro y obtengamos la ganancia.

3) Captura de valor

Con este modelo se busca básicamente comprar y retener algo que el día de mañana tendrá valor, ya que desde allí se generará la ganancia.

Si bien a simple vista, llevar a cabo esta estrategia parece complicado, son cada vez más los coleccionistas de arte, compradores de terrenos y otros inversores que deciden operar bajo este modelo.

La clave en este caso es ser objetivos al retener valor, con el fin de obtener ganancias en el mediano o largo plazo.

Además, es necesario tener en cuenta que ciertos objetos pueden deteriorarse, romperse o tener algún tipo de problema, ya sea desde un terreno hasta una obra de arte mal cuidada.

Este modelo es lo más parecido a una apuesta, dado que se basa en la intuición o información sobre cambios futuros en el entorno que tenga el inversor más que en sus conocimientos.

Los ejemplos más habituales son: La compra de tierra rural para que luego sea urbana y la compra de casas en lugares de ensanchamiento de centros comerciales, para luego venderlas como “comerciales”, entre otros.

4) Creación de valor

No es un modelo de inversión, salvo en raras ocasiones.

Como su nombre lo indica, el modelo se basa en crear valor, por algo propio que hacemos o por la influencia de otras personas.

Una clara forma de crear valor es unir dos partes y sacar un beneficio de allí. En este modelo, se ponen en juego nuestras habilidades para generar relaciones

con otras personas y nuestra capacidad de negociación.

Si logramos que la estrategia de entrada consista en detectar oportunidades, la de salida se dará sin problemas (aunque sería importante analizar todas las posibilidades).

Ejemplos:

- **Comprar para desarrollar un edificio**
 - **Cambiar uso de un inmueble residencial a comercial**
 - **Subdividir y que la venta separada sea mayor a la venta única**
 - **Comprar para reformar/adaptar y vender**
-

CAPITULO 5

Invertir no es apostar

Uno de los grandes secretos de los Inversores es diferenciar entre INVERTIR Y APOSTAR... Si sabe discernir entre una cosa y la otra, tiene gran parte del camino comprendido.

Máximas de los inversores:

- “En los negocios se gana al ENTRAR y no al SALIR”
- “Si no sabe como SALIR antes de ENTRAR, no es una inversión, es una apuesta.”

La entrada:

Imaginemos 2 escenarios:

Escenario 1: Juan compra una casa a precio de mercado... la mantiene unos años y el sector inmobiliario aumenta el valor de las propiedades... luego Juan vende la casa y logra una ganancia del 10%. Juan tuvo suerte e hizo una buena apuesta.

Escenario 2: Carlos comprendió que el negocio se realiza en la compra, no en la venta. Trabajando, investigando y buscando con disciplina, compra una propiedad por el 70% de su valor de mercado. Sea que la venda ya o que espere a que el sector inmobiliario mejore sus cotizaciones ha ganado más que Juan (del escenario 1). Incluso gana si el mercado inmobiliario no mejora sus precios en relación a los actuales y hasta si baja un 10%.

Este es el secreto de los negocios... ganar **ANTES**, ganar al **ENTRAR**.

En las primeras etapas de la estrategia de inversión, y dado que el inversor no tiene otras habilidades, tiene que desarrollar las habilidades de COMPRA y de “VENTA”. Por esta razón el único factor en el que un inversor principiante se puede fijar es el **PRECIO**, la forma de pago.

En etapas posteriores, muchos negocios que no tienen diferencia en los precios, presentarán sin embargo otro tipo de ventajas (impositivas, apalancamiento financiero, etcétera).

Con mente de “consumidor” las personas corrientes compran una casa o un auto para su uso o consumo personal. Su objetivo es USAR dicho bien y no hacer un negocio con el mismo.

Pero cuando se adquiere con mentalidad de “Inversión”, cuenta con el tiempo a su favor. No compra una casa porque le gusta... compra la propiedad si sabe que su adquisición es una oportunidad real.

Como comentario adicional –y trataremos este tema en reiteradas ocasiones- cabe

señalar que a medida que uno va conociendo a fondo un mercado en particular –y a los operadores y agentes habituales de ese mercado-, las oportunidades cada vez son mayores.

Cuando conocemos más en profundidad un mercado, a los brokers inmobiliarios que nos conocen y saben que están ante un “inversor” que aprovecha oportunidades, cuando detecta un negocio concreto te avisará, situación que hay que aprovechar de inmediato.

Otra ventaja, es que cuando te vean como INVERSOR, te mirarán como un socio real al que ese intermediario inmobiliario puede acudir para hacer sus propios negocios tantas veces como lo necesite...y lo que cuidará es el vínculo contigo. No te verá como un comprador anónimo al que tiene que sacarle el máximo provecho en la única operación que hará con ellos en su vida.

Una buena red de contactos (abogados, brokers, escribanos, contadores, vendedores de seguros, etcétera), trabajo serio y constante, credibilidad en las transacciones, son aspectos que destacan. A cualquier persona le agrada tratar con alguien así.

Por extraño que parezca ahora, es importante saber que mientras más negocios hagas, más oportunidades de negocios te traerán a tus manos. El problema de los inversores por lo general es no tener más tiempo para poder aumentar las oportunidades.

La salida:

A veces es más sencillo tener en claro “la entrada” que “la salida”, pero este es un punto tanto o más importante que el anterior.

En los mercados líquidos, la salida es tan sencilla que allí no está el secreto del negocio.

Por ejemplo: las monedas (dólar, euro), los commodities (soja, trigo), los metales (oro, plata) o las principales acciones en la bolsa –o los bonos, o las cuota-partes de Fondos de Inversión- se compran y venden de manera transparente y hay miles y miles de oferentes y demandantes.

Los inmuebles son un mercado de competencia imperfecta - no líquido - y esto representa en muchos casos oportunidades para muchos y obstáculos para otros. Dentro de los inmuebles, el destino, el valor, la ubicación, la situación económica o política del país, pueden ser oportunidades de ingreso u obstáculos para salirse del mercado.

Mientras que muchos brokers y asesores lo ayudarán a encontrar oportunidades

para “entrar” en casi cualquier negocio –tal como vimos en el punto anterior-, no tendrá tanta ayuda para “salir” ya que la salida es más compleja. Quizás las mejores habilidades que debería desarrollar alguien que aspire a ser un buen inversor sean las de salida.

EN RESUMEN

Es básico que te grabes estos dos conceptos:

- En los negocios se gana al **ENTRAR** y no al **SALIR**
- Si no sabe cómo **SALIR** antes de **ENTRAR**, no es una inversión, es una **APUESTA**



CAPITULO 6

Leer las oportunidades del mercado

Vivimos en un mundo volátil, incierto, cambiante y ambiguo, por eso una de las preguntas más difíciles de responder es en qué momento hay que invertir. Los ciclos económicos son claves para comenzar a definir una estrategia de inversión inmobiliaria.

El ciclo económico es un fenómeno que corresponde a las oscilaciones reiteradas en las tasas de crecimiento de la producción, el empleo y otras variables macroeconómicas, en el corto plazo, durante un período de tiempo determinado, y que se prolonga varios años.

Los ciclos económicos tienen una serie de características comunes que tienden a repetirse pero cuentan con amplitudes y períodos muy variables. El ciclo económico como tal, suele encadenar etapas de mayor o menos crecimiento que las denominamos Fases del Ciclo Económico.

1. Recuperación

Esta fase del ciclo económico nace en el punto de inflexión de la recesión a la expansión, y se denomina como la fase de recuperación o reactivación. Durante el período de renacimiento o recuperación, hay expansiones y aumento de las actividades económicas. La demanda comienza a elevarse, la producción aumenta y esto provoca un aumento de la inversión.

2. Expansión

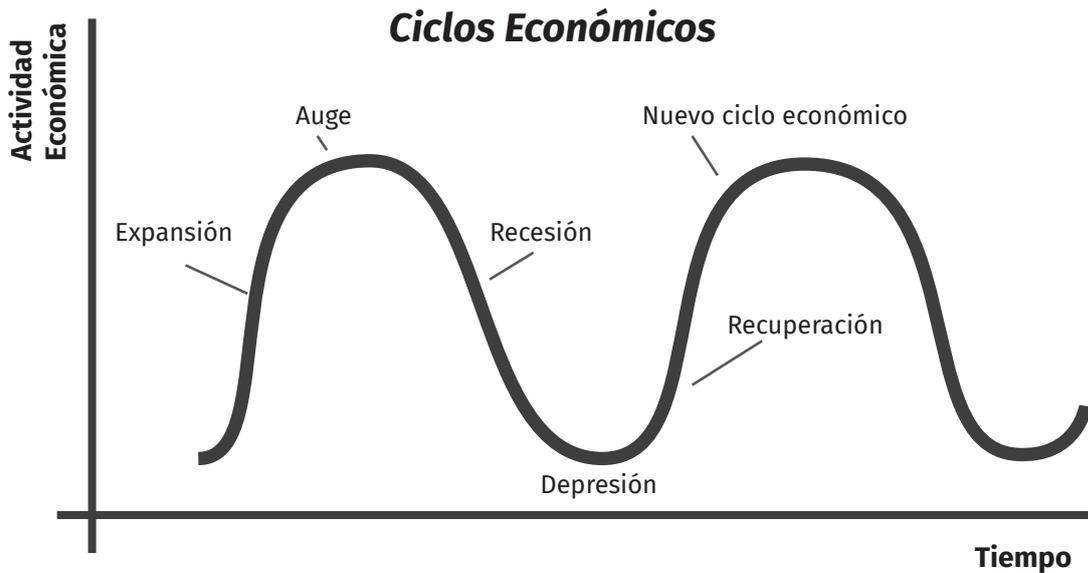
Durante esta nueva fase del ciclo económico las expectativas de los consumidores están en aumento, la producción industrial está creciendo, los tipos de interés han tocado fondo y la curva de tipos de interés está empezando a ser más pronunciada.

3. Auge

Las tasas de interés pueden estar aumentando rápidamente, con una curva plana de crecimiento. En esta fase del ciclo económico las expectativas de los consumidores se estabilizan y el aumento de la producción industrial se aplanan.

4. Recesión

Este no es un buen momento para las empresas o los desempleados. Es la fase del ciclo económico más negativa donde la variación del PIB es negativa, trimestre a trimestre, los tipos de interés están cayendo, las expectativas de los consumidores han tocado fondo y la curva de tipos de interés es normal.

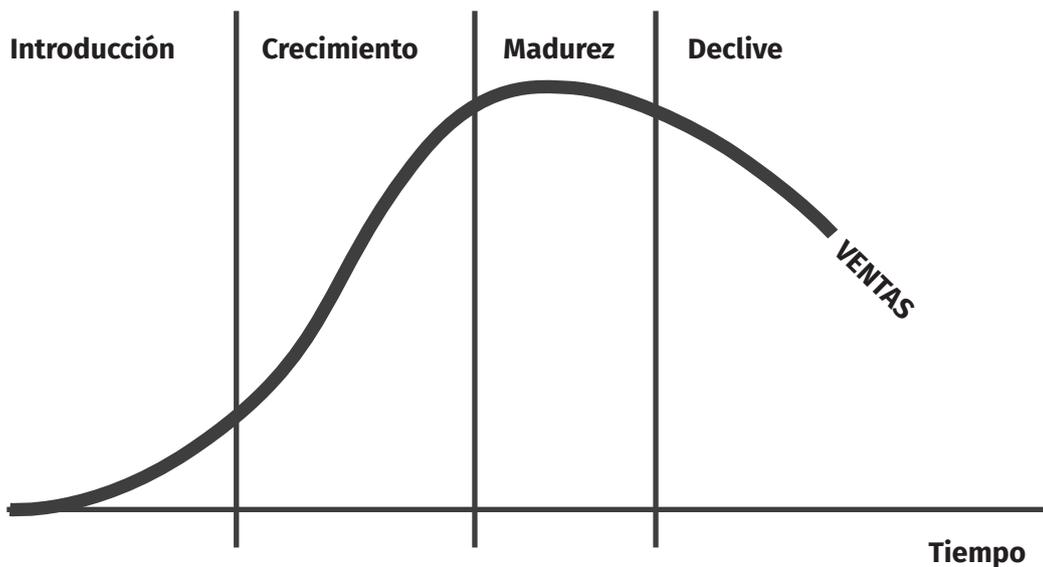


“Los ciclos económicos son claves para comenzar a definir una estrategia de inversión inmobiliaria.”

Así como la economía tiene sus ciclos, los negocios y los mercados también tienen sus ciclos.

Ciclos de negocios y de los mercados

Los negocios tienen un ciclo de vida que se asemeja al de los seres vivos: nacen, crecen, maduran, en algunos casos se reproducen y finalmente declinan:



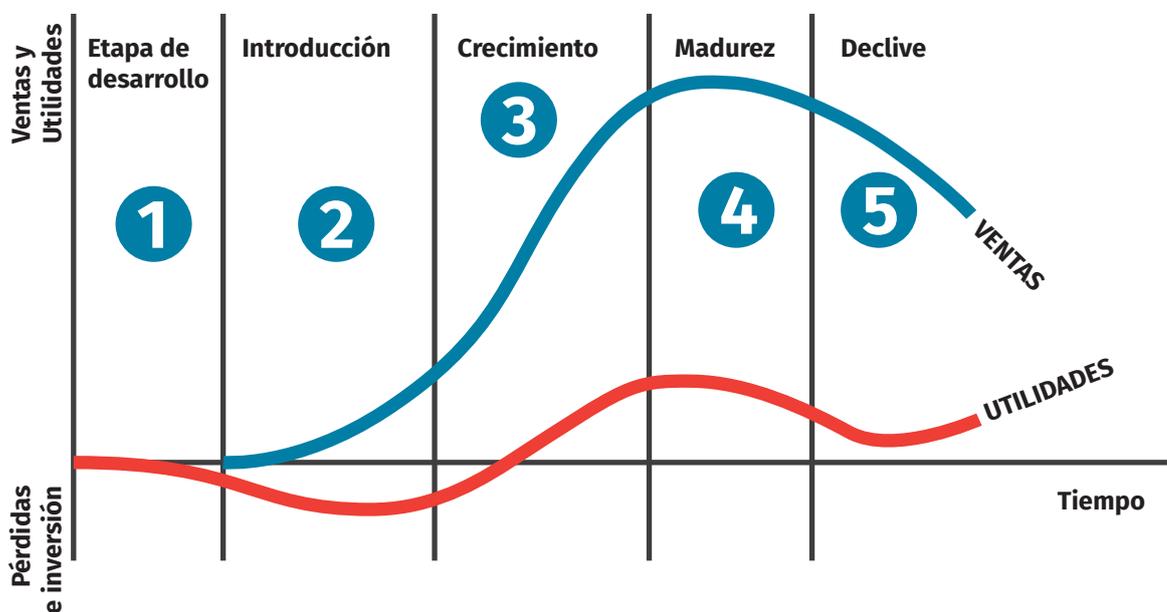
En este ciclo de los negocios, las ventas (línea azul) y las utilidades o ganancias (línea roja) tienen comportamientos diferentes.

Cuando un negocio comienza es todo innovación, desarrollo inversión y las utilidades se reinvierten con el objetivo de producir utilidades mayores en el futuro.

Cuando el negocio despegar las ventas crecen y las utilidades crecen también incluso proporcionalmente más que las ventas. Este fenómeno atrae a nuevos inversores y emprendedores hacia ese negocio. Lo cual favorece a la competencia, que exige más calidad, más costos ... y en ocasiones precios más bajos. Por lo tanto cuando existe competencia la utilidad comienza a disminuir.

Y cuando la utilidad es nula o negativa, el incentivo para hacer el negocio desaparece con lo cual el negocio declina.

Cuando los competidores desaparecen y alguno sobrevive puede haber una etapa de caída de las ventas y algunas utilidades marginales.



Cuando el negocio comienza a caer en utilidades suele ocurrir que los emprendedores “inician una innovación” sobre el producto o servicio de manera de diferenciarse e “iniciar” nuevamente un nuevo ciclo de negocio para perpetuar las ventas y las utilidades.

Muchas veces esto funciona bien y otras tantas no.

En el “negocio inmobiliario” ocurre lo mismo que en el resto de los negocios: no es una excepción.

Existen zonas que comienzan a desarrollarse porque el suelo es económico y las comunicaciones son buenas y la gente se siente atraída en vivir en esa zona. Por lo tanto comienza a haber inmuebles en esa región, los empresarios locales que

desarrollan esos inmuebles ganan dinero, y eso atrae a la competencia, lo que encarece los precios del suelo, y de los inmuebles. Y al haber más oferta cae el precio de venta, ya que los consumidores tienen más opciones, y la caída de precios y la suba de costos desalienta a los nuevos negocios... y así sucesivamente.

Por lo tanto cuando vayamos a invertir, es importante analizar en qué etapa del “ciclo” de vida del negocio inmobiliario está el producto en el cual deseamos invertir (terrenos, apartamentos, locales, etcétera); en el mercado en el cual deseamos invertir (residencial, comercial, industrial); y en la zona en la cual deseamos invertir (ciudad, región).

Como aprovechar los ciclos e invertir en forma inteligente

EL HUEVO DE KOSTOLANY

Para empezar, obligatoriamente hay que presentar a André Kostolany a aquellos que no lo conozcan. André Kostolany fue, ante todo, un especulador. Un especulador de pura cepa, de aquellos que se sienten realmente orgullosos de serlo.

Nació en el seno de una familia judía hace más de un siglo, en Budapest, que por aquel entonces pertenecía aún al Impero Austro-Húngaro. Tuvo la oportunidad de trabajar en otros países de Europa y cuando llegó el nazismo se vio obligado a emigrar a Estados Unidos.

A pesar de una formación de corte humanista su padre lo envió, con sólo 18 años, a trabajar a la bolsa de París. Al final de su vida acumulaba siete décadas de experiencia en los mercados pero siempre contaba que el primer día en la bolsa escuchó de un veterano algo que le marcaría toda su vida:

Describió el ciclo económico como un “huevo” donde existe repetición de sucesos de recesión y expansión de mercados.

También describió que quienes conocen del mercado son pocos (a mi entender menos del 10%) y quienes no conocen son muchos (a mi entender más del 90%)

Cuando el mercado es absolutamente expansivo hay “euforia”, y cuando comienza una enorme recesión lo que hay es “abatimiento y rendición”.

Explicando el proceso desde el origen podríamos decir que la necesidad mueve a los mercados. Por lo tanto, y partiendo de que hay necesidad, alguien decide proponer una solución (fase de esperanza) la economía comienza a funcionar y se genera movimiento económico (fase de optimismo) donde existe liquidez, ventas y utilidades (fase de excitación).

Cuando todo el mundo cree que puede resolver una necesidad hay EUFORIA y este es el pico máximo de un mercado. En este momento las utilidades dejan de existir por exceso de oferta (el aumento de oferta detiene los precios y los costos de la competencia son crecientes).

El mercado frenado (fase de ansiedad) impide la toma de decisiones (fase de negación), hasta que la ausencia de movimientos comienza a cobrarse sus víctimas mediante suspensiones de pagos y quiebras (Fase de miedo).

El miedo se apodera, y la liquidez exigua que había en el mercado se contrae mucho más (la fase de pánico comienza).

Hasta que los actores económicos que tuvieron malas decisiones asumen sus pérdidas (fase de rendición)



Cuando un inversor conoce un mercado, por lo general se encuentra dentro del 10% de jugadores sofisticados, que es como jugar a las cartas con los naipes “marcados”.

El 90% de los jugadores del mercado desconoce sus reglas y juega sin cartas “marcadas”.

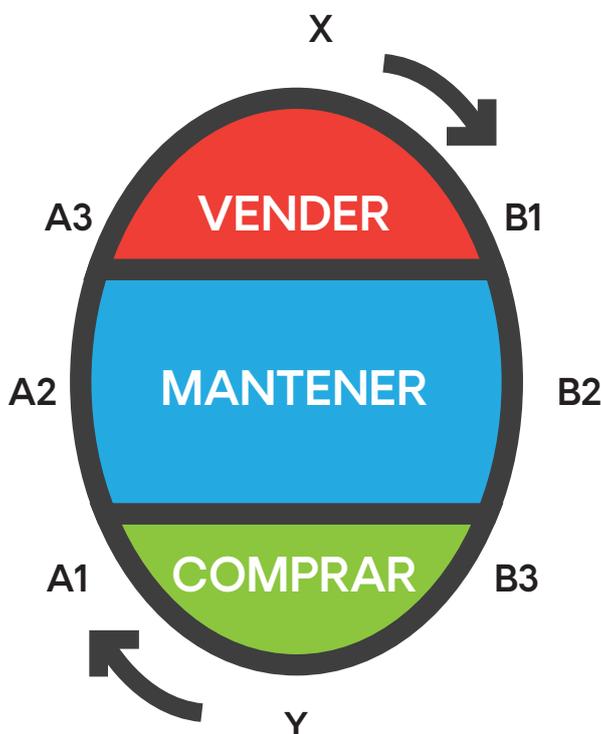
En las sucesivas “manos del juego”, posiblemente un “desconocedor” del mercado tenga suerte y gane alguna partida. Pero a lo largo del juego perderá mucho más de lo que gane.

En las sucesivas “manos del juego”, el jugador “conocedor” del mercado quizá tenga mala suerte, y pierda en alguna partida, pero a lo largo del juego ganará muchísimo más de lo que pierda.

¿Qué decisiones tomar? Vayamos por las obvias:

Si estoy en el momento de depresión económica (Depresión económica: caída de más del 10% del producto bruto o 3 años de recesión.) comprar.

Si estoy en el momento de burbuja económica (Burbuja económica: crecimiento del precio de los activos por encima del valor intrínsecos de los mismos es decir de su costo de reposición o de los flujos futuros descontados a tasas de mercado) vender



Pero hay otras situaciones económicas más difíciles de dimensionar, y en las que recomiendo decisiones individuales y modelos distintos.

Por ejemplo:

Recesión económica: caída del producto bruto por 3 trimestres consecutivos.

Expansión económica: crecimiento de la economía sostenido por más de 4 trimestres

En estos casos puede haber decisiones de compra o de venta según un mix de modelos, roles y estrategias.

CAPITULO 7

Leyendo oportunidades de propiedades

Las propiedades tienen siempre un dueño, que puede ser una persona física o una empresa.

El **VALOR** de una propiedad para ese dueño depende de su función de utilidad para su situación particular.

VALOR= INMUEBLE X FACTOR DE UTILIDAD

Si esa propiedad le es muy útil, el **FACTOR DE UTILIDAD** sube, incluso por encima del precio, y nos encontramos expresiones como “esta casa es mi vida, y no la vendería por nada del mundo”.

Si la propiedad no le es más útil, el valor de la misma para esa persona cae. “Esta casa ya es un problema para mí..quiero deshacerme de ella cuanto antes”

Por otra parte el **PRECIO** es la expresión económica de un activo.

Este precio puede estar por encima del valor o por debajo del valor.

**PRECIO MAYOR QUE VALOR= NO HAY OPORTUNIDAD
PRECIO MENOR QUE VALOR= HAY OPORTUNIDAD**

Ahora bien, puede darse que el valor de un vendedor sea inferior al valor que percibe el comprador? Y la respuesta es = **SI**

Y esto se debe al “**FACTOR DE UTILIDAD**”... el inmueble en sí es algo neutro, lo que varía es que el “comprador” multiplica ese inmueble por un “**FACTOR DE UTILIDAD**” mayor que el “vendedor”.

El comprador puede advertir que haciendo reformas puede impulsar el precio de ese inmueble, o cambiando su uso puede obtener más precio por ese inmueble, o mayor renta, o un uso que le permite enorme practicidad para vivir, trabajar, comerciar, etc.

Cuando una persona “vendedora” ya no “perciben valor” por su inmueble (dado que su factor de utilidad está bajo), y que por alguna razón ya no la quieren y necesitan venderla urgentemente, en este caso los inversores inmobiliarios actúan como compradores o inversionistas, pero fundamentalmente en solucionadores de problemas para dichos vendedores.

A estas personas “vendedoras” que se les compra su propiedad así como esté, se les da una solución rápida a su situación.

SITUACIONES DE DEPRIMEN EL FACTOR DE UTILIDAD Y QUE CONVIERTEN ACTIVOS CUYO VALOR ES MENOR QUE EL PRECIO

Hay muchas razones. Tal vez los dueños heredaron la propiedad y viven en otra ciudad.

Tal vez hubo un divorcio o un fallecimiento. Quizás el propietario se tiene que mudar.

A continuación te muestro en detalle las razones mas habituales por las cuales un propietario quiera vender su casa a descuento:

1. Problemas Financieros

- a. El propietario está retrasado en los pagos de la sus deudas financieras o comerciales.
- b. El propietario esta atrasado en el pago de sus impuestos:

2. Problemas en la Propiedad en si misma

- a. La propiedad se quemó, fue destruida o abandonada.

3. Problemas personales, en los cuales el inmueble no provee ninguna solución y agranda el problema

- a. El propietario está divorciándose
- b. El propietario murió
- c. El propietario se quedo sin trabajo.
- e. El propietario se está mudando a otra ciudad o país
- f. El propietario heredó la propiedad y no desea ocuparla, ni alquilarla
- g. El propietario vive fuera del país, o de la ciudad
- h. El inquilino no paga a tiempo al propietario.
- i. La propiedad está vacía hace tiempo esperando alquilarse o venderse

“Mucha gente no entiende cómo es posible haya personas queriendo vender su casa rápidamente y muy por debajo del valor de mercado.”

EL SENTIDO DE ESTE NEGOCIO

Así como hay mucha gente que no entiende por qué hay propietarios queriendo vender sus casas de forma rápida y a percepción de un valor que esta por debajo del precio, tampoco comprende cómo es que nosotros queremos comprar las casas más feas y no las recién remodeladas o recién hechas (especialmente la mayoría de los constructores, arquitectos y inmobiliarios no entienden ésto).

Debemos de recordar siempre que somos **INVERSIONISTAS** y no personas que queremos habitar en las propiedades o que queremos propiedades de “adorno”. No queremos ganar un premio de arquitectura, ni queremos una casa para sacarnos fotos y publicarlas en redes sociales... no hay “cariño” en la propiedad, es solo un negocio.

Una propiedad solamente va a convenir como **INVERSIÓN** si la compramos a un precio **MENOR** al precio del mercado y es más fácil obtener un precio más bajo si la casa está muy fea o destruida, ya que esa situación su “**FACTOR DE UTILIDAD**” esta muy deprimido para la mayoría de los vendedores... y compradores también. Nadie quiere comprar una casa así... sólo nosotros, porque nosotros la vamos a reparar y ponerla bien.

El trato de nosotros los inversionistas es que las tenemos que comprar a un precio que refleje ese “**FACTOR DE UTILIDAD BAJO**”. Es un ganar, ganar.

Ellos “los vendedores” ahorran tiempo, nosotros “los inversores” obtenemos una propiedad a la cual le modificaremos su “**FACTOR DE UTILIDAD DE BAJO A ALTO**” y obtendremos un beneficio en esa acción.

En este libro quiero enfocarme en instruirte cómo hallar este tipo de momentos de mercado y que tipos de propiedades poseen un **FACTOR DE UTILIDAD BAJO** para las personas que son sus dueños.

Si te desarrollas y dominas estas técnicas, sé que tu vida puede cambiar. La mejor parte de esta estrategia de inversión es que se puede hacer sin dinero (o con muy poco) y sin experiencia. Solo hace falta instruirse y capacitarse para hacerlas.

Sí, oíste bien.

Es posible encontrar, comprar y revender una propiedad sin crédito, sin dinero, sin riesgo y sin experiencia!

Ah, se me olvidaba... y sin licencia o matricula de corredor inmobiliario ya que solo la actividad de **INTERMEDIACION** inmobiliaria esta regulada en los países. No la de inversión y venta por cuenta y orden propia.

¿Sería más fácil si tienes dinero? Sí, claro que sí.

Sin duda es más fácil si tienes el efectivo o inclusive el acceso a un financiamiento. Pero para la gente que realmente quiere progresar, que está motivada y que quiere aprender este negocio, esto puede ser posible sin invertir un solo centavo.

Yo lo he hecho muchísimas veces.

Sigue leyendo y te voy a enseñar cómo...



CAPITULO 8

Utilizar la técnica correcta según la estrategia de inversión escogida

Les voy a explicar 10 técnicas de inversión inmobiliaria, que resumen un espectro muy importante de las opciones habituales para rentabilizar los negocios en Bienes Raíces.

Puede haber más opciones, pero seguramente serán variaciones de estas 10 principales.

Técnicas para principiantes

Intermediar en el mercado inmobiliario.

Comprar inmuebles

Alquilar un inmueble y realquilarlo a mayor precio con otro destino

Técnicas para negocios pequeños

Comprar, remodelar y vender

Remodelar y vender pero sin comprar

Invertir en hipotecas para saldos de precio o refinanciación de deudas

Técnicas para negocios medios

Comprar una fracción de tierra y lotear terrenos

Lotear y vender terrenos sin comprar la fracción de tierra.

Técnicas para negocios grandes

Comprar un terreno, desarrollar un edificio y vende departamentos

10) Desarrollar un edificio, vender departamentos y no comprar la tierra

Técnica 1. INTERMEDIAR EN MERCADO INMOBILIARIO

Habilidades involucradas: capacidad de captar propiedades (son similares a las habilidades de compra) y capacidad de venta de inmuebles.

Hoy las inmobiliarias, las buenas inmobiliarias, son excelentes escuelas de emprendedores. Enseñan una habilidad sumamente difícil que es saber vender. También enseñan a negociar. Esta es la técnica más rápida y más sencilla, tan es así, que casi todos los que nos dedicamos a los Bienes Raíces comenzamos con esta técnica para capitalizarnos rápidamente.

Es rápida porque utilizan al 100% los inmuebles de otras personas y el dinero de otras personas; es sencilla porque lo que se hace es intermediar dentro del mercado inmobiliario.

Siempre existen personas que necesitan vender un inmueble y siempre existen personas con la necesidad de comprarlo, al hacer el trabajo de presentarlos mutuamente ganarás dinero por ese servicio.

¿Cómo funciona esta técnica? En todas las partes pobladas del mundo existe un

mercado inmobiliario, hay propiedades a la venta y compradores en busca de estas, y es ahí donde actúas, atendiendo la parte de compradores de este gran mercado inmobiliario.

Lo que sucede durante este proceso, es que los propietarios de un inmueble a la venta están buscando atraer compradores, y lo hacen por sus propios medios, lo cual se conoce como “trato directo”; o contratan a profesionales inmobiliarios, personas o empresas que brindan el servicio de comercialización en venta o renta de inmuebles.

Estos profesionales inmobiliarios se encargan de hacer planes de marketing inmobiliario y publicidad, tanto en medios físicos como electrónicos.

Esta situación te abre una gran oportunidad de negocio, ya que en este mercado se estila que, tanto los propietarios como las inmobiliarias, estén dispuestos a pagar un porcentaje del precio de venta del inmueble a la persona que les lleve a un comprador calificado: consiguen compradores.

Lo que voy a enseñarles es cómo puedes conseguir compradores aunque no seas un profesional inmobiliario, aunque no sepas nada de Bienes Raíces.

Primera tarea: identifica una inmobiliaria a donde prestar tus servicios y aprender la actividad y la regulación del mercado.

Si le presentan un comprador a un agente inmobiliario matriculado, lo normal es que retribuyan la actividad comercial en un porcentaje de los honorarios que éstas le cobran al propietario. Por ejemplo, si le están cobrando un 6% del valor de venta del inmueble, compartirán como mínimo el 40% de esos ingresos, es decir, como mínimo ganarás U\$S2.400 por cada U\$S100.000 del valor del inmueble, sin invertir un solo peso más que en su capacitación y formación y esfuerzo para captar y vender propiedades.

Una vez que trabajen con un agente inmobiliario matriculado, lo primero que tienen que hacer, es decirle a todas a las personas de su círculo de influencia (en la escuela de tus hijos, en el club deportivo, en el trabajo) que ustedes se dedican a los Bienes Raíces y que si ellos tienen necesidad de comprar un inmueble que, por favor, los llamen, que se lo pueden conseguir. Y les dejan una tarjeta de presentación con su número de WhatsApp y el correo electrónico.

Es necesario que todo el mundo se entere, que todo tu círculo de influencia sepa que se dedican a Bienes Raíces y que les pueden conseguir los inmuebles o pueden ayudarlos en el proceso de venta.

¿Por qué va a funcionar este negocio?

Los Bienes Raíces son, ante todo, un negocio de relaciones. Cuantos más contactos puedan realizar y conocer, y ellos conozcan lo que hacen, cómo lo hacen y con quien lo hacen, más posibilidades de captar propiedades tendrán.

El negocio inmobiliario se construye desde la oferta: quien tiene vendedores tiene el negocio.

Es al revés que otros negocios, que se construyen desde la demanda.

Una vez que te contacten los primeros clientes que buscan un inmueble, deben averiguar cuál es su presupuesto y qué es exactamente lo que están buscando.

Pueden preguntarles algo como ¿cuánto dinero tienen pensado invertir en la compra de su inmueble? y ¿qué es lo que buscan? Recopilen toda la información posible, si buscan casa o departamento, de cuántos metros cuadrados, en que zona, cuántos baños, cuantos estacionamientos, etcétera, e investiguen todo lo que necesitan.

Para que no se compliquen las cosas, pídanle a la inmobiliaria con la que deseen trabajar que te enseñen y trabaja duro en aprender el negocio. Las habilidades de captación y venta en este negocio son claves.

Recordamos entonces los pasos de acción de debes de seguir:

#1 Identificar qué inmobiliaria tiene el mejor plan de formación de asesores comerciales de Bienes Raíces, y acordar trabajar para que te acepten

#2 Decirle a todo mundo que te dedicas a Bienes Raíces, a tus amigos de la universidad, conocidos del trabajo, socios, clientes, exparejas, etcétera. Te vas a sorprender de cuántas personas pueden llamar.

#3 Conoce el mercado en tu zona, ¿qué inmobiliarias están promoviendo inmuebles? Llámales y pregúntales si te participan comisión, ¿cuánto te participan por cada inmueble? ¿qué inmuebles están disponibles?, ¿de qué precios?

#4 Perfila a tu comprador, ¿Cuál es su presupuesto?, ¿Cómo lo va a pagar? ¿Qué necesita?, llévalo a visitar los inmuebles y cierra tu primer negocio.

Técnica 2. Comprar en corto inmuebles

Desarrollando la técnica 1, lo que puedes aprender es a captar propiedades en excelente posibilidad de compra. En especial, si a quienes tienes la oportunidad de vender es a inversores inmobiliarios.

En el camino de ser un jugador inmobiliario aprenderás lo que hacen y como lo hacen para evaluar qué inmueble es bueno (zona, tamaño, precio x m², orientación, ubicación, estado, etcétera); y qué es lo que hace atractivo al inmueble. Además, como ya hemos visto en capítulos anteriores, el negocio se hace “en la entrada” y no en la salida de la inversión.

Por lo tanto en la búsqueda y análisis permanente del mercado es posible que

aparezcan oportunidades.

¿Qué es comprar en “corto” inmuebles? Es hacer un contrato privado de compra con un plazo para cerrar la operación.

Imaginemos que una persona tiene que hacer una venta urgente pero por una suma menor del total del dinero que supone la venta de la propiedad, ya que tiene una deuda urgente de U\$S 10.000 sobre una propiedad que vale U\$S 70.000. En 70.000 dólares no hay compradores, pero quizá en U\$S 60 mil haya alguno... y en 40 mil dólares sin duda que sí.

Una posibilidad es que en lugar de que el vendedor venda en 40 mil dólares y pierda mucho dinero (ya que solo necesita U\$S 10.000) le hagamos una oferta de compra en 55 mil dólares, con los 10 mil dólares que él necesita, y poner un plazo de 180 días para escriturar.

De esa manera y en el mismo acto poner a la venta la propiedad con mucho esfuerzo comercial en U\$S 60.000. Si se cierra en U\$S 60 mil, el vendedor habrá vendido en U\$S 55 mil, y el inversor ganará 5 mil dólares sobre los US\$ 10.000 invertidos.

Técnica 3. Alquilar un inmueble y realquilarlo a mayor precio con otro destino. Seguramente muchas veces habrán escuchado la frase “vivir de tus rentas”. Cuando nos dicen esto tendemos a creer que una persona vive de sus ahorros porque ha comprado muchos inmuebles y los alquila. Ahora imagine que pudiera vivir de rentas sin ser propietario de ningún inmueble. ¿Qué les parecería? Pues es 100% real y posible, pero pocas personas conocen esta técnica.

Es sencilla y de fácil aplicación, y les podría generar ingresos residuales rápidamente, si se comprometen a hacerlo y a aplicar lo que les voy a enseñar. ¿Cómo pueden hacerlo? El primer paso es buscar un local, bodega, terreno comercial o un buen departamento, ya que sólo se aplica para inmuebles que puedan tener un uso distinto al residencial, es decir comercial, depósito, turismo, etcétera. Cuando encuentren el inmueble, deberán hablar con el propietario y decirle:

"Estoy en el negocio de los Bienes Raíces, puedo conseguirte un cliente para arrendar tu inmueble, puedo ayudarte ya que mi negocio son los subarrendamientos, esto significa que yo no cobro ninguna comisión por rentar tu inmueble, yo te pago el precio que pides por el alquiler de tu propiedad y a su vez agrego valor comercial y legal y lo subarriendo, la diferencia que obtenga es mi ganancia".

Los subarrendamientos son completamente legales y están considerados en los códigos civiles y/o mercantiles de casi todos los países. De esta manera, casi todos los propietarios les van a contestar que sí, que están interesados en trabajar con ustedes si les aseguran el mantenimiento de la propiedad, el pago del alquiler, y

no incumplir ninguna ley.

Ahora su tarea es conseguir un interesado en alquilar esa propiedad a mayor precio, en ocasiones realizando mejoras en la propiedad o en su equipamiento para poder alquilarla en términos diferentes a los cuales estaba ofrecida y añadiendo más valor para sus futuros inquilinos.

Ejemplos de esto son:

- Alquiler por largo término departamentos que pueden ser sub alquilados en AIRBNB en zonas de alto tránsito turístico o laboral
- Alquiler por largo término de propiedades grandes con muchos cuartos en ciudades universitarias para alquilarlas a Estudiantes universitarios.
- Alquiler de Galpones urbanos para explotarlos como cocheras
- Alquiler de un gran galpón urbano para explorarlo como alquiler dividido de BAULERAS
- Etcétera

El siguiente paso es redactar un contrato de arrendamiento con una cláusula en la que se reserven el derecho a subarrendar el inmueble (siempre es necesario contar con el consentimiento del propietario).

Pasos de acción inmediata:

#1 identifique qué necesidad de alquiler se encuentra insatisfecha y busca propiedades que podrían adaptarse a esa necesidad

#2 Hable con el propietario, proponga un modelo de subalquiler, tenga a mano un sólido contrato de subarrendamiento y muéstrole una proyección del negocio a fin de derribar sus posibles objeciones. Y sugiero que contrate a un abogado familiarizado con el negocio inmobiliario para que lo elabore.

#3 En el contrato se debe establecer que el sub-inquilino le pagará el alquiler y usted a su vez al propietario

Técnica 4. Comprar, remodelar y vender

Esta técnica, además de desarrollar habilidades de compra y de venta, requiere comenzar a integrar a diferentes profesionales que conformen un equipo de trabajo: escribanos, arquitectos, decoradores, electricistas, plomeros, pintores y albañiles.

Ya han desarrollado habilidades para ser “captadores” de propiedades y saben identificar qué es bueno y qué es malo para el negocio (además saben que la ventaja en la compra de propiedades es en la “entrada”).

El siguiente paso es elegir cómo hacerlo. Y la mejor opción es: LA PEOR CASA EN LA MEJOR ZONA.

Lo más caro es la tierra y la ubicación, el resto tiene un costo estandar. Es decir, el cemento, la pintura, el hierro cuestan lo mismo en un excelente lugar que en un lugar muy malo. Por lo tanto hay que hacer este tipo de inversiones en excelentes lugares.

Otras recomendaciones son:

El foco en la cuestión estética vs. Estructural.

Por lo general las propiedades caen mucho de valor por cuestiones estéticas: pintura, aberturas antiguas o en mal estado, oscuridad, antigüedad de revestimientos en cocina y baños... pisos antiguos... etc.

Las inversiones estéticas son baratas y mensurables.

Las inversiones estructurales (fundaciones, estructura, instalaciones de plomería, electricidad) requieren de mayor conocimiento para evaluarlas y los costos pueden dispararse. Solo con especialistas puedes hacerlas.

Tamaño pequeño, reformas pequeñas

El tamaño de la propiedad reduce la inversión en la mejora y el tiempo invertido en ella... maximizando la rotación de la inversión.

Invertir en arquitecto y decorador

El costo de hacerlo es muy bajo en el total de la inversión y el rendimiento es muy alto.

Por otra parte los arquitectos y decoradores nos pueden presentar “como quedará” la propiedad luego de la intervención, eso nos permite “comercializar” mostrando el producto final mientras estamos en obra.

TECNICA 5. Remodelar y vender, pero sin comprar el inmueble

Imaginemos por un momento que alguien tiene la habilidad de ganar U\$S 30 mil cada 180 días comprando casas para remodelarlas y venderlas pero invirtiendo U\$S150 mil o más.

Ahora piensen que pueden hacer lo mismo sin necesidad de comprar las casas.
¿Cuántas operaciones de este tipo harían al año?

La técnica se logra al aplicar 3 pasos sencillos:

Lo primero que hacer es encontrar una casa en mal estado, una casa que necesite remodelación, y en la que el propietario no cuente con el dinero suficiente para repararla y ponerla a la venta.

Cuando sale al mercado un inmueble en mal estado, suceden dos fenómenos interesantes.

El **primero** es que tarda mucho tiempo en venderse, incluso años, ¿por qué? Porque la mayoría de las personas compran los inmuebles para vivir ahí, ya sea que están iniciando una familia o porque cambiaron de lugar de trabajo u otras razones, y casi nadie compraría un inmueble en mal estado para vivir ahí.

El **segundo** fenómeno es que a ese inmueble lo van a castigar duramente el precio, intentarán pagarle la mitad o un 60% por ciento del valor de mercado y el argumento será que “tienen que invertir en la reparación”.

Estos dos fenómenos se vuelven una gran oportunidad, porque con el conocimiento correcto podrás ayudar a esos propietarios a resolver su problema. ¿Cómo? Asociarte con ellos mediante un contrato de asociación en participación, en el cual, el propietario aporta el inmueble en mal estado y ustedes aportan tu conocimiento y el dinero para remodelarlo, de tal modo que sea posible venderlo rápido y a precio de mercado y al momento de la venta se reparten la utilidad como lo hayan acordado.

Este esquema es muy rentable y evitas cualquier desembolso de dinero para adquirir el inmueble. ¿Por qué le conviene al propietario? Porque podrá vender su inmueble mucho más rápido, logrará venderlo en 3 meses en lugar de tardar 3 años, y obtendrá su dinero rápidamente.

También le conviene porque recibirá más dinero por su inmueble, en lugar de cobrar la mitad del precio de la propiedad, mientras ustedes le ayudarán a cobrar un 70% - 80% de su valor y ganará la diferencia.

Esta técnica permite agilizar la venta y generar liquidez y la ganancia del inversor llega en el momento de vender, una vez que reparan el inmueble.

Voy a sugerir tres puntos estratégicos en la reparación del inmueble:

Primero repara la cocina: a nivel inconsciente una cocina amplia y equipada vende mucho, recuerde que cuando una pareja adquiere un inmueble, es la mujer la que toma la decisión final, y un factor de decisión muy poderoso a nivel inconsciente es la cocina.

Segundo punto a reparar son los baños: instale muebles de baño nuevos que den la sensación de higiene y comodidad.

Como tercer punto estratégico repare los placares, que sean funcionales y nuevos. Puede poner algo de ropa, aroma, etcétera. Está comprobado que a nivel inconsciente, un closet nuevo permanece mucho tiempo en la mente del posible comprador.

Por supuesto deberán pintar el inmueble de color blanco y liberar todos los espacios posibles. La amplitud e iluminación venden mucho. Recuerde que las repara-

ciones deben ser a nivel estético y nunca estructural; tirar muros o levantar columnas queda fuera de tu alcance.

Hay que tener en cuenta la misma técnica de “compra”: la peor casa de la mejor zona.

Otro consejo: un inmueble recién remodelado se vende muy rápido si está bien promocionado.

Supongamos que invertiste \$15,000 dólares en la reparación de un inmueble, al momento de la venta obtendrás por lo menos, unos 15,000 a 20,000 dólares. Con esta técnica puedes esperar rendimientos de entre 100% y 200% sobre el valor de tu inversión, dependiendo del precio del inmueble.

Pasos de acción inmediata para comprar remodelar y vender... o remodelar y vender sin comprar:

#1 Detecte una casa en mal estado, búsquela en la zona donde vive, en Internet o en los lugares por donde pasa habitualmente ¿Qué inmuebles están listos para remodelar?

#2 Hable con los propietarios, déjele un mensaje por debajo de la puerta "Compro tu casa llámame a este número" o "Compro inmuebles para remodelar, pago de contado", cuando llame propongan este modelo de negocio.

#3 Comiencen a crear una cartera de proveedores, de cocinas, muebles de baño, closets, pisos, pintura, etc. Este es un modelo de negocio muy rentable, si toma acción en el momento, podría ganar mucho dinero y lograr libertad financiera con una sola técnica de inversión en Bienes Raíces.

Técnica 6. Préstamos con Garantía Hipotecaria

Durante 7 años me desempeñé como broker hipotecario en Europa, y cuando descubrí esta técnica, creía que únicamente los bancos la podían instrumentar. Daba por hecho que sólo las instituciones financieras podían otorgar créditos con garantía hipotecaria, ya que este es un modelo de negocio casi exclusivo de los bancos.

Sin embargo me di cuenta de que es posible que una persona común y sin conocimientos, incluso sin dinero, pueda hacerlo. Este esquema es muy rentable y muy sencillo, y consiste en apalancarse del dinero de otras personas y colocarlo en préstamos estratégicos que van a generar altos rendimientos, préstamos con garantía hipotecaria. De esta forma se aseguran el 100% del retorno de tu inversión.

En el mercado existe un gran número de demandantes de dinero para motivos “x”, y un menor número de oferentes de dinero (bancos, cajas de ahorro, entidades

financieras, inversores particulares) que están dispuestos a asumir diferentes riesgos y a prestar su dinero a un plazo determinado con un objetivo diferente de negocio.

El préstamo con garantía hipotecaria consiste en prestar dinero a una tasa de interés pactada previamente, teniendo como garantía de pago un inmueble. Lo que conviene hacer es prestar dinero a cierta tasa de interés mensual, que varía dependiendo de la cantidad de dinero y del acuerdo que realizan con la persona. Si al final el propietario decide no pagar el crédito, se ejecuta la garantía y se cobra el dinero. Aunque por lo general nadie llega a esa instancia. Si así pasa, puede comprarlo de manera preferencial ya que tiene la garantía real del mismo. O bien puede venderlo en el mercado y recuperar la inversión y los intereses pactados.

¿Qué sucede si no tiene el dinero para comenzar? Lo que puede hacer es pedir el dinero a un inversionista y ofrecerle en garantía el mismo contrato de la operación. Y cobrar un diferencial por su trabajo y esfuerzo. Ejemplo: Toma dinero al 5% anual en dólares y lo coloca al 10%.

Lo que necesita es contar con el asesoramiento de un notario, conocer concretamente los inmuebles que desea hipotecar y sus valores, analizar el perfil del cliente que tomará el crédito y gestionar los cobros mensuales de dichos préstamos, así como asesorarse con un abogado para realizar los primeros pasos de gestión de mora, en caso de producirse.

Pasos de acción inmediata:

#1 Anunciarse como otorgante de crédito con garantía hipotecaria.

#2 que no supere el 40% del valor de la vivienda

#3 gestionar eficientemente el contrato hipotecario y cobrar puntualmente las cuotas del préstamo.

Técnica 7. Compra una fracción, lotea en pequeños terrenos y vende

Esta técnica parece compleja, pero es tan sencilla y fácil que, en cualquier lugar donde se encuentre, en cualquier ciudad, en cualquier país, podrá aplicarla con éxito. Y con el apoyo de profesionales con conocimiento técnico y legal para dividir tierras.

Siendo hijo de un Ingeniero Agrimensor (en Argentina es una profesión que domina el ejercicio de división de tierra y de la propiedad horizontal) aprendí desde muy joven esta técnica ya que los clientes de mi padre eran inversores que hacían divisiones de suelo.

El proceso comienza cuando encuentra una propiedad interesante de tamaño superior al de su entorno de mercado.

Estudiada la mejor forma de división de la tierra, se realizan los planos para dividirlos y las inscripciones de registro o catastro que correspondan.

Una recomendación es que aprenda a agregar valor a los loteos: marca, seguridad, garantía, paisajismo son aspectos que mejoran este tipo de inmuebles.

Técnica 8: Lotea y vende sin comprar el terreno

Esta técnica parece compleja, pero es tan sencilla y fácil que, en cualquier lugar donde se encuentre podrá aplicarla con éxito, ya que no requiere dinero, solo conocimiento y credibilidad.

Como ya comenté, siendo hijo de Ingeniero Agrimensor aprendí desde muy muy joven esta técnica ya que los clientes de mi padre eran inversores que hacían divisiones de suelo. A veces con sus propiedades, otras con la de otros propietarios mediante acuerdos de desarrollo.

El proceso comienza cuando encuentra una propiedad interesante, cuyo propietario no tiene el tiempo, el dinero o la experiencia para desarrollar el inmueble y tampoco ha podido vender el inmueble sin desarrollar.

La idea es proponerle al propietario que quiera asociarse con usted y para este efecto dividir la tierra; para consolidar el acuerdo, puede hacer un contrato de desarrollo de ese inmueble.

Ya firmado el contrato con el propietario, puede realizar el trámite de subdivisión. Lo común es que ese trámite corra por cuenta del inversor. Siempre será más fácil vender por módulos o pequeñas partes, que vender un terreno de mayor tamaño. Una vez firmada su asociación en participación con el propietario, y ya con la autorización de subdivisión en sus manos, puede comenzar a venderlo al público en general, es decir, sacarlo al mercado.

Todo aquello que pueda agregar valor a la propiedad puede sumar ingresos al proyecto.

En ocasiones, portales de acceso, alambrados, diseño de marca para dar identidad al loteo, portones de seguridad, cámaras de circuito cerrado, etcétera, agregan mucho valor y cuestan poco dinero.

En resumen:

#1 Siempre que venda un terreno subdividido hágalo con los permisos legales para hacerlo.

#2 Debe tener una asociación en participación o una compraventa con el dueño del terreno. Hay muchos modelos de contratos y todos tienen ventajas y desventajas. En cada caso hay que valorar lo mejor para el negocio a desarrollar.

Técnica 9: Comprar un terreno y edificar unidades funcionales (departamentos, casas o locales)

Esta es una técnica de las más comunes que existen en los Bienes Raíces, les recomiendo que la apliquen cuando ya estén familiarizados con el negocio inmobiliario.

Si bien el negocio de la construcción es muy rentable, lucrativo y noble, también es cierto que requiere de conocimientos específicos y que tiene muchas variables: permisos de las autoridades, conocimiento de materiales, manejo de personal de la construcción, etcétera.

Todo comienza nuevamente identificando un inmueble que reúne las condiciones del tipo de edificio de apartamentos o inmuebles que desea desarrollar y para el cual saben que existe demanda.

Se construirá el proyecto y una vez terminada la obra y la división horizontal, podrán vender (en ocasiones antes si dispones de los instrumentos jurídicos debidos) las unidades desarrolladas.

Técnica 10. Construye y vende sin comprar el terreno y sin tener el dinero para la construcción

El primer edificio de 10 plantas que construimos con mi socio lo hicimos con esta técnica.

Esta es una técnica de las más comunes que existen en los Bienes Raíces, y les recomiendo que la apliquen cuando ya hayas utilizado alguna de las técnicas anteriores, cuando ya estés familiarizado con el negocio de los Bienes Raíces. De hecho, sin la experiencia previa hubiese sido muy riesgoso hacerlo ya que el presupuesto llevado adelante en la ejecución del proyecto era importante. Si bien el negocio de la construcción es muy rentable, lucrativo y noble, también es cierto que requiere de conocimientos específicos y que tiene muchas variables: permisos de las autoridades, conocimiento de materiales, manejo de personal de la construcción, etcétera.

Todo comienza nuevamente identificando un inmueble que reúne las condiciones del tipo de edificio de apartamentos o inmuebles que desean desarrollar y que saben que existe demanda.

Con eso, buscan un terreno donde el propietario desee hacer una asociación con ustedes, donde le entregarán unidades funcionales (departamentos o lo que construya) por el valor de ese inmueble.

Firmado el contrato de asociación en participación con el propietario del terreno, se solicitan los permisos y comienza el desarrollo inmobiliario.

Con los permisos pueden comenzar la preventa de inmuebles a desarrollar, donde lo habitual es que haya un pago inicial y luego cuotas durante la construcción. Por ejemplo: si van a construir un inmueble de U\$S 100.000 (de los cuales U\$S 20.000 son del terreno de costo y U\$S 60.000 es la construcción de costo) debería pedir el 50% de anticipo (50 mil dólares) y luego cuotas de 2 mil dólares durante los 25 meses de obra, de manera que quien compra financia toda la obra. Para esto hay que hacer un proyecto con plano arquitectónico, estructural, imágenes, mediante los cuales le mostrarán a tu comprador cómo será el inmueble terminado.

Allí explicarán su experiencia en negocios, la estructura jurídica del negocio en sí y las garantías que le proporcionan.

Una vez tengan comercializado o pre comercializado el inmueble, lo único que falta es construirlo y entregarlo.

Resumiendo:

Al primero que debes ver es al propietario, ya con el contrato de asociación en participación en tus manos, luego a los potenciales compradores “inversores” y, finalmente, a compradores consumidores finales que necesitan ver que todo va en marcha.

Pasos de acción inmediata:

- #1 Busquen en su ciudad terrenos apropiados para construir, ubicados en zonas pobladas donde ya hay viviendas alrededor, con suficientes personas viviendo en la zona, encuentra al propietario y propónganle un esquema del negocio.
- #2 Organiza un equipo, hablen con constructores, arquitectos, gestores, explíquenles su modelo de negocio y acuerden una forma para que trabajen con ustedes.
- #3 Inviertan en el proyecto arquitectónico

BONUS TRACK: Comprar en remates.

Los remates son la última instancia de un pleito donde un “acreedor” no puede cobrar una “deuda” que fue garantizada o fue dictaminada por un juez como patrimonio para cubrirla.

La técnica de compra en remates es muy poderosa, pero requiere mucho conocimiento, paciencia y liquidez. Los procesos de ejecución y remates pueden durar de 3 a 7 años; es decir, desde el momento en que dejan de pagar hasta el momento en que se remata el inmueble puede pasar este tiempo o más.

No olviden que los remates bancarios no son para amateurs, necesitan especializarse. Si bien es un negocio muy rentable, tiene muchas variables, como los procesos, las sentencias, las apelaciones...

Y si no saben de ese tema, podrían adquirir un problema en vez de comprar una inversión.

Acostúmbrense a ver los Bienes Raíces como un instrumento financiero y nunca compren el inmueble por gusto o para quedárselo. Así no les sirve. Deben comprar y vender de manera racional y no sentimental.



CAPITULO 9

Entrar en acción

Es ni más ni menos que un proceso de negocios donde deberán administrar sus vínculos, el orden del tiempo, la cartera de negocio y, fundamentalmente, sus energías y resultados.

El esquema comienza con el proceso de las 3P (prospección, percepción y propuesta de soluciones), la administración del tiempo, la cartera de calidad de tus negocios y la energía personal. Este desarrollo forma parte de un todo que debe girar a “toda máquina” para que funcione perfectamente el rol inversor y de creación de un negocio de Bienes Raíces.

MODELO DE LAS 3P: PROSPECCION, PERCEPCION, PROPUESTA DE SOLUCION.

PROSPECCION

Lo primero es establecer un sistema efectivo que nos permita estar recibiendo llamadas de propietarios que quieran vender sus casas.

Para encontrar estas propiedades, hay que investigar el mercado, examinarlo, preguntar y hacer propuestas.

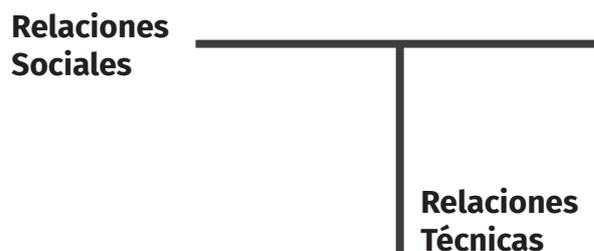
Existen 2 formas de hacerlo: de manera profesional (es el método más utilizado) o de manera de guerrilla (es muy efectivo) pero yo no lo utilizo.

Estas técnicas sirven y nos han servido a miles de inversionistas en todo el mundo, pero son ustedes los que van a tener la decisión de llevarlas a cabo o no.

El negocio inmobiliario es un negocio de relaciones y de anuncios.

Y las personas tenemos 2 dimensiones de relaciones:

Relaciones por lo social y relaciones por lo técnico. Podríamos diagramarlo como si fuera una letra T



Y nos vinculamos de esta manera con nuestro entorno.

En la medida que somos personas más sociales tenemos un mayor número de contactos por cuestiones vinculadas a clubes, hijos, familia, hobbies, etcétera, y somos requeridos por lo que aportamos desde lo social.

En la medida que somos personas muy especializadas y conocedoras de una técnica (medicina, abogacía, deporte, ciencias u otros) tenemos más vínculos por nuestro conocimiento específico que es requerido por nuestro entorno.

Por lo tanto la prospección en nuestro entorno social y técnico es clave para desarrollar relaciones a las cuales les podamos explicar que es nuestro deseo realizar inversiones en inmuebles.

Lo más importante es como siempre PASAR LA VOZ y ampliar la red “relacional” Cuando empecé en esta industria, no había nadie que me dijera cómo hacer las cosas ni tampoco sabía lo que estaba haciendo. Y la sorpresa que me llevaba es que a cada persona que le explicaba lo que hacía me decía: “me hubieses dicho antes, acabo de vender o acabo de comprar tal o cual propiedad, me hubiese venido muy bien tu ayuda”.

Es por esta razón es que a todo el que empieza en esta industria, le digo que la fuente más rápida y fácil para conseguir clientes es simplemente su teléfono celular y su correo electrónico. Ahora tenemos las redes sociales también. Pero de la forma que sea, ¡háganle saber a toda su gente lo que están haciendo ahora!

Mi recomendación es enviar un email a todos tus contactos y darles un seguimiento por teléfono. Que se les quede en la cabeza a quién pueden recurrir cuando se les ofrezca.

La tipología del mensaje y el tono del mismo, no es igual en todos los casos por lo tanto no me extenderé en este momento en ese detalle, sino en que en su red de contactos y en los contactos de tus contactos hay una fuente de necesidades que pueden resolver.

Tips:

Armar una base de datos de todos sus contactos, con el mayor grado de detalle posible. Donde viven, si son dueños o no de sus casas, sus actividades profesionales y potenciales necesidades vinculadas a Bienes Raíces que puedan tener. (ejemplo 1: Si un contacto es un empresario industrial quizá pueda tener una necesidad de ampliar su fábrica; Ejemplo 2: si una familia acaba de tener mellizos, quizá una necesidad sea una casa más grande).

Una vez que tienen esa base – a la cual hay que contactar uno por uno- deben agregarle todos los contactos nuevos.

Esa base de datos puede generarte propiedades para comprar o potenciales socios de negocios o futuros clientes de propiedades que pueden comprar, mejorar o vender.

Ampliar la red “técnica”

Nuevamente es desarrollar contenido que influya sobre la red de contactos sobre un conocimiento específico que dominan: la inversión de Bienes Raíces.

Al transformarse en expertos en la materia para su círculo de influencia, cuando

una persona deba tomar una decisión sobre este tema los consultará o estará tentado a hacerlo para conocer su opinión.

Y también cuando tenga una necesidad de compra o de venta.

La mejor forma de expandir este conocimiento es compartiendo contenido que agregue valor sobre tema de inversión, compartiendo experiencia, o explicando posibilidades y oportunidades del mercado, o escribiendo, dando charlas. En cualquiera de estas facetas el concepto es el mismo: **DAR VALOR (CONOCIMIENTO) A CAMBIO DE NADA.**

Solo dar valor y permanentemente. Eso genera a lo largo del tiempo el reconocimiento de experiencia o expertise en una materia dada.

Acciones de “guerrilla”:

Como comenté antes, no son acciones que haya utilizado, pero no por ello niego su enorme eficacia en algunos mercados.

Durante mis años viviendo en Barcelona, me sorprendí como los líderes del mercado inmobiliario trabajaban las zonas de influencia mediante los siguientes instrumentos:

1.- VOLANTES

Conozco personas que lo han hecho constantemente por años, vendiendo o comprando una o dos propiedades por mes con esta actividad.

La técnica simplemente se basa en dejar un volante en la puerta principal de cada casa. El volante debe quedar visible al dueño y en lugares donde haya rastros de tránsito, es decir, que no haya telarañas, polvo o basura acumulada indicando que nadie pasa por ahí.

La particularidad era que esos volantes no están diseñados ni son lindos. Son hechos a mano, con puño y letra, de manera que parezcan confeccionados por un amigo o familiar que les dejó una nota personal ¡Y eso los hacía tremendamente efectivos!

Inclusive, cuando dejen los volantes en las puertas, hay que dejarlos con el lado de las letras expuestas y no por dentro del doblez de la hoja, con la intención de que se vea la nota. Esos volantes escritos se fotocopiaban color y parecían todos originales.

La respuesta por lo general rondaba entre el 0.5% y el 1% del tiraje. Si la situación económica es de recesión, la respuesta se dispara enormemente. Si es de depresión económica, mucho más.

2.- Autos con publicidad:

Si están en el negocio de Bienes Raíces, y en una gran ciudad como Barcelona

(mucho más impersonal que en una ciudad pequeña como la que vivo actualmente) también estos líderes de la industria tenían muy buenos resultados publicitando en su propio auto, ya sea en las puertas o en la luneta, mensajes directos de inversión que pueden llamar mucho la atención.

3.- Publicidad en vía pública.

En Barcelona me llamaba mucho la atención este tipo de publicidad. Como en muchas ciudades (en Buenos aires también) las personas pegan carteles en la vía pública.

Sugiero que investiguen las reglas de su ciudad antes de colocar estos letreros. Por eso les llaman en inglés “Bandit Signs” (letreros bandidos). Los mensajes eran bien directos: “COMPRAMOS CASAS EN CUALQUIER SITUACION TELEFONO = XXXXX”

Generalmente los veía en las esquinas, en paradas de colectivos , subidas del “metro o subterráneo”, como se lo conoce aquí, o en lugares donde las personas debían esperar unos minutos de pie, por alguna razón.

Una vez más, recomiendo verifiquen las leyes de su ciudad.

4- Clasificados Gratuitos de Internet.

No lo utilizo, pero reconozco que a otros jugadores les funcionó muy bien esta técnica. Mi principal objeción: es mucho ruido y pocas nueces. Pero definitivamente puede haber oportunidades en desarrollar esta acción.

Así como el mensaje de los “bandit signs” o carteles callejeros, hagan los anuncios simples y al grano.

Por ejemplo:

- “COMPRO CASAS AL CONTADO, CUALQUIER SITUACIÓN”
- PUEDO COMPRAR SU CASA HOY EN EFECTIVO
- NECESITO COMPRAR UNA CASA EN ESTA CIUDAD ESTA SEMANA
- ME URGE COMPRAR CASA EN EFECTIVO ANTES QUE TERMINE EL MES

5.- Recorrer cada calle de la zona que más te interesa.

Los mismos que realizaban las actividades anteriores, tenían una zona de 10 x 10 calles y tenían como objetivo recorrerla cada día monitoreando el movimiento de ese barrio.

Me llamaba la atención porque hacían una o dos operaciones al mes con esa enorme especialización. Si bien esto ocurría en una ciudad donde la construcción alcanzaba los 7 pisos promedio y la densidad era alta, podría compararse lo mismo en una ciudad que tiene un promedio de una planta construida lo que equivaldría a 70 x 70 cuadras.

Es un tema de densidad más que de cuadras claramente.

Buscan principalmente propiedades con las siguientes características:

Si eran casas que estuvieran con el pasto crecido, techo viejo, aire acondicionado viejo, jardinería maltratada, con basura acumulada, abandonadas, vandalizadas, quemadas, destruidas, con mucha folletería en la puerta, correo en el suelo, con autos que estén abandonados, y todo aquello que indique que hay UN FACTOR DE UTILIDAD BAJO por esa propiedad.

Luego averiguaban quien era el propietario y sus datos y le escribían una carta o lo llamaban por teléfono.

6.- Contactar a otros profesionales.

La mayoría de los abogados están trabajando con clientes cuyo FACTOR DE UTILIDAD de inmuebles varía constantemente, por procesos como divorcios, herencias, suspensiones de pago, quiebras, reclamos etcétera.

Con el propósito de alcanzar a estos propietarios en problemas, puedes contactar abogados, contadores, escribanos y otros que pueden referirles a alguien que quiera vender su casa.

Otros profesionales de nuestra misma industria, agentes de seguros, constructores, electricistas, plomeros también pueden ayudarnos.

En ocasiones la referencia es desinteresada y con el objetivo de resolver el problema de un cliente o una situación.

En otras ocasiones la referencia puede ser a título remunerado.

7.- Carteles con pestañas.

Cuando hablo de acciones de guerrilla por lo general esta es la primera que se me viene a la mente, ya que me llamaba profundamente la atención.

Me sorprendía ver el resultado que algunos profesionales obtenían con este volante en todos los lugares públicos donde te permitan poner anuncios, como restaurantes, lavanderías, tintorerías, casas de cambio, bibliotecas, centros comunitarios, gimnasios, etcétera.

Una recomendación que me decían: quitarle una pestaña antes de dejarlo en el lugar. Por alguna razón esto hace que las personas presten más atención al volante, ya que la primera era la de la “vergüenza”.

8. Tarjetas personalizadas de presentación.

Las personas tienen que poder ubicarte o pasar tu referencia y por esto las tarjetas siguen siendo muy efectivas.

No tengas miedo de anunciarte como “Inversionista de Bienes Raíces” o “Real

Estate Investor”.

9.- Hablar con los propietarios que tienen en su casa el cartel de “dueño vende”

Estos letreros se colocan mayormente en la parte frontal de la casa o alrededor de la cuadra.

Por lo general son propietarios que no quieren pagar comisiones a inmobiliarias y que buscan sacar la mayor cantidad del precio del mercado.

La mayoría busca vender arriba del precio del mercado porque no saben el valor real de la propiedad. Por tal motivo hay que educarlos, mostrarles comparativos y hacerles ver que nosotros podemos ayudarlos con una venta rápida.

Lo que necesitamos hacer aquí es crear confianza con el dueño y darle un tiempo para que él la pueda vender.

Si el dueño es un Inversionista, lo más probable es que no vayas a encontrar un precio por debajo del mercado, A MENOS que estén con una inversión mejor, necesiten liquidez y su factor de utilidad baje.

10.- CARTELES DE “SE ALQUILA”

En esta técnica, vamos a hacer algo muy similar a lo que ya explicamos con los carteles de “DUEÑO VENDE”

La intención es localizar un propietario que esté con muchas ganas de conseguir un inquilino. ¿Recuerdas? Un propietario con un problema que se pueda resolver. Es muy común que un dueño que esté con su propiedad vacía y sin alquilar quiera o bien alquilar o bien deshacerse de la propiedad.

Estos son los problemas que puede enfrentar un propietario que alquila propiedades:

- Tener vacía la propiedad con el costo de afrontar los gastos y mantenimiento.
- Tener vacía la propiedad y correr el riesgo de que sea usurpada o vandalizada
- Tener que hacer reparaciones estructurales parciales mientras alquila el inmueble y perder rentabilidad.

Haber tenido malas experiencias con inquilinos morosos o incobrables.

Estar cansado de recibir llamadas de los inquilinos por roturas, goteras, desperfectos en momentos que el propietario está descansando o de vacaciones

En muchos países alquilar propiedades puede ser un problema si las leyes protegen mucho a inquilinos y estos no actúan de buena fe. En mi experiencia la enorme mayoría de inquilinos actúan de buena fe. Pero para quien tiene un solo inmueble y se topa con un inquilino de mala fe, en su experiencia el 100% de los inquilinos ha sido un problema.

PREPÁRATE PARA RECIBIR LLAMADAS

Después que hayan hecho las actividades que les recomendé, o alguna de ellas, prepárense para recibir llamadas: deben estar listos para responder todas las preguntas que les harán.

Estas llamadas no tienen que durar mucho tiempo, tienen que ser breves y deben guiarlas con profesionalidad.

Tienen que hacer las preguntas correctas y guiar al cliente paso por paso. Se supone que nosotros somos los que sabemos y no ellos, en este tema de inversión.

Cuando reciban la llamada, lo primero que tienen que saber es el nombre de la persona, y pedirle que les hable de la situación de la propiedad. Qué tipo de propiedad es, dónde queda, tamaño, estado, saber si está publicada en algún sitio. En fin, todos aspectos relacionados con el bien en sí.

Pero las preguntas más importantes que van a decidir si vamos a proceder o no son:

¿Por qué quiere vender esta casa? y ¿Qué tan rápido quiere vender?

Con estas específicas preguntas vamos a identificar si este propietario realmente está interesado en vender y que su FACTOR DE UTILIDAD es bajo o no.

Rápidamente hay que identificar si es un curioso o una persona que realmente desea resolver un problema de FACTOR DE UTILIDAD bajo para un activo que desea convertirlo en líquido para afrontar otras necesidades.

Pero si manifiesta que su FACTOR DE UTILIDAD es bajo les sugiero que organicen una reunión personal y verifiquen todo lo concerniente al inmueble y a su situación legal.

La mayoría de las ventas en estos casos se hacen con el primer inversionista que habla con el vendedor cara a cara.

Antes de ir a la entrevista personalizada, tienen que preguntar si o si la dirección exacta y cuál es el precio que quiere por la propiedad, de manera tal que puedas comparar y evaluar el valor según el momento del mercado, el ciclo económico y la valoración en sí del inmueble que estaría dispuesto a pagar por dicha propiedad.

La manera de preguntar el precio es de la manera siguiente:

-"Si usted no tiene que hacer ninguna reparación, ni pagar comisiones, ni costos de escrituración y le compramos la casa en efectivo en menos de 20 días, ¿cuál sería el precio más bajo que nos pueda dar?"

Por lo general van a querer el precio de mercado o te van a decir "dame una oferta".

Cualquiera que sea el número, no contesten nada, sólo confirmen que necesitan ver primero la propiedad en persona para analizar la condición de ella.

La negociación del precio la vamos a hacer en persona.



CAPITULO 10

Análisis comparativo de mercado para calcular el precio adecuado de compra de la propiedad

En cada ciudad hay portales inmobiliarios en internet, que servirán para encontrar propiedades que estén a la venta en la misma zona o con sus mismas características.

A estas propiedades podríamos llamarlas “comparables”, pero los precios de publicación no son los precios de CIERRE DE VENTAS.

Los cierres de venta dependiendo el momento varían entre:

- Un 0% en momentos de auge.
- Entre un 3% y un 5% en momentos de expansión económica
- Un 5% y un 10% en momentos de recesión económica
- Entre un 15% y un 20% debajo del precio de publicación en momentos de depresión... o más.

Si tienen dudas les recomiendo que verifiquen el tema con un especialista, ya sea de mercado si sus dudas son de mercado o de arquitectura o construcción si las dudas son acerca del estado de la propiedad.

Como pueden ver, este es el beneficio de ser Corredor de Bienes Raíces, pero si tienes un amigo que es Corredor, él te puede ayudar y beneficiarse cuando le des en exclusiva esta propiedad para vender una vez que la hayas comprado y añadido valor.

CAPITULO 11

La visita al propietario vendedor

En la visita, siempre siendo puntual, procuren ir bien vestidos pero no desentonen con el propietario. El objetivo de la entrevista es empatizar lo máximo posible para entender cuál es la situación y el motivo por el cual el FACTOR DE UTILIDAD es bajo para él en ese momento. Y comprender de qué manera se podría resolver la situación, para que pueda convertir el activo inmovilizado (propiedad) en un activo líquido: dinero o crédito a plazo garantizado o un mix de ambas situaciones.

Es importante que lleven a la visita lo siguiente:

1. Contrato de oferta de compra/venta vacío en los espacios de PRECIO Y FORMA DE PAGO
2. Copias de 3 comparativos con los precios PUBLICADOS sabiendo los valores de cierre según el momento económico.
3. Cámara fotográfica o celular con cámara para tomar fotos de la propiedad.
4. Un cuaderno y lapicera

Lo primero que hacen al llegar es hablar de cosas comunes, simpatizar y empatizar con tu cliente a fin de “romper el hielo” y mantener las buenas formas.

Si somos educados y prestamos atención genuina el propietario, nos contará mucho sobre la historia de la propiedad y de su propio vínculo con ella, incluso sin que le preguntemos los motivos por los cuales quiere vender.

No tenemos que hacer muchas preguntas, más bien dejemos hablar al dueño y prestemos atención real a lo que dice.

De esa manera crearemos confianza.

Después de que hayan establecido una buena química con el vendedor, pueden pasar a la discusión de la propiedad.

Recorran la propiedad pero no con objetivo de “auditarla” ni “inspeccionarla”, eso es muy desagradable para cualquier propietario.

Lo que deben hacer es echarle un vistazo a los principales lugares de la casa, descubrir reparaciones mayores y tener una idea de un presupuesto general.

Nos interesa saber detalles como hace cuanto no tiene una reparación, o pintura, o la antigüedad de los aire acondicionados (si tiene) o cuándo fue la última vez que arreglaron el techo, verificar si no hay goteras dentro de la casa, la situación de la cocina, del piso, de la estructura; en los baños si hay presencia de moho, abrir los grifos de las llaves para verificar si está corriendo el agua, prender la luz para saber si está conectada, verificar si hay “consumo potente de electricidad (ejemplo: con aires acondicionados o calefactores eléctricos). Y preguntar por todo aquello que requiera un retoque o reparación y que no se vea a simple vista. Personalmente me gusta empezar por las habitaciones y las zonas sociales, luego los baños para finalmente mirar la cocina.

Siempre intento mantener comunicación con el dueño, con breves preguntas y que me siga contando la historia y las razones de venta. Siempre me muestro educado, cortés y amable.

Al mismo tiempo voy tomando notas de las reparaciones necesarias en mi cuaderno.

La intención es finalizar la conversación en la cocina, porque ahí podemos sentarnos en el comedor y vernos todos frente a frente. La cocina es “el corazón” de las propiedades. Creo que es el mejor lugar para negociar y dónde el propietario se siente más “local”.

Eviten sentarse en la sala donde se reciben las visitas. La cocina es mucho mejor. Y si les ofrecen agua siempre digan que sí.

Mencionen que están ahí para ayudarlos y encontrar una solución a lo que ellos están buscando.

Traten de ser empáticos con el problema que ellos puedan tener.

LA NEGOCIACIÓN

Cuando se sienten a negociar, necesitan tener el cuaderno con las notas que hayan tomado.

Es muy importante que las personas que tengan que decidir estén en ese momento. Si es un propietario y su hermano, que estén los dos.

Si es un matrimonio, que ambos estén. Si es padre e hijo que participen juntos.

Es muy frustrante que al final de todo, les digan: “Déjame hablar con mi esposa”. Y ella no haya percibido en la recorrida la situación real de la propiedad. Ni recordado en la conversación los motivos por los cuales desea vender la propiedad.

Por lo mismo, tienen que verificar este dato desde la primera llamada y, de ser posible, pedir que estén los propietarios o quien toma la decisión.

Al pasar al tema de la negociación, comiencen mostrando los comparativos que encontramos en el área para llegar a un acuerdo de lo que podría ser el precio de mercado de la propiedad.

Muchas veces van a decir que la casa de enfrente se acaba de vender por xxx dólares más. Pero no describen que esa propiedad tiene piscina, está en mejor estado, el lote es más grande y además fue construida 20 años más tarde. La de ellos no.

Después que acordamos el precio promedio del mercado, escribimos ese precio en el cuaderno, y de ahí descontamos los siguientes costos:

Fijando Precio

Dirección _____

Precio promedio de los comparativos	\$ 100.000.-
- Rebaja para vender al mercado (5-10%)	\$ 7.000.-
- Comisión del inmobiliario que ahorramos (3%)	\$ 3.000.-
- Costos de escritura que se ahorran	\$ 2.000.-
- Ocuparme de las reparaciones (3-5%)	\$ 4.000.-
- Reparaciones (hacer un cálculo aquí)	\$ 10.000.-
Nuestra mejor oferta	\$ 74.000.-
Tiempo promedio para vender en este mercado	5-6 MESES

Transmítanle a los propietarios que todos esos gastos se hacen cuando alguien quiere vender su casa con un corredor de Bienes Raíces (inmobiliaria) y que prácticamente son ustedes los que están absorbiendo esos costos.

En pocas palabras: les estamos ahorrando tiempo y quitando dolores de cabeza. Cabe aclarar que ellos no tienen que hacer nada.

Solamente presentarse a firmar en el cierre y recibir su pago. **Listo.**

Recuerden que ellos ya tienen un FACTOR DE UTILIDAD bajo para ese inmueble, y que convertir el inmovilizado en líquido representa una oportunidad para resolver otros problemas. Y esos problemas por lo general tienen una tasa de crecimiento mucho más rápida que la desvalorización de su propiedad. Por esa razón la mayoría de los propietarios vende, porque los costos de no resolver sus problemas actuales son mayores al descuento ofrecido por el inmueble para venderlo.

Nadie es ingenuo. Utilizan los recursos disponibles para poder resolver problemas. Y está bien que sea así. Por eso en la exposición deben mostrarle los beneficios eventuales de dicha situación.

EL CONTRATO

Después que hayan llegado a un acuerdo en el precio, el paso a seguir es firmar entre ambas partes el contrato de compra/venta.

Les recomiendo que se apoyen en profesionales (corredores inmobiliarios, abogados o escribanos) para formalizar la operación, si su profesión no es una de estas.

Cuando se conviertan en inversores más sofisticados, verán que este tipo de contrato tiene muchísimas variantes.

LAS FOTOS

Antes de que salgan de la propiedad que van a vender, es necesario registrar con fotos todo lo que se debe reparar para no olvidarse de nada.

Las inmobiliarias por lo general sacan las fotos de lo que se ve bien. Ustedes deben hacer eso pero también tienen que tener el registro de lo que se ve mal, para repararlo y no olvidarnos de lo que debemos hacer a la hora de hacer el presupuesto y el seguimiento de la puesta a punto de la propiedad.

Cuantas más fotos saquen será mejor.

LA VENTA

Teniendo el contrato de compra de la propiedad, y con la escritura hecha o en trámite, el trabajo de ustedes ahora será añadir valor a la vivienda y venderla a un comprador con efectivo que la quiera.

Las cosas que agregan valor son muchísimas. Nuevamente les sugiero que evalúen el costo - beneficio de dicha inversión en cada caso.

Conversen con corredores inmobiliarios, para que los asesoren de lo que valoran más los compradores de propiedades similares y concéntrense en eso. No en lo que a ustedes les gustaría, sino en lo que el potencial comprador de esa casa pueda valorar y pagar.

También consulten con arquitectos y contratistas para añadir valor. Siempre es más barato pagar honorarios de profesionales que los asistan que hacer algo (obra, mejora, arreglo) que sea valorado por el cliente interesado en comprar el inmueble o por el mercado.

Una vez que esté la propiedad reparada, o con el valor añadido para salir al mercado, sugiero siempre que las vendan con una inmobiliaria que les plantee un plan de marketing satisfactorio y se la brinden en exclusiva si cumple ese plan de venta. Suele ser la mejor opción, ya que teniéndola en exclusiva el esfuerzo comercial que realizan las inmobiliarias es mayor.

Unas últimas palabras

Haber escrito este libro me dio una gran satisfacción. Porque pude resumir en sus páginas los 20 años de experiencia que tengo en este negocio. Durante todo este tiempo, como inversor y como formador de inversores, descubrí los problemas que ocasiona recibir mucha información y “no saber por dónde empezar” con mucha claridad.

Con este libro, puedo asegurarles que tienen el contenido específico para generar-les ingresos con la compra y venta de casas en menos de 30 días. Lo que sigue a continuación es lo que ustedes decidan hacer. Ojala que no los detenga el miedo.

Que no los paralice la duda.

Que no los derrote la inseguridad.

O empieces a poner excusas para no hacerlo.

No dejen para mañana lo que hoy pueden comenzar a hacer con la información que les dejo en este trabajo.

Les deseo lo mejor.

Diego Alvarez



**MBA Diego Alvarez es un Inversionista,
Empresario y Educador Financiero.**

Desde el año 1998, ha incursionado
mayormente dentro del mundo de las
Finanzas como Inversionista de Bienes Raíces,
bróker Hipotecario, Asesor Financiero,
consultor de empresarios y Conferencista.

