

Cómo Invertir En **Bienes Raíces**

SIN CREDITO

SIN RIESGO

SIN DINERO

SIN EXPERIENCIA



Alfonso Inclan

Cómo Invertir En Bienes Raíces

**Sin Crédito, Sin Dinero
Sin Riesgo y Sin Experiencia**

Por Alfonso Inclan

Más Artículos, Videos, Cursos Educativos y Propiedades Disponibles en:

www.InversionistaMaximo.com



AVISO LEGAL

Al adquirir este libro, el derecho de redistribuir el material escrito NO se transfiere al lector. El lector acepta no redistribuir, copiar, modificar, o explotar comercialmente cualquier material encontrado en este documento.

NO EXISTE NINGÚN CONSEJO DE INVERSIÓN. La información contenida en este libro no tiene la intención de asesorar al lector para invertir en cualquier vehículo financiero. El contenido publicado en este documento es únicamente con fines informativos y no debe interpretarse como exclusivo para comprar o vender cualquier transacción comercial. El Autor, Alfonso Inclan y su compañía Orbis Marketing, LLC no representa ni garantiza que cualquier contenido de este documento es exacto o específico para determinada transacción. Ninguna información contenida en este documento está destinada a sustituir el consejo legal, fiscal, contable u otro consejo profesional y no se debe basar únicamente en el contenido proporcionado en este libro para la toma de decisiones financieras. El lector debe consultar con un profesional adecuado para obtener consejos específicos en la inversión designada antes de tomar cualquier decisión de inversión.

INDEMNIZACIÓN. El lector se compromete a mantener al autor de esta obra libre de cualquier reclamo, demanda o daño, incluyendo honorarios razonables de abogados.

DERECHOS DE AUTOR. El producto, sitio web y herramientas están protegidos por derechos de autor y disposiciones de tratados internacionales y no pueden ser copiados o imitados de forma total o parcial. Ningún logotipo, marca registrada, gráfica o imagen de la página web puede ser copiada o retransmitida sin el permiso expreso por escrito de Alfonso Inclan y Orbis Marketing, LLC. Todos los logotipos asociados son marcas registradas y no pueden ser copiados o transmitidos sin la expresa autorización por escrito del autor.

ÍNDICE

Acerca del Autor.....	5
Introducción.....	6
Encontrando A Propietarios En Problemas.....	9
Tipos De Propiedades En Problemas.....	10
El Sentido De Este Negocio.....	11
Lo Que Estás A Punto De Hacer.....	12
1. Pasar La Voz.....	14
2. Volantes.....	15
3. Letreros En Tu Carro.....	17
4. Letreros En Las Calles (<i>Bandit Signs</i>).....	18
5. Craigslist.Org.....	20
6. Manejar Por Las Colonias.....	21
7. Contactar Otros Profesionales.....	23
8. Volantes Con Pestañas.....	24
9. Tarjetas De Presentación.....	25
10. Hablar con FSBOs.....	26
11. Anuncios de “Se Renta”.....	27
Prepárate Para Recibir Llamadas.....	28
Calculando El Precio De La Casa.....	29
Visitando Al Propietario.....	30
Cosas Qué Llevar A La Cita.....	30
La Negociación.....	32
Fijando El Precio.....	33
El Contrato.....	34
Las Fotos.....	35
La Venta.....	36
Marketing Pagado.....	36
Unas Últimas Palabras.....	37

ACERCA DEL AUTOR



Alfonso Inclan es un Inversionista, Empresario y Educador Financiero.

Desde el año 2002, Alfonso ha incursionado mayormente dentro del mundo de las Finanzas como Inversionista de Bienes Raíces, Gerente de Hipotecas, Asesor Financiero y Conferencista.

Alfonso actualmente ayuda a otros Inversionistas a adquirir y manejar propiedades con el fin de obtener Flujo de Efectivo (*Cashflow*) a largo plazo, de una manera segura y confiable.

Igualmente, es Mayorista (*Wholesaler*) de propiedades para rehabilitar y vender a corto plazo (*Fix & Flip*).

Alfonso es respaldado por un exclusivo Equipo de Poder, entre los cuales cuenta con varios mentores. Uno de ellos es el responsable de haber capacitado a Robert Kiyosaki a invertir en Bienes Raíces (autor del libro “*Padre Rico, Padre Pobre*”).

Asociado estratégicamente, 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, Alfonso 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, Alfonso también ofrece educación, tanto para principiantes como para avanzados, compartiendo estrategias de maximización de ganancias y límites de riesgos.

En el año 2008 en la ciudad de Phoenix, AZ, tuvo la oportunidad de formar parte de la primera generación de facilitadores – capacitados directamente por “*Padre Rico*” (la corporación de Robert Kiyosaki) – para promover el juego del *CashFlow* en Español y dar capacitación a nuevos facilitadores.

Alfonso es el único Hispano en los Estados Unidos ofreciendo entrenamientos avanzados y virtuales en Español para invertir en Bienes Raíces.

Como Educador, Alfonso Inclan comparte sus experiencias en el mundo de las Finanzas a través de Seminarios, Talleres y Cursos presenciales así como por Internet.

Para mayor información puede visitar su sitio personal: www.AlfonsoInclan.com

CÓMO INVERTIR EN BIENES RAÍCES SIN CRÉDITO, SIN DINERO, SIN RIESGO Y SIN EXPERIENCIA.

Por muchos años he escuchado decir a la gente: ¿Es posible eso, Alfonso?

Y no falta aquél que dice: -¡*Eso es ilegal!* (y nunca en su vida ha vendido una casa)...

Puesto que estás leyendo este libro, veo que tienes interés en descubrir la respuesta.

Y sí, así es... SÍ se puede hacer y NO es ilegal. Yo lo vengo haciendo regularmente desde hace ya varios años y este libro te enseñará cómo lo puedes hacer tú también.

Mi nombre es Alfonso Inclan y he estado trabajando en la industria de las Bienes Raíces residenciales desde el año de 2002 aquí en Phoenix, Arizona.

Soy Inversionista de Bienes Raíces, Empresario y Educador Financiero.

Hace algunos años estuve como Gerente de Hipotecas y fui además Asesor Financiero o *Financial Advisor* (en inglés) ayudando a familias a crear sus cuentas de retiro.

Durante todo este tiempo he visto el mercado inmobiliario ir hacia arriba, abajo, adelante, atrás... ¡y para todos lados!

Y con esto me he dado cuenta de algo muy importante: un nuevo mercado trae consigo nuevas oportunidades. Te explico:

Cuando el mercado mejora y los precios de las casas suben, se puede generar un muy buen dinero encontrando, reparando y revendiendo propiedades.

(Puedes notar este mercado cuando ves que la mayoría de tus amigos y familiares están queriendo sacar sus licencias para convertirse en Agentes de Bienes Raíces –*Realtors*– o Agentes de Préstamos –*Loan Officers*–). ☺

Cuando el mercado se deprime y los precios de las casas bajan, se abre la oportunidad para adquirir propiedades de flujo de efectivo o *Cashflow*. Propiedades de renta, por ejemplo.

En esta temporada, la mayoría de los Agentes relacionados a esta industria dejan de serlo: Agentes de Bienes Raíces, Prestamistas, Valuadores, Compañías de Título, Contratistas, etc. inclusive Arquitectos y mueblerías.

Es cuando la economía empieza a bajar drásticamente.

Y si te has dado cuenta, esto es cíclico. Aproximadamente cada 20 años es que pasan estas cosas (*aquí en los Estados Unidos*).

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

Simple.

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

Esta Ha Sido Mi Experiencia En Los Últimos Años:

Después del *crash* que sufrimos en el 2007, empecé a enfocarme más en las técnicas de los inversionistas experimentados.

En ese entonces, las mejores oportunidades de inversión estaban en las subastas de la ciudad (*foreclosures*).

La gente ya no podía hacer sus pagos al banco debido a la crisis económica y los bancos estaban quitando y subastando estas casas a precios de súper descuento.

Aquí en Phoenix fue un escándalo.

En la subasta (*auction*) podíamos comprar casas en un rango de \$15,000 a \$50,000 dólares, cuando dos años antes las mismas casas se habían vendido en ¡\$250,000 a \$350,000!

Esto ocasionó que miles de inversionistas de todo el mundo vinieran a comprar casas de manera masiva a esta ciudad de Phoenix (algo similar pasó en Nevada, Florida, California y otros estados de este país).

Después, una gran cantidad de retirados Canadienses se dieron cuenta de la oportunidad y veíamos a cientos de ellos comprar aquí sus casas de descanso. El mayor problema fue que ellos las compraban a precios muy por arriba del mercado. No les importaba, ya que aún así, les salían aún más baratas que en su país y los precios estaban aún muy bajos.

Esto hizo que las subastas ya no fueran muy convenientes para encontrar oportunidades a descuento en las subastas. Había mucha competencia, incluyendo los *Hedge Funds*.

El mercado cambió de nuevo y la tendencia fueron las propiedades de REO (*Real Estate Owned*) o propiedades “reposeídas” por el banco.

Este tipo de propiedades son las que no se venden en la subasta y pasan a ser inventario de los bancos para su venta normal en el mercado.

Los bancos no querían hacerse responsables de estas casas ya que la mayoría estaban abandonadas y expuestas al vandalismo, además que no había mucho comprador calificado. Por estas razones encontrábamos mejores oportunidades en los “REO”.

Pasado un tiempo descubrimos que podíamos hallar mejores oportunidades en las transacciones llamadas SHORT SALES o “Ventas Cortas” en español.

En esta etapa aprendí muchas técnicas nuevas para negociar con los bancos.

Descubrí también lo que eran la adquisición de notas y las famosas transacciones en “*Bulk*” o a Granel.

Pero todo eso ya quedó como parte de la historia.

Por consejo de mis mentores, la compra de SHORT SALES dejó de ser recomendada empezando el 1º de Enero del 2015.

Los bancos dejaron de aprobar las transacciones a precios de descuento y ahora las aprobaban a no menos del 90% del valor del mercado.

El mercado había vuelto a cambiar.

Ahora, te quiero compartir un secreto:

Sin importar el mercado en el que nos encontremos, siempre ha habido una técnica que hasta la fecha ha sido consistente y efectiva.

Es la “Vieja Escuela”. El “secreto” del que quiero hablarte en este libro.

Y éste es: ¡Encontrar a propietarios que estén en problemas!

(NOTA: Las ideas compartidas a continuación las he aplicado únicamente en Estados Unidos, pero considero que pueden ser también desarrolladas en otros países)

ENCONTRANDO A PROPIETARIOS EN PROBLEMAS



Estas personas son dueñas de una propiedad que por alguna razón ya no la quieren y necesitan venderla urgentemente. En este caso nos convertimos aquí más que compradores o inversionistas, en *solucionadores de problemas*.

A estas personas les compramos su propiedad en efectivo así como esté, y les damos una solución rápida a su situación.

La gran ventaja para ellos es no tener qué gastar en reparaciones a la propiedad, ni pagar costos de cierre, ni comisiones a Corredores de Bienes Raíces.

Nada.

Además les ahorramos bastante tiempo y les evitamos los dolores de cabeza que resultan al vender a un comprador con préstamo de banco.

Nosotros compramos las casas así como estén, inclusive quemadas, vandalizadas, destruidas o como sea.

De hecho, mientras más feas... ¡mejor!

(Vuelve a ver la gráfica de arriba... esa es la gente que estamos buscando) ☺

TIPOS DE PROPIEDADES EN PROBLEMAS

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

Hay muchas razones.

Tal vez los dueños heredaron la propiedad y viven en otra ciudad. Tal vez hubo un divorcio o un deceso en la familia.

Quizás el propietario se tiene que cambiar de estado; y muchas cosas más.

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

1. Problemas Financieros

- a. El propietario está retrasado en los pagos de la hipoteca (*mortgage*)
- b. El pago de los impuestos de la propiedad está retrasado
- c. Record Público de un *Notice of Default* (NOD) (más de 120 días tarde)

2. Problemas en la Propiedad

- a. La casa está quemada, vandalizada, destruida o abandonada.

3. Problemas Circunstanciales

- a. El propietario está divorciándose
- b. El propietario murió (la propiedad está en *probate*)
- c. El propietario cayó en la cárcel
- d. El propietario cambió de trabajo
- e. El propietario se está mudando a otra ciudad o estado
- f. El propietario heredó la propiedad (*inheritance*)
- g. El propietario vive fuera del estado (*absentee*).
- h. El inquilino no paga a tiempo al propietario.
- i. La propiedad está vacante esperando rentarse.

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 descuento**, 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 *Realtors* 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”.

Una propiedad solamente va a convenir como INVERSIÓN si la compramos a un precio MENOR al precio del mercado (o precio de reventa) y es más fácil obtener un precio más bajo si la casa está muy fea o destruida. Nadie quiere comprar una casa así... sólo nosotros, porque nosotros la vamos a reparar y ponerla bonita.

El trato de nosotros los inversionistas es que las tenemos que comprar a descuento. Es un ganar, ganar. Ellos ahorran tiempo, nosotros obtenemos una propiedad a descuento.

Compramos a un precio de descuento para revender a un precio mayor (*hello??...*). Es como cuando compras para revender carros, ropa, joyas... ¡o manzanas! Es lo mismo. Desafortunadamente sigo encontrando hasta la fecha “inversionistas” que compran en 100 pesos para vender en 80. No no no no no... Eso NO es posible... No lo hagas... ☹

Desde ahorita te digo: **EL NEGOCIO DE LAS BIENES RAÍCES ES PARA GANAR DINERO. SI ESTAS PERDIENDO UN DÓLAR, YA NO ES NEGOCIO.**

En este libro quiero enfocarme en instruirte cómo hallar este tipo de personas o casas. Si tú 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.

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 de *Realtor*.

¿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 cientos de veces. Sigue leyendo y te voy a enseñar cómo...

LO QUE ESTÁS A PUNTO DE HACER...



La primera cosa que tenemos que hacer es CREER QUE SI SE PUEDE y pedirle al Señor que nos dé ánimos para hacer lo que debemos de hacer. Él es el que todo lo puede y si vamos de su mano, todo será más fácil.

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

Para encontrar estas propiedades, sólo hay dos opciones:

1.- Marketing Gratuito (o barato)

2.- Marketing Pagado

Con el Marketing Pagado obtienes *una mayor cantidad de llamadas* y por consecuencia un mayor número de ventas.

Te ahorras mucho tiempo y aceleras tu productividad... pero es necesario invertir.

Este manual *no* está escrito con la intención de abarcar esa área, sino para encontrar, comprar y vender casas sin crédito y sin dinero.

Por lo tanto, en las siguientes páginas te voy a mostrar diferentes técnicas que te van a permitir localizar este tipo de propiedades sin dinero, además de algunas otras donde sólo tienes que invertir muy poco.

Estas técnicas sirven y nos han servido a miles de inversionistas, pero eres tú quien va a tener la decisión de llevarlas a cabo o no.

Tienes qué hacerlas una o todas ellas para que la gente se entere de lo que estás buscando y dependiendo de la actividad que hagas, serán los resultados que vas a obtener.

No es difícil conseguir \$3, \$4 o \$5 mil dólares en tu primer mes.

Inclusive conocí a una persona que vendió 8 casas en tan sólo su primer mes usando la primera técnica que te voy a enseñar (¡y esa señora nunca había vendido nada!)

También me ha tocado ver a personas que después de su primera semana en este negocio se desaniman o se van con la primera compañía multinivel que se les para enfrente...

Otras veces he visto que ganan \$3,000 dólares (o más) en la primera venta y ya no siguen. ¿Quizá es el miedo al Éxito? ¿No están acostumbrados a ganar esas cantidades?

No lo sé.

Pero sí sé que cualquier persona que sea constante en emplear estas herramientas que hoy te comparto, puede generar un ingreso mucho mayor a los \$5,000 dólares mensuales.

El área de las Bienes Raíces es, en mi experiencia, lo mejor que podamos hacer como negocio.

El cheque más grande que yo he recibido por una sola venta es de \$32,000.

Mi mentor está vendiendo 50 casas AL MES y genera por lo menos \$8,000 por cada una.

La lista sería interminable de casos de éxito en esta industria. Si estás leyendo esto, es muy probable que ya conozcas el potencial de ser inversionista de Bienes Raíces.

A continuación te presento 11 técnicas gratuitas y baratas de las cuales he comprobado son 100% efectivas.

Además, todas ellas han resistido la prueba del tiempo entre miles de inversionistas.

Ánimo, sí se puede...

Alfonso Inclan

1.- PASAR LA VOZ:

Cuando empecé en esta industria, no había nadie que me dijera cómo hacer las cosas ni tampoco sabía lo que estaba haciendo.

En ese entonces estaba originando préstamos de Hipotecas, pero nadie de mis amigos y familiares me relacionaban con este tipo de préstamos pues hasta ese entonces yo me había venido desarrollando como músico. Esa era la idea o la imagen que todo mundo tenía de mí.

Casi después de un año, se me ocurrió hablarle a todos mis contactos para informarles acerca de mis servicios. No se me va a olvidar nunca lo que me gritó uno de mis amigos:

-“¡Por qué no me hablaste antes! ¡Acabo de refinanciar mi casa!”

Es por esta razón que a todo el que va empezando 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.

Puedes enviar el siguiente mensaje por email así como publicarlo en Facebook:

“Este mensaje lo estoy enviando a todos mis amigos y familiares, sólo para hacerles saber que a partir de hoy estoy ayudando a un inversionista a comprar casas en efectivo en menos de 30 días.

No tienes que pagar comisiones ni hacer reparaciones ni pagar costos de cierre.

Si quieres vender o comprar o sabes de alguien, favor de enviarme un mensaje por email o llamarme al (xxx)xxx-xxxx.

Atte, fulanit@ de tal”

No te extrañe si en el mismo día que envíes el mensaje tengas varias llamadas de varias personas interesadas. A las personas que no te llamaron, márcales en dos días para confirmar si recibieron el email y aprovechar para hacerles saber de tu nuevo negocio.

NOTA: El inversionista que mencionas en este mensaje, soy yo. Más adelante te explico.

2.- VOLANTES

En esta ciudad de Phoenix, Arizona, la temperatura sube hasta los 49 grados centígrados (120° Fahrenheit) y salir a repartir volantes en la temporada de calor es algo difícil, pero yo lo hice en mis inicios. Conozco personas que lo han seguido haciendo constantemente por años y están vendiendo 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 (o por lo menos en la puertita de entrada del jardín), pero no debemos dejarlo dentro del buzón ya que es delito federal. El correo es propiedad del gobierno en este país y si algún propietario molesto lo sabe y te reporta, puedes tener una multa por ello.

El volante debe de 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.

Quizá hayas visto toneladas de publicidad de muchas compañías dejando en las puertas de las casas y que los dueños ni siquiera los ven, tirándolos a la basura, pero esta técnica no funciona así. Nuestros volantes no son nada bonitos o lujosos. Son hechos a mano, con tu puño y letra, de manera que parezcan hechos por un amigo o familiar que les dejó una nota personal.

Inclusive, cuando dejes los volantes en las puertas, hay que dejarlos con el lado de las letras expuestas y no por dentro del dobléz de la hoja, con la intención que se vea la nota.

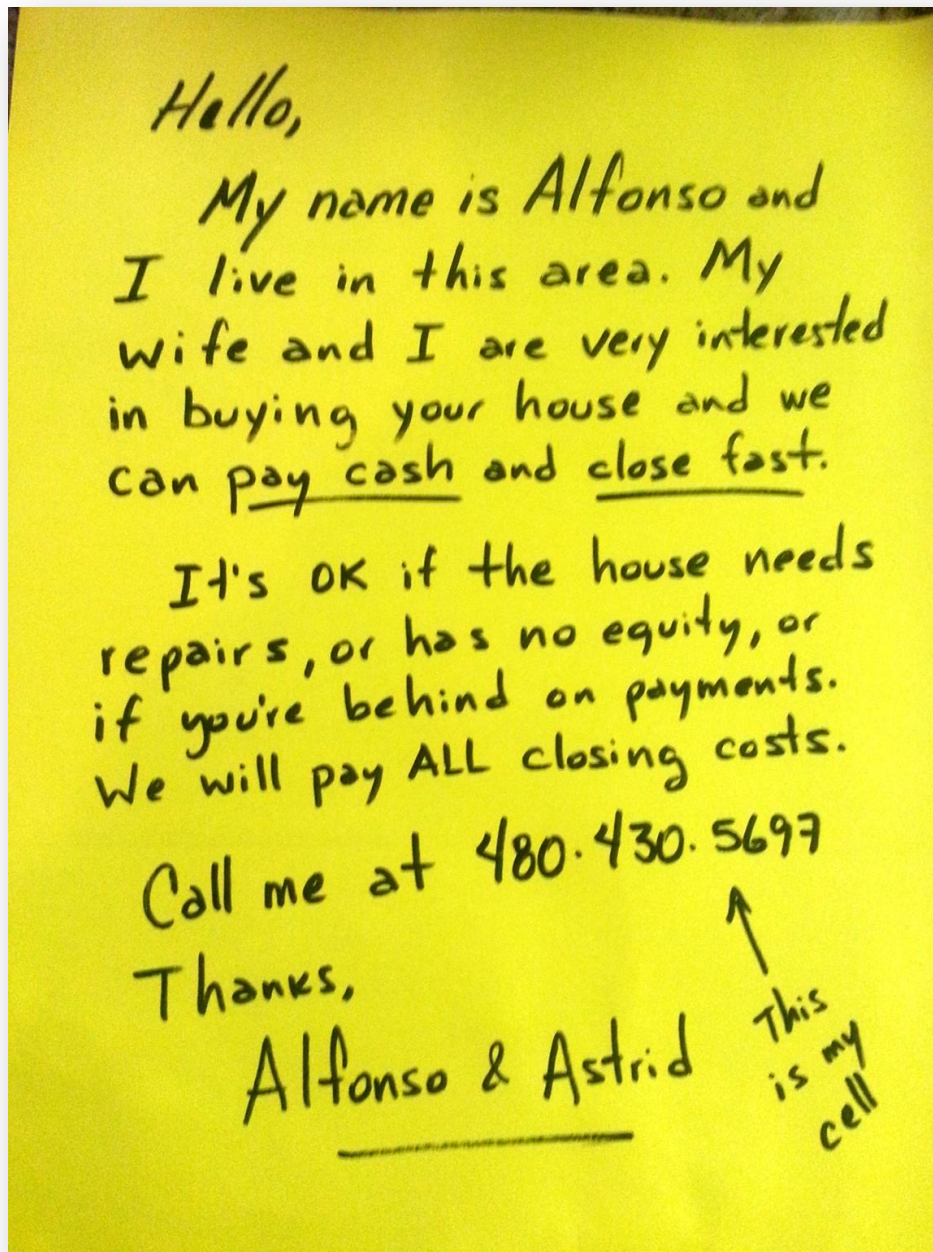
El proceso es simple: primero cortas una hoja tamaño carta a la mitad, y escribes el mensaje a mano con un “Sharpie”. Después, le sacas copias sobre hojas amarillas. Serán dos volantes iguales por cada hoja tamaño carta (8.5 x 11). Al final cortas las copias por el medio con una guillotina que te pueden prestar en la tienda *Staples* o en el *Office Max*.

Puedes ir personalmente a dejar estas copias en las casas, o pagarles a muchachos de la *high school* (secundaria) o algún amigo para que vayan ellos en lugar tuyo. Le puedes pagar de \$8 a \$9 dólares la hora o por volumen.

Se reparten de 70 a 100 volantes por hora normalmente por persona, dependiendo de la colonia y de la agilidad de la persona. Hay veces que hemos repartido sólo 50 por hora.

Por lo regular, con nuestro volante amarillo obtenemos un 3% de llamadas, de los cuales el .5% son prospectos muy buenos. Dependiendo de la colonia, un tiraje de aproximadamente 400 a 500 volantes nos trae una venta. A veces con 100 volantes tenemos una venta. A veces con 150...

A continuación te muestro el volante que más resultados me ha dado:



Este volante es un ejemplo viejo que tengo, sólo falta incluirle aquí el “*Se habla Español*”

3.- LETREROS EN TU CARRO:

Si eres alguien que maneja mucho, puedes tener muy buenos resultados al llevar tu carro por todos lados. Con esta técnica puedes poner un letrero en tu carro de 3 maneras:

1. Letrero en la ventana posterior (con marcador o letras de plástico)
2. Letreros magnetos colocados en las puertas
3. Letreros pintados en el cuerpo del carro

1.- El pegar letras blancas en la ventana posterior de tu carro es la opción más barata de las tres. Aquí lo único que quieres poner (con letras blancas y grandes) es: “WE BUY HOUSES IN CASH” y tu número de teléfono.

En *Walmart* puedes comprar estas letras adhesivas que cuestan alrededor de \$6 dólares.

Tip: Todavía es más fácil y barato comprar un marcador de tinta blanca que puedes usar para escribir y borrar cualquier mensaje cuando así lo desees.

Si no hablas inglés, simplemente puedes poner el teléfono de alguien que sí lo haga (un hijo o tu pareja) o poner ‘COMPRAMOS CASAS EN EFECTIVO’ en el letrero.

#2.- Un letrero magneto puede ser muy conveniente ya que lo puedes colocar y luego quitar cuando quieras.

Es algo más caro que el letrero en la ventana, pero igual de efectivo (como \$30 a \$50 dls)

La opción #3 es la más cara, pero es la que llama más



la atención. Aquí es prácticamente pintar el anuncio en el cuerpo de tu carro.

Dependiendo de tus posibilidades es la opción que puedas escoger.

No te olvides de salir a pasear tu carro cuando haya un evento grande.

Especialmente en los juegos deportivos masivos de tu ciudad. Expón tu negocio y diviértete.

4.- LETREROS EN LAS CALLES (*Bandit Signs*):

Este tipo de letreros han sido muy populares entre los inversionistas por décadas. Quizá ya los hayas visto en tu ciudad. Si no, vas a notar que de aquí en adelante vas a empezar a ver estos letreros por donde quiera.. jajaja... así siempre pasa.

Es como cuando recién compras un carro: ¡nunca habías visto tanta gente manejando tu mismo modelo! Jajaja... ¿no es así? Así te va a pasar con estos letreros de aquí en adelante. ☺

Antes que nada, con esta técnica quiero hacerte una aclaración muy importante:

Cada ciudad tiene diferentes leyes acerca de este tipo de publicidad. Muchos de ellos son muy estrictos al respecto y a otros no les importa.

Si no ves muchos letreros en las esquinas, quizá esa ciudad no sea muy tolerante. Te sugiero que investigues las reglas de tu ciudad antes de colocar estos letreros.

Por eso les llaman en inglés “*Bandit Signs*” (letreros bandidos).

Aquí tienes prácticamente tienes tres opciones:

1. Comprar hojas de plástico amarillas y escribir el mensaje con un marcador negro
2. Mandarlas hacer y uno mismo ponerlas en las calles
3. Mandarlas hacer y que la misma compañía se encargue de colocarlas

El tamaño de las hojas de preferencia deben ser 18 x 24 pulgadas (recibimos más llamadas con este tamaño). El color amarillo es más atractivo que otros colores y el uso de las letras negras nos funcionan mejor que otros colores.



El mensaje ideal debe de estar colocado en **3 secciones**:

-Mensaje:	WE BUY HOUSES	WILL BUY YOUR HOUSE
-Beneficio:	Any Situation	IN 7 DAYS IN CASH
-Teléfono:	(xxx) xxx-xxxx	(xxx) xxx-xxxx

Igualmente, las letras deben de ser grandes, que sean fáciles de leer y que ocupen el mayor espacio posible dentro de la hoja amarilla.

Procura no dejar espacios vacíos por usar letras chicas.

También tenemos más resultados cuando usamos letras tipo *handwritten* (escritas a mano). De esta manera nos separamos de cualquier imagen corporativa y nos mostramos como un verdadero inversionista privado. La gente lo ve mejor así por alguna razón.

Inclusive hemos tenido muy buenos resultados cuando el letrero está viejo, usado, descolorido o gastado. Personalmente he tenido más llamadas de mis letreros viejos que de los nuevos...

Supe de alguien también que solamente usaba letreros de cartón mal cortados escritos con letras hechas a mano al “*ahí-se-va*” (en inglés). Según él le daban mejor resultado. La verdad yo nunca lo he intentado... jejeje... lo dejo a tu consideración (son gratis).



Recomiendo usar una estaca de metal en forma de “H” para incrustarla en el lado inferior de la hoja de plástico corrugado.



Lo mejor es colocar los letreros en las esquinas o en las paradas. Es necesario que el conductor esté parado para que tenga el tiempo de leer el mensaje y apuntar el número de teléfono o llamarnos ahí mismo. Si van manejando no van a ver el número.

A mí me gusta dejar estos letreros los viernes por la tarde y recogerlos los domingos por la noche, así nos podemos ahorrar bastante dinero. De no ser así, la ciudad los va a quitar entre los días de la semana, cuando es que trabajan los encargados de limpiar la ciudad.

En caso de que un policía me vea colocando los letreros y me pare, él me preguntaría:

-¿*qué estás haciendo?*

Yo le respondo: - “*poniendo letreros*”

Si me pregunta si traigo permiso, le digo que no, pues sólo los voy a poner el fin de semana y los voy a venir a quitar el domingo por la noche.

La mayoría de los policías no quieren perder el tiempo con estas cosas.

Yo lo he hecho centenares de veces y nunca me han detenido para preguntarme. Conozco muy pocos que han multado, y fue porque ellos lo hicieron en ciudades que no permiten hacerlo. Una vez más, te recomiendo verifiques las leyes de tu ciudad.

5.- CRAIGSLIST.org:

Este sitio es uno de los más visitados en el internet, y no cobran por poner anuncios aquí.

Velo así como un “Clasificados” en internet.

Los anuncios más eficaces son las más simples.

Así como el mensaje de los “*bandit signs*”, haz los anuncios simples y al grano.

Por ejemplo: "Compro Casas Al Contado, Cualquier Situación", o "Voy A Comprar Tu Casa En 7 Días", y luego un número de teléfono.

Te muestro algunas ideas, pero puedes jugar con diferentes mensajes:

WE BUY HOUSES
Any Situation
(xxx) xxx-xxxx

WILL BUY YOUR HOUSE
IN 7 DAYS IN CASH
(xxx) xxx-xxxx

CAN BUY YOUR HOUSE
IN CASH TODAY
(xxx) xxx-xxxx

Aunque es muy importante lo que anuncies en el mensaje de *Craigslist*, lo más importante es el “*SUBJECT*” o el “Título del Asunto” que la gente ve al entrar al sitio.

-PUEDO COMPRAR SU CASA HOY EN CASH

-NECESITO COMPRAR UNA CASA EN ESTA CIUDAD ESTA SEMANA

-ME URGE COMPRAR CASA EN EFECTIVO ANTES QUE TERMINE EL MES

Mucha gente también usa títulos chistosos o sarcásticos para llamar la atención:

-ME ESTOY ORINANDO POR COMPRAR TU CASA YA EN CASH!!!

Inclusive puedes usar mayúsculas y signos como ◀▶☀️🎵🎵🎵▶▶▶ para diferenciarte de los demás (sólo presiona ALT, introduce el número 14, 15 ó 16, etc. y suelta el ALT)

Puedes agregar también una gráfica que lleve tu mensaje. Sólo que, si la publicas varias veces, tienes que cambiar el nombre de la gráfica para que no lo detecten los filtros.

Craigslist no permite publicar 2 anuncios iguales o con las mismas palabras, pero puedes renovar el mismo mensaje cada dos días.

Lo que hacemos es publicar varias veces la misma idea, pero con diferentes palabras y usando diferentes categorías. También lo podemos hacer en español y en inglés.

Publica en las categorías de “Housing”, “Services”, “Real Estate” etc.

6.- MANEJAR POR LAS COLONIAS:

Conozco varias personas que sólo hacen ésto y por lo regular están vendiendo una o dos propiedades al mes.

Lo que hacen es simplemente entrar a las colonias de su ciudad cuando regresan del trabajo por las tardes. Buscan principalmente casas con las siguientes características:

Con el pasto crecido, techo viejo, A/C viejo, jardinería maltratada, con basura acumulada, abandonadas, vandalizadas, quemadas, destruidas, con mucha folletería en la puerta, correo en el suelo, con carros sucios, abandonados o ponchados, y todo aquéllo que indique que hay problemas económicos en esa casa o que no hay alguien viviendo ahí.

Al encontrar una de estas propiedades, se anota la dirección de la propiedad y ya estando en casa, buscamos en el sitio del condado el nombre del dueño y su dirección postal.

Por ejemplo, aquí en Phoenix el condado o *county* en inglés es el de MARICOPA.

Vamos al sitio de Maricopa County Assessor (<http://mcassessor.maricopa.gov/>) e introducimos la dirección de la propiedad que encontramos.

Puedes hacer lo mismo entrando a Google, buscando el nombre de tu *county* y agregando “tax collector” o “property appraiser” o “county assessor”.

Recuerda que cualquier *county* o condado tiene los datos de todas las propiedades así como la de sus dueños, y que además, son datos públicos.

Vamos a encontrar ahí varios datos de la propiedad, pero más que nada vayamos a donde está la información de los impuestos o “*taxes*”, ahí podremos encontrar la dirección de contacto del dueño de esa propiedad.

En este mismo lugar podemos encontrar más información importante acerca de la propiedad, pero eso lo vamos a analizar cuando el propietario nos haya hablado por teléfono y nos quiera vender su casa.

A continuación, vamos a hacer una carta dirigida al dueño escribiéndola de nuestro puño y letra en una hoja amarilla.

Los datos en el sobre también tienen que ser escritos a mano y con una estampilla normal, de manera que luzca como si viniera de un amigo o familiar.

Te muestro un ejemplo de lo que puedes hacer:

Dear (owner's name)

Hi!

My name is John Williams and

I would like to

\$ BUY \$

your house at (property address)

Please call me at
#555-555-5555

Thanks!
John

Mientras más simple, mejor.

7.- CONTACTAR OTROS PROFESIONALES:

Si puedes recordar los tipos de “propiedades en problemas”, algunos son de propietarios que están divorciándose o que están con algún proceso legal.

La mayoría de los abogados están trabajando con clientes que están perdiendo su casa o que quieren venderla lo más pronto posible.



Con el propósito de alcanzar a estos propietarios en problemas, puedes contactar abogados, contadores, paralegales, etc. que pueden referirte alguien que quiera vender su casa.

Igualmente, podemos contactarnos con otros profesionales de nuestra misma industria, como prestamistas, agentes de seguros, contratistas, electricistas, plomeros, etc.

Pero El Mayor Sentido De Todo Esto Es El De ¿Por Qué Lo Van A Hacer?

Si sólo les pedimos que nos refieran alguien sólo porque sí, la mayoría no lo va a hacer o se les va a olvidar.

Pero si les decimos que les vamos a dar cierta cantidad de dinero como referencia, eso va a cambiar las cosas...

oh, sí...

Hasta vas a ver que a algunos de ellos les va a cambiar la mirada y hasta te van a hablar diferente. 😊

Por lo general, se acostumbra una referencia que va de los \$250 a los \$1,000 dólares, pero sólo hasta que hayamos cerrado el trato.

Recuerda ésto: **LA GENTE HACES LAS COSAS POR SUS INTERESES Y NO POR LAS NUESTRAS.**

Puedes darles seguimiento de vez en cuando a través de un email o de una llamada pero NO para invitarlos a comer. Eso es para celebrar un cierre y sólo hasta entonces.

Te lo digo por experiencia. La mayoría habla más de lo que hace...

8.- VOLANTES CON PESTAÑAS

Esta otra técnica es muy efectiva y muy barata. Compra una caja de tachuelas y coloca este volante en todos los lugares públicos donde te permitan poner anuncios, como restaurantes, lavanderías, tintorerías, casas de cambio, title loans, bibliotecas, centros comunitarios, gimnasios, etc.

Inclusive los puedes poner en los buzones de correos comunitarios (pégalos con *tape*).

Una recomendación aquí es que quites una pestaña antes de dejarlo en el lugar. Por alguna razón ésto hace que las personas presten más atención al volante.

Si no puedes hacer una forma como la que te muestro, puedes también hacerla a mano con un marcador ¡y no olvides cortar las pestañas con unas tijeras antes de dejarlos!

<p>COMPRAMOS CASAS AL CONTADO EN MENOS DE 7 DÍAS</p> <p>¿Se está usted divorciando, está perdiendo su casa, necesita muchas reparaciones o simplemente necesita dinero lo antes posible? Llámeme en este momento...</p>						<p>{Tu Nombre}</p> <p>(xxx) xxx-xxxx</p> <p>Llame Hoy</p>		
COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX	COMPRO CASAS (XXX) XXX-XXXX

9. TARJETAS DE PRESENTACIÓN:

Cuando vas empezando en este negocio, es necesario que la gente sepa de ti y de lo que haces. Como ya lo hablamos en la técnica #1, es necesario que pases la voz lo antes posible y a la mayor cantidad de personas.

Pero por los próximos años, tú tienes qué seguir dándote a conocer y manteniendo tu nombre en la mente de tus contactos.

Para ésto es muy importante que tengas un blog con autorespondedor y todas las funciones del mercadeo en internet, pero ésto es algo que implica más gastos de tu parte y mantenimiento continuo lo cual podrías dejar para cuando ya estés listo o lista para ello.

Mientras tanto, te recomiendo que mandes hacer unas tarjetas de presentación y las entregues dondequiera que andes. Por lo mismo te recomiendo empieces a socializar más fuerte y entregues tu tarjeta con todo el que platiques, así como pedir la de ellos.

Esta interacción es preferible si la haces con otros inversionistas o personas que trabajan en la misma industria. Puedes hallar clubes de inversionistas en tu propia ciudad.



Un diseño que te recomiendo para tu tarjeta de presentación es algo similar al diseño que hicimos para el “*Bandit Sign*”.

Por delante mostramos lo mismo de nuestro letrero y en la parte posterior incluimos nuestros datos personales y de contacto (nombre, título, email, website, fax, etc).

No tengas miedo de anunciarte como “Inversionista de Bienes Raíces” o “*Real Estate Investor*”. Estas mismas tarjetas podrías dejarlas en algún lugar público. Puedes igualmente sacar una gráfica en JPG y subirla a tu cuenta de Facebook y Twitter.

Todas estas técnicas para encontrar casas sin crédito, sin dinero, sin riesgos y sin experiencia, son parte de mi programa de entrenamiento para nuevos inversionistas, pero todavía hay mucho más...

¿Tienes interés por convertirte en inversionista profesional? Puedes ir aquí:

<http://www.inversionistamaximo.com/curso-de-bienes-raices>

10.- HABLAR CON FSBOs

El término de “FSBO’s” se refiere a las siglas en inglés de “*For Sale By Owner*”, lo cual significa “A La Venta Por El Dueño” o “Vendedor Sin Intermediario” en español.

(En el argot inmobiliario, lo pronunciamos como “*fisbos*”)...

Estos letreros los vas a ver mayormente en la parte frontal de la casa o alrededor de la cuadra. Si vas manejando y los ves... ¡háblales en ese momento!



Por lo general, propietarios que no quieren pagar comisiones a *Realtors* y que buscan sacar la mayor cantidad del precio del mercado, son los que anuncian sus casas a la venta como “FSBOs”.

La mayoría busca vender arriba del precio del mercado porque no saben el valor real de la propiedad. Aquí hay que educarlos. Mostrarles comparativos. Hacerles ver que nosotros podemos ayudarles con una venta rápida, etc.

Lo que necesitamos hacer aquí es crear confianza con el dueño y darle un tiempo para que él la pueda vender. Simple. No demos presión.

Le estaríamos dando un seguimiento cada semana para ver cómo van las cosas y hacerle saber siempre que estamos interesados en su casa, pero siempre a precio de descuento.

El SEGUIMIENTO es la clave con los FSBOs.

NOTA: Muchos de los dueños son propietarios Inversionistas o propietarios *Realtors*. Con ellos vamos a hallar varias objeciones, especialmente con el precio.

Si el dueño es un Inversionista o un *Realtor*, lo más probable es que no vayas a encontrar un precio de descuento (esa es mi experiencia), A MENOS que estén en una situación problemática y les urja vender.

Por lo mismo, siempre tienes qué sondear el POR QUÉ vende la propiedad.

11.- ANUNCIOS DE “SE RENTA”



En esta técnica, vamos a hacer algo muy similar a lo que podemos hacer con los FSBOs.

Vamos a hablar a cada letrero que veamos con el anuncio de “*For Rent*”, “Se Renta” o “Se Alquila”.

La intención es la de localizar un propietario que esté *desesperado* por conseguir un inquilino.

¿Recuerdas? Un propietario en problemas.

Es muy común que un dueño que esté con su propiedad vacante y a la renta, tenga ansiedad por rentarla lo antes posible o por deshacerse de la propiedad de una vez.

Estos son los problemas que puede enfrentar un propietario que renta:

- Tener vacante la propiedad y tener qué seguir pagando la hipoteca o *mortgage*
- Tener vacante la propiedad y correr el riesgo de que sea vandalizada o dañada
- Cansado de pasar por lo mismo varias veces al año
- Cansado de perseguir a los inquilinos para que le paguen la mensualidad
- Cansado de recibir llamadas en la noche por descomposturas emergentes
- Cansado de estar pagando reparaciones constantemente
- Darse cuenta que esa propiedad no es buen retorno para su inversión inicial
- No saber cómo desalojar legalmente a un inquilino
- Etc

El rentar una propiedad no es fácil, especialmente aquí en Estados Unidos. Las leyes de este país protegen demasiado al inquilino y si no se sabe lo que se está haciendo, un inversionista puede tener serios problemas.

Por esta razón, queremos hallar mayormente a propietarios que estén pasando por este tipo de situaciones y ayudarlos a que se deshagan de su propiedad lo antes posible. ¡Muchos de ellos tienen varias casas en la misma situación!

Puedes empezar la conversación así: “*sé que usted está rentando la propiedad, pero yo soy un inversionista que anda buscando comprar en efectivo varias casas en esta área en los próximos 20 días. ¿Estaría usted interesado en vender esta casa?...*”

PREPÁRATE PARA RECIBIR LLAMADAS



Después que hayas hecho toda esta actividad, prepárate ¡porque **vas a empezar a recibir varias llamadas!**... y no queremos que te encuentren sin saber qué responder o qué hacer.

Estas llamadas no tienen que durar mucho tiempo. Tienes que hacer las preguntas correctas y guiar al cliente paso por paso. Se supone que nosotros somos los que sabemos y no ellos.

Cuando recibas la llamada, lo primero que tienes que saber es el nombre de la persona, y pedirle que te hable de la situación de la casa. Cuántos cuartos, baños, qué reparaciones necesita, cuánto debe en la hipoteca, si está bien con los pagos, si la tiene con un *Realtor* enlistada en el mercado, etc.

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 en problemas o no.

Si te dice que sólo está hablando por curiosidad, que no quiere vender todavía o que quiere vender hasta el año que entra... entonces no le des mucha prioridad. No es un propietario en problemas.

Pero si te dice que está urgido por vender, que quiere vender su casa lo antes posible y que además te hace saber que tiene alguna de las características del “propietario en problemas”... ¡corre a verlo en persona!

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, tienes que preguntar LA DIRECCIÓN (¡no se te olvide!) y cuál es el precio que quiere por la propiedad.

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

“Si usted no tiene qué hacer ninguna reparación, ni pagar comisiones, ni costos de cierre 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 contestes nada, sólo confirma que necesitas ver primero la propiedad en persona para ver la condición de ella.

La negociación del precio la vamos a hacer en persona.

CALCULANDO EL PRECIO DE LA CASA

Antes de ir a la cita, ve a www.zillow.com y www.redfin.com para encontrar propiedades similares que se hayan vendido en los últimos 3 meses en la misma colonia (*subdivisión*) o máximo dentro de una milla a la redonda.

En Zillow puedes encontrar “*Nearby Similar Sales*” al lado derecho de tu pantalla.

Les llamamos COMPARATIVOS o “COMPS” a las casas que se han vendido recientemente en el área.

El promedio del precio de las ventas que encuentres, será el precio del mercado (o el precio para vender al público) de la casa de tu cliente.

En inglés, los inversionistas conocemos ésto como **ARV** (*After Repair value*).

Por favor no te bases en el precio que Zillow te da. La mayoría de las veces es incorrecto.

Para hacer un precio comparativo más acertado es necesario que llevemos una capacitación más extensa como la que doy en mi entrenamiento para Inversionistas.

Pero definitivamente el precio más cercano a la realidad nos la puede dar el sistema del MLS, el cual solamente los *Realtors* tienen acceso.

Como puedes ver, este es el beneficio de ser agente de Bienes Raíces, pero si tienes un amigo que es *Realtor*, él te puede hacer los comparativos o puede conseguirte acceso para que puedas usar su sistema como su asistente (no ocupas licencia para eso).

VISITANDO AL PROPIETARIO

Al ir a la cita, por favor no vayas a llegar tarde. Muchos vendedores no te van a tomar en serio y habrás perdido la oportunidad.

Te recomiendo vayas una media hora antes a manejar por la colonia y veas la situación del área y si es posible, los precios de las casas que están a la venta.

Es necesario que lleves también la siguiente lista:

COSAS QUÉ LLEVAR A LA CITA:

1. Contrato de compra venta
2. Copias de 3 comparativos con los precios más bajos (son los que usan los *Hard Money Lenders*)
3. Cámara fotográfica o celular con cámara para tomar fotos de la propiedad.
4. Un cuaderno con hojas amarillas

Lo primero que haces al llegar es hablar de cosas comunes y simpatizar con tu cliente. Algo que en inglés se llama “*Rapport*”, o como decimos en español “*romper el hielo*”.

Mi pregunta favorita para esto es:

“¿De dónde eres?” y si no conozco el lugar que me dijo, le hago preguntas acerca de la comida, el clima, cuántas horas de viaje para llegar, qué tantas veces va al año, etc...

No tenemos qué hacer muchas preguntas, más bien dejemos hablar al dueño y prestémosle atención genuina.

De esa manera crearemos confianza.

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

No hables del precio todavía, caminen por la casa primero.

No es una inspección completa.

Lo que quieres 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 cuántos años tiene el A/C, cuándo fue la última vez que repararon el techo, verificar si no hay goteras en el techo dentro de la casa, la situación de la cocina, el piso, de la estructura, en los baños si hay presencia de moho (*mold*), abrir los grifos de las llaves para verificar si está corriendo el agua y preguntar por todo aquello que requiera un retoque o reparación y que no se vea a simple vista.

Me gusta empezar en las recámaras y dejar la cocina al último.

En el intermedio voy analizando toda la casa, el patio, la alberca y platicando con el dueño.

A la misma vez que voy tomando notas de las reparaciones necesarias.

La intención de finalizar en la cocina es porque ahí podemos sentarnos en el comedor y vernos todos frente a frente.

Además de ser un lugar más cálido para negociar.

Evita sentarte en la sala y si te ofrecen agua siempre di que sí (sólo agua).

Has mención de que estás ahí para ayudarlos y encontrar una solución a lo que ellos andan buscando.

Trata de ser empático con el problema que ellos puedan tener.

LA NEGOCIACIÓN

Cuando te sientes a negociar, necesitas tener tu cuaderno amarillo frente a ti.

Procura que todas las personas encargadas de tomar la decisión estén en ese momento.

Es muy frustrante que al final de todo, te digan: “déjame hablar con mi esposa”...

Por lo mismo, tienes que verificar este dato desde la primera llamada.

Si es posible, escribe con una pluma de tinta roja (por alguna razón las personas prestan más atención así, y se dice que hay más cierres de esta manera).

NOTA: Algunos inversionistas prefieren hacer la negociación usando una lap top o tableta, o inclusive muestran folletería de colores con una presentación lujosa.

Pero después de haber empleado diferentes herramientas para esto y de además haber confirmado que los expertos de WALL STREET siguen usando esta vieja técnica, he decidido implementar la hoja amarilla en todas mis negociaciones.

Al pasar al tema de la negociación, empiezo mostrando los comparativos que encontré en el área y llegamos a un acuerdo de lo que podría ser el precio del mercado.

Muchas veces van a decir que la casa de enfrente se acaba de vender por \$50,000 dólares más, pero no saben que la casa es más grande y que además tiene alberca y la de ellos no.

Después que acordamos en el precio promedio del mercado, escribo ese precio en mi cuaderno, y de ahí voy descontando los siguientes costos:

FIJANDO EL PRECIO

Dirección _____

Precio promedio de los Comparativos	\$ 150,000
-Rebaja para vender al mercado (5-10%)	\$ 7,500
-Comisión del <i>Realtor</i> (6%)	\$ 9,000
-Costos de Cierre (promedio)	\$ 1,500
-Concesión del Vendedor (3-5%)	\$ 5,000
-Misceláneos	\$ 5,000
-Reparaciones (hacer un cálculo aquí)	\$ _____
GANANCIA NORMAL DE VENDEDOR	\$
-Nuestra Ganancia	\$ <u>20,000</u>
NUESTRA MEJOR OFERTA	\$

Tiempo Promedio Para Vender En Este Mercado: 5-6 meses

=====

Hazles saber a los propietarios que todos esos gastos se hacen cuando alguien quiere vender su casa con un corredor de Bienes Raíces (*Realtor*) y que prácticamente somos nosotros los que estamos absorbiendo esos costos.

En pocas palabras nosotros les estamos ahorrando tiempo y quitando dolores de cabeza.

Cabe hacer la aclaración de que ellos no tienen qué hacer nada.

Solamente presentarse a firmar en el cierre y recibir su cheque.

Listo.

Recuerda que ellos están en problemas y quieren algo rápido.

Muéstrales los beneficios.

EL CONTRATO

Cuando ya hayas llegado a un acuerdo en el precio, el paso a seguir es firmar entre ambas partes el contrato de compra venta.

Puedes bajar un contrato en Google, o inclusive puedes pedirselo a un *Realtor*. No se ocupa licencia para llenar uno de esos contratos cuando uno es el comprador.

Con el contrato firmado, ya puedes ir a abrir *escrow*, es decir, ir a registrar el contrato en una compañía de título o con un abogado si estás en un estado judicial (como en Florida).

Mejor aún, lo puedes enviar por fax.

Para abrir *escrow*, muchos inversionistas ponen \$2,000 dólares de *Earnest Money* o “Depósito de Garantía”, pero muchos no saben que también lo puedes hacer con \$100, \$10, \$5 ó \$1 dólar.

En mis contratos, yo no pongo ni un sólo dólar de *Earnest*. Es más, ni lo menciono al vendedor. También se puede abrir *escrow* sin hacer un depósito.

En mi entrenamiento para inversionistas de Bienes Raíces, enseñé a mis estudiantes los secretos de un buen contrato de inversionista así como proveerles con las diferentes formas que se pueden usar en cada tipo de transacción.

Puedes tener acceso a todos estos tutoriales en vídeo que proporcionan instrucciones paso a paso sobre cómo cerrar la compra de una casa y más información.

Puedes verlo aquí:

<http://www.inversionistamaximo.com/curso-de-bienes-raices/>

LAS FOTOS

Antes de salir corriendo a abrir *escrow*, es necesario que tomes algunas fotos.

Por lo común, los *Realtors* toman las fotos de lo que se ve bien.

Nosotros no. Nosotros somos al revés: queremos ver todas las cosas más feas y al detalle. De preferencia fotos de todas aquellas cosas que necesitan reparación o reemplazo.

A mí me gusta tomar muchas fotos.

La primera foto siempre la tomo en el número de la casa. Muchas veces lo puedes hallar en el buzón o al lado de la puerta principal.

Con ésto noto la diferencia en mi cámara cuando tomo varias casas el mismo día.

Después, tomo una panorámica del frente de la casa y tomo varias fotos por fuera antes de entrar a la propiedad. Termino tomando varias fotos en el patio de atrás.

La clave es:

Imagínate que tú eres el inversionista queriendo ver la situación de la casa y vives en otro estado ¿cómo quisieras que te enviaran las fotos?

Como inversionistas necesitamos ver todo en detalle. La mayoría de las veces yo tomo de 70 a 100 fotos por casa y le tomo fotos hasta a las cucarachas!! 😊

Una vez tengas las fotos en tu cámara, puedes subirlas a Google Drive o Dropbox.com

Así, puedes enviar el enlace a tus compradores y ellos pueden ver las fotos en cualquier parte del mundo que se encuentren.

El tomar videos también son convenientes, pues con eso puedes hacer algunas reseñas con tu voz de lo que está pasando en la propiedad o indicar detalles de cada reparación.

Puedes abrir un canal de YouTube para subir estos videos.

LA VENTA

Teniendo el contrato en *escrow* (registrado con la compañía de título o con el abogado, dependiendo de tu estado), tu trabajo ahora es encontrar un comprador con efectivo que quiera esa propiedad.

Puedes recibir de \$2,000 a \$5,000 (o más) por sólo asignar (traspasar) ese contrato y que el inversionista se encargue de todo lo demás junto con la compañía del *escrow*.

Tú recibes la ganancia al cerrar el trato, lo cual sucede a veces en menos de 7 días.

Aunque no lo creas, ¡alrededor tuyo hay miles de compradores con efectivo!

... y ya que estamos aquí, te propongo algo:

Contáctame para mostrarme la propiedad y si nos interesa, nosotros te la compramos además de ayudarte con cualquier problema que se te presente.

Puedes enviarme tu contrato con los comparativos a info@alfonsoinclan.com

MARKETING PAGADO

Recuerda que lo que has visto en este manual para encontrar propiedades de inversión es sólo utilizando técnicas sin costo o muy baratas... pero ¡hay mucho más!

Si ya estás listo o lista para llevar este negocio a otro nivel invirtiendo en un **Marketing Masivo**, puedes registrarte en mi programa de *coaching* y descubre cómo puedes convertirte en un Inversionista Privado de Bienes Raíces, mentoreado paso a paso por mí, todos los días, uno a uno, en tu idioma en español.

Si crees que todavía no es el tiempo, puedes seguir visitando mi sitio para encontrar más entrenamiento gratuito con artículos y videos que pueden ayudarte a encontrar más propiedades y a tener más cierres. Puedes hacerlo aquí:

www.InversionistaMaximo.com

En estos días que estoy escribiendo este libro (Septiembre 2015), soy el único entrenador para Inversionistas en Bienes Raíces en español aquí en Estados Unidos, y estoy buscando gente como tú.

UNAS ÚLTIMAS PALABRAS

El haber escrito este manual de “Cómo Encontrar Propiedades de Inversión”, realmente me llevó unos cuantos días, pero el haber aprendido y practicado toda esta información me han costado ya casi 15 años de mi vida y más de \$120,000 dólares invertidos en cursos, seminarios y *coaches*.

Durante todo este tiempo, descubrí varias veces lo que era recibir toneladas de información en un seminario (al final de cuentas no servía de nada en muchos casos) y el lunes por la mañana experimentar esa sensación de “no saber por dónde empezar”.

Al final era lo mismo. Otro seminario. Otro curso. Cero casas. Cero ingresos.

Con este pequeño manual, tienes contenido específico que puede llevarte a generar ingresos con la compra y venta de casas en menos de 30 días.

Lo que sigue a continuación es tuyo: **¡TOMA ACCION!**

Quizá pueda empezar a ganarte la duda, el miedo, la inseguridad... o que se enfermó tu abuelita, o que se te ponchó una llanta, o que está abriendo una nueva compañía multinivel y te vas a hacer millonario... ya sabes... pretextos.

Tienes qué hacer una o todas las técnicas que te acabo de compartir... ¡HOY!

Así que tu decisión es aquí y ahora. En este momento.

¿Estás listo? ¿Estás lista?

Ánimo, Sí Se Puede!

Te deseo el mejor de los esfuerzos,

Alfonso Inclan

<http://www.InversionistaMaximo.com>

