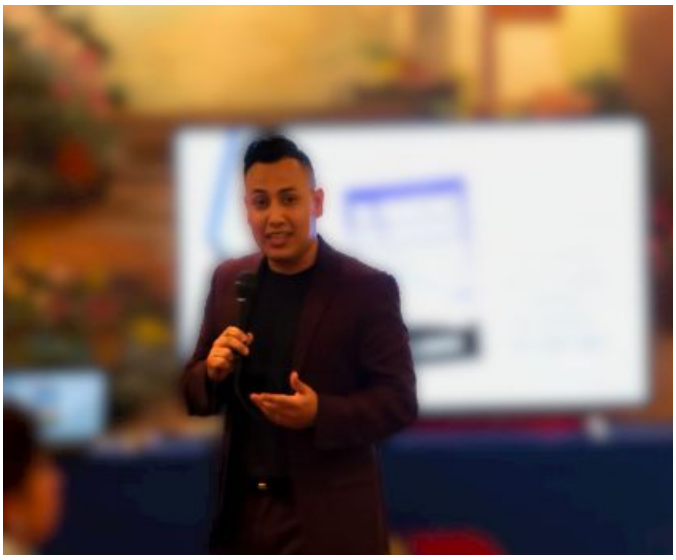
BRIAN RUIZ
INVESTMENTS

Wholesaling

¿Qué es? y ¿Cómo Funciona en el mundo de las Bienes Raíces?

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Acerca del Autor



Brian Ruiz

Inversionista en Bienes Raíces y Conferencista | Brian Ruiz Investments

Mi profesión se define con dos palabras pasión y entrega. Desde niño, siempre me ha apasionado el arte de construir y crear cosas para bien, fue así que al ir creciendo descubrí el negocio de Bienes Raíces. Me he capacitado y he aprendido a dominar la profesión de construir y remodelar casas, transacciones que existen en el negocio de Real Estate (Bienes Raíces), convirtiéndose así en un Real Estate Investor, (Inversionista en Bienes Raíces)

Lo que más deseo es transmitirte esa misma entrega y pasión al compartir a todos aquellos que quieran implementar estrategias probadas en el mundo de Bienes Raíces, en inglés conocido como Real Estate Investments.
Así mismo caminaré junto contigo en este tu nuevo emprendimiento, motivándote para impulsar el logro de tus sueños y transformar tu vida te manera positiva para ti y tu familia.

@BrianRuizInvest **@BrianRuizInvestments** **Brian Ruiz Investments**

Editado por Cesar Jimenez

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Contenido

1 Introducción

2 Wholesale

3 Cómo funciona

4 Reglas

5 Investiga

6 Tiempo

7 Depósito Inicial

8 Conoce el Mercado

9 Crece tu Lista de Compradores

10 Contacto Constante

11 Conclusiones y Beneficios

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Introducción

Hay diversas formas de comenzar en el maravilloso mundo de las inversiones en bienes raíces, y una de estas formas es "***wholesaling***".

Wholesaling es una de las mejores estrategias para iniciar como inversionista en bienes raíces, porque requiere un mínimo o nada de capital para comenzar.

Y con esta estrategia puedes generar grandes ganancias en cada transacción y sin tener un límite de cuántas transacciones puedes realizar en un día, mes o un año, ni tampoco se requiere que dejes tu trabajo actual (lo puedes hacer mientras sigues en tu trabajo actual). Ya que esta estrategia de inversión se puede hacer de tiempo parcial y sin necesidad de contar con instalaciones, oficinas, inventario o empleados para comenzar ya mismo y generar miles de dólares en ganancias, pero el mejor consejo que te puedo brindar es tomar acción.

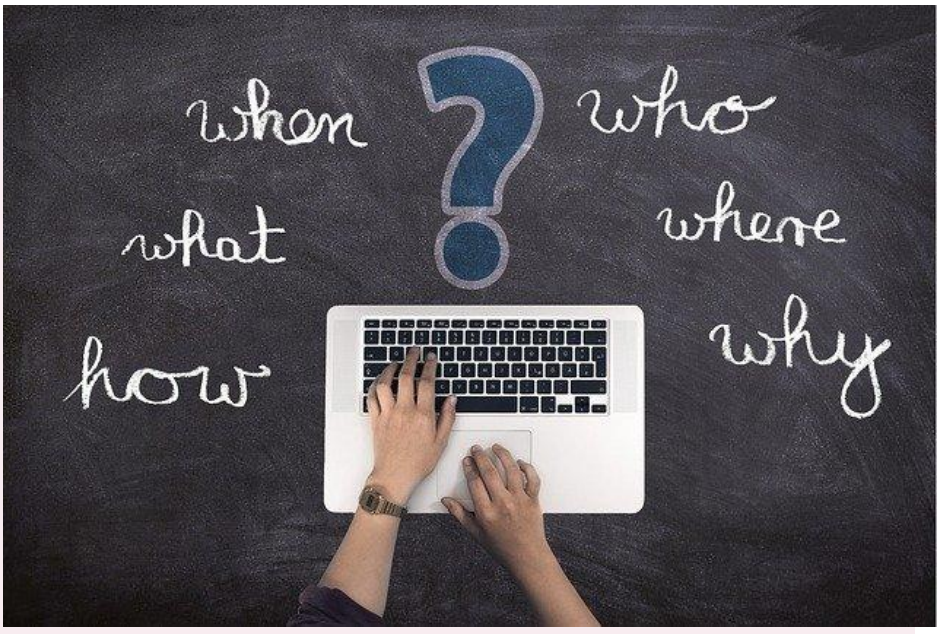
© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

¿Qué es Wholesaling?

Wholesaling, es un proceso en bienes raíces en donde el "*wholesaler*" obtiene una ganancia monetaria (dinero), por obtener el contrato de una propiedad a un precio con un descuento significativo.

Y, después, asignar ese mismo contrato por un precio de descuento, para el inversionista, pero más alto del que tu lo obtuviste del vendedor inicial, el cual puede ser un "cash buyer" o también conocido como inversionista.

La diferencia entre los dos precios es la ganancia obtenida por el *wholesaler*.

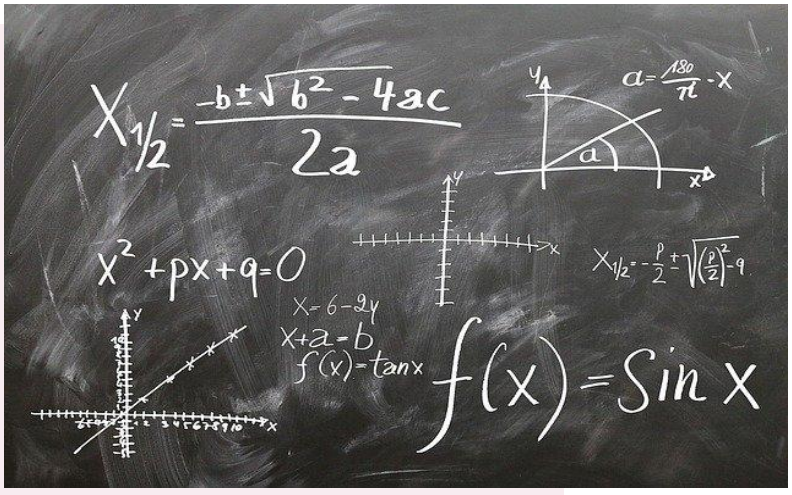


© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

¿Cómo Funciona?

Tú, siendo el wholesaler, encuentras a una persona que está motivada para vender su propiedad por cualquier razón, a un precio significativamente descontado, comúnmente alrededor del 50-70% del "*ARV*" (After Renovation Value) o "*VDR*" (Valor Después de Remodelar) en Español.

En este caso, la razón por la cual una persona (el vendedor) quiere vender esta propiedad a un súper precio y tan bajo, pudiera ser porque tal vez: la acaba de heredar, está a punto de divorciarse, o quizá necesite el dinero para gastos médicos y necesita deshacerse de esta casa/propiedad lo más pronto posible, y no puede esperar el proceso tan largo de inspecciones que regularmente lleva una transacción de venta al consumidor (comúnmente comprar esta casa a través de un préstamo hipotecario). Cualquiera que sea la razón, la solución es la misma, él o ella está motivado para vender.



© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

¿Cómo Funciona?

Ejemplo

Una vez que Tú y el Vendedor motivado acuerdan un precio de venta, digamos $60 mil dólares y firman el contrato de compra entre las dos partes. Ahora que ya tienes la casa bajo contrato el siguiente paso es encontrar a un comprador (cash buyer o también conocido como inversionista) que esté motivado y dispuesto a comprar la casa por $70 mil dólares.

El inversionista está de acuerdo en comprarla por ese precio ($70 mil dólares), porque sabe que aún comprando a ese precio puede generar ganancias al hacer un *"fix and flip"* (arreglarla y venderla), o, también podría quedarse con la propiedad y rentarla.

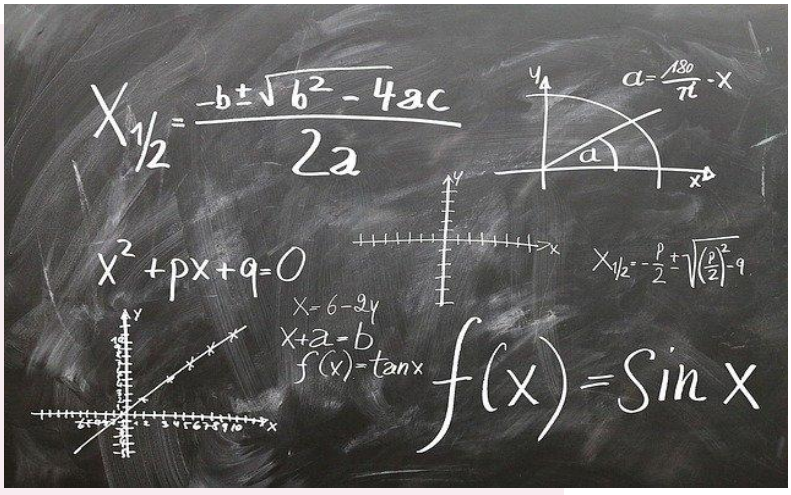
Los siguientes pasos con mayor detalle en este proceso son:

1. Asignar ese contrato que obtuviste (entre tú y el vendedor), al *cash buyer* (el inversionista). En una fecha determinada y de cumplimiento.

2. El *cash buyer* y tú se reunirán en la casa de títulos, en donde todos los documentos han sido revisados y organizados para firmar, y posteriormente procesar el pago.

3. Entonces, el *cash buyer* entrega su pago de $70 mil dólares (a la casa de títulos), el vendedor motivado recibe su pago (previamente acordado) de $60 mil dólares, y así es como obtienes tu ganancia.

4. Un total de $10 mil dólares, en este caso en particular, la cual es la diferencia entre el precio acordado entre tu y el vendedor, y el segundo acuerdo entre tú y el *cash buyer* (en este caso el comprador final).



© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

¿Cómo Funciona?

Todos ganan con esta estrategia de negocio en bienes raíces (también llamado en inglés: win-win), y en este caso, el vendedor motivado **ganó** con el precio acordado y en un tiempo relativamente rápido.

El comprador final, *cash buyer*, obtiene una excelente propiedad de inversión a un precio bajo con gran margen de **ganancia** después de remodelarla y venderla, y lo mejor de todo tu **ganas** al generar una ganancia de $10 mil dólares, por algo tan simple como hacer el trabajo principal de un inversionista exitoso, ***poner las piezas en su lugar***.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Conoce las Reglas

Dependiendo de las jurisdicciones en donde tu vivas (el estado). Pueden haber cierta reglas y regulaciones del gobierno sobre quién puede obtener ganancias en la asignación de una propiedad. Por ejemplo, en Maryland, solo los agentes de bienes raíces, con su respectiva licencia pueden ganar una comisión en bienes raíces, pero por suerte en el estado de **Texas**, cualquier persona puede practicar esta estrategia de **wholesaling** y obtener ganancias con la asignación de un contrato legalmente.

Sin embargo, es sumamente importante que al momento de poner cualquier propiedad bajo contrato sepas cómo llenar correctamente el contrato de compra-venta de una propiedad, para evitar meterte en algún problema legal entre tú y el vendedor. Yo te recomiendo lo siguiente, consulta siempre a un abogado de bienes raíces para obtener esta información legalmente y evitar cualquier error en tu transacción, también cualquier agente en bienes raíces te puede asesorar para llenar estos contratos si así lo requieres.

Al llenar este contrato de compra-venta entre tú y el vendedor, es muy importante que en el espacio donde va el nombre de el comprador, siempre añadas *"and/or assignees"* seguido de tu nombre o el de tu compañía. Al hacerlo de esta forma, podrás asignar el contrato al *cash buyer* sin ningún problema.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Conoce las Reglas

Ejemplo: "Dallas Home Buyers LLC and/or assignees."

El contrato que usamos generalmente en Texas, lo puedes encontrar de forma gratuita en el sitio web del departamento de ***TREC*** *(Texas Real Estate Commission)* en el siguiente link: *https://www.trec.texas.gov/sites/default/files/pdf-forms/20-14_0.pdf*

Mi recomendación siempre es y será: consulta con un abogado calificado de bienes raíces en tu estado, una vez que lo consultes puedes aprender todo lo que necesitas saber antes de entrar en el negocio de *wholesale* legalmente en tu estado, antes de entrar en cualquier contrato entre tú y el vendedor. De igual forma asegúrate de saber las diferentes estrategias/formas de salida legales de un contrato en caso de que te sea difícil encontrar un comprador final.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Investiga

Asegúrate de hacer bien tu investigación

Antes de que ejecutes tu primer *"deal"* (cierre/trato), es sumamente necesario que conozcas muy bien los vecindarios o las áreas en donde quieras comenzar a buscar tus propiedades. Tienes que asegurarte **que estás obteniendo dicha propiedad a un precio deseable para el inversionista** (el *fix-and-flippe*r) incluyendo también el monto de tu ganancia.

Para poder encontrar un buen precio de compra y el cual sea atractivo para el *cash buye*r, es necesario conocer de antemano o tener experiencia básica en los costos de construcción y remodelación de cada propiedad que tengas considerada para poner en contrato: **a)** ya sea que cuentes con un contratista de confianza que te ayude con una cotización para la remodelación completa, o bien, **b)** que tú tengas experiencia previa como contratista y así puedas calcular fácilmente los gastos que en los que el inversionista incurrirá al adquirir la asignación del contrato de tu propiedad y pueda ser tu *cash buyer* para esta propiedad.

De esta forma podrás hacer bien los números y cálculos del total de la inversión, y conocer de cuánto sería la ganancia del inversionista y saber cual es el mejor precio para ofrecerles la propiedad; asegúrate que tú obtengas un contrato de la propiedad a un buen precio y con el margen necesario para obtener una ganancia a tu favor y que no tengas ningún problema en asignar el contrato.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Tiempo

Debes estar dispuesto a invertir el tiempo

Si bien suena fácil, *wholesaling* en bienes raíces puede ser un negocio algo difícil y que requiere de la mejor inversión de tu tiempo.

Los ***wholesalers*** exitosos cuentan con una gran red de conexiones, la cual se logra adquirir sólo con el empeño propio de cada uno, y el total del tiempo invertido en este. En otras palabras, por cada contrato que el *wholesaler* logra cerrar (ejecutar), este mismo *wholesaler* debió haber realizado al menos 100 llamadas a clientes potenciales o haber tocado 100 puertas en vecindarios potenciales para poder adquirir ese resultado (un estimado, es que por cada 100 llamadas/visitas obtienes 1 trato exitoso).

Es necesario admitir que en sí, hay muchas historias de ***wholesalers*** exitosos que dieron algún depósito por una propiedad, poniéndola bajo contrato y terminaron sin encontrar un inversionista dispuesto a comprarles ese contrato durante el tiempo requerido. Perdiendo así, el depósito monetario, el cual usualmente puede ser alrededor de $300 dólares y también perdiendo la inversión de todo el tiempo invertido en casa en particular. Pero cuando creas una red de contactos y conexiones lo suficientemente grande, con el tiempo y el suficiente empeño, te evitas pérdidas como ésta, porque tendrás entre todos esos contactos, una gran lista de inversionistas dispuestos a comprar tus propiedades sin temer a perder tu tiempo y dinero.

Muchas compañías grandes de *wholesalers* invierten miles de dólares en marketing ya sea en televisión, radio o en postales por correo directo. Otros se enfocan en llevar listas específicas, donde puedes encontrar un gran número de dueños de propiedades motivados y dispuestos a vender a un precio reducido. Algunas de estas listas pueden ser *Tax liens, pre-foreclosures*, o *distressed properties* y puedes mandarles cartas a ellos directamente, ofreciendo comprarles su propiedad, o llamándoles directamente por teléfono.

Obtener propiedades por medio de subastas de casas que han sido reposeidas suena una buena opción, pero en verdad es una estrategia muy riesgosa ya que tienes muchas posibilidades de que sea una causa perdida.

Es muy importante que como *wholesaler,* siempre investigues diligentemente en cada una de las propiedades que estés interesado en poner bajo contrato y te preguntes: ¿La propiedad está ocupada ahora mismo? ¿Cuál será el balance total que se debe de la hipoteca? ¿Cuánto dinero necesita el dueño de la casa para cubrir sus costos? ¿Cuál es el **ARV** *(After Renovation Value)*? ¿Cuantos días toman regularmente en venderse las casas en esa área de la ciudad? Todas y cada una de esas dudas deben ser respondidas y para esto es muy importante contar con la ayuda de un agente de bienes raíces y un buen contratista que te pueda apoyar con esta información.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Deposito Inicial

Puedes llegar a necesitar dinero.

El monto de capital que puedas requerir para cada uno de los *"deals" (tratos)* de *wholesale* que vayas a obtener puede variar, en algunos casos, puedes llegar a asegurar una propiedad sin ningún depósito inicial. Sólo que en la mayoría de los casos, el vendedor te pedirá que proveas un depósito inicial al firmar el contrato, el cual es conocido como: **EMD** (*Earnest Money Deposit*).
Este depósito puede ser tan pequeño como $300 dólares y el cual le dará la confianza suficiente al vendedor de que cumplirá hasta el final con el proceso del contrato, el precio y el tiempo acordado en la casa de títulos el día del cierre.

Si las leyes de tu estado no permiten el asentamiento de contrato, tal vez tendrás que comprar la propiedad antes de poder venderla a otro inversionista. Lo que se conoce como *"**Double Closing**"* o ***Doble Cierre*** **de contrato**. Para este caso particular, **a)** deberás asegurarte de tener a los inversionistas listos y en línea para comprarte la propiedad, porque habrán costos de cierre que tendrán que ser cubiertos por el inversionista que te compre la propiedad. **b)** Si fuera necesario que debas cubrir parte de los costos de cierre, entonces tendrás que elevar un poco tu precio de venta en el contrato, lo cual puede hacer que los inversionistas pierdan interés en el trato. Para poder trabajar con esta última opción, tendrás que convencer al vendedor de la propiedad de reducir el precio, y que sea lo suficientemente bajo para cubrir los costos de cierre necesarios. Así podrás hacer que los números sean más atractivos para el vendedor y el comprador de tu contrato, es decir, el inversionista.

Todo esto puede parecer o sonar un poco confuso, pero con el tiempo y poniendo en práctica lo aprendido podrás analizar con más detalle los tratos y ganarás experiencia (no solo dinero), es sólo cuestión de entender el juego y de tener la creatividad suficiente para adoptar una estrategia para cada trato. Preferentemente, un trato donde todos puedan salir ganando: el vendedor, el comprador y tú, el *wholesaler.*

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Conoce el Mercado

Tendrás que ser siempre diligente y conocer el mercado

En un mercado “caliente” o con demanda de propiedades, lo que se conoce como ***hot market,*** es donde las transacciones de compra y venta de las propiedades están moviéndose constantemente y los precios se mantienen en forma positiva.

Los vendedores saben lo valioso que sus propiedades son a comparación de otras zonas y la mayoría optan por venderlas con un agente de bienes raíces, un “*realtor*,” en el mercado público de las casas, también conocido como ***MLS*** (Multi Listing Services), para obtener una alta ganancia por su propiedad. Esto puede ser algo difícil, ya que para alcanzar una negociación con el vendedor, tendrá que decirle adiós a su deseada cantidad. Ya que lo que queremos es venderla a un precio por debajo del mercado para atraer a inversionistas quienes busquen comprar el contrato y que por supuesto, te dejen obtener una buena ganancia por tu trabajo como el *wholesaler*.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Lista de Compradores

Crece tu lista de compradores *"cash buyers"* y mantenla al corriente

Si no has encontrado una propiedad para ponerla bajo contrato, asegúrate de buscar constantemente compradores potenciales y guardar su información, número de teléfono o email, para que al momento que obtengas la propiedad deseada ya tengas a quien mandarla y puedas cerrar la transacción lo más pronto posible y obtener tu ganancia.

También asegúrate de llamar a todos los de tu lista de compradores, "***cash buyers***," cada vez que puedas, podría ser cada 2 semanas, y preguntarles ¿qué es lo que están buscando específicamente en ese momento?¿qué tipo de propiedades?¿en qué área?¿en qué rango de precio? y todos los detalles junto con especificaciones que puedas obtener de lo que necesiten para poder realizar una búsqueda con la información obtenida y al encontrar tal propiedad te sea mucho más fácil para encontrar a tu comprador ideal.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Contacto Constante

Mantente en contacto constante

Ser *wholesaler* en muchos de los casos es como ser un agente de ventas, tienes que mantenerte siempre en contacto con los vendedores de propiedades, llámalos o búscalos constantemente para asegurarte de que no cambien de parecer y que prefieran poner su casa en el mercado *MLS* con un agente de bienes raíces durante el tiempo que te lleve convencerlo de que te venda la propiedad a ti, y que al final, firmen el contrato de compra-venta contigo. Para que así, poder obtener los derechos de plusvalía de la propiedad, lo que se conoce en inglés como "*equitable rights,"* es decir, que tengas el control total de la propiedad evitando así que el vendedor pueda abrir otro contrato de venta con alguien más o ponerla a la venta en el mercado (*MLS*).

Ya después de que el vendedor firme el contrato contigo **tienes que mantenerte en contacto con tu comprador final**, llamarle constantemente para asegurarte de que se mantenga en pie con su promesa de cerrar y traer el pago completo a la casa de títulos en la fecha acordada, para tener una transacción exitosa y no le quedes mal ni al vendedor con su pago, ni al comprador con la propiedad.

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Conclusiones y Beneficios

En si, el negocio de las inversiones en bienes raíces, es un mundo muy fructífero el cual ha creado al menos el 80% de todos los millonarios en el mundo entero, según la revista **Forbes**, inclusive más que las inversiones en la bolsa de valores y cualquier otra profesión o doctorado.

Miles de expertos en bienes raíces concuerdan que en particular la estrategia de *wholesaling*; puede generarte una inmensa cantidad de dinero—y eso es verdad—pero realmente es una carrera que aunque no requiere una educación profesional si requiere mucha dedicación, perseverancia y disciplina, una actitud positiva en todo momento y la determinación que aunque las circunstancias o altibajos que se te puedan presentar en el camino siempre obtendrás la creatividad y el conocimiento necesario para resolver y concluir exitosamente cada transacción que así te propongas.

Te deseo la mejor de la suerte en tu emprendimiento como wholesaler y siempre recuerda que eres lo suficientemente grande, intelectualmente y espiritualmente, para alcanzar cualquier meta que te propongas, es verdad que siempre habrá una persona que pueda dudar de tus capacidades, pero sólo asegúrate de que esa persona, ¡no seas tú!

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.

Muchas Gracias

Por haber llegado hasta aquí.

Espero que te haya gustado el contenido y déjame saber qué te pareció en mis redes sociales o por correo electrónico.

Comparte con nosotros tu experiencia:

brianruizinvestments@gmail.com

O llama al:

(469) 334 8907

@BrianRuizInvest **@BrianRuizInvestments** **Brian Ruiz Investments**

www.brianruizinvestments.com

© 2020 Brian Ruiz Investments Inc.