



Wholesale

¿Qué Hacer y Qué No Hacer?



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, motivación es la clave 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

Contenido

- 1 Introducción
- 2 Oferta
- 3 Números
- 4 Comparte Ganancias
- 5 Especulación
- 6 Contrato
- 7 Marketing
- 8 Tratos
- 9 Compradores
- 10 Agradecimiento



Introducción

Saber que no hacer, es tan importante como saber que si hacer, al vender casas por mayoreo "*wholesaling*", es una manera fácil para todos los inversionistas que deseen empezar a invertir en bienes raíces sin dinero para invertir.

Pero hacer o no hacer ciertas cosas puede sumar o restar de tus resultados, o incluso puede hacer o deshacer un buen trato.

Para hacer buenos tratos en wholesaling, mantén estas estrategias en mente .



¿Qué no hacer?

No mande una oferta sin una breve inspección y sin estrategia de salida.



Oferta

¿Qué si hacer?

Ponga una cláusula de contingencia en todas y en cada una de las ofertas que envíe, cuando desee hacer una inversión.

Una cláusula de inspección contingencia te protege si la propiedad tiene algo malo que usted no tuvo oportunidad de revisar en la propiedad antes de ponerla bajo contrato.

Esto te protege legalmente de cancelar el contrato, o la oportunidad de renegociar el precio acordado, debido a las reparaciones necesarias en la propiedad.

Cuando un comprador “**buyer**” presenta una oferta sin cláusula de contingencia, esto significa que comprara la propiedad en cualquier estado que este.

Así es como facilmente te metes en problemas.

Por ejemplo.

Tu haces una oferta en una propiedad con cero de cláusula de contingencia, y tienes una fecha de cierre dentro de 7 días, pero en el día 5 te das cuenta que la propiedad necesita un techo nuevo, necesita plomería nueva, con estas reparaciones extras, tendremos un costo adicional de reparaciones de \$10,000 que nunca fue considerado en los gastos del contrato para reparaciones.

Como esta propiedad no tiene cláusula de contingencia, tú estás comprometido legalmente a seguir con el contrato y comprar la propiedad al precio previamente acordado..

Infórmate y prepárate para que cada una de tus ofertas sea enviada con las cláusulas de contingencia necesarias, y para evitar estos tipos de gastos que no fueron previamente calculados, evitando así pérdidas en su propiedad y que legalmente puedas salir de cualquier contrato, si así lo deseas.



Números

¿Qué no hacer?

No inflar o desinflar los Números, cuando mandes tus ofertas a los compradores.



Números

¿Qué si hacer?

Envíe números precisos, cuando haga ofertas a sus compradores en efectivo.

Los compradores en efectivo son los que compran sus ofertas de propiedades, por el precio correcto, también le pagan su “fee” o comisión.

Nadie quiere un “wholesaler” (re-vendedor) que falsifique los números, al inflar un ARV (valor después de reparaciones). Ni tampoco desinflar los números de las reparaciones necesarias de la propiedad.

Lo único que esto hace, es crear desconfianza entre tu y tus compradores.

Después de que esto suceda, los compradores los pondrán como segunda opción, o mucho peor, no querrán nunca más hacer un trato con usted, “wholesaler”

Siempre manténgase profesional, haga ver al comprador que no pierde su tiempo y siempre van directamente con números legítimos.

Por tanto envíe números precisos a sus compradores, esto para una relación de trabajo más sólida con ellos.

Todo esto lograra llevarte a otro nivel de profesionalismo.



Comparte Ganancias

¿Qué no hacer?

No hagas wholesale con casas en donde solo ganes tú o las ganancias estén solo a tu favor.



Comparte Ganancias

¿Qué si hacer?

Hacer wholesale con casas que crean ganancias para todas las partes involucradas, el vendedor de la propiedad, el inversionista y para ti como wholesaler.

¿Cómo puede ser una ganancia para mi?

Porque comenzaras a tener nuevas referencias de las otras partes. El activo más importante es crear referencias y conectarte con más gente.

Crea ganancias para todos los involucrados.



Especulación

¿Qué no hacer?

No especules más allá en una propiedad de inversión.



Especulación

¿Qué si hacer?

Siempre utiliza un enfoque conservador al analizar un trato.

Cuando analices el ARV (valor después de remodelada) de una propiedad en venta, usa las comparaciones más recientes del vecindario en donde se encuentra la propiedad a tu favor y con ello obtener una evaluación precisa de su valor al ser vendida.

No pienses que el mercado aumentará 10%, y así tendrás ganancias, si especulas y el mercado no sube, o incluso baja, entonces puedes perder mucho más.



Contrato

¿Qué no hacer?

No le especifiques al vendedor que estarás vendiendo su propiedad a otro inversionista.



Contrato

¿Qué si hacer?

Indica al vendedor que solo vende **el interés equitativo de el contrato**, cuando estás utilizando la estrategia de inversión como wholesaling.

Si no tienes una licencia de bienes raíces, entonces no puedes vender propiedades como wholesaler, sin embargo, lo que sí puedes vender es **el interés equitativo del contrato** (el derecho al contrato) que tiene para comprar la propiedad.

Debes ser claro en la comunicación, de que tu eres el principal en la transacción y no el dueño actual de la propiedad.



¿Qué no hacer?

Como principiante, no te enfoques en muchas estrategias de marketing, para encontrar vendedores motivados.



Marketing

¿Qué si hacer?

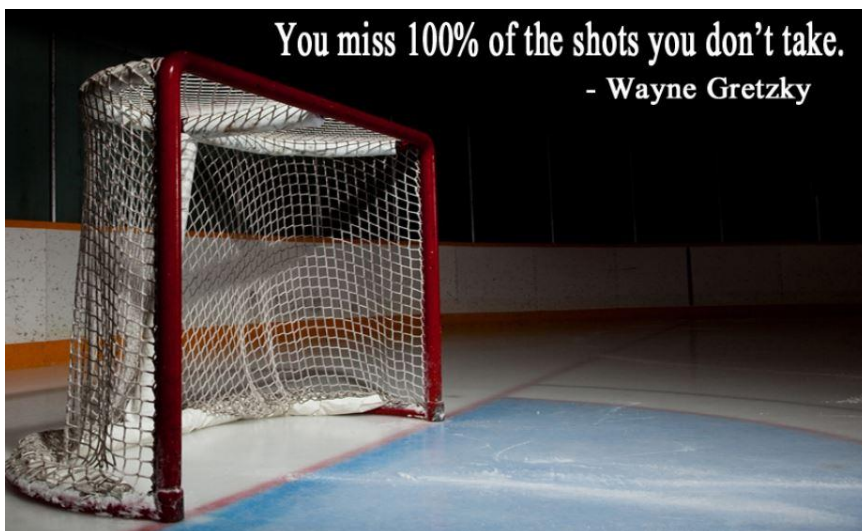
Concéntrate en 1 o 2 estrategias de marketing y vuélvete extremadamente conocedor de cada una de ellas.

Automatiza ese proceso y entonces, crea otra estrategia para encontrar más vendedores motivados para tu empresa.



¿Qué no hacer?

No creas que cada trato/acuerdo de inversión va a funcionar.



Tratos

¿Qué si hacer?

Ten presente, que tendrás que mandar múltiples ofertas a varios compradores para poder hacer 1 trato.

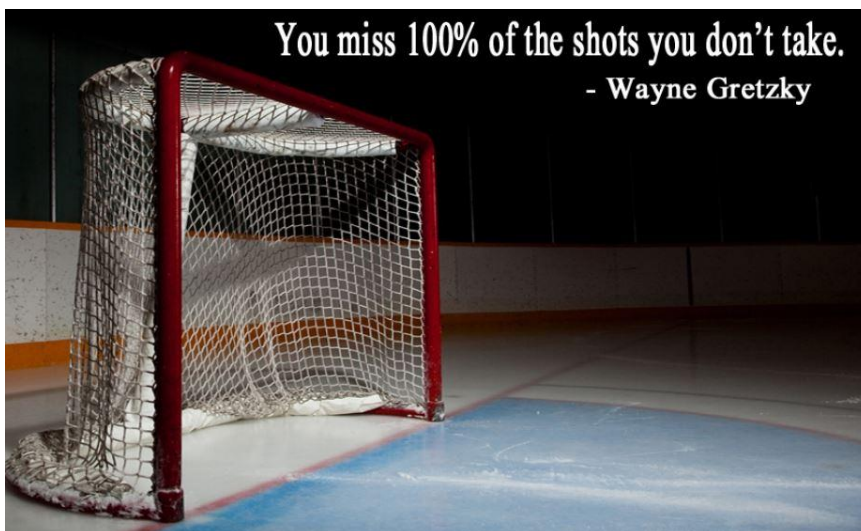
En mi experiencia, no está fuera de lugar obtener un acuerdo de wholesale al presentar 10 ofertas.

Para aclarar, por cada diez ofertas enviadas, un promedio del 10% de cierre en las ofertas enviadas es exitoso.

Unos de los mejores jugadores de hockey de todos los tiempos, dijo; "No logras el 100% de los tiros que no haces"

Él sabía que cada tiro no sería un gol. Sin embargo, también sabía que si al menos lo intentaba, anotaría.

El mismo pensamiento aplica para nosotros como inversionistas, siempre tenemos que hacer nuestro mejor esfuerzo y darnos la mejor oportunidad, hacemos esto enviando varias ofertas. Y si nuestra oferta no es aceptable, está bien, porque sabes que 1 de cada 10 de las próximas ofertas será aceptada.



Compradores

¿Qué no hacer?

Mandar todas tus ofertas a todos en tu lista de compradores.



Compradores

¿Qué si hacer?

Aquí es donde difiero de muchos otros inversionistas. Algunos te enseñarán a tratar de crear una lista de compradores con miles de contactos de todas partes del país.

Envía tus ofertas solo a aquellos que consideres inversionistas seguros, que respondan rápidamente a tus emails y llamadas telefónicas, aquellos que tienen la capacidad de comprar varias propiedades y tiene la capacidad para pagar el mejor precio.

Los nuevos inversionistas pueden quedarse atrapados en la tarea de construir una lista durante meses.

Yo sigo un enfoque opuesto al encontrar compradores serios e interesados en beneficiarse mutuamente, estos compradores de primer nivel no están satisfechos con solo hacer un trato o dos por año, ellos quieren volumen.

Encuentra este tipo de compradores, continúa trabajando estrechamente con ellos y construye relaciones mutuamente beneficiosas en la que ambos ganen en cada trato.



Muchas Gracias

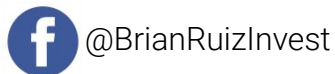
Como te habrás dado cuenta, tenemos experiencia en los negocios de Bienes Raíces y estamos honrados de poder compartir nuestra experiencia contigo.

Comparte con nosotros tu experiencia:

brianruizinvestments@gmail.com

O llama al:

(469) 334 8907



www.brianruizinvestments.com

