

Más Dinero

4 pasos para alcanzar la riqueza



Adrián Loustaunau Pellat

Más Dinero

4 pasos para alcanzar la riqueza

La verdadera riqueza viene de nosotros mismos,
sólo la convertimos en dinero.

Adrián Loustaunau Pellat

adrianloustanaupellat.com

Agradecimientos

Un especial agradecimiento a toda mi familia, amigos, clientes, agencias inmobiliarias y *broker* independientes, por el apoyo y aprendizaje que hemos compartido.

También a mis sobrinos: Almita, Czarinita, César, Ana María, Nicole, Sebastián, Rocío, Mario Alberto, Sergito y Martha Lucía, con mucho amor y cariño para ellos.

© D.R. 2010, Adrián Loustaunau Pellat

1a. Edición

Diseño y formación de interiores: *www.ediciones-lacaja.com*

Queda prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio sin autorización escrita del titular de los derechos de autor.

Dedico con mucho amor y cariño este libro a mis padres, ya que son un pilar muy importante en mi vida, sin ellos no sería la persona que soy.

Platiquemos:

#nocomproyoinvierto



Linked in.

adrianloustanaupellat.com

Índice

Introducción	10
¿Por qué no compras una casa?	12
¿Dónde invertir?	14
Tipos de inmuebles	14
¿Por qué vender los inmuebles no productivos?	19
Plusvalía y rendimientos	24
Cambie los escenarios	29
Más tiempo que vida	30
Fobaproa	31
Desplome en Estados Unidos	33
¿Cómo enseñar a nuestros hijos a invertir en inmuebles?	37
Sobrinos	41
Apariencias	43
¿Cómo generar oportunidades para invertir?	45
¿Dónde buscarlas?	45
Terrenos subsidiados	46
Organizarse	48
¿Cómo identificarlas?	50
No hay más ciego que el que no quiere ver	51
Bases para alcanzar la riqueza	54
Arrendar	55
¿Cómo realizar un mercadeo o una apreciación de valor de renta del inmueble?	56
¿Cómo promoverlo? (Mercadotecnia y publicidad)	57
¿Qué garantías solicitar?	60
Negociación y cierre	61
¿Cómo contratar a una agencia inmobiliaria o <i>broker</i> independiente?	62
Errores comunes	66
Tips	66
Vender	69
¿Cómo realizar un mercadeo o una apreciación del valor de venta del inmueble?	69
¿Cómo promoverlo? (Mercadotecnia y publicidad)	71
Negociación y cierre	73
¿Cómo contratar a una agencia inmobiliaria o <i>broker</i> independiente?	74
Errores comunes	79
Tips	79

Rentar	83
¿Cómo buscar?	84
Escenarios a considerar	85
Análisis del inmueble a rentar	86
Negociación y cierre	86
¿Cómo buscar un inmueble en renta con una agencia inmobiliaria o <i>broker</i> independientes?	88
Errores comunes	90
Tips	90
Invertir	92
¿Cómo buscar?	92
Escenarios por considerar	94
Análisis del inmueble a invertir	96
Negociación y cierre	97
¿Cómo buscar un inmueble en venta con una agencia inmobiliaria o <i>broker</i> independiente?	98
Errores comunes	100
Tips	101
Primer paso para alcanzar la riqueza: Visión	106
Romper paradigmas	109
¿Por qué no?	111
Nivel de riqueza que se quiere alcanzar	113
Segundo paso para alcanzar la riqueza: Perseverancia	116
Defender tus ideas	117
Sonámbulos	118
Calma	121
Motivación	121
¿Quién dice que no se puede?	122
Tercer paso para alcanzar la riqueza: Creer en ti	124
Quitarse la programación	129
Creer en nosotros	132
Cuarto paso para alcanzar la riqueza: Sé lo mejor que puedas ser	134
Querer ser	136
Conclusión	140
Sobre el autor	142

Introducción

Deseo compartir estos conocimientos con todas aquellas personas que estén interesadas en obtener más rentabilidad en sus inversiones inmobiliarias que, según mi opinión, es la manera más rápida y segura de alcanzar la riqueza.

Esta educación tiene su base en hechos de la vida diaria y tiene el objetivo de que todo aquel que desee alcanzar la riqueza y tiene pensado realizar alguna operación inmobiliaria, lo haga de una manera sencilla y confiable además de que pueda entender y aplicar con una visión distinta, como son las inversiones en bienes raíces en la práctica. Le mostraré cómo tomar mejores decisiones en sus inversiones inmobiliarias para que tenga un amplio conocimiento al respecto y pueda cuidar mejor su dinero y hacerlo más productivo.

“Le abriremos los ojos” pues sabrá lo que puede hacer en el mercado inmobiliario, cómo manejarlo y cómo generar mayores ingresos con ejemplos claros y adaptables en cualquier ciudad o país. En este libro “nos vamos a ir directo al cuello”, para que aprenda rápidamente cómo realizar inversiones inmobiliarias y produzca más dinero independientemente de su empleo o negocio. Será un elemento importante en su portafolio de inversiones. Esta informa-

ción también es útil para agencias inmobiliarias y *broker* independientes ya que aprenderán a mejorar el servicio y satisfacer con eficacia las necesidades de sus clientes.

El aprendizaje que tendrá con *Más dinero 4 pasos para alcanzar la riqueza* será una inyección de motivación y conocimientos prácticos sobre cómo generar más riqueza durante toda su vida. La educación que recibirá en este libro será importante para el desarrollo personal, de su familia y de nuestro país. Todo dependerá de la actitud que tome en los diferentes escenarios que se le presenten. Aprenderá las bases y los 4 pasos para alcanzar la riqueza, para que pueda transmitirla de generación en generación. Este aprendizaje puede aplicarlo durante toda su vida, independientemente de la edad, posición social, económica y el nivel de inversión que pueda alcanzar.

Lo más importante es aprender a aplicar el conocimiento para que lo transmita a sus hijos, así, desde pequeños, aprenderán jugando a invertir en inmuebles, se familiarizarán con los términos y conocimientos básicos y el aprendizaje que tendrán a corta edad será la base para generar una riqueza, tanto interior como exterior.

Será un nuevo estilo de vida que podrá comenzar desde hoy. No importa en qué etapa de su vida se encuentre, usted puede aprender a invertir en inmuebles. Lo principal en este negocio es que usted tenga la actitud y los conocimientos básicos para generar riqueza, el dinero vendrá por sí solo.

Los conocimientos que obtenga de este libro le ofrecen un trabajo de por vida, que lo apasione y le genere la calidad de vida que desea, aun sin tener el dinero para invertir.

Deseo compartir mi pasión por las inversiones inmobiliarias para que logren ser algo innovador y divertido para usted, que cambien su vida como cambió la mía. No se limite a realizar sus sueños.

¿Por qué no compras una casa?

Una mañana, mi mamá y mi hermana me decían, “Adrián, ya estás en edad de tener una casa. Ahorra tu dinerito para que puedas comprarte una, para cuando te quieras casar ya tengas dónde vivir”. Mi mamá continuó: “es mejor que tengas un techo dónde dormir y que no tengas para comer. Como quiera sales adelante, pero si no pagas la renta inmediatamente te sacan de la casa; es mejor tener un techo dónde dormir tranquilo”. En ese momento, mi hermana dijo: “no puede ser posible, ya tienes casi 40 años y no tienes una casa ni nada que ofrecer para casarte, qué, ¿no tienes dinero? Ya deberías, por lo menos, tener una casa”.

Solamente las escuchaba con atención y notaba que era su “programación” que hablaba por ellas; de cierta manera, tenían razón: como mujeres o madres con hijos es importante la seguridad de una casa.

Lo que no entendían era que yo estaba construyendo una riqueza, no sólo una seguridad.

Les expliqué con ejemplos que para mí no era rentable tener parada una inversión en una casa, menos en un carro que se de-

valúa inmediatamente y puede depreciarse hasta un 50% en tres años, sin embargo ellas no lo veían así.

Ellas sólo pensaban en su seguridad y no en cómo hacer trabajar su dinero o sus inversiones. Adquirir una casa puede ser una buena inversión, pero depende de muchos factores, por ejemplo, el valor de compra, los ingresos que genera con las rentas y la plusvalía que ganará con los años; aunque, por experiencia propia, puedo decir que existen otros tipos de inmuebles o terrenos en los que se puede invertir, ya que generarán increíbles ingresos que construirán una riqueza. Ésta es la manera de invertir que han utilizado, por años, las señoras que viven de sus rentas.

Esto debido a que creen que son expertas en la materia: el beneficio de uso, que conocen casi todos los rincones de una casa y que existe demanda, pero, como inversión, no las recomiendo. Invertir en otros tipos de inmuebles o terrenos, genera menos problemas de mantenimiento. La rotación de inquilinos y la ventaja que tiene el inmueble comercial o el terreno son mercados de clientes con un perfil diferente.

Son más profesionales y cuentan, por lo general, con un presupuesto mayor para invertir en su negocio y generar más ingresos. Además, la plusvalía y rendimientos de este tipo de inmuebles pueden generar ingresos hasta de un 25% sobre la inversión en rentas anuales. Comparando con inmuebles residenciales que se arrendan y que sólo generan rendimientos del 7 al 10% anual sobre la inversión al año de ingresos de rentas y plusvalía.

¿Cómo podría convencer a mi mamá y a mi hermana? Creo que es un poco difícil, pero espero que después de leer este libro tengan una perspectiva diferente acerca de las inversiones en inmuebles.

¿Dónde invertir?

Estamos programados para invertir en cosas que nos dan seguridad, eso es excelente, pero es mejor invertir para generar seguridad y riqueza. Es necesario saber invertir, los inmuebles que no están produciendo los ingresos deseados pueden venderse e invertir en otros que sí generen riqueza. Deje a un lado el valor sentimental que tienen para usted; si dinero es lo que quiere, tendrá que venderlos. Existen muchas familias con excelentes ingresos, que compran, con efectivo o crédito bancario, una casa y sólo ven el uso que puede tener el inmueble, no piensan en una inversión.

Tipos de inmuebles

Existen diferentes tipos de inmuebles:

- Residenciales
- Comerciales
- Industriales
- Terrenos
- Ranchos y fincas

Sin embargo, los deberíamos catalogar, no por su descripción o uso, sino por su utilidad o rentabilidad:

- Inmuebles productivos
- Inmuebles no productivos
- Inmuebles de uso

Inmuebles productivos: Generan una rentabilidad mayor al 7% anual y ganan una plusvalía anual mayor al 5%, tienen una ocupación del 80% al año. Pueden venderse a corto plazo a un excelente precio, existe demanda inmediata, ya sea por su ubicación y proyecto de construcción.

- *Caso práctico*

25% de Plusvalía

Francisco compró una nave industrial en el parque industrial de Hermosillo. Lo adquirió en \$2 500 000.00. Para que pudiera ser rentado, era necesario realizarle algunas mejoras que no rebasaban \$300 000.00 en gastos. Lo compró en una época que no existía demanda por la nave. Pero él visualizó que era el único parque de la ciudad y que tendría, a corto plazo, una demanda mayor, y que, seguramente, recuperaría su inversión y ganaría más plusvalía al estabilizarse la economía. Su inversión fue de \$3 000 000.00 aproximadamente, considerando gastos notariales, documentación, etc. La nave mide 2 700 metros cuadrados. A los 3 meses de comprarla, la rentó a \$25.00 por metro cuadrado, generándole un total de \$67 500.00 mensuales. En un año generó \$810 000.00 de rentas. Su inversión está generando un 25% anual, más la plusvalía que ganará al ampliar la planta Ford.

Las oportunidades existen, sólo búsquelas.

Inmuebles no productivos: Por lo general, se encuentran en malas condiciones o son terrenos sin uso, que no generan rentabilidad ni plusvalía atractiva para los dueños. Este tipo de inmuebles son de familias con una posición cómoda que les permite dejar de ganar dinero y que esperan que suceda un milagro, como por ejemplo, que su valor aumente para que les paguen el precio que solicitan. En este caso los dueños los conservan porque no tienen la información suficiente sobre las opciones que tendrían para invertir y generar más dinero.

- *Caso práctico*

No hay problema

Don Ramón tiene un edificio en el *boulevard* principal de la ciudad. Su edificio estuvo desocupado más de 10 años, deteriorándose.

Platicando con él, me comentó que su política era clara: la persona que estuviera interesada en su inmueble tendría que pagar lo que él pedía de renta. Si no era bajo esas condiciones, más valdría no perder el tiempo.

Don Ramón es una finísima persona, ya adulta, y su situación económica le permitía darse el lujo de tener desocupado el inmueble. Si en el momento adecuado lo hubiera vendido e invertido su dinero en el banco o en otros inmuebles productivos que le generaran mayores ingresos, tendría en este momento más dinero.

*Si su
inmueble
no le
genera,
¡véndalo!*

Hay personas que tienen como lema “no vender sus inmuebles hasta que tengan necesidad de ello: problemas de salud, etc”. Creo que cometen un error, porque los inmuebles los tenemos que medir por su

rentabilidad y plusvalía que pueden generarnos, si no están produciendo los rendimientos que esperamos lo mejor es venderlos e invertir el dinero en el banco, y esperar a invertir en un increíble inmueble o terreno y así generaremos más dinero.

Para Don Ramón, los rendimientos que recibía eran suficientes para él aunque no tuviera ingresos por las rentas, sólo por la plusvalía que ganaba el inmueble; sin embargo, desde mi perspectiva el banco le hubiera generado más ganancias.

Si el propietario no quiere vender el inmueble, puede motivar al posible arrendatario, que éste bonifique, a cuenta de renta, todas las mejoras que necesite el inmueble para poder ocuparlo. Supongamos que el inmueble ha estado desocupado desde hace un año, Don Ramón debió tomar una acción inmediata para atraer clientes a su inmueble, tener, también, una excelente promoción para el edificio y ser accesible ante las peticiones del posible arrendatario.

Las personas tienen que valorar sus inmuebles por la productividad que tienen y con base en eso tomar decisiones. Cada quien tiene su nivel de riqueza, pero nunca está mal ganar más dinero.

Inmuebles de uso: Los utilizan o viven en ellos, pero pueden ser productivos o no productivos. Un inmueble de uso productivo puede ser el que está ganando constantemente plusvalía, año con año, por los valores agregados que tienen: el tipo de proyecto, ubicación, vecinos y por los altos rendimientos de los ingresos de rentas de otros similares en la zona. Por lo general, son propietarios que tienen posición económica adecuada y que disfrutan del inmueble, pero saben que a largo plazo está generando excelentes ingresos y que pueden disponer del dinero cuando lo necesiten, vendiéndolo inmediatamente a un excelente precio. Ellos están generando más

dinero. Los inmuebles de uso no productivos son los que no están generando una plusvalía interesante, y las rentas en la zona son baratas y existe mucha sobreoferta de inmuebles.

Casa de descanso

Cuando invierta en una casa de descanso o recreación, es muy importante considerar muchos aspectos. Es común que cuando la gente visita playas, campos, pueblos y ciudades, se enamore del lugar y quiera realizar una buena inversión, lo primero que tiene que analizar es el precio de compra, comparándolo con los rendimientos de rentas y plusvalía esperados, si el gasto que le generará por el mantenimiento es poco, o el tiempo que tiene pensado ocuparlo al año

es considerable, esto le puede brindar más opciones: si lo mejor es rentar cada vez que quiera ir o invertir.

*Si desea
invertir,
hágalo en
otras cosas.*

La primera visita es impactante pero si usted no va a ese destino por lo menos 3 meses al año, es mejor rentar. Lo mejor es que rente cada vez que vaya, le aseguro que se ahorrará muchos dolores de cabeza y disfrutará más su estancia. ¿Usted qué haría?

• *Caso práctico*

Casita de campo

Manuel, un inversionista experimentado, invirtió en un campo a las afueras de Hermosillo, esperando que, a largo plazo, la mancha urbana llegue a sus terrenos. La última venta que realizó fue de otro terreno similar que acaba de invertir y lo vendió a un excelente precio. Este terreno se ubicaba más cerca de la mancha urbana (en su momento estaba igual de retirado del que acaba de adquirir a un

excelente precio). Por lo pronto, Manuel disfruta de su casa de campo, la utiliza para reuniones o eventos familiares, además de que el inmueble está generando riqueza.

Le puedo asegurar que el dinero de Manuel está trabajando mientras disfruta de su inmueble. Al paso de algunos años, este terreno incrementará su valor increíblemente, ya que la mancha urbana “viene en camino” y con ella la factibilidad de agua y drenaje que tiene esa zona, donde el desarrollo urbano del municipio tiene un proyecto de crecimiento a corto plazo. Esperó a que su terreno empezara a ser atractivo para los desarrolladores inmobiliarios y que alcanzara el valor que tenía en mente.

Disfrutando de su terreno y generando excelentes dividendos, ¿le gustaría estar en el lugar de Manuel?

¿Por qué no?

¿Por qué vender los inmuebles no productivos?

Porque no generan una alta rentabilidad y plusvalía, sólo generan gastos. Para que ocurriera lo contrario, es necesario venderlos e invertir el dinero en otro tipo de inmueble que pueda ganar más plusvalía y rentabilidad. En algunos casos, con los ingresos que genera el banco de intereses pagarían la renta y aun les quedaría un excedente, mayor plusvalía y tener el dinero en efectivo. Es mejor vender un inmueble que no se renta y que no va a generar una mayor plusvalía. Es mejor tener el dinero en efectivo, para poder aprovechar una

oportunidad, es mejor que el inmueble esté generando ingresos en el banco a tener uno que no le genere ingresos o plusvalía.

• *Caso práctico*

Un inmueble que su valor comercial es de \$1 500 000.00 no lo podemos rentar por largos periodos y cuando se renta, los inquilinos sólo lo ocupan poco tiempo y dejan adeudos de servicios y mantenimiento: agua, luz, etc. Este Inmueble, en los últimos 3 años, solamente ha generado ingresos de \$50 000.00 más la plusvalía del 2% anual. El monto de los gastos asciende a \$45 000.00, y el pago de comisiones a agencias inmobiliarias o *broker*, suman \$12 000.00.

El inmueble está en una zona que no promete generar más plusvalía y para venderlo tardará un año o más.

Inversión	\$1 500 000.00
Renta de 3 años	\$50 000.00
Plusvalía de 3 años (6%)	\$90 000.00
Menos:	
Gastos	\$57 000.00
Ingresos por 3 años	\$83 000.00

El dinero en el banco generará más ingresos, que comprar por comprar. Si invierte su dinero en el banco, a una tasa del 7% anual, le generará la cantidad de \$315 000.00 en tres años sin tener que hacer nada y con la liquidez inmediata. Y si realiza inversiones excelentes o increíbles, ¡generará mayores ingresos! ¿Qué le conviene más?

- *Caso práctico*

Vaso

Mientras desayunaba con Isabel, platicábamos del borrador de este libro y me cuestionó por qué a los dueños de inmuebles les convendría vender sus propiedades y depositar el dinero en el banco, ella pensaba que su dinero se haría chiquito y que no le produciría nada. Le expliqué que el banco, a veces, genera más rendimientos que un inmueble aunque, como hemos aprendido invertir en un inmueble puede ser una buena inversión, pero es necesario saber cómo realizarla.

Mi amiga me preguntó “¿qué tanto puedes ganar en una buena inversión inmobiliaria?”. Si tienes un inmueble que no te está generando los ingresos deseados tienes que venderlo y poner tu dinero a trabajar en otra inversión; tenerlo en el banco es parte del proceso de adquirir una increíble inversión, aunque mucha gente no lo cree así. “Les quema el dinero en las manos” porque piensan que no les está produciendo nada y compran “por comprar”, cayendo presa de la publicidad de desarrolladores o propietarios. Tener tu dinero en el banco, a la espera de una increíble oportunidad, es tener tu dinero trabajando, igual que los inmuebles que no se rentan por periodos y su nivel de rentabilidad es bajo, así pasa con este periodo en el que tienes el dinero en el banco porque estás buscando tu próxima excelente inversión que te genere más dinero.

En este momento a lo mejor te está produciendo un 7% en el banco, pero con la siguiente inversión que realizas tu porcentaje aumentará increíblemente. Hay quien invierte su dinero y además pide un crédito para adquirir un inmueble, piensan que es una buena inversión pero no lo es.

En muchos casos, pierden la casa porque no tienen dinero para pagar la hipoteca: no rentaron el inmueble (pensaban que se rentaría a un excelente precio y que no tendrían problemas para encontrar inquilinos) o porque su negocio comenzó a ir mal o los despidieron de su trabajo, etc. Mi amiga continuó: “¿qué tanto dinero tengo que ganar al invertir?”. Yo le respondí: “¿observas este vaso lleno con agua?” hay personas que se lo beben todo y no satisfacen su sed. Hay otras que se toman la mitad y quedan satisfechas, todo depende de la sed que tengas, cada persona es diferente en sus metas y aspiraciones.

“Sólo tú sabes qué es bueno para ti”. Con este libro podrás crear un criterio de lo que puedes esperar de las inversiones inmobiliarias.

- *Caso práctico*

Buen negocio

Cuando empecé a trabajar en bienes raíces, me platicaron que vivir de tus inversiones inmobiliarias y de las rentas es un excelente negocio. Era mi primer año en el asunto inmobiliario, como *broker* independiente y empecé a notar que algunas personas no trabajaban, sólo se dedicaban a la administración o compra-venta de inmuebles, como se dice: “viven de sus rentas”; llevaban una vida tranquila, gracias a la seguridad de los ingresos que les generan sus inmuebles.

La mayoría de los propietarios son personas de 45 años o más y, por lo general, los inmuebles que tienen los heredaron o los adquirieron con las ganancias de exitosos negocios.

Entonces conocí diferentes estilos para manejar las inversiones inmobiliarias, pues la mayoría de los propietarios no vislumbra-

ba su inmueble como un instrumento financiero. Eran felices cuando se les rentaba un inmueble y otras veces impacientes cuando se les desocupaba y no se rentaba. Eran indiferentes al respecto. Otros tenían sus terrenos desocupados, en muchos de los casos, engordándose para obtener fabulosos ingresos en el futuro. Existen propietarios que tienen inmuebles o terrenos sin saber que ya no ganarán más plusvalía, al contrario de cuando pensaban que en un futuro generarían mucho dinero. Eran personas sin información del mercado. Hay que tener bases sustentables y congruentes en nuestras inversiones para tener éxito, no hacerlo con avaricia o por simples corazonadas.

En aquel entonces, los propietarios que tenían desocupados por años sus inmuebles que en su momento les generaron muchos rendimientos o fueron parte esencial en el éxito de sus negocios, les agregaban valores sentimentales. Pero los usos de suelo y las ubicaciones comerciales cambian en unos casos para incrementar su valor y en otros casos para reducirlo o mantenerlo. Los propietarios se encaprichaban en rentarlo o venderlo en condiciones fuera de mercado, dejando pasar años sin tener ningún ingreso ni plusvalía de ellos, ya sea porque no necesitaban el dinero o porque su orgullo era muy grande. No entendía cuáles eran sus motivos para no tomar mejores decisiones: hacer su inmueble más productivo. Probablemente no sabían cómo generar mayores ingresos con sus inmuebles no productivos. Al final aprendí que estas personas tienen una programación que recibieron de sus padres, acerca de cómo se debían realizar las inversiones inmobiliarias. La situación en aquellos años era muy diferente a la actual, ellos aprendieron a que la vida y los negocios no eran dinámicos ni agresivos, como lo son ahora.

Plusvalía y rendimientos

En el rendimiento de las casas vendidas por los desarrolladores se obtiene una plusvalía menor en la mayoría de los casos. Solamente le generará buena plusvalía si el proyecto que se realiza es de bajo costo, es decir, que el costo del terreno y materiales sean adquiridos a un excelente precio y que los gastos de administración y ventas estén muy controlados o bajos. Se me olvidaba la parte más importante: que el desarrollador quiera regalar un *plus* en sus ventas, es decir, una mayor plusvalía. Por lo general ellos ganan la plusvalía inmediata de algunos años del inmueble o terreno, por el sobreprecio que le ponen.

Los desarrolladores de fraccionamientos les dicen por medio de su publicidad que la mejor inversión es adquiriendo un inmueble o terreno de sus fraccionamientos. Sugieren que aprovechen sus precios de preventa que, en algunos casos, ganan hasta un 10% sobre el valor del inmueble de plusvalía a corto plazo (3 meses). Lo que no ven los compradores es que al momento de querer

Cuando le digan que invertir en una casa es una buena inversión, piénselo dos veces antes de adquirirla.

vender el inmueble, competirán con el financiamiento del desarrollador o el descuento por pago en efectivo que él otorgará, limitándolo a un comprador en efectivo, el cual tendrá más poder de negociación y muchas más opciones en diferentes puntos de la ciudad, que no son fraccionamientos nuevos.

Tendrán en muchos casos que pagar un 6% de comisión al *broker* que le promueve su inmueble o terreno, más los gastos de escrituras y los impuestos que pagaron al comprar.

Al haber más personas con mayores conocimientos del mercado, habrá un crecimiento de inversionistas que serán más agresivos en sus inversiones, ya que los rendimientos que quieren generar serán mucho mayores y con menos riesgos.

Será más atractivo para ellos y los que no tengan las herramientas necesarias para invertir serán compradores, no inversionistas.

Al existir más inversionistas podemos crear una economía más fuerte que genere mayores ingresos y una mejor calidad de vida, pero creo que con este conocimiento podemos llegar a ser un mejor país de lo que somos ahora, independientemente de la crisis que exista porque estaremos alcanzando la riqueza independientemente del número de ceros que tendrá en su usted en su cuenta.

Volviendo al tema de la plática que sostenía con mi mamá y mi hermana, pensaba en las personas que tienen una casa y la rentan. En un año obtendrían: el valor de la renta anual que será del 7.2% sobre la inversión, además la casa ganaría un 4% de plusvalía anual.

Inversión	\$1 500 000.00
Ingresos de rentas por un año	\$108 000.00
Plusvalía de un año	\$60 000.00
Ingresos totales de un año	\$168 000.00

Si ellos vendieran su casa en un millón y medio y se la rentaran al nuevo dueño, que hizo una “inversión inteligente”, pagarían en un año \$108 000.00 de renta, sin tener que pagar mantenimiento de la casa ni prediales, impuestos, etcétera.

El dueño de la casa ganaría por año 7.2% que son \$108 000.00 de rentas por un año más el 4% de plusvalía anual dando como resultado \$60 000.00.

En total ganaría de plusvalía y rentas \$168 000.00 menos gastos de mantenimiento, impuestos, etcétera.

Hablamos entonces, de 11.2%, de ingresos totales. Suponiendo que la casa se renta todo el año y no se paga comisión a un *broker* por conseguir un arrendatario, y que la plusvalía a ganar sea de 4% los que vendieron su casa invierten el dinero de la venta en un terreno a un excelente precio de \$1 500 000.00 y lo vendieron, en un periodo de 3 años en \$4 500 000.00 generando un 200% de utilidad sobre su inversión. Siguen disfrutando de la casa porque se la rentaron al nuevo dueño en un buen precio, pero ahora la pareja que vendió su casa e invirtió en un terreno tiene más dinero en su billetera, para realizar más inversiones exitosas.

*¡Alcanza la
riqueza,
la seguridad
viene
incluida!*

Comparemos los casos:

El nuevo dueño compra una casa y la renta por 3 años obtendría:

Inversión	\$1 500 000.00
Plusvalía en 1 año	\$60 000.00
Plusvalía en 2 años	\$120 000.00
Plusvalía en 3 años	\$180 000.00
Ingresos por rentas 1 año	\$108 000.00
Ingresos por rentas 2 años	\$216 000.00
Ingresos por rentas 3 años	\$324 000.00

Ingresos totales en 3 años **\$504 000.00**

Los que vendieron su casa e invirtieron su dinero en un terreno generarían una plusvalía del 200% en 3 años.

Inversión \$1 500 000.00

Plusvalía de 3 años \$3 000 000.00

Ingresos totales de 3 años **\$3 000 000.00**

¿Qué le parece?

Otra opción que genera más ingresos que rentar una casa, es invertir en un inmueble comercial para arrendarlo. Si el inmueble genera 15% de rendimientos anuales de renta y una plusvalía de 7% anual, en un periodo de 3 años tendría:

Inversión \$1 500 000.00

Plusvalía en 1 año \$105 000.00

Plusvalía en 2 años \$210 000.00

Plusvalía en 3 años \$315 000.00

Ingresos de renta 1 año \$225 000.00

Ingresos de renta 2 años \$450 000.00

Ingresos de renta 3 años \$675 000.00

Ingresos totales en 3 años: **\$990 000.00**

¿Por qué no se incrementan los precios de las rentas?

Por miedo, programaciones, cultura, aparte que la gente empezó a invertir en casas porque se abrieron los créditos. ¿Cuántos casos conoce de personas que compraron una casa porque tenían un crédito autorizado o porque tenían que utilizar su INFONAVIT y las adquirieron sin realizar un estudio claro de los riesgos que lleva invertir en una casa? Por eso, los propietarios de casas o inmuebles tienen que juntarse y platicar de lo que sucede en su zona y compararlo con otras similares de su localidad y a nivel nacional y tomar acciones para generar mayores ingresos de sus inversiones.

Los inmuebles deben generarle mayores rendimientos que los bancos para que valga la pena invertir en ellos.

En algunos casos dependiendo de la oportunidad o el valor de compra son mayores los ingresos, pero hay que saber cuándo invertir y en dónde, para obtener mayores ingresos.

La visión es muy importante porque nos puede dar a ganar mucho, pero mucho dinero.

También puede haber escenarios de inmuebles que no están rentados al 100% los 3 años, en ese caso, lo que debe hacer es buscar un excelente inmueble o terreno a un precio menor.

Que pueda en un futuro corto venderlo u obtener mayores ingresos de su plusvalía y de rentas.

Las grandes empresas están vendiendo sus inmuebles y rentándoselos a los nuevos dueños a largo plazo así generan liquidez para su empresa y pagan excelentes rendimientos a su arrendadores, todos felices.

Hay mucha gente que no visualiza lo que pueden hacer con su dinero o inversiones y es ponerlo a trabajar con el tiempo.

Y fue entonces cuando me dije a mí mismo, prefiero invertir mi dinero para tener una seguridad y una riqueza a futuro, que solamente una seguridad.

Más adelante podré explicar con calma a mi mamá y hermana para que elijan qué prefieren, una seguridad o una riqueza.

*¿Cuánto desea ganar?
Usted dice.*

Cambie los escenarios

En muchas plazas de la república la oferta y la demanda cambiarán así como los valores de las rentas al ver y pensar como un inversionista y se preguntarán ¿por qué no?

Aquí la historia la hará usted y la ley de oferta y la demanda.

En muchas ciudades los valores de los terrenos no están a su valor real porque ellos se programaron o les dijeron que tenía que ser de esa manera, pero en muchos casos se tienen argumentos válidos para realizar esos ajustes y no los realizan por falta de visión, existen mercados que tienen el poder adquisitivo para pagar el incremento.

Identifíquelos, platíquelos con sus grupos de referencia y vea que sí se puede realizar. Aquí las reglas las pone usted y el mercado reaccionará positivamente si tiene los argumentos necesarios para



*¿Quién dice
que no se
puede?*

lograr cambiar la manera de ver los valores. Leía en un artículo que habrá un reajuste en la renta de una ciudad, pensé: “si un banco me ofrece un 7% anual sin riesgo, teniendo el dinero en efectivo, obtendría más o menos esa cantidad.” ¿Por qué no hacer un reajuste de rentas, si podemos cambiar el mercado? Si un inmueble no te está produciendo lo que debería ser, analiza tu zona y platica con otros propietarios acerca de lo que pueden hacer juntos, verán cómo empezarán a generar más riqueza.

Más tiempo que vida

El otro día, invité a Mariana a que conociera el borrador del libro, revisándolo, en la parte que habla de los ejemplos de inversión a un plazo de 3 años o puedo necesitar dinero para vivir, me miró y me dijo con una sonrisa, “pero no sé si voy a estar aquí en 3 años”. Guardé silencio y segundos después le dije: “Mariana, en mi proyecto de vida, tengo pensado vivir 95 años con calidad de vida y con una riqueza interior y exterior, si Dios me da la oportunidad de llegar a esa edad, estaré muy agradecido con él por lo que me ha dado y también por lo que no”. Ella respondió “bueno pero existen muchas personas que no pueden realizar este tipo de inversiones por compromisos que tienen y no podrían esperar, por la necesidad de gastar dinero para vivir”.

En muchos casos puede invertir menos o buscar un proyecto que les esté generando la plusvalía que quieren obtener y tener un flujo de efectivo, aquí no hay reglas de cómo invertir, usted puede hacer la

diferencia en cualquier situación y especular en el mercado, observe y verá que sí se puede. Siguiendo en la plática y analizando los diferentes aspectos de inversión con el patrimonio que ella tiene, me dijo de una manera espontánea: chin estoy recibiendo menos dinero de lo que debería recibir por la renta de mi casa y se puso a sacar números de lo que le estaba generando su inversión, no creo que vaya a venderla para invertir de una manera diferente, pero sí va a empezar a ganar más dinero al aumentar su renta con argumentos válidos y condiciones del mercado que existen, con la plática que sostuvimos.

Aquí no hay reglas, usted las hace.

Fobaproa

Las condiciones de mercado en México en los últimos años con el Fobaproa y la sobreoferta de inmuebles es una excelente oportunidad de generar riqueza de una manera segura y sin tanto riesgo, cualquier persona con estos conocimientos prácticos y una actitud positiva va a poder generar riqueza.

Teniendo los 4 pasos para alcanzar la riqueza, lo peor que puede pasar en muchos casos es que recupere su dinero.

Pero si hace una excelente compra puede generar una riqueza para su retiro. Con este libro aprenderá una nueva manera de ver el negocio inmobiliario, como un inversionista no como un com-

prador, para generar una riqueza mayor a la que puede obtener con el paso de los años.

De conocer los diferentes escenarios que tiene al invertir en un inmueble, así de cómo tomar las mejores decisiones en el manejo de ellos y adoptar una nueva filosofía en el manejo de sus inversiones inmobiliarias. Y pueda con el paso de los años tener más confianza en las decisiones que le generarán más dinero.

Sin temor a equivocarse y con una seguridad en los movimientos que realiza.

Las personas mayores son conservadoras y eso les enseñaron o programaron a realizar, es el momento que usted despierte y empiece a generar riqueza.

Sólo tiene que buscar las oportunidades que le generen mayores rendimientos a un menor riesgo.

En muchos de los casos los propietarios no ven el inmueble como un instrumento financiero, le agregan los valores sentimentales y eso hace que no puedan tomar las mejores decisiones para la generación de riqueza para ellos o sus hijos. Es una guía práctica para que los inversionistas que tienen pensado realizar alguna inversión inmobiliaria lo hagan de una manera sencilla y confiable, con una visión diferente de lo que son las inversiones inmobiliarias. Es un conocimiento básico que cualquier persona lo pueda entender y aplicar, de una manera sumamente fácil que lo ayudará a tomar mejores decisiones y esto le generará más dinero.

Hay que tener visión de futuro para poder adquirirlas, en la mayoría de los casos los propietarios tienen muchos inmuebles y no tienen el tiempo suficiente de tener actualizada la información de cada inmueble y si usted lo tiene para aprovecharlos al adquirir un

inmueble que pueda visualizar mejor lo que sucederá con el tiempo. Disfrute este proceso, no trabaje por dinero, porque si trabaja sólo por dinero cuando lo obtenga usted dejará de trabajar, hágalo como un estilo de vida nuevo para usted.

Debe realizarlo por tratar de ser mejor cada día, piense en la gente que puede ayudar y beneficiar con sus acciones, trabajar para ser mejor día a día será algo que lo motive a iniciar esta larga y corta travesía que es la vida.

Desplome en Estados Unidos

La situación en Estados Unidos y en los mercados mundiales está un poco inestable, pero analice bien la información que recibe de los medios de comunicación, los principales afectados son los grandes corporativos de empresas que tienen préstamos y grandes obligaciones a corto plazo, que no es el caso suyo.

En todo momento se tienen deudas y pagos por realizar, pero si usted pone su dinero a trabajar, hay otro mercado para usted esperándolo para que lo descifre. Mucha gente se deja influenciar por los medios de comunicación y se sugestionan de tal manera que teme hacer una inversión, pero lo que no sabe es que ahora es momento de invertir y de hacer riqueza. La gente se contamina con comentarios de amigos o colegas que les dicen que están en una situación muy difícil, pero no es su situación. Usted estará contento al invertir en un inmueble, la persona que le compre su inmueble si lo vende para invertir en otro que le generara mayores

ingresos y la persona que lo adquiriera podrá ser la más feliz del mundo por el uso que le dará o por el beneficio que de él obtendrá, no todos son inversionistas. Manténgase informado, abra bien los ojos y empiece a comprar como un inversionista, no como un comprador.

La crisis actual de Estados Unidos afecta a grandes empresas, pero a los mortales como usted o yo, no debe preocuparnos mucho al invertir correctamente.

El mercado de Estados Unidos es muy diferente al nuestro, tienen una economía más sólida, aparentemente, y un generador de ventas: que es el financiamiento, pero así como lo impulsan, puede también que lo perjudique, porque los valores de los inmuebles empiezan a subir gracias a la demanda inflando el valor del mercado.

Esto sucedió porque los bancos otorgaron créditos a personas que no calificaban y al no poder pagar su hipoteca por el desempleo y la crisis que existe, no pudieron cumplir con su compromiso ni vendiendo los inmuebles podrían cubrir el crédito solicitado y porque no existían compradores al valor que deseaba vender de contado.

Esto sucede porque el valor de los inmuebles cayó al no haber demanda.

Al existir una gran cantidad de inmuebles en el mercado se ha creado una sobreoferta y hace que baje el valor de los inmuebles, al no existir créditos disponibles, ni clientes de contado.

Las personas que no perderán a corto plazo son las que sí disponían de ahorros para pagar sus compromisos. Al gobierno y los empresarios no les conviene esta situación y empezarán a incentivar estos mercados con diferentes estrategias para hacer

más atractiva la compra de inmuebles mientras se activa la economía en Estado Unidos y el mundo.

Cuando el financiamiento y la situación económica funcionaban bien, todo era alegría, pero no pudieron mantener el valor real de los inmuebles al empezar a existir una sobreoferta de los inmuebles por la falta de liquidez o de pagos de hipotecas, tuvo como resultado un desplome de la actividad inmobiliaria en EU. En este tipo de casos, lo más importante es tener recursos para soportar la crisis, si usted adquirió un inmueble de contado o pidió un crédito y tiene la liquidez para pagar sus hipotecas, en corto plazo empezará a ver mejorías en los valores de los inmuebles. Se activará la economía en un corto plazo y si invierte en EU hágalo con calma y con argumentos sólidos para que pueda generar riqueza y pueda cumplir con su compromiso de pagar su crédito en caso de solicitarlo, en todo caso que se activen los créditos y se activen las ventas. ¡Qué comience la fiesta! ¡El *show* tiene que seguir!

El mercado latino tiene una gran oportunidad de generar riqueza en EU por los créditos que se van a volver a activar y puedan volver a invertir, con estos conocimientos que está adquiriendo, pueda visualizar las oportunidades de mejor manera, pero el crecer muy rápido los valores de los inmuebles puede tener ciertos riesgos por los problemas que ya todos conocemos, identifíquelos con tiempo y actúe en su beneficio.

Los inversionistas en EU cuando compran una casa como inversión para rentarla por lo general solicitan un crédito y con los ingresos que les ge-

*Si el mundo
está en
crisis,
¿usted
también?*

nera la renta, pagan su hipoteca y aún les queda un excedente extra en muchos casos.

Esto sin contar con la plusvalía que generan inmediatamente los inmuebles, ahora que se active el mercado y que en muchos casos pueden refinanciar esa plusvalía que ganaron y utilizarla en más inmuebles productivos.

Es increíble cómo los americanos manipulan el mercado tan rápidamente y logran aumentar las ventas de casas y de los precios, lo cual hace muy atractivo el mercado para los inversionistas y especuladores.

Una persona que compra una casa a crédito, dando el 10% de enganche en \$220 000 USD, en menos de 2 años su propiedad puede valer \$320 000 USD, tendrían una plusvalía del 45% y aproximadamente en un periodo de 24 meses una utilidad de casi \$100 000 USD

Multiplíquelo por 10 casas que tenga una persona, sería un millón de dólares más la utilidad que le quedaría del excedente de la renta al pagar la hipoteca.

\$1 000 000 USD en dos años menos gastos menores, todo con dinero prestado, ¡es increíble!

Solamente prepárese para la próxima burbuja, que cuando explote no le salpique.

Aquí en México nuestras leyes no permiten bajar las tasas de intereses de los bancos por el tiempo de recuperación de los inmuebles al iniciar un juicio para el desalojo por la falta de pagos de las hipotecas.

Con una tasa de intereses más baja se activaría el mercado inmobiliario más pronto en México y la plusvalía de las casas subiría al haber mayor demanda para ellas y realmente sería negocio in-

vertir en una casa y rentarla y así poder generar riqueza. Necesitamos que nuestros legisladores cambien nuestras leyes para activar la economía, así de esta manera seguiremos igual, podemos nosotros hacer un cambio en nuestra manera de invertir, pero si no tenemos la legislación necesaria para activar el mercado, será más lento. En Estados Unidos al no pagar su renta o hipoteca, pueden desalojarlos de 2 meses hasta 13 meses, dependiendo del Estado en que se encuentran, en cambio aquí pueden durar años en desalojarlos.

¿Cómo enseñar a nuestros hijos a invertir en inmuebles?

La mejor inversión que pueden hacer como padres es enseñarles a sus hijos cómo invertir en inmuebles. Desde muy pequeña edad empiece a platicarles historias divertidas de personajes de la historia o de su localidad que han generado riqueza y cómo han ayudado a muchas personas con el dinero que han generado.

Viven una etapa muy dinámica en la que la tecnología y los medios de comunicación juegan un papel muy importante en la educación de nuestros hijos, vivimos en una sociedad que nos exige más cosas materiales cada día, para poder alcanzar la riqueza

Veo a los jóvenes con ganas de ser, de tener, pero no les hemos enseñado cómo...

tenemos que enseñar a nuestros hijos a diferenciar entre las cosas materiales y las cosas importantes o esenciales de la vida.

Al aprender su hijo las cosas importantes o esenciales de la vida, podrá más rápido empezar a generar riqueza interior para que después pueda obtener cosas materiales que serán un premio a sus conocimientos.

Espero que este libro sea leído por jóvenes en su mayoría porque ellos tienen la mayor oportunidad que no tienen muchas personas adultas, que es la juventud, divino tesoro.

Si empiezan a aprender estos 4 pasos para alcanzar la riqueza a corta edad, imagínese lo que podrán hacer en 10, 20, 30 o 40 años o más.

No es necesario que tengan dinero para adquirir una casa, terreno o bodega. Sólo son indispensables las ganas de aprender, el dinero vendrá por añadidura. Enseguida anoto algunas sugerencias prácticas para que los jóvenes puedan empezar inmediatamente en el mercado inmobiliario:

Motívelos e involúcrelos en las decisiones de inversión de su familia, para que empiecen a formarse un criterio de lo que cuestan las cosas y de cómo diferentes factores afectan los precios. Analizar qué tipo de inmuebles les interesan para que empiecen a investigar valores, precios, tipos de proyectos zonas y puedan aprender más rápido. Familiarizarse con valores de las ubicaciones en su ciudad, costos o estilos de construcción que los comparen con usted, hágales preguntas divertidas, involúcrese con ellos. Que visualicen a futuro la oportunidad que tienen de aprender y poder alcanzar riqueza, explíqueselos a su nivel, lo que pueden lograr, siémbreles la semilla. Dedíquen su tiempo libre a investigar en páginas de Internet de agencias inmobiliarias, asociaciones, conozcan los inmuebles que hay en

el mercado, en venta o renta, empiecen a realizar preguntas, descubran cómo se maneja el mundo inmobiliario. Que hablen por teléfono a los inmuebles que están en venta, esta información la puede obtener de periódicos, Internet, letreros y pregunten primero por las características del inmueble, luego pregunten ¿cuál sería el mejor precio en el que les pueden vender o rentar el inmueble? Empezarán a conocer cómo se maneja el corretaje inmobiliario, dígales que pensarán el precio y que ustedes se comunicarán con ellos si tienen algún interés. Padres y jóvenes, les pediría mucha seriedad al realizar la investigación, ya que las personas que se dedican a la venta de inmuebles o los propietarios de inmuebles merecen respeto, no tiene nada de malo que conozcan la información de los inmuebles, pero sí es muy importante que no sea un juego, tómenlo con seriedad porque están aprendiendo a generar riqueza. Empecen a realizar grupos de amigos con el mismo interés: generar riqueza, e inviertan entre ustedes (de manera ficticia), hagan ofrecimientos propios, sólo para ustedes y vean en cuánto se vendió el inmueble que les interesó, así conocerán mejor el mercado.

Pueden tomar como ejemplos algunos inmuebles que estén a la venta y ustedes pónganles valores reales y empiecen a generar riqueza.

Espero que los motiven para alcanzar la riqueza.

Sembrar la semilla de cómo generar más riqueza, hoy en día veo a los jóvenes con un hambre de riqueza externa, quieren tenerla y lo único que saben es cómo gastarla.

Por lo general aprenden hábitos de cómo conservar o ahorrar dinero y comprar en algún bien, mas no les enseñan a generar riqueza.

Invierta en su familia, le dará los más altos rendimientos y plusvalía.

Empiece a involucrarlos en las inversiones inmobiliarias desde pequeños, explíqueles los movimientos que realiza y por qué los hace de esa manera.

Si usted aprende a invertir su dinero en inmuebles que le generen una riqueza a futuro, lo más probable es que si involucra a sus hijos, ellos aprendan a corta edad el manejo de las inversiones inmobiliarias y será una gran ventaja empezar joven a cultivar conocimiento e información, que es lo más valioso en este negocio.

Pero si no aprende primero a comprar como un inversionista, lo más seguro es que le enseñe a comprar como un comprador.

Ellos por lo general aprenden a ganar dinero para comprarse ropa, viajes, carros, que es algo que harán durante toda su vida, pero si no les enseñamos a generar riqueza ellos solamente vivirán para gastar lo que ganen y serán esclavos de su propia ignorancia.

El generar riqueza interior primeramente les dará los cimientos para poder transformarlas en dinero que podrán utilizar no para gastar sino para ayudar a las demás personas a generar dinero y alcanzar la riqueza.

Puedes tener la riqueza exterior, mas no necesariamente la riqueza interna.

No se ha enseñado correctamente a la gente a lograr alcanzar la riqueza interna, ha faltado información al respecto para empezar a programar con cimientos sólidos a nuestros hijos para poder alcanzarla, estamos en medio de una situación que los medios de comunicación dan

Si no los deja que se equivoquen desde pequeños, ¿cuándo lo harán?, ¿cuando sean adultos? Déjelos que empiecen, así, más rápido aprenderán.

una mala educación de lo que es la verdadera riqueza tanto interna como externa.

Si nosotros empezamos a aprenderla independientemente de la etapa que nos encontremos en nuestra vida vamos a transmitirla a nuestros hijos y los programaremos para que tengan más herramientas para poder alcanzarla a corto y largo plazo, depende de nosotros que les enseñemos a obtenerla, en el nivel que sea, con uno o muchos ceros más, pero sí siendo nosotros mismos una mejor persona.

Darse lujos pero si quieres tener riqueza externa tienes que hacer muchos sacrificios a corto y largo plazo.

La verdadera riqueza sola vendrá, ¿cuál es la suya?

Sobrinos

Jugando con ellos les platicaba que iba a publicar mi libro, unos se rieron como muchas personas, otros se sorprendieron, despertando su curiosidad por el título de mi libro, luego ellos se empezaron a involucrar y acelerar con ideas para mi libro. Luego se volvieron seguidores de mi perfil en *Facebook*:
mas dinero 4 pasos para alcanzar la riqueza.

Ellos sólo me conocían por una faceta de mi vida, ya que nunca me veían trabajar o con un horario como sus papás o tíos, siempre estaba disponible cuando ellos llegaban para jugar.

Me llama mucho la atención las opiniones que a su edad, que va desde los 7 hasta los 16 años, me daban de mi libro entre bromas con sus papás, tíos y su abuelita.

La vida es un juego divertido, enséñeles en su idioma.

Las
oportunidades
las crea uno
mismo.

Lo primero que yo necesitaba hacer era llamar su atención y la había logrado de una manera divertida entre bromas, jugando, se involucraron en mi libro por el título que tenía: *Más dinero* los 4 pasos los dejaron para otra ocasión.

Ya a su edad tenían un amplio significado del dinero mas no sabían cómo generarlo, solamente gastarlo que era lo principal para ellos en este momento.

Lo que aprendí fue cómo tenemos que comunicarnos con ellos para enseñarles de una manera divertida, donde no se sientan presionados por lo que deben de aprender y hacer, sino que se convencían jugando de lo que es mejor para ellos en un juego divertido que es la vida.

Ellos tenía su principal motivación que era divertirse, la segunda fue el título del libro: *Más dinero* de los pasos quién sabe si se acuerden aún.

Es importante que lo vean como una diversión, dejar que sus mentes sueñen y hagan sus fantasías, para que algún día puedan hacerlas realidad.

La
educación
se aprende
primero en
casa.

Lo que sigue es cómo les voy a enseñar jugando a producir riqueza tanto exterior como interior, cómo aprenden el significado de las cosas materiales y de las cosas internas del ser humano y que aprendan a su corta edad que la riqueza no se basa en quién tiene más inmuebles o dinero, independientemente si tenemos una casa en Miami o en la Invasión 5 de mayo.

Si tenemos una casa en cualquiera de estas dos ubicaciones podemos alcanzar la riqueza, ésta ya viene dentro de nosotros mismos, sólo hay que descubrirla.

Y no está de más si podemos hacer dinero para tener una seguridad o riqueza, ¡ah, y la casa de Miami!

Apariencias

Me llama mucho la atención ver en algunas colonias que la gente tiene en su cochera más de un millón de pesos en carros, viven en una casa rentada y el ingreso de la familia es del sueldo que recibe el padre de familia por su trabajo en una empresa.

Quiero pensar que estas familias tienen su dinero en inversiones que les producen excelentes o increíbles ingresos, pero en la mayoría de los casos no es así.

Son familias que viven de la imagen o de la seguridad del momento, en cuántos casos sabemos que existen familias que están en esta situación de mantener un nivel social, para tener aceptación socialmente.

Y no trabajan para crear una riqueza, viven el presente, estoy de acuerdo que cada quien puede ser o hacer de sus inversiones o dinero lo que más le genera placer o gusto. Pero si lo que desean es alcanzar riqueza, tendría mis dudas. Por lo general, son familias que al momento que pierde el empleo el papá, entra en etapas difíciles, cae en depresión debido a que ya no son contratados por empresas y si encuentran trabajo, por lo general ya no es con el ingreso que tenían antes y les proporcionaba una seguridad del momento y empiezan a tener problemas financieros. Si todos ellos empiezan a aprender a invertir su dinero, les aseguro que van a tener una riqueza que les generará una vida cómoda y sin complicaciones, disponer de su propio tiempo y tener una riqueza que pueden disfrutar por generaciones, porque si usted aprende y le

enseña a sus hijos, esto se transmitirá de generación en generación y estará haciendo de nuestro país un mejor mundo.

La educación se aprende en casa, lo que le enseñan en las escuelas o colegios son solamente herramientas de cómo aplicarlas en la vida diaria, pero si usted les enseña a generar riqueza interior ellos con el paso del tiempo empezarán a transformarla en dinero.

El ejemplo que les brinde con sus acciones y el manejo de sus finanzas será lo que sus hijos aprenderán. La mejor manera de educar es con el ejemplo. Así que usted tiene la primera palabra: así tenga un millón de pesos en la cochera o solamente tenga \$90 000.00, tenga negocio propio o sea empleado, desempleado, esto es para todos, todos pueden generar riqueza.

Por eso menciono mucho que la verdadera riqueza viene de nosotros mismos primero hay que generarla en nuestro interior para después transformarla en dinero que nos dará muchas satisfacciones por generaciones.

Yo me pregunto qué tan importante será para ellos tener la seguridad, mes con mes para mantener un ritmo de vida que socialmente les dé una aceptación, en lugar de generar riqueza. Ponga a trabajar sus inversiones de una manera inteligente, en cualquier situación económica que se encuentre aunque el mundo esté en quiebra, usted puede hacer la diferencia. No se debe limitar, en muchas ocasiones que platico con la gente, pero no visualiza lo que les comento, o no lo quieren ver; despierte y empiece a invertir, es un trabajo que puede manejar de por vida.

¿Cómo generar oportunidades para invertir?

¿Dónde buscarlas?

Las oportunidades se buscan y se crean, es muy importante tener información de lo que está sucediendo en el mercado e identificarlas, para poder tomar una buena decisión de compra.

Para realizar una buena compra de un inmueble a un excelente precio, tendrá que dedicar tiempo a ello.

Puede ponerse en contacto con *broker* independientes preferentemente que son los que manejan este tipo de inmuebles y solicitarles algunos que sean de remates bancarios, administradoras de carteras o propietarios con problemas financieros o que no tengan la visión del valor de su inmueble a futuro.

Esta búsqueda es una larga tarea, pero al final se ve beneficiada por los ingresos que le puede generar esta compra.

En el mercado de inmuebles de menor valor, es donde hay una mayor oportunidad de invertir, por la sobreoferta de inmuebles que existe en México y en Estado Unidos.

Mas en este tiempo que existen en el mercado infinidad de inmuebles desocupados por falta de pagos de los dueños, solamente hay que invertir su dinero de una manera correcta con información y una buena visión.

Hay inmuebles que por lo general se venden muy baratos, pero este tipo de inmuebles no productivos, no generan mayores ingresos principalmente

*Nunca
comente
lo que ha
ganado,
a menos
que quiera
enseñar
lo que ha
aprendido.*

por la zona en que se encuentran, no vale la pena adquirirlos, no le va a generar mayores ingresos en rentas a menos que usted lo use y su negocio pague la renta, cuando quiera venderlo tendrá que hacerlo al mismo precio que lo adquirió, perdiéndole en algunos casos dinero en pago de comisiones, escrituras e impuestos, costo financiero y, lo más valioso, su tiempo.

Acuérdese que todo depende del precio. El inmueble puede pasar de “no productivo” a “productivo” al adquirirlo a menor precio.

Terrenos subsidiados

En el caso de terrenos industriales, residenciales o comerciales, existen avenidas con accesos de bulevares grandes con todos los servicios con un valor de \$60.00 por metro cuadrado en promedio.

El solo hecho de urbanizar un terreno tiene un costo mucho mayor que el valor en que se venden los terrenos.

Un ejemplo claro son los terrenos que están subsidiados por el gobierno que cuentan con servicios y se venden por abajo del valor real que deberían tener y es porque no se han dado cuenta que sus terrenos valen más y que no han sabido organizarse para ponerse de acuerdo, le apuesto que las personas que se sienten amenazadas con estos comentarios tienen intereses de por medio, pero los que están de acuerdo conmigo tienen que hacerlo con argumentos válidos, existen muchos casos así en nuestro país; obsérvelos y logre generar mayor plusvalía en sus inversiones; compre y espere para cam-

El mejor momento de invertir es y será hoy.

biar el mercado a su valor real. Hay que saber apreciar el valor real de su propiedad independientemente que se encuentre en una zona que el valor del metro cuadrado está por abajo del valor comercial, usted puede venderlo más caro por los valores agregados que tiene su terreno; identifíquelos y sáqueles provecho es hora de que usted empiece a ganar más dinero de sus inversiones en inmuebles. Despierte pero hágalo con argumentos válidos para que el mercado pueda pagarlo. Los dueños tienen que aprender a identificar las ventajas que ofrecen sus inmuebles y a ganar lo que realmente debería ganar. Existen dueños de inmuebles que no saben lo que tienen, porque ellos no fueron educados para obtener mayores rendimientos, los venden como les han estado pagando por ellos, no se actualizan de lo que tienen ni hacen una investigación de lo que pueden obtener para sus inmuebles y se manejan por comentarios negativos o programaciones de otras personas o empresarios que son las que han visto o aprendido (cultura).

Aquí empezará a aprender cómo obtener más rendimientos de sus inmuebles y no lo que le están produciendo. Los que no le estén generando mayores rendimientos véndalos e invierta mejor su dinero en algo que le genere mayores rendimientos. Aquí le vamos a dar la mayoría de las opciones de cómo produzca más dinero con sus inmuebles, independientemente del nivel en el que se encuentre, entre más conocimiento tenga del mercado o más información pueda ganar o ahorrarse mucho dinero al realizar cualquier movimiento inmobiliario.

Siempre hay que aspirar alto, al pensar en los rendimientos de nuestras inversiones con una actitud

Las oportunidades están ahí, esperando que las descubra.

positiva y mucha información del mercado, puede alcanzar grandes resultados.

Invierta su tiempo y no se desespere.

Organizarse

Platicando con Ángel, quien me está haciendo la página de mi sitio web www.masdinero.mx, me comentaba que leyó el borrador de mi libro y que quería realizar una consulta de una compra de una casa. Me dijo que vive en una casa de renta y que pensaba mejor comprar una casa para invertir en ella, me dijo el monto de lo que tenía disponible para realizar su inversión y le propuse que mejor

*No tienes
que
trabajar
8 horas
diarias, sólo
con que
trabajes
1 hora
puedes
lograrlo,
sólo
necesitas
visión y
creer en
ti...*

siguiera pagando la renta de su casa pues lo que le cobran de renta contra el valor real del inmueble le conviene rentarlo porque está muy barata la renta, por lo que le sugerí que pusiera a trabajar su dinero y le generaría más dinero en otro tipo de inversiones para pagar su renta y obtener mayores ingresos de su inversión y también disfrutaría de una casa.

Ángel pasa todo el día en su oficina atendiendo clientes y realizando diferentes proyectos de sus clientes y el poco tiempo que dispone se lo dedica a su familia y no tiene tiempo para buscar oportunidades de inversión.

“Ángel, te digo que para realizar esto tienes que aprender del mercado: cómo funciona, tener información de los valores de las zonas y empezar a tener tu propio criterio para invertir, en muchas ocasiones te pueden ofrecer oportunidades, y sí lo son, pero

para el vendedor, no para ti, por eso tienes que aprender a conocer el mercado y tener información, ya que es lo más importante para que puedas visualizar lo que sucederá a futuro con las posibles ‘inversiones’ al ofrecerte un inmueble o terreno.” Ángel me preguntó: “¿a qué hora?”.

Haciendo cuentas con él, sonreí por lo que puede generar de ingresos y le dije: “¿valdrá la pena que le empieces a dedicar una hora o más al día a esta actividad?”. Él me respondió “¡por supuesto!”. Él aprenderá a buscar oportunidades de aquí en adelante.

“Mira —le dije— puedes empezar a conocer los valores de la zona donde vives, luego empieza por las orillas de Guadalajara, compara valores de las diferentes zonas y empieza a mercadear, ponte en contacto con agencias inmobiliarias o *broker* independientes, diles que quieres invertir tu dinero en oportunidades”.

También le pedí que empezará asistir a reuniones de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C. (AMPI) y de asociaciones independientes para asistir a sus reuniones y aprender de ellos. Es mejor que tenga su dinero en el banco o en una casa de bolsa, en lo que encuentra una buena oportunidad de inversión.

Comparó la inversión que quería realizar (comprar una casa) con los rendimientos que le daría el banco o la casa de bolsa al tener su dinero ahí, decidió que sería mejor opción seguir rentando, así, no perdería dinero y tendría el efectivo inmediato para cuando encontrara la oportunidad. Aun se tarde dos años o más en encontrarla, por los dividendos que le podría generar, ahora em-

El rifle es su dinero, hay que tenerlo listo para poder disparar al momento que aparezca la oportunidad.

pezará a comprar como un inversionista no como un comprador. Aprendió rápido.

¿Cómo identificarlas?

Una buena oportunidad debe generarle por lo menos 300% en poco menos de 5 años.

Hay muchos inversionistas que sienten que están haciendo una excelente inversión, porque compran un inmueble y en un año ganan un 30% de rendimientos.

Existen otros propietarios que pueden ganar hasta un 1000% en un periodo de 5 años.

Hay personas que realizan excelentes inversiones, hay otros que realizan inversiones ¡increíbles!

La situación económica de nuestro país es una gran oportunidad para hacer riqueza independientemente de que los principales sectores productivos del país estén débiles, aquí es donde se puede aprovechar y mover nuestras inversiones inteligentemente para generar riqueza.

Hay que proyectar números y ver si los rendimientos que está esperando recibir son los que desea, no sea conformista, vea las mejores opciones que tiene usted de hacer riqueza y no busque solamente seguridad, debe hacerlo siempre investigando los mercados, asesorándose y más que todo, actuando.

Hoy en día puede vender un inmueble a un precio razonable independientemente de la crisis que existe, hay inmuebles que nunca se van a afectar, puede venderlos para adquirir otros que le generen más riqueza, supongamos que vende su inmueble a un 20% abajo del su valor de mercado y este inmueble no le está

generando excelentes rendimientos anuales de rentas o plusvalía, puede ser más atractivo venderlo, pero usted puede realizar con ese dinero una inversión que le genere hasta un 500% o más a corto plazo.

Invierta tiempo en la búsqueda de los inmuebles, conozca los detalles de cada uno, se va a encontrar con muchas oportunidades.

En su búsqueda, traduzca la información que le presentan por escrito o en las páginas de Internet, antes de ver los inmuebles, conozca bien toda la información, no se predisponga y visite el inmueble físicamente. Cambie su actitud, sea creativo y positivo, esto le ayudará.

Quando invierte, ¿qué busca?

- a) Seguridad
- b) Riqueza
- c) Ninguna de las anteriores

No hay más ciego que el que no quiere ver...

Platicando con unos familiares cercanos les comentaba que existía mucha gente que está generando mucho dinero en inversiones inmobiliarias; ellos se quedaron serios y empezó a hablar Juan, quien por su programación me dijo: “hay muy, pero muy pocas oportunidades, son garbanzos de a libra, no creo que existan más oportunidades que ésas”.

Su programación no le permite ver la realidad de lo que está sucediendo en el mercado.

Le volví a comentar que hay muchas y empezaron a bromear conmigo.

Tú dices que puedes con \$1 000 000.00 obtener un 200% del valor de la inversión. La casa de la familia Rodríguez que se encuentra en la colonia, vale \$3 000 000.00. Comprarla en un millón, ¡no se puede! Riéndose ellos me decían que fuera a platicar con ellos para que me la vendieran a ese precio y dijeron que estaba muy difícil encontrar algo así, pues son garbanzos de a libra.

Al ver su actitud mejor opté por quedarme callado y me dije a mí mismo, no hay más ciegos que los que no quieren ver...

Aquí era obvio que ellos se cerraron desde un principio y pensaron que era difícil o imposible encontrar una oportunidad de ésas y lo visualizaron así.

Eso es una de las principales causas por las que mucha gente no encuentra oportunidades, por creer que es difícil encontrarlas y al escuchar casos de éxito mejor optan por evadir o cerrarse y no aprender de los casos exitosos.

Piense positivo como los grandes, si piensa como ellos, es más probable que llegue a sus metas.

Las oportunidades existen, si quiere encontrarlas tiene que cambiar tu actitud y manera de pensar para poder identificarlas y ser receptivo de la información que existe en el mercado, además de tener su propio criterio que le genere riqueza.

Bueno vamos a ver qué resultado tiene cuando lean ya terminado este libro.

Platiquemos:

#brokerainversionista



adrianloustanaupellat.com

BASES

PARA ALCANZAR LA RIQUEZA

Arrendar

Vender

Rentar

Invertir

Arrendar

Puede arrendar su inmueble de tres maneras:

- **Arrendarlo usted mismo.** Tiene que realizar un plan de mercadotecnia y publicidad para la promoción, esto puede tener el costo de publicidad que deberá gastar para la promoción de su inmueble, así como el tiempo de mostrarlo y de consultar aspectos legales del contrato con notarios o licenciados.

Tiene que realizar un plan de mercadotecnia y publicidad para la promoción.

- **Arrendarlo por medio de una agencia inmobiliaria o *broker independiente*.** Firmar un contrato de prestación de servicios de mediación en arrendamiento inmobiliario con ellos por 90 días, con una comisión de un mes de renta. En algunos casos de inmuebles comerciales cobran el 5% del valor del contrato a largo plazo o un mes de renta por contrato a un año y medio mes de renta adicional por año. Siendo ellos sus representantes ante los clientes y de la comercialización del inmueble a vender.

- **La combinación de ambos.** No firmar contrato de prestación de servicios de mediación en arrendamiento inmobiliaria, pero sí dar permiso de promoción en los términos establecidos por usted.

¿Cómo realizar un mercadeo o una apreciación de valor de renta del inmueble?

Para hacer un mercadeo o una apreciación de valor de la renta de su inmueble lo primero que tiene que hacer es un mercadeo de la zona, es decir, tiene que investigar los inmuebles en renta similares que existen en la zona donde se ubica o en el mercado. ¿En cuánto se rentan? ¿En cuánto se han rentado anteriormente? Así como las características similares del inmueble. Para obtener información de mercado puede hablar o visitar agencias inmobiliarias o *broker* independientes para que le realicen una apreciación del valor de renta de su inmueble, esto no tiene costo para usted. Ellos tienen el interés de tener su inmueble en el inventario de inmuebles que promueven, pretenden que usted les firme un contrato de prestación de servicios en mediación en arrendamiento inmobiliario para la promoción del inmueble. Platique con ellos y obtenga información, pregunte si tienen datos de inmuebles rentados en la zona en los últimos meses o años, y averigüe las condiciones en que se rentaron los inmuebles. ¿Qué tipo de empresa rentó? ¿En qué términos y condiciones? ¿Fue una oportunidad o un apuro por parte de los dueños? ¿Fue algún empresario con visión que la rentó a un excelente precio?

De esa manera obtiene el valor de mercado del inmueble. Para obtener el valor de rentas por medio de la rentabilidad esperada hay que obtener el valor del inmueble y de este valor, calcular su

porcentaje que desea ganar de rendimientos anualmente y la cantidad que resulte divídala entre 12 meses del año y compárela con el valor de mercado y vea las ventajas competitivas del inmueble para rentarlo a un mejor precio.

Inversión	\$1 500 000.00
Rentabilidad esperada en un año 15%	\$225 000.00
Entre 12 meses del año	\$18 750.00

Ahora compárelos y si el valor de mercado del inmueble está por debajo de lo que desea obtener de rentabilidad por su inversión, lo que tiene que hacer es analizar las ventajas competitivas que ofrece su inmueble y compararlas con los otros inmuebles similares que existen en el mercado y tener argumentos necesarios para solicitar un mayor valor para poder rentar el inmueble y que el mercado lo acepte.

Cuando piense en ganar más, que sea con buenos argumentos.

¿Cómo promoverlo? (Mercadotecnia y publicidad)

Primero es importante arreglar cosas que no cuesten mucho dinero, pero que le darán un valor agregado al inmueble, en muchos casos en el tipo de inmueble no es necesario realizarle mejoras debido a que el próximo arrendatario puede realizarle cambios y realmente no será algo que pueda influir en la decisión de renta.

La limpieza es un aspecto fundamental en cualquier tipo de inmueble y es muy importante aunque el inmueble esté en malas condiciones tenerlo limpio.

Realizar un presupuesto de publicidad del inmueble a rentar, es importantísimo para generar llamadas, le sugiero aplicar un mes del valor de renta del inmueble para su promoción y distribuirla en un periodo de 3 meses a prueba y error, es decir, monitorear qué días funciona la publicidad para hacerla más eficiente.

Poner la publicidad en el periódico de mayor circulación de su localidad, principalmente en la sección de anuncios económicos de su localidad.

Hay que anunciarlo todos los días, con un texto específico de 10 palabras que motiven al posible cliente a generar una llamada.

El contenido del anuncio chico deberá contener:

- La zona o colonia donde se ubica.
- Características generales atractivas
- Teléfono.

Providencia, excelente residencia, 3 recamaras, 400 metros cuadrado/240 metros cuadrados equipada ¡conózcala! 01 00 14151879

También puede poner un anuncio de un cuadro que mida 1 columna por 5 cm en la sección de “Económicos” o “Clasificados” en el periódico.

Analice el costo financiero que tiene no rentar su inmueble y sin publicidad tardara más en rentarse.

Puede poner un anuncio en el exterior de su inmueble, que sea de lona de vinil impresa, o bien rotular la pared para la promoción del inmueble.

Investigue a su inquilino, así dormirá tranquilo.

Sugiero un anuncio de un tamaño de 1.5 m de alto por 2 m de largo, por cada lado del inmueble en caso que sea esquina y ponerlo en un lugar visible o en la parte alta, para que no sea robado.

Queremos que se enteren las personas que circulan por ahí de que está rentando el inmueble.

En caso de que el inmueble no esté a la vista, puede poner anuncios chicos en las esquinas cerca de su inmueble en el que anuncie que está rentando un inmueble en la zona, con su teléfono.

Este anuncio lo puede hacer de lona de vinil impresa con una medida de 50 x 30 cm y colocarlos en los postes cerca de su inmueble. Puede ir a las asociaciones locales de inmobiliarias y pedir que promuevan su inmueble en la Bolsa Inmobiliaria.

La Bolsa Inmobiliaria son listados que comparten la información de los inmuebles en venta o renta de su localidad entre las diferentes agencias inmobiliarias o *broker* independientes.

Éstas por lo general están en las Asociaciones Inmobiliarias locales y puede solicitar que le promuevan su inmueble y negociar si puede anunciar su inmueble con ellos y pagarles la comisión, si llegan a rentarlo.

La comisión por lo general es de un mes de renta del inmueble, pero en muchos casos dependiendo del precio de renta, puede negociarlo. En el caso de que las agencias inmobiliarias o *broker* independientes tengan un cliente para usted, tendrá que valorar el costo financiero o de oportunidad de tener rentado ya el inmueble, para poder tomar una decisión de pagar comisión y aceptar al cliente de ellos.

¿Qué garantías solicitar?

Para su seguridad:

- Fianza.
- De 2 a 3 meses de renta por adelantado.

La fianza es más difícil de obtener ya que muchos arrendatarios no pueden o no quieren cumplir con los requisitos al solicitarla, si su inmueble es productivo, los arrendatarios se la darán sin ningún problema. Al pedir su fianza debe pedir que cubra también los servicios en caso de que le dejen adeudos de agua, luz, teléfono, etcétera.

De aquí en adelante ya depende de usted o de la seguridad de la empresa que arrendará su inmueble, para que tome una decisión.

Otra opción no tan seguras es solicitar aval en vez de fianza pues tendrá que ser una persona de solvencia moral y que pueda localizarse fácilmente, que sea propietario de inmuebles y con un historial crediticio impecable, verifique sus referencias así

Es mejor tener el inmueble desocupado y no generar ingresos, a tener un inquilino problemático.

como si se encuentra en el buró de crédito con anotaciones de incumplimiento. En muchos casos tiene que ser flexible dependiendo de la compañía o el arrendatario. Deberá también investigar con los últimos arrendadores que hayan tenido referencias. Si le dicen que no tienen referencia de arrendadores anteriores dude de la persona o empresa que le quiere rentar su inmueble. También existen propietarios que solicitan 12 pagarés por adelantado por el monto de la renta en un año.

Al momento de verificar usted mismo los datos verifique qué tan confiable es la fuente de la información, en muchos casos pueden inventar todo.

Existen empresas o particulares muy confiables, con quienes se pueden negociar estos requisitos, pero entre más cubierto esté, correrá menos riesgos.

Negociación y cierre

En la renta del inmueble al momento de cerrar el trato, no hay que ceder de más en lo que le soliciten los arrendatarios, en muchos casos por el sentimiento de haber rentado su inmueble empiezan a ceder en peticiones del cliente, ya no necesita dar más, ya aceptaron ellos el trato, ahórrese mejor su dinero.

Manténgase en su postura, si conoce las ventajas competitivas que ofrece su inmueble y el valor de mercado del inmueble, no ceda, si no es así, hágalo lentamente.

Las grandes empresas tienen grandes presupuestos para invertir en sus proyectos, no dejarán de invertir en un punto que comercialmente les interesa, así que aproveche su información. No sea demasiado goloso y si tiene dudas espérese, tome su tiempo e infórmense. Cuando llegue a un trato con los clientes, no platique más del inmueble y vaya a realizar su contrato. En muchas ocasiones el cliente ya aceptó los términos y las condiciones y seguimos a veces enredando el trato ya hecho.

*Si ya
aceptaron
el trato,
retírese,
le puede
costar
dinero
quedarse.*

¿Cómo contratar a una agencia inmobiliaria o *broker* independiente?

Cuando arrenda su inmueble, lo visitarán y le llamarán muchas agencias inmobiliarias o *broker* independientes para ofrecerle sus servicios. Si contrata una agencia inmobiliaria le pedirán que les firme un contrato de prestación de servicios de mediación en arrendamiento inmobiliario por 90 días, con una comisión de un mes de renta. En algunos casos de inmuebles comerciales cobran el 5% del valor del contrato a largo plazo o un mes de renta por contrato a un año y medio mes de renta adicional por año.

Puntos importantes para analizar de las agencias inmobiliarias o *broker* independientes, en caso de que le promuevan su inmueble: que le digan de qué manera van a promover su inmueble, es decir, en qué medios de comunicación: periódicos, revistas, si tienen página de Internet y si participan en alguna bolsa inmobiliaria de la localidad o nacional y que si tienen acuerdos de compartir comisión con otras agencias inmobiliarias o *broker* independientes.

También es importante que su inmueble al momento que lo promuevan sea compartido con otras inmobiliarias, ya que en muchos casos no comparten la información porque quieren la comisión sólo para ellos y esto hace que los inmuebles no se renten rápidamente.

Una manera de comprobar esto es hablar a la agencia inmobiliaria que contrató y decir que es un *broker* independiente y que tiene un cliente para un inmueble que tienen en su inventario y que si comparten la comisión con ellos (inventa su propia inmobiliaria) por lo general esta comisión que compartirán con usted deberá ser de medio mes de la renta del valor del inmueble, en muchos casos, le

pueden decir que el inmueble tiene una propuesta para su renta y que se está analizando por el dueño del inmueble, para bloquearlo de una manera política, así de esa manera puede verificar que no están compartiendo su inmueble.

Lo más importante de las asociaciones o bolsas inmobiliarias es la información que se comparten de los inmuebles en venta o renta que existen en el mercado, para que las agencias inmobiliarias o *broker* independientes puedan encontrar rápidamente los inmuebles que les solicitan. Pero en muchas ocasiones no son así, sólo comparten la información de los inmuebles que tienen más de 3 meses en su inventario y que no pueden rentar o vender.

Las agencias inmobiliarias por lo general cuentan con muchos *broker* y tienen la desventaja de no poder anunciar su inmueble en el periódico como a ellos les gustaría realizarlo por el gasto que esto representaría para ellos. Imagínese que tengan en promoción 100 inmuebles, por cada anuncio de 10 palabras por día cuesta \$50.00 en promedio, puede variar dependiendo la ciudad en que se encuentre.

Multiplique \$50.00 por 30 días del mes, sería la cantidad de \$1 500.00 al mes por un inmueble para anunciarlo todos los días, esto multiplíquelo por los 100 inmuebles que tienen para promoción, serían \$150 000.00 mensuales. Yo estoy de acuerdo que es un gasto muy elevado para una inmobiliaria que tiene 100 o más inmuebles en venta o renta, pero en este caso usted tiene que ver por sus intereses y pedir que le promuevan de manera más efectiva su propiedad.

Lo que usted puede hacer es poner dinero de su bolsillo para este gasto y si se llega a rentar el inmueble, que se lo descuenten de la comisión que usted les pagaría.

La publicidad en los medios impresos de cada ciudad es la principal manera de buscar un inmueble en venta o renta por parte de los compradores, arrendatarios y agencias.

Inmobiliarias o *broker* independientes. La mayoría de las agencias inmobiliarias grandes tienen más de 300 inmuebles. Las bolsas inmobiliarias de México aun no tienen la fuerza suficiente para comercializar su inmueble solamente por medio de la bolsa inmobiliaria. Las bolsas inmobiliarias son de gran ayuda pero muchos clientes, agencias inmobiliarias o *broker* independientes no tienen acceso a toda la información y el periódico es la bolsa inmobiliaria local más grande que existe en el mercado, es por medio del periódico que se enteran del inventario que hay en el mercado cuando promueven su inmueble. Tienen que saber que ellos trabajan para usted, no para el arrendatario ya que en muchos casos parece lo contrario por el interés que tienen ellos de rentar su inmueble. Deben tratar de obtener lo más posible del inmueble a arrendar, ya que existen muchos casos en los que el inmueble puede arrendarse a un mejor precio por valores agregados que tienen y prefieren en ocasiones ofrecerlo a un precio accesible para una renta rápida. Hasta que no tenga un conocimiento del mercado puede decir cuánto es lo que pretende obtener de renta por el inmueble, aun así le sugiero que la inmobiliaria le diga primero en cuánto puede arrendarlo para que no se limite en el precio, porque la mayoría de los casos le darán solamente lo que pide usted, en caso que sea menor el precio de renta de lo que puede obtener.

Que estén de preferencia en la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C. (AMPI), de su localidad. Conocer la experiencia que tiene la agencia inmobiliaria o el *broker* indepen-

diente que lo atiende en el inmueble a arrendar. Existen *broker* que tienen especialidad en cierto tipo de inmuebles y eso le puede ayudar a evaluarlo y rentarlo más fácilmente.

Cuando una agencia inmobiliaria le ofrece un posible arrendatario y esta agencia inmobiliaria no es la que usted contrató, acuérdesese que ellos no promueven o trabajan para su inmueble, están trabajando para el arrendatario, aunque usted les pague a ellos. No realice comentarios suyos o del inmueble a los *broker*, por lo general le darán toda su información al cliente. (Si necesita dinero, que le ofrezca menos, etcétera.)

Usted no puede saber si ellos están contratados por el arrendatario y le están sacando información para negociar a favor de ellos y aparte usted les paga también con su actitud, le recomendamos.

Por lo general, las agencias inmobiliarias o *broker* independientes están al servicio del arrendatario aunque el arrendador les pague, ellos trabajaran de acuerdo con su actitud, le recomendamos informarse del valor real para poder negociar como todo un profesional.

Puede también dejar abierta la opción de que usted está promoviendo el inmueble, pero que no está cerrado a agencias inmobiliarias o *broker* independientes que tengan un posible cliente, en todo caso de que no quiera firmar un contrato de prestación de servicios en mediación en arrendamiento inmobiliario con agencias inmobiliarias o *broker* independientes puede dejar abierta la opción que usted está promoviendo el inmueble, pero que no está cerrado a trabajar con agencias inmobiliarias o *broker* independientes que tengan un posible cliente.

Si arrendo por arrendar, lo más seguro es que lo haga seguido.

De igual forma, puede dar acceso a agencias inmobiliarias o *broker* independientes pero que ellos le cobren el mes de renta de su comisión al posible arrendatario.

Busque una agencia inmobiliaria o *broker* independiente con ética profesional que defienda sus intereses como si fuera el dueño y con ganas de arrendarlo al precio que a usted le convenga.

Errores comunes

- Arrendarlo a empresas o personas que no ofrecen una seguridad en el pago y que por lo general son empresas que van iniciando o foráneas.
- No verificar la información del arrendatario.
- Confiar o creer en lo todo lo que le dicen.
- Hacer un trato de buena fe.
- Darle las llaves del inmueble sin haber firmado contrato.
- Regresar el depósito sin verificar que no existan adeudos de luz, agua, teléfono o reparaciones qué hacer.
- Dejar utilizar al arrendatario su depósito en garantía para el pago de la renta.

Tips

- Cambie su actitud.
- Analice su inmueble a arrendar, vea todas las posibilidades de cómo arrendarlo, aunque sean descabelladas.
- Promueva su inmueble como el mejor del mundo.

Siempre hay que aspirar alto al arrendar, no podemos saber qué información tenga el posible arrendatario que nosotros no sepamos. Infórmese de lo que está sucediendo, vaya con agencias inmobiliarias o *broker* independientes o con propietarios que tengan inmuebles similares para ver lo que está sucediendo, platique con ellos, puede obtener mucha información valiosa.

No debe mostrar apuro en arrendar el inmueble esto le puede costar mucho dinero, si tiene necesidad de arrendarlo rápido que sea de una manera profesional y que no se enteren los clientes. No desesperarse y perder la calma al negociar, esperar a la otra parte para ver hasta dónde llega. Ofrecerlo con un sobreprecio para negociar, pero con bases sustentables o con buenos argumentos.

Independientemente de la situación económica en la que se encuentre usted, el país o el mundo, usted puede hacer la diferencia con su actitud de buen arrendador, existen inmuebles a los que las crisis no les afectan, el suyo puede ser uno de ellos. Al contratar inmobiliarias para que promuevan su inmueble, mantenga su actitud positiva y realista, es usted el mejor beneficiado.

El pago de la comisión lo puede negociar con ellos. Siempre hablar de los beneficios del inmueble. Escoger bien a su inquilino, que sea de preferencia una empresa si es un local comercial que le dé imagen o que la firma sea exitosa preferentemente, así de esta manera podrá tener un inquilino que le dure bastantes años y que le de una mayor plusvalía a su inmueble. Si escoge una empresa sin presupuesto lo más probable es que le pidan las mejoras a cuenta de renta, en estas situaciones puede ganar más dinero con las mejoras que ellos hagan a su inmueble.

Si su inmueble se desocupa constantemente o tiene mucha rotación tendrá fama de que comercialmente no es buen punto, escoja qué tipo de inquilino quiere para su inmueble y que le genere más ingresos a largo plazo aunque al principio no lo rente rápidamente.

Y si es una casa vaya a ver cómo viven en la casa que rentan actualmente, así se dará una idea de cómo van a cuidar la suya.

No entregue su depósito si no ha verificado sus recibos de luz, agua, teléfono, cable, etc. Estos, muchas veces, llegan varios meses después, puede ir a hacer un corte de todos los servicios que tienen para que vea cuánto es el adeudo que tiene y si va alcanzar el depósito para pagarlos.

Si se empiezan a atrasar con el pago de rentas es muy probable que también se estén atrasando con los pagos de servicios como luz y agua, vaya a verificar si están al corriente en sus pagos no vaya a ser que aparte de no pagarle la renta le dejen adeudos más grandes de lo que usted recibió de rentas.

En los servicios de agua y luz muchas veces se conectan aunque se les haya cortado el suministro, la Comisión Federal de Electricidad no perderá, ya que su marcador sigue corriendo y hasta que lo detecten lo volverán a cortar, sin embargo su adeudo seguirá ahí, si está pendiente de esto, es más fácil que se salgan sin acciones legales por no tener luz ya que Comisión Federal de Electricidad estará muy pendiente de sus reportes.

En estos casos es mejor tener mucha información de lo que sucede con sus inquilinos para que pueda anticiparse a lo que pueda suceder.

Si es buen cliente y se atrasa en la rentas por la situación económica, vaya a platicar con él para ver qué pueden hacer al respecto y pueda ayudar o tomar juntos otra decisión.

Motive a sus inquilinos con descuentos por pagos por anticipado, en muchos casos tienen el dinero disponible y puede usted cobrar anticipadamente.

No rentarles el inmueble a conocidos, solamente si quiere perder su amistad en caso que salgan mal las cosas.

No entregar llaves antes de firmar contrato recibir el dinero y las fianzas o avales para garantizar el contrato, ya que si usted entrega las llaves del inmueble, ellos empezarán a concentrarse en ocupar su inmueble y no tendrán prisa por entregarle todo completo, además de que existe la posibilidad de que no quiera firmar el avala a la hora de la hora o no llenar los requisitos de la fianza.

Si las entrega antes ya está advertido de lo que puede suceder, es su opción entregarlas o no.

Solicitar por escrito todas las mejoras del inmueble y ponerlas en el contrato para que no haya malos entendidos.

Vender

Puede vender su inmueble de tres maneras:

- Venderlo directamente.
- Venderlo por medio de una agencia inmobiliaria o *broker* independiente.
- La combinación de ambos.

¿Cómo realizar un mercadeo o una apreciación del valor de venta del inmueble?

Para hacer un mercadeo o apreciación de valor de venta de su inmueble lo que tiene que hacer es un mercadeo de la zona, es

decir, tiene que investigar los inmuebles en venta similares que existen, en cuánto se están vendiendo, en cuánto se han vendido, así como las características de los metros cuadrados de terreno y construcción, y ubicación del inmueble, entre otras cosas.

Para obtener información de mercado puede hablar o visitar agencias inmobiliarias o *broker* independientes para que realicen una apreciación de valor de su inmueble, esto no lo cobran en muchos casos por el interés que tienen de que les firme un contrato de prestación de servicios en mediación en compraventa inmobiliaria.

Platique con ellos si tienen datos de ventas en la zona en los últimos años, y analice la manera en la que se vendieron los inmuebles, si fue una oportunidad o un apuro por parte de los propietarios o si fue algún empresario con visión (\$\$\$\$) quien la compró a un excelente precio.

También debe recorrer la zona donde está vendiendo su inmueble y tomar los teléfonos de los letreros de inmuebles en venta y llamar para hacer una cita y conocer las características del inmueble con el que está compitiendo el suyo.

Ya teniendo toda esta información, puede compararla con el valor de venta que tiene pensado vender su inmueble, para que pueda tomar una mejor decisión.

Sugerimos agregarle un sobreprecio del valor a su inmueble para la negociación y que el comprador tenga un descuento en la compra del inmueble.

Si quiere vender arriba del valor de mercado, tenga argumentos válidos para defender.

¿Cómo promoverlo? (Mercadotecnia y publicidad)

Primero es importante arreglar cosas que no cuesten mucho dinero pero que le darán un valor agregado al inmueble, en muchos casos no es necesario realizarle mejoras al inmueble debido a que el próximo propietario puede realizarle cambios y realmente no será algo que pueda influir en la decisión de compra.

El mejor vendedor de su inmueble es usted, nadie lo conoce mejor.

La limpieza es un aspecto fundamental en cualquier tipo de inmueble y es muy importante aunque el inmueble esté en malas condiciones, hay que tenerlo limpio.

Realizar un presupuesto de publicidad del inmueble a vender, es importantísimo para generar llamadas.

Yo les sugiero aplicar un 4% del valor del inmueble para su promoción y distribuirla en un periodo de tiempo razonable a prueba y error, monitorear qué días funciona para hacerla más efectiva.

De esta manera promoverá el inmueble más asertivamente y podrá venderlo rápidamente para realizar su próxima inversión que le producirá más dinero.

Cuando ponga la publicidad en el periódico de mayor circulación de su localidad, en la sección de económicos debe de anunciarlo todos los días, con un texto específico de 10 palabras para que generen llamadas de posibles compradores.

Analice el costo financiero que le significaría no mover su inversión por no promoverlo adecuadamente, entre mayor es el precio del inmueble mayor tiene que ser la promoción en muchos casos.

La publicidad en el periódico de mayor circulación de su localidad, es sumamente importante, principalmente en la sección de anuncios económicos de su localidad.

Hay que anunciarlo todos los días, con un texto específico de 10 palabras que motiven al posible cliente a generar una llamada.

El contenido del anuncio chico deberá contener:

- La zona o colonia donde se ubica.
- Características generales atractivas.
- Teléfono.

Colinas San Javier, excelente residencia, 6 recamaras, 800 metros cuadrado/540 metros cuadrado. Equipada, ¡conózcala!
01 00 14151625

También puede poner un anuncio que mida 1 columna por 5 cm en la sección de económicos del periódico. Poner un anuncio en el exterior de su inmueble, que sea de lona de vinil impresa o puede rotular la pared para la promoción del mismo. Sugiero un anuncio de lona de vinil impresa: 1.5 x 2 m, por cada lado del inmueble en caso que sea esquina. Queremos que se enteren las personas que circulan por ahí.

En caso que el inmueble no esté a la vista, poner anuncios chicos en las esquinas cerca de su inmueble de que se vende un inmueble en la zona, con su teléfono. Estos anuncios los puede hacer de lona de vinil impreso con una medida de 50 x 30 cm y colocarlos en los postes cerca de su inmueble. Puede ir a las asociaciones locales de inmobiliarias y pedir que promuevan su inmueble en la bolsa inmobiliaria.

La bolsa inmobiliaria es un listado de inmuebles en venta o renta que se comparten entre las diferentes agencias inmobiliarias o *broker* independientes. Éstas, por lo general, se ubican en las asociaciones inmobiliarias locales, puede pedir que le promuevan su inmueble y negociar si puede anunciar su inmueble con ellos y pagarles comisión, si llegan a vender su inmueble. La comisión por lo general es del 6% del valor del inmueble, pero en muchos casos dependiendo del precio de venta, puede negociarlo. En el caso de que las agencias inmobiliarias o *broker* independientes tengan un cliente para usted, tendrá que valorar el costo financiero o de oportunidad de vender ya el inmueble, para poder tomar una decisión de pagar comisión y aceptar el cliente de ellos.

Negociación y cierre

Nunca demuestre su interés de vender, aunque tenga necesidad de vender, debe mantener la calma, si no le puede costar mucho dinero.

Porque a las agencias inmobiliarias o *broker* independientes que lo visiten, les interesa obtener mucha información de usted, en qué condiciones se encuentra financieramente o el motivo de la venta, para realizarle una oferta menor, aunque muchas veces las agencias inmobiliarias o *broker* independientes sean contratados por usted.

Si le preguntan por qué vende, responda que su inmueble es una excelente propiedad y que, si hay interés en vender es porque espera una buena oferta para seguir invirtiendo. Tiene que asesorarse legal-

Los comentarios que pueda realizar le pueden costar más dinero, así que piense dos veces antes de hacer un comentario.

mente con un notario o un abogado según el caso que sea, pero lo mejor es que al firmar escrituras le paguen el 100% del valor del inmueble con cheque de caja certificado y verificado por su ejecutivo de cuenta.

Analice las propuestas con calma y analice su situación, para poder hacer una mejor venta.

Le sugiero hacer una promesa de compra-venta solamente si necesita el enganche urgentemente o si quiere amarrar a los compradores porque está vendiendo a un excelente precio para usted, de otra manera espere a la firma de las escrituras y que le paguen el 100% del inmueble.

Cuando el cliente no tiene el total del valor puede venderles con reserva de dominio siempre y cuando le convenga.

Una sola idea de venta, es más que suficiente para venderlo.

¿Cómo contratar a una agencia inmobiliaria o un *broker* independiente?

Cuando está vendiendo su inmueble van a ir a visitarlo o hablarle muchas agencias inmobiliarias o *broker* independientes para ofrecerle sus servicios. Si contrata una agencia inmobiliaria, ellos le pedirán que firme un contrato de prestación de servicios profesionales inmobiliarios de compra-venta por 90 días, con una comisión del 6%, siendo ellos sus representantes ante los clientes.

Hay puntos importantes para promover su inmueble: que le digan de qué manera promoverán su inmueble, es decir en qué me-

dios de comunicación: periódicos o revistas, si tienen página de Internet o si participan en alguna bolsa inmobiliaria local y que tengan acuerdos de compartir comisión con otras agencias inmobiliarias o *broker* independientes. También es importante que su inmueble al momento que lo promuevan sea compartido con otras inmobiliarias, en muchos casos no comparten la información, porque quieren la comisión sólo para ellos y esto hace que los inmuebles no se vendan de una manera más rápida. Una manera de comprobar esto es hablar a la agencia inmobiliaria o *broker* independiente que contrató y anunciarse como un *broker* independiente y que tiene un cliente para un inmueble que tienen en su inventario y que si comparten la comisión con ellos (invente su propia inmobiliaria) por lo general esta comisión compartida debe de ser de un 40% a un 50% de lo que usted les paga. También en muchos casos, sólo comparten el 1% de comisión a otras agencias inmobiliarias o *broker* independientes y hace que su inmueble tarde más en vender.

En muchos casos le pueden decir que el inmueble tiene una propuesta para su venta y que se está analizando por el dueño del inmueble, esto es para bloquearlo de una manera muy política, así de esa manera puede verificar que no están compartiendo su inmueble. Lo más importante de las asociaciones o bolsas inmobiliarias es la información que se comparten de los inmuebles en venta o renta que existen en el mercado.

Pero muchas ocasiones no son así, sólo comparten la información de los inmuebles que tiene más de 3 meses en su inventario y que no pueden vender o rentar. Las agencias inmobiliarias que tienen

*Infórmese,
entre más
información
tenga,
mejor le
va a ir.*

muchos *broker* tienen la desventaja de no poder anunciar su propiedad en el periódico como les gustaría realizarlo por el gasto que esto representaría para ellos.

Que le digan qué tanto piensan invertir en su inmueble para la publicidad y en qué fechas lo publicarían para que usted lo verifique.

Hay que hacerles saber que ellos trabajan para usted, no para el comprador, ya que en muchos casos parece lo contrario por el interés que tienen de vender y obtener su comisión. Deben tratar de ganar lo más posible al vender su inmueble, ya que existen muchos casos en donde el inmueble puede venderse a un mejor precio por valores agregados que tiene y que no conocemos, y por vender rápido lo venden por debajo del valor que pueden obtener. Hasta que no tenga un conocimiento del mercado no debe mencionar cuánto es lo que pretende obtener por el inmueble, aun así le recomiendo que la inmobiliaria le sugiera el valor de venta, porque en la mayoría de los casos obtendrá solamente lo que usted pide.

Las agencias inmobiliarias por lo general cuentan con muchos *broker* y tienen la desventaja de no poder anunciar su inmueble en el periódico como les gustaría realizarlo por el gasto que esto representaría para ellos.

No se cierre, trabaje con broker, le pueden dar a ganar mucho dinero.

Imagínese que tengan en promoción 100 inmuebles, por cada anuncio de 10 palabras por día, cuesta \$50.00 en promedio, puede variar dependiendo la ciudad en la que se encuentre. Multiplíquelo \$50.00 por 30 días del mes: \$1 500.00 al mes por anunciar un inmueble todos los días, esto multiplíquelo por los 100 inmuebles que tienen para promoción: \$150 000.00 mensuales.

Estoy de acuerdo que es un gasto muy elevado para una inmobiliaria que tiene 100 o más inmuebles en venta o renta, pero en este caso usted tiene que ver por sus intereses y pedir que le promuevan de manera más efectiva su inmueble . Lo que usted puede hacer, es que ponga dinero de su bolsillo para este gasto y si se llega a vender el inmueble, que se lo descuenten de la comisión que usted les pagaría. La publicidad en los medios impresos de cada ciudad, es la principal manera de buscar un inmueble en venta o renta por parte de los compradores, arrendatarios y agencias inmobiliarias o *broker* independientes. La mayoría de las agencias inmobiliarias grandes tiene más de 300 inmuebles. Las bolsas inmobiliarias de México aún no tienen la fuerza suficiente para comercializarlos. Éstas son de gran ayuda pero muchos clientes, agencias inmobiliarias o *broker* independientes no tienen acceso a toda la información y el periódico es la bolsa inmobiliaria local más grande que existe en el mercado, es por ese medio que se enteran del inventario que hay en el mercado. Tienen que saber que ellos trabajan para usted, no para el comprador ya que en muchos casos parece lo contrario por el interés que tienen de vender.

Deben tratar de obtener el mejor precio posible al inmueble a vender, ya que existen muchos casos en que el inmueble puede venderse a un mejor precio por valores agregados que tienen y que los dueños no conocen y prefieren en ocasiones ofrecerlo a un precio accesible para una venta rápida. Hasta que no tenga un conocimiento del mercado puede decir cuánto es lo que pretende obtener de la venta del inmueble, aun así le sugiero que la inmobiliaria le

Es mejor dejar de ganar el 5% de comisión, que el 100% de nada.

diga primero en cuanto puede venderlo para que no se limite en el precio, porque la mayoría de los casos le darán solamente lo que pide usted, en caso que sea mayor el precio de venta de lo que puede obtener. Que estén de preferencia en la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios A.C. (AMPI) de su localidad. Así también como Asociaciones locales que agremian inmobiliarias de su localidad. También conocer la experiencia que tiene la agencia inmobiliaria o el *broker* independiente que lo atiende en el inmueble a vender. Existen *broker* que tienen especialidad en cierto tipo de inmuebles y eso le puede ayudar mucho a la venta de su inmueble así también para la apreciación del valor. Cuando una agencia inmobiliaria o *broker* independiente le ofrece un posible comprador y esta inmobiliaria no es la que usted contrato, acuérdesese que ellos no promueven o trabajan para su inmueble, están trabajando para el comprador, aunque usted les pague a ellos. No realice comentarios, por lo general ellos le darán toda su información al cliente. (Si necesita dinero, que le ofrezca menos, etcétera.)

Usted no puede saber si ellos están contratados por el comprador y si le están sacando información para negociar a su favor. Por lo general, las agencias inmobiliarias o *broker* independientes están al servicio del comprador, aunque el vendedor sea el que les pague, ellos trabajarán de acuerdo con la actitud que usted tenga como arrendador o vendedor, le recomendamos informarse de el valor real para poder negociar siendo asertivos y como todo un profesional. Puede también dejar abierta la opción a agencias inmobiliarias o *broker* independientes que tengan un posible cliente, en todo caso de que no quiera firmar un contrato de prestación de servicios en mediación en compraventa inmobiliaria con ellos. Busque una agencia inmobiliaria o *broker* independiente que de-

fienda sus intereses, con ganas de arrendarlo al precio que usted le convenga.

Errores comunes

- No informarse con asertividad del valor de su inmueble.
- Subestimar el valor su propiedad.
- Actitud negativa por la situación económica.
- Ser conformista.
- No buscar más opciones de cómo vender su inmueble.
- No obtener ellos mismos el valor de mercado.

Lo último que se tiene que ver, es el hambre...

Tips

Cambie su actitud. Analice el inmueble que quiere vender, vea todas las posibilidades aunque sean descabelladas. Promueva su inmueble como si éste fuera el mejor del mundo. Siempre hay que aspirar a vender, no sabemos si nosotros ignoramos la información que posee el comprador. Infórmese de lo que está sucediendo, vaya con agencias inmobiliarias o *broker* independientes, o con propietarios de inmuebles similares para ver la situación actual, platique con ellos; puede obtener información valiosa. No mostrar apuro de vender el inmueble ni a agencias inmobiliarias o *broker* independientes ni a clientes, esto le puede costar mucho dinero. Si tiene necesidad de vender, que sea de una manera profesional. No perder la calma y no desesperarse al negociar, esperar a ver hasta dónde llega la oferta. Ofrecer el inmueble con un sobreprecio para negociar,

*Cuando
venda,
¡hágalo
ya con un
plan!*

pero con bases sustentables. Su actitud como vendedor es primordial, la situación económica en la que se encuentre usted, el país o el mundo, no debe afectar. Al contratar agencias para que promuevan su inmueble, mantenga su actitud positiva, es usted el mejor beneficiado con la venta. Escoja una agencia inmobiliaria o *broker* independiente con ambición y que le sea leal, normalmente el pago de comisión es del 6%. Siempre hablar de los beneficios del inmueble. Tener ya un plan para invertir su dinero.

- *Caso práctico*

El inversionista mudo

En alguna ocasión, platicando con Adolfo, un inversionista que vendió un terreno a una empresa de supermercados del norte de México, me comentó que cuando se encontraban en la mesa de negociaciones previamente ya habían tenido pláticas con los directores del área inmobiliaria de la empresa compradora, personas con mucha experiencia en la compra de terrenos comerciales en toda la República para supermercados. Ellos tenían una gran ventaja: conocían valores de diferentes zonas de la República y valores reales de cuánto dinero se ha pagado por terrenos similares en otras compra-ventas. Varias horas después, tras pláticas y ofrecimientos por parte de los compradores, el propietario estaba solo, tranquilo sentado en su silla, escuchando las ofertas que le realizaban, él ya tenía un número en su mente, pero fue muy inteligente al quedarse callado. En eso llegó el propietario de los supermercados

a la reunión y dijo un poco desesperado o cansado por el tiempo que llevaban las negociaciones: “Mira, Adolfo, te voy a hacer mi última oferta por el terreno que vendes. La aceptas o ya nos retiramos”. El propietario, serio, escuchó la oferta del dueño de la cadena de supermercados: “Lo que te ofrezco por metro cuadrado de terreno es \$150.00 por metro cuadrado ni un peso más, ¿aceptas o nos vamos?”. Adolfo solamente dijo “acepto”. Terminaron la reunión y él salió serio de la reunión. Unos días después firmaron la compra-venta del terreno. Él me comentó que lo más que esperaba por el terreno eran \$55.00 publicidad de un terreno que tenía en venta, pero como buen vendedor supo negociar al máximo su inversión, solamente se quedó callado y obtuvo dos veces más de lo que esperaba. Sonriendo me platicó su experiencia.

Aquí hay varios puntos que analizar: Adolfo, como buen comerciante, no dijo cuáles eran sus expectativas en el precio de su terreno, sin tener más conocimiento que el esperar a que los compradores se desesperaran debido a que ellos necesitaban el terreno y que si una cadena comercial de tal magnitud se interesaba por su terreno otras también habrían de interesarse, y optó por quedarse callado. Esta estrategia le funcionó, pero vamos a ver por qué. Los compradores con toda la experiencia que tienen quisieron negociar con un precio por debajo de los valores catastrales o de mercado de la zona que existían en ese momento; tenían como referencia ciudades parecidas con compras hechas a mayores precios de lo que intentaban hacer en ese momento. Adolfo, que solamente quería desesperar a los compradores, los convenció de cierta manera de que el valor de su

*No
comente
sus
opciones,
se las
pueden
ganar.*

terreno era mucho mayor y que sus expectativas eran mucho mayores, con su silencio o indiferencia. La cadena comercial pagó el tope de precio que tenía destinado para ese inmueble, el cual era negocio para ellos y sabían que comprando a esa cantidad tendrían plusvalía con el paso del tiempo, así como un excelente punto de venta. El no comentar sus expectativas le hizo ganar a Adolfo mucho dinero, porque aunque no sabía la información que ellos tenían de cuánto estaban dispuestos a pagar por el terreno, él simplemente dejó que llegaran a su límite. Si él hubiera dicho que sus expectativas eran \$70.00 u \$80.00 por metro cuadrado, hubiera dejado de ganar mucho dinero, pero aun así hubiera sido buen negocio para él porque sus expectativas eran ésas, por lo que no debemos subestimarlos al vender, y siempre debemos pensar positivamente. No podemos saber la información que tienen los compradores del terreno y lo que realmente piensan o lo que están dispuesto a pagar por él.

- *Caso práctico*

Traje a la medida

En una ocasión, Mario, un inversionista que vendía un terreno le comentó a un cliente interesado en el terreno que tenía otras propuestas por arriba del valor solicitado inicialmente. El cliente comentó que solamente contaba con \$160 000.00 para la inversión que realizaba. Él pedía inicialmente \$116 000.00 en la publicidad del periódico.

El comprador no sabía de las otras propuestas que había, y Mario le comentó al comprador que ya existían ofertas del inmueble por arriba de lo que solicitaba, pero si él le ofrecía \$160 000.00 ya no ofrecería el terreno y se lo vendería a él. El comprador aceptó, fue una operación “ganar-ganar”, aparentemente. Lo que no sabía

el comprador era que no existía ninguna oferta para comprar el terreno, el comprador supuso que, por los valores agregados que tenía el terreno, sí la había, ya que aun comprándolo a ese precio sería buena compra, y que a corto plazo el terreno ganaría más plusvalía y aparte le daría el uso. Si Mario no hubiera comentado que tenía un cliente ofreciendo más dinero, lo más probable es que hubiera vendido el terreno por \$116 000.00 debido a que él tenía necesidad del dinero.

Nunca hay que pedir el traje a la medida en la compra de inmuebles, nunca sabemos qué hay realmente en la otra parte. En este caso, el comprador asumió que sí existían otras propuestas y aceptó debido a que era lo que tenía presupuestado gastarse, y aun así, sería negocio para él. Por eso es importante y analizar toda la información que obtenga en las bolsas inmobiliarias. Es un negocio en el que se puede especular, nunca se sabe lo que dirá el mercado, no hay que decidir por él. ¿Qué opina usted?

Rentar

Lo primero que debe hacer es identificar sus necesidades y ver qué tan productivas pueden ser para el uso propio o de terceros que van a usar el inmueble a rentar. Independientemente del tipo de inmueble que sea: residencial, comercial, industrial, rancho o finca, tiene que ver si la ubicación, el precio y el proyecto reúnen los requisitos de sus necesidades, y si no existe otro que aún no conoce.

¿Cómo buscar?

Puede buscar en:

- a) Periódicos: en sección de aviso oportuno, económico, etcétera.
- b) Agencias inmobiliarias y *broker* independientes o en las bolsas inmobiliarias de su localidad.
- c) Páginas de Internet.

Para realizar la renta del inmueble que necesita, a un excelente precio, tendrá que dedicar tiempo. Contáctese con agencias inmobiliarias o *broker* independientes y esté en contacto con ellos dependiendo de la necesidad que tenga, pero no se vea desesperado o apurado. Puede poner anuncios en el periódico en la sección de económicos, en la sección del inmueble que está solicitando, hasta que lo encuentre y de esa manera se enteren propietarios, agencias inmobiliarias y *broker* independientes que usted solicita un inmueble con las características que necesita. Puede dar una comisión extra a un *broker*, si le consigue un excelente inmueble y le ayuda a negociar el precio, esto lo tendrá motivado. Contactar a todas las agencias inmobiliarias y *broker* independientes y realizar una lista de ellos y darles seguimiento semana a semana. En muchas ocasiones, los *broker* están atendiendo lo que les va a generar más a corto plazo, y su pedido lo dejan para después, es importante estar en comunicación con ellos para que lo tengan en mente.

Escenarios a considerar

Si el uso del inmueble que va a rentar reúne los requisitos de sus necesidades. Si la zona a rentar tiene el flujo de su mercado meta, que necesita para generar visitas en él o tener una imagen en su mercado meta. En el inmueble que rente, que sea mínima la inversión que necesite realizar para empezar a operar; en muchos de los casos, los propietarios están desesperados por tener un inquilino y puede aprovechar esto. Puede negociar y descontar las mejoras que realice al inmueble en un largo plazo, que el arrendador acepte y así se ahorrará ese gasto. Todo esto tendrá que ser antes de firmar el contrato preferentemente para que tenga el poder de negociación.

Mucha gente cuando piensa rentar un inmueble lo hace pensando a corto plazo, y no considera diversos factores que lo afectarán durante el periodo que tenga rentado el inmueble. Muchos de estos factores le darán a ganar menos o más dinero, por eso hay que hacer una planeación a largo plazo del inmueble a rentar, y evaluar diferentes escenarios que lo puedan ayudar a tomar la mejor decisión que generará más dinero.

Ubicación, ubicación y ubicación, el invertir en un proyecto funcional en una excelente ubicación, le da una mayor plusvalía a su negocio, vale la pena invertir un poco más en la ubicación de su negocio, con tal de que le genere más dinero. Posibles cambios de uso de suelo o restricciones que le puedan beneficiar o perjudicar al inmueble. Posibles inversiones que se realicen por parte de gobiernos, inversionistas, etc. Si su negocio puede crecer más, tener un área de reserva para tener opciones de crecimiento o vecinos que le puedan vender o rentar.

Análisis del inmueble a rentar

Lo primero que debe hacer es un análisis de las ventajas y desventajas que tiene rentar, analizar qué le conviene más: rentar o invertir en un inmueble. Que la ubicación sea la que le generará más imagen a su negocio. Rentar un inmueble funcional, en una excelente zona, le brinda una mejor imagen a su negocio, vale la pena invertir un poco más en la ubicación para que, a largo plazo, le genere más dinero. Analizar los gastos que se tendrán que realizar en el inmueble. Investigar posibles cambios de uso de suelo o restricciones que pueden beneficiar o perjudicar al inmueble, así como inversiones que realicen los gobiernos, empresas o inversionistas en diferentes zonas cercanas a futuro. Si su negocio puede crecer más, tener un área de reserva para tener opciones de crecimiento o vecinos que le puedan rentar o vender.

Negociación y cierre

Nunca muestre alegría o emoción por algo que le gusta o le interesa. Comience negociando siempre abajo del valor del inmueble, dé argumentos falsos de mercado, así como otras opciones que tiene y que no puede mencionar. El dar información del uso que le tiene destinado al inmueble, o de la empresa que lo quiere rentar, en muchas ocasiones puede beneficiar o perjudicar la negociación.

Debido a que muchos propietarios ven que es una empresa exitosa querrán subirle el costo de la renta, o en otras puede benefi-

ciarlo, porque al dueño le genera seguridad y confianza rentarle. Todo depende de la situación o manera de pensar del dueño. Muchas veces entre menos información tenga de usted es mejor. Solamente debe saber lo importante: que tiene el deseo de rentar y tiene la capacidad de pago.

No realice una oferta inmediatamente, espere llegar a su casa a dormir y al día siguiente empiece a negociar despacio, tenga en mente lo más que está dispuesto a pagar, lo cual sólo usted debe saber. Tenga un plan de tiempo para encontrar el inmueble que busca. Entre más tiempo tenga, más información tendrá y podrá negociar lentamente a su beneficio. Obtenga información de los propietarios del inmueble, en qué situación económica se encuentran, esto lo puede investigar con agencias inmobiliarias o *broker* independientes y con amigos suyos que conozcan a los propietarios. Cuando esté con el dueño o el *broker*, diga que ya tiene una excelente ubicación vista, pero sólo por requisitos de la empresa o porque en camino a su casa lo vio y llegó a preguntar; eso le generará poder de negociación. Infórmese cuánto tiempo tiene rentándose el inmueble.

Muchas veces los inmuebles van de inmobiliaria en inmobiliaria, y las agencias inmobiliarias o *broker* independientes pueden decir que solamente tiene dos meses en el mercado y realmente es así, pero porque ellos la empezaron a promover. Si el inmueble está en las condiciones que usted está buscando, cierre la operación ya.

Rente en sus propios términos y condiciones, usted tiene el dinero.

¿Cómo buscar un inmueble en renta con una agencia inmobiliaria o *broker* independiente?

Cuando va a rentar un inmueble tiene que hablar o visitar muchas agencias inmobiliarias o *broker* independientes para buscar el inmueble que solicita.

Puntos importantes a analizar de las agencias inmobiliarias o *broker* independientes, en caso de que le busquen un inmueble: que le digan de qué manera van a buscar el inmueble, es decir, si participan en alguna bolsa inmobiliaria local o nacional que tenga acuerdos de compartir inmuebles con otras agencias inmobiliarias o *broker* independientes. Lo más importante de las asociaciones o bolsas inmobiliarias es la información que se comparten de los inmuebles en venta o renta que existen en el mercado, para que las agencias inmobiliarias o *broker* independientes puedan encontrar rápidamente los inmuebles que les solicitan. En muchas ocasiones, sin embargo, no es así, sólo comparten la información de los inmuebles que tienen más de tres meses en su inventario y que no pueden rentar o vender. Por eso, en muchos casos es mejor hablar con varias agencias inmobiliarias o *broker* independientes, porque no trabajan con todos y el inmueble que solicita puede estar en otro inventario al que ellos no tienen acceso por diferencias entre las empresas.

Las agencias inmobiliarias cuentan con muchos *broker*, pero si no fluye la información o el *broker* que contactó tiene otros pedidos mejores o intereses diferentes a los que usted busca, puede que su pedido quede en la libreta de apuntes. Lo más probable es que solamente se acuerden de usted al momento de que les vuelva a hablar para ver qué le han conseguido. Las bolsas inmobiliarias de México aún no tienen la fuerza suficiente para buscar su inmueble solamente por este medio.

Tienen que saber que trabajan para usted, no para el arrendador, que usted tiene el dinero para rentar y que por medio de usted van a ganar dinero, ya que los *broker* tienen interés de rentar y ganar su comisión. Deben tratar de obtener el mejor precio de renta del posible para usted. Hasta que no tenga conocimiento del mercado, puede decir cuánto es lo que pretende pagar de renta por el inmueble. Aun así le sugiero que la agencia inmobiliaria o *broker* independiente le diga primero en cuánto debe pagar al rentar para que no le busquen el inmueble en el precio que solicita, porque la mayoría de los casos le darán un inmueble al precio que está buscando en caso de que sea menor el precio de renta de lo que puede obtener.

También debe conocer la experiencia que tiene la agencia inmobiliaria o *broker* independiente que lo atiende en el inmueble a rentar. Existen *broker* que tienen especialidad en cierto tipo de inmuebles y eso le puede ayudar mucho a la búsqueda de su inmueble, así como en la valuación del mismo. No realice comentarios sobre usted o el inmueble; por lo general, ellos le darán toda la información posible al dueño (si tiene más presupuesto, etcétera). Ellos están contratados por el arrendador y le están sacando a usted información para negociar a favor de ellos. Le recomendamos informarse de los valores reales de renta del tipo de inmueble que solicita para poder negociar con asertividad y como todo un profesional. De igual forma, que le informen de los inmuebles que no les pagan comisión los dueños, a las agencias inmobiliarias o *broker* independientes, diciéndoles que usted les pagará la comisión a ellos. Si hace esto, cerciórese de que realmente los dueños del inmueble no les estén pagando a ellos, diciéndole al dueño que usted paga su comisión porque él no paga a agencias inmobiliarias o *broker* indepen-

dientes. Busque una agencia inmobiliaria o *broker* independiente con ética profesional que le dé el servicio que usted se merece.

Errores comunes

- Creer que no encontrará algo mejor. Siempre habrá oportunidades, pero no sabemos cuándo.
- No verificar la documentación: escrituras, prediales, apoderados, etc., antes de firmar contrato o dar dinero.
- Rentar algo que solamente le servirá por poco tiempo o tendrá que invertir mucho dinero en él.
- Creer que el *broker* inmobiliario va a trabajar para usted las 24 horas, tenga todas las opciones de agencias inmobiliarias o *broker* independientes para que trabajen para usted y den seguimiento.
- Dejar que los demás hagan las cosas por usted.
- No visualizar el inmueble a corto y largo plazo.
- Dar información de su situación económica personal o de la empresa que representa.
- Mostrar sus emociones.
- Ofrecer la suma total de lo que tiene pensado pagar en la primera oferta.

Tips

- Imagine la zona que quiere rentar, cómo será en 10, 20, 30, 40 años.
- Tenga amigos que trabajen o sean dueños de agencias inmobiliarias o que sean *broker* independientes, le pueden

brindar mucha información útil para que pueda negociar como un cazador: tener en mente qué quiere cazar, ellos están esperando con su rifle a su presa, con calma, así tiene que actuar usted para rentar en los términos y condiciones que le convengan más, y así, obtener mayores beneficios.

- Manténgase informado de lo que sucede.
- Si quiere algo bueno tendrá que invertirle tiempo.
- Haga un plan de trabajo para encontrar el inmueble deseado.

En muchos casos, los arrendadores disponen de su depósito en garantía, porque al firmar contrato, inmediatamente se lo gastan y usted tiene que solicitarlo meses antes de desocupar el inmueble para que se lo entreguen al momento de entregarlos. Ahí verá si el arrendador cuenta con el dinero para entregárselo a la terminación del contrato y si no que utilice el dinero del depósito en un mes de renta de los que faltan y así de esta manera no tendrá que esperarse a que el dueño rente otra vez el inmueble y tenga el depósito del nuevo inquilino para dárselo a usted, ¿cómo ve?

• *Caso práctico*

Ford

La ciudad de Hermosillo tiene una planta de la compañía Ford. Empezó a manipular el mercado incrementando las rentas para obtener casas rápidamente para sus empleados; cambiarlos a una ciudad con un clima extremo, amerita, por lo menos, darles una excelente vivienda.

Al principio, ellos pagaban increíbles rentas y los contratos eran a largo plazo, todo era dicha y felicidad. Pero fue sólo en la instalación de la planta.

Pasaron los años y los ejecutivos extranjeros disminuyeron, y otros prefirieron llegar a hoteles y hacer su casa ahí. Tiempo después, ampliaron la planta en medio de la crisis y la sobreoferta de casas, se dio cuenta de que podían empezar a manipular el mercado a su conveniencia, pagando rentas más baratas a lo que acostumbraban pagar aun así era negocio para muchos dueños, ellos dejaron su casa para rentar una de menor precio, pero en la mayoría de los casos les entregaron su casa a los 3 meses después del inicio del contrato de arrendamiento con Ford, debido a que terminaron el trabajo que vinieron a realizar, ya que los dueños de las casas firmaron un contrato que Ford podía cancelar, cuando ellos quisieran. Mucha gente se salió de sus casas y las equipó para que calificaran en los requerimientos que solicitaban para poder rentarlas. Con la casa desocupada, se resignaron a rentarla al mismo precio e incluso menor, y seguir pagando renta en la nueva casa porque firmaron un contrato forzoso por un año, en otros casos, ellos se fueron a vivir con sus suegros.

¿Fue una buena inversión salirse de su casa para rentarla?

Invertir

¿Cómo buscar?

Puede buscar en:

- Agencias inmobiliarias y *broker* independientes o en las bolsas inmobiliarias de su localidad.
- Bancos. (Inmuebles adjudicados.)
- Administradora de carteras. (Son los que compran paquetes de inmuebles del Fobaproa.)
- SAE comercial.
- Páginas de Internet.
- Periódicos, en la sección de “aviso oportuno” o “económico”.

Compre como un inversionista, no como un comprador.

La frase lo dice todo...

Contáctese con agencias inmobiliarias y *broker* independientes que trabajen con este tipo de empresas y esté siempre en contacto con ellos. Búsquelos, porque ellos no lo buscarán, si tienen una buena oportunidad, procure que se acuerden de usted en ese momento, hábleles cada semana o cada 15 días.

Por lo general, las agencias inmobiliarias grandes no venden oportunidades porque las franquicias o sus gastos de operación no les permiten cobrar menos comisión del 6%, ya que las empresas que venden pagan menos comisión. El cliente, que está apurado por vender, no quiere pagar el 6% de comisión que le cobran, ellos piensan que aparte de vender barato, tiene que restar el pago de la comisión y prefieren venderlas directamente, pero en muchos casos resulta peor, porque una buena estrategia y asesoría les puede ayudar a generar más dinero. Platicando con inversionistas, ellos comentan que estarían dispuestos a pagar una comisión en caso de que les ofrezcan oportunidades en las cuales puedan invertir.

Si el inmueble está en los términos y condiciones que usted está buscando, cierre la venta ya.

Las agencias inmobiliarias y *broker* independientes comercializan inmuebles con valores muy por arriba del valor real, ya que los propietarios en ocasiones venden por placer. En estos casos, si el propietario no realiza una buena planeación del tiempo de venta de su inmueble, puede que lo venda a un menor precio de lo que pretendía, por el apuro que tiene.

Los *broker* independientes tienen más información de este tipo de inmuebles, ellos trabajan de una manera independiente, al tener menos inmuebles, los pueden comercializar más rápido que las agencias inmobiliarias; por el tipo de perfil del propietario que quiere vender su inmueble rápido y no quieren tener ningún compromiso de contratos con agencias inmobiliarias o *broker* independientes y pagar una menor comisión. Identifíquelos y sea su amigo, le pueden hacer ganar mucho dinero con la información que le proporcionen.

Invierta en sus propios términos y condiciones. Usted tiene el dinero.

Mucha gente, cuando quiere invertir en un inmueble, lo realiza pensando a corto plazo, no piensa diversos factores que lo afectarán a durante la vida del inmueble. Estos factores le darán más dinero, por eso, es necesario planear a largo plazo y visualizar diferentes escenarios para tomar la mejor decisión.

Escenarios por considerar

Tomar en cuenta que el inmueble en el que invertirá, puede venderse a corto plazo; si invierte en una zona de baja demanda por adquirirlo a un precio menor que otras zonas de mayor plusvalía,

necesitará venderlo al mismo precio, e incluso menor al que lo compró, por el apuro económico. Estos inmuebles tardan tiempo en venderse porque el mercado de compradores es muy limitado por la zona en la que se encuentran. Recuerde que la plusvalía la genera la ubicación, lo que construya arriba del terreno tendrá más valor durante la vida del inmueble. Si el uso del inmueble en el que invertirá reúne los requisitos de sus necesidades. Invierta más en la ubicación.

El proyecto en el que invierta en caso que ya esté construido o que construya, tiene que ser un proyecto funcional o comercial de preferencia, no puede saber cuándo tendrá que venderlo por alguna emergencia. Entonces su inmueble empezará a competir por un comprador o un inversionista y entre más funcional o comercial sea, mayores probabilidades tendrá de encontrar un inversionista o rentarse rápidamente. Hay inmuebles que tardan más de siete años en rentarse o venderse por el tipo de proyecto que realizaron, bajo un gusto muy personal.

De igual forma, es necesario que se prevenga, que sepa qué es lo que sucederá en la zona, ya que en muchos desarrollos, que comienzan muy bien al empezar las ventas cambia la situación del fraccionamiento porque al momento de venderlo todo, dejan la administración y empieza a administrarse por la asociación de colonos o vecinos del fraccionamiento. Los desarrolladores antes pagaban todos los gastos de mantenimiento para crear una excelente imagen del fraccionamiento. Con el cambio de administración, los ingresos ya no son suficientes por que antes los desarrolladores lo subsidiaban para mantener la imagen y ahora la nueva mesa de administración tendrá que hacer frente a los gastos de mantenimiento aun sin que algunos pro-

pietarios realicen su pago de mantenimiento correspondiente mes a mes.

¿Le suena familiar esta situación?

Análisis del inmueble a invertir

Primero analice sus ventajas y desventajas para invertir, luego haga una planeación, ¿necesitará efectivo a corto plazo? En caso de que decidiera invertir en un terreno habitacional y no tiene el dinero para construir inmediatamente su casa, lo mejor es invertir su dinero en el banco, a menos que solamente encontrara una oportunidad de invertir a un precio que le genere mayores rendimientos que el banco y que pueda venderlo rápidamente.

Existen de casos a casos, en los cuales se puede invertir en preventa a un excelente precio y ganar una buena plusvalía y venderlo inmediatamente. Si inviertes en un terreno, investiga los terrenos similares y realiza un mercadeo, si el desarrollador lo ofrece al máximo precio del valor que ofrecen en otros fraccionamientos o terrenos similares, no espere mucho incremento en la plusvalía, pero si le ofrecen los mismos beneficios que otros fraccionamientos pero a menor precio, lo más seguro es que tenga una mayor plusvalía y suba de precio. Así, de esta manera podrá visualizar en cuánto probablemente lo pueda vender para que gane en esta inversión. Ubicación, ubicación y ubicación, el invertir en un proyecto funcional, en una excelente zona, le da una mayor plusvalía al inmueble, vale la pena invertir un poco más en la ubicación del terreno para que a largo plazo le genere más dinero.

Investigar posibles cambios de uso de suelo o restricciones que pueden beneficiar o perjudicar al inmueble. Así como inversiones que realicen los gobiernos, empresas o inversionistas en diferen-

tes zonas a futuro. Si su negocio puede crecer más, tener un área de reserva para tener opciones de crecimiento o vecinos que le puedan vender o rentar.

Negociación y cierre

Nunca muestre alegría o emoción por algo que le gusta o le interesa. Comience negociando siempre por abajo del valor del inmueble, dé argumentos falsos de mercado, así comente que tiene otras opciones que no puede mencionar por que tiene interés en ellas. No dé información del uso que le tiene destinado al inmueble ni de sus inversiones realizadas.

No realice una oferta inmediatamente, espere a llegar a su casa a dormir y al día siguiente empiece a negociar despacio, tenga en mente lo más que está dispuesto a pagar, pero sólo usted debe saberlo.

Obtenga información de los propietarios del inmueble, en qué situación económica se encuentran, esto lo puede realizar con agencias inmobiliarias o *broker* independientes o con amigos que conozcan a las propietarios.

Infórmese qué tanto tiempo tiene el inmueble en el mercado o desde cuando lo están vendiendo, muchas veces tienen años en el mercado pero en diferentes agencias inmobiliarias y le pueden decir los *broker* que solamente tiene 2 meses en venta y realmente no es así.

Dé un tiempo propicio para negociar, las mejores inversiones tardan tiempo en negociarse por lo ge-

Entre menos información tengan de usted mejor. Solamente deben saber lo importante, que tiene el dinero y el deseo de invertir.

neral o, en ciertos casos, pueden ser también ser muy rápidas, esté atento y actúe.

¿Cómo buscar un inmueble en venta con una agencia inmobiliaria o *broker* independiente?

Cuando invierta en un inmueble va a tener que visitar o hablarle a muchas agencias inmobiliarias o *broker* independientes para solicitarle sus servicios. Puntos importantes que debe analizar en caso de que los contacte para solicitarles un inmueble:

Que le digan de qué manera buscarán su inmueble, es decir, que si participan en alguna bolsa inmobiliaria de la localidad o nacional y que tengan acuerdos de compartir comisión con otras agencias inmobiliarias o *broker* independientes.

También es importante que al momento que busquen su inmueble les pida también una lista de inmuebles de los cuales sus propietarios no les pagan comisión.

Lo más importante de las asociaciones o bolsas inmobiliarias es la información que se comparten de los inmuebles en venta o renta que existen en el mercado, para que las agencias inmobiliarias o *broker* independientes puedan encontrar rápidamente los inmuebles que les solicitan los clientes.

Que le digan cuánto tiempo le piensan invertir a su solicitud de inmueble.

Hay que hacerles saber que ellos trabajan para usted, no para el vendedor, ya que tienen el interés de vender y obtener su comisión.

Deben tratar de hacerlo ganar lo más posible al negociar la inversión de su inmueble.

La publicidad en los medios impresos de cada ciudad, es la principal manera de buscar un inmueble en venta o renta por parte de los com-

pradores, arrendatarios y agencias inmobiliarias o *broker* independientes.

Las bolsas inmobiliarias de México aun no tiene la fuerza suficiente para comercializar su inmueble solamente por medio de la bolsa inmobiliaria.

Las bolsas inmobiliarias son de gran ayuda pero muchos clientes, agencias inmobiliarias o *broker* independientes no tienen acceso a toda la información y el periódico es la bolsa inmobiliaria local más grande que existe en el mercado, es por medio del periódico que se enteran del inventario que hay en el mercado.

Tienen que saber que ellos trabajan para usted, no para el dueño ya que usted es el que tiene el dinero para invertir y sin usted no pueden ganar nada pues ellos tienen el interés de vender y ganar su comisión.

Hasta que no tenga un conocimiento del mercado puede decir cuánto es lo que pretende invertir en un inmueble, aun así le sugiero que la inmobiliaria le diga primero en cuanto puede adquirirlo para que no le ofrezcan algo en el precio exacto que tiene disponible para invertir.

Que estén de preferencia en la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. (AMPI) de su localidad. Así también como asociaciones locales que agremian inmobiliarias de su localidad.

También conocer la experiencia que tiene la agencia inmobiliaria o *broker* independiente que lo atienden en el inmueble a invertir.

Existen *broker* que tienen especialidad en cierto tipo de inmuebles y eso le puede ayudar mucho a la inversión que desea realizar y también para la apreciación del valor.

No realice comentarios suyos sobre el inmueble, por lo general ellos le darán toda su información al dueño. (Qué presupuesto

tiene, etcétera.)

Por lo general, las agencias inmobiliarias o *broker* independientes están al servicio del inversionista, aunque el dueño sea el que les pague, ellos trabajarán de acuerdo con la actitud o filosofía que usted tenga de invertir, le recomendamos informarse de los valores reales para que pueda negociar de manera asertiva, como todo un profesional.

Busque una agencia inmobiliaria o *broker* independientes con ética profesional que defiendan sus intereses como si fuera la inversión de ellos.

Errores comunes

- No debe comprar por comprar, así tenga que esperarse 2 años en buscar la inversión, esto le va a generar más dividendos que invirtiéndolo en algo que le genere poco y no pueda vender.
- Mientras tanto su dinero gana intereses en el banco.
- No es correcto creer que no va a encontrar algo mejor, pues siempre va a ver oportunidades pero no sabemos cuándo.
- No verificar la documentación antes de dar dinero.
- Invertir en algo que solamente le servirá por poco tiempo o tendrá que invertir mucho dinero en el inmueble.
- Necesidad de realizar alguna inversión en los términos que usted no quiere invertir, solamente por ganar algo.
- Los inmuebles pueden tardar en aparecer, espere a que sea una buena oportunidad e invierta cuando sea el momento.
- Creer que el *broker* inmobiliario va a trabajar para usted las 24 horas.
- Dejar que los demás hagan las cosas por usted.

- No visualizar el inmueble a largo plazo.
- Mostrar sus emociones.
- Ofrecer la suma total de lo que tiene pensado pagar en la primera oferta.
- No tener claros los términos y condiciones en que quiere invertir.

Tips

- Imagine cómo será la zona que piensa adquirir en 10, 20, 30, 40 años o más. Acuérdesse que este patrimonio puede durar generaciones.
- Sea amigo del *broker* inmobiliario, le puede dar mucha información útil para que usted pueda negociar a su favor, el vendedor por lo general tiene la necesidad de vender por la comisión que va a ganar.
- Es mejor tener el dinero disponible en el banco que hacer una compra por creer que no le está generando rendimientos, ya vio que en algunos casos el banco le genera más dinero y a largo plazo le conviene más esperar una buena oportunidad.
- Como los cazadores que tienen en mente lo que quieren están esperando con su rifle a su presa con calma, su rifle es su dinero hay que tenerlo listo para disparar al momento que aparezca la oportunidad.
- Así tiene que actuar usted para invertir en los términos y condiciones suyas para obtener el rendimiento deseado.
- Puede pagar una comisión extra a un *broker* si le consigue inmuebles a un excelente precio,

*Si invierte,
¡hágalo
bien!*

esto lo motivará.

- *Caso Práctico*

No quieren trabajar...

Platicando con John, originario de Inglaterra, que vive aquí en Guadalajara, y se dedica a manejar fondos de inversión para clientes extranjeros, me comentaba que tenía un cliente con ciertos requerimientos para realizar una inversión inmobiliaria.

Le comenté que no podía atenderlo por los compromisos que ya tenía y por el tipo de propiedad que estaba buscando. Sonriendo, me dijo: “qué bueno que me comentas que no puedes atenderme”, él había hecho saber a otros *broker* conocidos suyos la necesidad de un inmueble para un cliente suyo pero que los *broker* no le contestaban ni regresaban las llamadas y otros le decían que no habían tenido suerte en la búsqueda. Me dijo: “la gente aquí en México no quiere trabajar. ¿Qué les pasa? Tengo un cliente con el dinero listo para invertir y nadie me busca nada”. Le comenté que sucede lo siguiente: “si ellos no tienen acceso al tipo de inmueble que están solicitando, no te dicen nada, es muy raro que te comenten algo al respecto. Apuntan tu nombre en una libreta y puede que algún día se acuerden, pero para entonces a lo mejor ya no necesitas el inmueble”. Entiendo su actitud, el cliente solicitaba una propiedad que sí existe en el mercado, pero que lleva tiempo hacer una investigación y la mayoría de las agencias inmobiliarias o *broker* independientes no pueden dedicarle tanto tiempo porque atienden lo que puedan encontrar rápidamente y producir ingresos, en este negocio hay temporadas en las que los *broker* no tienen dinero o están pasando por malas rachas, tienen la presión de cerrar tratos y eso, en ocasiones, hace que se caigan operaciones, no por la desesperación del cliente si no por la necesidad de

los *broker*.

Lo mejor es que cada cliente busque, apoyado por agencias inmobiliarias o *broker* independientes, y dedicarle tiempo; o pueden contratar a una agencia inmobiliaria o *broker* independiente, firmando un contrato de representación y que sea sólo por medio de ellos la compra del inmueble. Esto les asusta a muchos inversionistas.

- *Caso práctico*

Tablas

Gustavo, con el sueño de construir su casa, compró un terreno residencial en preventa, en una exclusiva zona de Guadalajara, en \$5 000.00 el metro cuadrado de terreno. Pasó un año desde que lo adquirió y su negocio empezó a necesitar liquidez. Vendió su terreno, intentó hacerlo de manera directa, y por medio de un *broker* de la zona donde lo compró. Después de unas semanas, lo contactó el *broker* para ofrecerle un posible comprador. Vendió su terreno por medio del *broker* en \$5 100.00 por metro cuadrado, solamente le aumentó \$100.00 por arriba del precio. El terreno mide de 240 metros cuadrados, si lo compró a \$5 000.00 el metro cuadrado, el costo de la inversión fue \$1 200 000.00. Solamente le generó el 2% de plusvalía en un año: \$24 000.00, menos la comisión del vendedor y los gastos de escrituración e impuestos. Si hubiera realizado antes una planeación de la inversión, hubiera ganado más. El banco le pudo haber generado un 6% de rendimientos a un año. Esto sería la cantidad \$84 000.00 libres de gastos y la liquidez inmediata de su dinero. Cada caso es distinto, es necesario planear bien para hacer una excelente inversión en

nuestros términos y condiciones.

- *Caso práctico*

Costo beneficio

Platicando con Ramiro, le comentaba que un cliente tenía un préstamo por \$150 000.00 a una tasa mensual del 3%, esta tasa le generará un gasto por un año de financiamiento por la cantidad de \$54 000.00. Le comenté que el cliente perdía \$54 000.00 en el financiamiento a un año, me respondió que era una locura. Guardé silencio y le dije: “Ramiro, este cliente no está loco, hizo una excelente inversión a corto plazo; cuando la venda, en un año, ganará \$300 000.00 y restándole los \$54 000.00 de intereses, le quedaría una utilidad de \$246 000 .00”, se quedó callado y cambió de plática.

Hay que aprovechar las oportunidades de una u otra manera, este cliente tenía otras inversiones inmobiliarias, pero en el momento no tenía dinero para invertir. Consiguió un financiamiento alto y realizó una excelente inversión. Igual puede pasarle a un cliente que invierta en un terreno o inmueble y que no tenga el dinero a corto plazo pero las oportunidades aparecen y no hay que dejarlas ir.

En muchos casos, el margen de ingresos que obtendrá en la inversión inmobiliaria es muy amplio, por lo que si no tiene el dinero, puede pedir un préstamo con intereses altos para invertir en el inmueble. Es algo que lleva un mayor riesgo, porque este tipo de prestamistas o microfinancieras a las que se puede tener acceso actualmente, cobran el 4% mensual en muchos casos.

Así que hay que tener mucha seguridad en la inversión que se realiza con préstamos con microfinancieras o prestamistas, ya que

los bancos no prestan para este tipo de inversiones.

Pero si la inversión que está realizando le puede pagar este margen de financiamiento, y el margen es increíble, realízelo, no dude en ello.

- *Caso práctico*

Diversificación

Platicando con Gerardo en una comida, le comenté del libro que estaba escribiendo, y empezamos a realizar ejercicios de lo que le estaban generando sus inversiones al prestar dinero. Eran unos excelentes ingresos los que le generaban, con un riesgo, como en todas las inversiones, me dijo: la diferencia que se obtiene invirtiendo en inmuebles es mejor que la mía, pero no mucho, aunque yo no sé cómo invertir en inmuebles. Además prefiero, por el margen de ingresos que se obtienen, seguir con la manera de invertir que conozco. Aquí fue donde le comenté que en el libro aprendería de una manera sencilla cómo empezar a generar riqueza; le comenté que hay diferentes casos de generación de ingresos:

Existe gente que hace excelentes inversiones, pero hay otras que hacen increíbles inversiones que pueden generar hasta un 1 000% sobre su inversión a 5 años.

Le dije: “¿qué tipo de inversiones quieres hacer?”, y sonriendo me dijo: “quiero hacer increíbles inversiones”.

Lo más probable es que Gerardo empiece a diversificar su portafolio de inversiones y pensar más sobre esta plática.

**PRIMER PASO
PARA ALCANZAR LA RIQUEZA**

Visión

El mundo es de los soñadores,
porque solamente ellos ven lo
que los demás no pueden ver...

Para tener visión en las inversiones inmobiliarias es muy importante tener una comprensión y percepción de dónde nos ubicamos hoy, sin ninguna meta. La situación en que se encuentre actualmente será el parteaguas para empezar a generar excelentes o increíbles inversiones, no importando su situación económica, posición social o sexo. Es muy importante analizar dónde estamos hoy, con qué recursos contamos, las ventajas y desventajas que tenemos en nuestra economía personal, sin pensar en el futuro; en pocas palabras, tener la percepción que nos da el observarlo para, sin juicios, obtener una idea de dónde nos encontramos para poder empezar.

Usar nuestra imaginación para visualizar diferentes escenarios que no están en nuestra realidad y que asumimos que son verdaderos, ver la posición que se desea alcanzar en una representación imaginaria de nuestra mente. Muchas veces tenemos oportunidades en nuestro entorno que no podemos ver por lo mismo. Tenemos que hacer esto, fantasear sobre cómo podríamos obtener mayores ingresos de nuestras inversiones y visualizar a qué factores podemos sacarles más provecho para incrementar el valor de terrenos o inmuebles que tenemos o en los que podemos

invertir. Tenemos que dibujar o jugar en nuestras mentes, para luego plasmar los pensamientos en papel con pluma, y ver que sí se pueden realizar los cambios que tenemos previstos, para incrementar el valor de nuestras inversiones.

Es algo que en este momento no existe pero que nosotros estamos haciendo realidad, una realidad que podemos crear con el paso del tiempo y de diversos factores que se conjugan para obtener nuestra visión.

Sólo nosotros podremos verlas e interpretarlas con los conocimientos que hemos adquirido.

Es ver algo e imaginarlo en diferentes formas y situaciones; cuando se proyectan en un terreno, o inmueble recórralo, hágase preguntas a usted mismo, pregúnteles a las personas que viven en la zona qué opinan de lo que intenta realizar. Se sorprenderá de las oportunidades que existen y solamente tiene que dedicarles tiempo e interpretarlas. La mayoría de las personas que viven en la zona o área donde desea invertir tienen una ceguera total de las

ventajas de sus terrenos o inmuebles, y usted puede conjugar todos estos factores en su beneficio.

No se limite, sueñe; imagínese cómo será la zona con las modificaciones que usted realizará en esa pequeña o gran inversión. Tendrá que guiar sus pensamientos con las bases sustentables que usted creará y alentará para poder alcanzar sus sueños.

Sus sentidos le ayudarán a detectarlos e interpretarlos. Analice todos los factores que rodean su inversión para que, teniendo una mayor información, mayores sean los sueños que desea realizar y pueda verlos usted claramente.

*Cambie su destino,
por uno que usted elija.*

Al principio será una idea sin forma, sin una imagen clara de lo que puede obtener. En ese momento empezarán a aparecer flashazos de imágenes o pensamientos que su inconsciente empezará a generar con la información que tiene, y con la que está descubriendo o traduciendo. Trazando una imagen más real, más no irreal, de la información que tiene y que puede obtener, usted empezará a ver los diferentes escenarios que puede alcanzar. Será algo divertido y motivador para usted. Así construirá un futuro ideal para la zona en que desea invertir, y analizará todas las situaciones para poder realizar su inversión y lograr sus sueños.

Hay que tener en cuenta que la información hoy en día cambia de una manera muy rápida para unas personas y para otras no. Usted, con su visión y su dinero, podrá hacer que esos cambios se realicen a su favor.

*Todo lo
que desea
está ahí,
despierte
y vea que
todo está
ahí.*

Romper paradigmas

No tener miedo a lo desconocido es lo que yo sugiero, dependiendo de su manera de invertir o de generar ingresos. Sea precavido, los inmuebles o terrenos son una excelente o increíble inversión para hacer riqueza. Le aconsejo que se informe bien del tipo de operación inmobiliaria que desea realizar y que compare sus ingresos con diferentes escenarios y vea lo que más le conviene. Hay que tomar decisiones de vender en caso de que el inmueble no esté produciendo los ingresos esperados, hay que adaptarse a las situaciones del mercado en cada momento y tener una visión de los diferentes escenarios que puede haber en el futuro. Pensando en

esto, existen muchos casos de propietarios que tienen sus inmuebles sin generar ingresos y están dejando de ganar dinero sólo por no tomar las decisiones correctas por falta de conocimientos de cómo generar más dinero.

Lo que sugiero es vender los inmuebles no productivos y adquirir inmuebles productivos que le generarán mayores ingresos o plusvalía. Es el temor a hacer cosas diferentes o de perder una seguridad ya conocida. Deben romper paradigmas; no van a perder, les puedo garantizar que si lo hacen correctamente la inversión no llevará riesgos, solamente van a cambiar su inversiones a otro tipo de inmuebles (productivos), como lo harían los inversionistas de bolsa: venden una, compran otra, pero con la diferencia de que el mercado inmobiliario es más estable que la bolsa de valores, el riesgo es mínimo y los rendimientos mayores, por lo menos aquí en México.

Como en la bolsa de valores se compra y se vende, se gana o se pierde, el riesgo es mayor en muchos casos de productos financieros pero también las ganancias son mayores. Existen productos que no tienen riesgo, pero con una ganancia muy pequeña. Mueva su dinero, ¡póngalo a trabajar por usted!

Los propietarios no ven los inmuebles como un instrumento financiero. Como los bancos o casas de bolsa tienen sus altas y bajas y hay que saber salirse a tiempo para producir más en otros instrumentos.

Lo que les falta para mejorar sus inversiones es educación en la toma de decisiones, una nueva manera de invertir inteligentemente. Actuar en el

Una nueva cultura de invertir para alcanzar la riqueza.

momento en que el inmueble no esté generando los ingresos esperados significa que debe invertir su dinero en otro inmueble que le pueda generar mayores ingresos por rentas y plusvalía. Las personas adultas con el paso del tiempo lo que quieren es tener estabilidad con una tranquilidad emocional y económica, para disfrutar de los frutos de su vida.

Pero una de las principales maneras de generar riqueza es la experiencia que han obtenido con el paso del tiempo. Esa experiencia bien aplicada puede mantenerlos activos por más años y generando más riqueza para ellos y su familia de una manera divertida. En los inmuebles, el riesgo es menor si compra a un valor menor que el del mercado. En la mayoría de los casos, es muy raro escuchar casos en México como el desplome de precios en Estados Unidos, donde tienen una pérdida hasta del 40% del valor del inmueble, porque son otras las condiciones de mercado que tienen ellos, muy diferentes a las que tenemos en México. Hay que saber que el mercado inmobiliario en Estados Unidos es más dinámico, pues cuentan con un financiamiento mucho más barato y fácil de adquirir, así como leyes que desalojan a los inquilinos morosos de sus inmuebles en los primeros meses de incumplir con su hipoteca o renta.

¿Por qué no?

En una ocasión me encontré a Nicanor, sujeto al que le había vendido unas excelentes inversiones y me dijo: “Adrián, qué gusto saludarte, cómo has estado, hace tiempo que no te veo...”.

Seguimos platicando y me comentó: “No sabes, Adrián, cómo me arrepiento de no haber comprado el terreno que me ofreciste... En cada ocasión, cuando paso por el terreno recuerdo que tuve la oportunidad de invertir ahí... Hubiera sido una excelente inversión”. Le comenté: “No se preocupe, Nicanor, ya vendrán otras mejores”. Nos despedimos y me puse a pensar en por qué no la adquirió, pues tenía dinero y deseos de invertirlo en algo que le generara mayores ingresos, pero no lo hizo. Seguí pensando qué fue lo que le pasó a Nicanor en ese momento en que no tuvo la visión del punto que le estaba ofreciendo. Pensé que no vio que, a futuro, las condiciones del mercado y las costumbres de ciudades pueden cambiar de maneras no esperadas: era un terreno irregular al que se le tendría que adaptar un proyecto específico para un negocio de autos o algún edificio moderno; esto sería romper con paradigmas o costumbres. Actualmente, en el terreno se encuentra ubicado un negocio de venta de autos con una excelente vista, con tres avenidas principales frente a una fachada chica. Le sacaron mucho provecho al proyecto.

Hay que tener una visión a futuro y no cerrarse, analizar todas

las opciones y pensar positivo con bases congruentes. En ese momento no hizo la inversión, pero la próxima vez que tenga una oportunidad de ese tipo, estoy seguro de que la podrá visualizar. Esta experiencia es de la que hablo, la que se gana con el tiempo en operaciones realizadas y no realizadas. Es un negocio que al paso de los años crecerá más en la manera en que usted tenga más información de lo que sucedió, lo que está sucediendo y lo que pueda suceder. Es un trabajo divertido en el que se aprende mucho de los demás, ¡póngase en acción!

Es más fácil que un loco con iniciativa llegue a lograrlo que un...

Si la visión es asertiva, generará muchos ingresos más, por eso debe estar bien informado, conocer el mercado, tener bases sustentables y congruentes, de esa manera tendrá mayor asertividad.

Platicando con muchas personas, en ocasiones les comento que existen oportunidades para invertir en inmuebles. Les comento que hay personas que están alcanzando la riqueza invirtiendo en inmuebles y no me creen, pienso que más bien no quieren ver la realidad, que sí se puede alcanzar la riqueza invirtiendo en inmuebles. Es tan fuerte la programación y la cultura negativa en estos tiempos que no les dejan ver las oportunidades. Cuando despierten y vean todas las oportunidades que existen, van a cambiar su actitud y pensamientos.

Nivel de riqueza que se quiere alcanzar

Es muy importante tener visualizado el nivel de riqueza que se pretende alcanzar y programarnos para vernos en el escenario que deseamos obtener, teniéndolo muy presente siempre como una meta, que nos motivará a llegar a ella. Cuando iniciemos este proceso deberemos visualizarnos e imaginarnos realizando nuestras metas. Para cada persona puede variar este punto, pero lo más importante que debemos considerar para alcanzarla será que ésta nos provea de felicidad y paz.

El nivel de riqueza a alcanzar es muy diferente para cada persona, ya que cada quien tiene una meta diferente, aunque tienen algo en común: el bienestar propio o de sus seres queridos. Hay personas que son felices con poco, y eso para ellos es una riqueza, hay otros que tienen mucho y para ellos no es riqueza, porque siempre están viendo para arriba y fijándose en los demás, están

Hay personas que son felices con poco, y eso para ellos es una riqueza, hay otros que tienen mucho y para ellos no es riqueza, porque siempre están viendo para arriba y fijándose en los demás, están en una carrera que no tiene fin.

en una carrera que no tiene fin. Estoy de acuerdo en que quieran ser mejores y se esfuercen para ello; sin embargo, lo hacen para tener poder y controlar a las personas de sus propios miedos. Esto no los lleva a nada, sólo a una felicidad momentánea llena de egoísmo y frustraciones.

Sólo usted decidirá qué nivel de riqueza es el mejor para usted, con base en muchos factores de su vida, y si desea alcanzar realmente la riqueza que puede ser algo que ya tiene y que no ha descubierto. Podemos crear un mundo más justo y feliz, con una nueva cultura de alcanzar la riqueza interior y exterior. Todo depende de nosotros para ser mejores personas y aprender a compartir nuestra riqueza, elevando nuestra calidad de vida.

Talismán

Te daré un talismán. Cada vez que tengas duda o cuando tu ego crezca excesivamente en ti, aplica las siguientes reglas: piensa en la cara del hombre más pobre y más débil que hayas visto y pregúntale si el paso que piensas dar será de algún provecho para él. ¿Ganará algo con ello? ¿Le devolverá acaso el control sobre su propia vida y destino? En otras palabras, ¿le proporcionará el control a millones de personas que se encuentran física y espiritualmente hambrientos? Sólo entonces, te darás cuenta de cómo tus dudas y ego se desvanecerán.

Una de las últimas notas dejadas por Gandhi en 1948, expresando su pensamiento más profundo.

Platiquemos:

#nocomproyoinvierto



Linked in.

adrianloustanaupellat.com

SEGUNDO PASO PARA ALCANZAR LA RIQUEZA

La voluntad o disciplina serán importantes en esta travesía que inicias para no quebrarte ante las pruebas que se te pongan en el camino.

Perseverancia

Con la dedicación y firmeza de vender tus propias ideas podrás alcanzar la riqueza, pero tendrás que ser muy constante en la ejecución de tus planes, con los conocimientos y sabiduría que tienes podrás llegar a ella.

Defender tus ideas

Es muy importante que cuando realices una compra-venta de un inmueble o terreno, independientemente de si eres el inversionista o vendedor que realiza una propuesta en determinado valor, resistas, insistas y sigas defendiendo tus ideas para que puedas llegar a la meta que te has propuesto. La perseverancia hará que llegues a invertir y vender a un increíble precio. Es el tesón en la realización de alcanzar la riqueza lo que te empujará, porque es un camino que lleva tiempo alcanzar.

Si dudas al vender, lo más probable será que vendas el inmueble a un precio más bajo del que tenías propuesto. Es muy importante que al momento de vender, negocies cuando te sientas emocio-

*Nadie te
podrá decir
si estás
bien o mal,
o juzgar,
sólo tú lo
sabrás.*

nalmente estable, ya que si realizas una operación estando inestable emocionalmente, tu percepción o autoestima estarán al mismo valor que vendes. Si tienes un problema familiar o económico, en estos momentos es mejor tomar distancia y decir que tuviste un compromiso muy fuerte de trabajo y que al regresar, llegarás con una respuesta para tus clientes. De esta manera, ellos se quedarán tranquilos, esperando la respuesta, aunque sea mucha la prisa que tengan.

En ese momento te ahorraste mucho dinero, porque al igual que si defines tu postura de seguir manteniendo el precio sólo porque tú dices que lo vale sin dar argumentos, quizá porque te gana la soberbia, lo que sucederá es que tus clientes lo tomarán como algo personal, y optarán por buscar otro inmueble similar aunque sea en el mismo precio, porque ellos sentirán que los trataste de una manera que no se merecían.

Sonámbulos

Si te desgastas defendiendo tus ideas con personas que realmente no saben lo que estás realizando, perderás energía con ellos, energía que necesitarás para alcanzar tus metas o proyectos.

Muchas veces comentamos nuestros planes o sueños a otras personas con la intención de retroalimentarnos, o por la emoción de lo que estamos emprendiendo, pero existen muchas personas que lo único que harán será desanimarte de lo que estás realizando; serán pocas las personas que te darán una felicitación o te motivarán para que sigas adelante. A estas per-

sonas las llamo “vivos”, porque ellos ya despertaron y observan con atención lo que les estás compartiendo, y quieren que llegues muy lejos con lo que realizas, y también quieren aprender de lo que realizas. Los sonámbulos son los que sólo intentarán desanimarte con comentarios negativos para que vuelvas a tu lugar en el sistema. Como dicen, “júntate con pendejos, y al rato harás las mismas pendejadas”.

Es bueno realizar un comentario de algo con lo que no estás de acuerdo, de una manera en la que expones tus argumentos y estás dispuesto a debatirlos, sin cerrarte a discutir puntos encontrados del tema. Por lo general, los sonámbulos sólo dan su punto de vista y no te dan argumentos necesarios para poder debatir; sólo hablan y vuelven a encerrarse en donde sólo sus ideas son las que valen y no les interesa conocer o aprender de los demás. Si no lo realizan ellos, usted está mal, o lo más común es que le dan el avión y nada más se da la vuelta, empiezan a expresarse negativamente de sus ideas. ¿Le suena familiar esto?

Así se encuentre 110% seguro de que lo que tiene pensado realizar será un éxito o, mejor aún, ya realizado, coméntelo y ellos no querrán verlo, porque ellos fueron programados para eso: ver sólo lo que ellos quieren ver, es decir, tu tiempo y energía no obtuvieron nada de lo que querías transmitir. Por eso no te desgastes con ellos, sólo escúchalos, aprenderás mucho al analizar sus actitudes y reflejos, pero no intentes abrirles los ojos porque mientras ellos no quieran abrirlos no lo harán. El resultado con ellos será siempre: cero.

Lo bueno es que cuando vea personas receptivas con su misma mentalidad, podrá formar un grupo de referencia para retroalimentarse positivamente con ellos. Si no tiene dinero, pero tiene el conocimiento del mercado, puede vender su idea y empezar a ge-

nerar ingresos, y más adelante invertir solo. No te limites, el pastel está muy grande para todos, ¡sólo que hay que quedarse con la parte más sabrosa!

- *Caso práctico*

Sueños guajiros

Un ejemplo de esto es Omar, que un día con Paco y Pedro, sus amigos, fue a un bar donde él les platicaba que existía en el mercado una gran oportunidad de inversión inmobiliaria, aunque él no tuviera el dinero para invertir. Decía Omar: “Conseguiré socios para el proyecto; necesito juntar \$ 20 000 000.00 que a corto plazo obtendrán excelentes o increíbles ingresos”. El margen de utilidad que se espera a 3 años es de un 700% sobre su inversión. Les dijo que si a ellos les interesaba, era el momento de invertir su dinero. Le comentó Paco que por el momento su situación económica no se lo permitía y que casi vivía al día. Pedro, con un poder económico más cómodo, sólo escuchaba; era sonámbulo, no quería ver lo que estaba sucediendo. Hay que entenderlo, porque su programación así ha sido y seguirá siendo hasta que despierte. Nada más se fue al baño Omar, Pedro le comentó a su otro amigo: “Son sueños guajiros; ¿tú crees que va a obtener esa utilidad? Jajajaja, ya se le subieron las copas”. Bueno, con el tiempo veremos qué sucede con Omar, que tiene pensado realizar increíbles inversiones, no sólo con su dinero, sino con el de otros inversionistas, ganando él un porcentaje atractivo para él sobre las inversiones de sus socios. Por eso, les comento que existen muchas personas sonámbulas que no quieren ver lo que está sucediendo, o lo que puede suceder en el mercado, no hay que culparlos, pues han sido programados para eso, pero la actitud que tome usted será lo que marcará la diferencia. Así que no pierda su tiempo ni su energía,

si intenta convencerlos, sólo lo desmotivarán y criticarán, ya que no quieren escuchar.

¿Encima de que les da la oportunidad de invitarlos a ganar excelentes ingresos todavía tiene que hacerlos despertar para que vean lo que pueden realizar? Mejor busque otras personas que estén ya despiertos, le ahorrará tiempo y muchos dolores de cabeza.

Calma

Debe permanecer en calma, siempre tener la suficiente paciencia y tiempo para alcanzar la riqueza, no dejarse sobresaltar por las situaciones que se llegarán a presentar; deberá seguir su paso firme con una meta bien definida, teniendo paciencia. Sólo es cuestión de tiempo para alcanzar la riqueza.

Motivación

Con una actitud y pensamiento positivo podrá llegar a la meta que usted se proponga, es la parte más importante, porque de esta manera usted podrá llegar a las oportunidades que existen en el mercado, será el motor que lo impulse a alcanzar su riqueza. No se deje contaminar por los medios de comunicación o por sus amigos con comentarios negativos. En todo momento existen las oportunidades, usted sólo debe tener su actitud positiva para encontrarlas.

¿Quién dice que no se puede?

No hay reglas escritas, cada situación es diferente, pero hay algunos patrones generales. Identifique bien sus áreas de oportunidades y las amenazas del entorno de inversión de sus inmuebles; no haga suposiciones negativas, piense positivamente en cómo ganar más dinero, y acertará o, en el peor de los casos, se quedará igual a como está ahorita, pero con más aprendizaje. Existen muchas oportunidades en el mercado que puede aprovechar, identifíquelas y haga que su entorno cambie, usted puede manipular su mercado, aprenda cómo. ¿Por qué no? ¿Quién le dice a usted que no se puede? ¿Las programaciones de las demás personas? Por lo general, es gente que no quiere que usted genere riqueza, o que tiene intereses de generarla por usted, abra bien los ojos. La oferta y la demanda son los que mandan en este juego, como decía un inversionista: “Los inmuebles dejan de valer hasta que uno necesita el dinero”. Qué mejor que si vende, sea para invertir.

En muchos casos puede manipular el mercado y llevarlo hasta donde quiera, siempre y cuando tenga argumentos sustentables que motiven a la gente a comprar o rentar. Mientras sea negocio para el comprador o el arrendatario, le pagarán lo que usted pida; no haga suposiciones negativas: ¿qué puede llegar a pasar?, ¿lo comprarán o no? Lo peor en estos casos es pensar que no se puede obtener más con su inversión.

- *Caso práctico*

El que persevera alcanza

Una vez, Marcos estaba desmotivado porque sus inmuebles no se vendían. Platicando con él, comenté que existían tiempos de comprar y vender, y que el suyo no había llegado aún. Él estaba un poco inseguro por el valor que estábamos vendiendo. Me comentaba: “Yo creo, Adrián, que está un poco alto el valor que pedimos por el terreno, es mejor bajarlo de precio”. Le comenté que en muchas situaciones, así baje el valor de los inmuebles no se venderán, porque no existen compradores, y hay que saber esperarlos con seguridad. Los bienes inmuebles no son compras que se realizan comúnmente, como comprar carros o bienes de consumo. La inversión en un inmueble por lo general es la principal inversión que una persona llega a realizar en su vida. Le dije que el nombre del juego era “esperar”. Un poco más calmado por la plática, ya más consciente de lo que estábamos haciendo con sus inversiones, Marcos decidió esperar y después de unos meses empezamos a venderlos y su actitud cambió. Nunca hay que perder la confianza y la seguridad en lo que hacemos, pero es muy importante tener bases sustentables para realizarlas y un buen colchón para aguantar imprevistos.

Así que manos a la obra y a ponerse a trabajar, identifique su mercado, áreas de oportunidad y tome un plan de acción para lograr sus metas.

Disfrute el proceso, diviértase, porque siempre estará en él...

**TERCER PASO
PARA ALCANZARLA**

CRECER EN LA RIQUEZA

Si todos tuvieran una mente abierta capaz de analizar cada situación antes de que hablara su programación, seríamos una sociedad más avanzada en muchos aspectos por el nivel de inteligencia que alcanzaríamos.

enti.

Es muy importante que tenga su propio criterio de la inversión que está realizando. De esta manera no podrá tener dudas o invertir en algo de lo que no tenía idea de qué se trataba. Construirá su propio criterio con el paso del tiempo, pero es muy importante que desde hoy empiece a buscar información y datos del mercado inmobiliario: cómo ha sido el comportamiento de un inmueble o terreno en los últimos años, en cuánto se empezó a vender, así como los diversos factores que llegaron a influir para obtener el valor que tiene hoy en día. Para que cuando le ofrezcan una oportunidad pueda identificar rápidamente con qué condiciones en precio, plazo, etc. cuenta y pueda exigir, pues puede ser una excelente o increíble inversión para usted.

Después de conocer el mercado y sus valores, ventajas y desventajas tiene que creer en usted. Ya teniendo su propio criterio bien madurado, puede empezar a imaginar o suponer los valores en que pueden venderse o arrendarse los inmuebles en los que tiene pensado invertir. Tiene que aceptarlo como verdad para ti y creerlo, para que pueda transmitirlo a los demás y contagiarlos de esa visión, para convencerlos de ello.

Tienes que aceptarla como verdad para ti...

Deberá contar con bases congruentes y argumentos válidos para que el cambio que desea realizar sea aceptado por el mercado. Sin argumentos válidos difícilmente podrá incrementar el valor de sus inmuebles al momento de venderlos. Me queda claro que al momento de comprar les dirá a los dueños del inmueble todas las desventajas que tiene el inmueble y las que tendrá, muchas de las cuales ya tiene la solución en tu mente.

El estar convencido de lo que realiza le dará seguridad en lo que intenta transmitirle a los demás al momento de generar mayores ingresos para usted. Para aceptarlo como verdad para usted es importante que verifique toda la información que tiene para hacerlo y venderse la idea a usted mismo para que pueda vendérsela a los demás más fácilmente. Muy dentro de usted sabe que lo que está

Crea en sus palabras para que cuando las pronuncie, estén acompañadas de valor y seguridad.

realizando puede ser viable, por eso tiene que convencerse a usted mismo, es una sensación que le da el conocimiento del mercado y que tiene la oportunidad única de realizarlo, generando increíbles ingresos para usted, que se van a multiplicar por otras inversiones que seguirán a ésta. Será como una bola de nieve que cae de un cerro, haciéndose más grande, y avanzando con más fuerza. Acuérdate de que muchas veces, al principio, puede avanzar muy lento por los diferentes escenarios que se presenten de la economía o situaciones que la afecten directamente. Por ello debe saber dentro de usted que es cues-

tión de tiempo y no bajar la guardia (“vender barato”). El vender barato en esta fase es un decir, porque hablar de vender barato es solamente ganarle un poco menos a la inversión que le tenía destinado un porcentaje mayor. Si tienes que “vender barato”, que sea para invertir en otra increíble inversión. Te puedes hacer la víctima con que estás vendiendo muy barato; la gente creerá que estás rematando, pero en realidad estarás haciendo una mayor riqueza. Hacerse la víctima no es bueno, ya que eso nos genera una imagen de lástima, que es lo último que queremos hacer. Será mejor decir que tienes un compromiso importante que cubrir para seguir con tus planes originales de generar increíbles ingresos.

- *Caso práctico*

- **¡Remato!**

Lauro, conocido empresario, en alguna ocasión me comentó que tenía la oportunidad de invertir en unos terrenos que se ubican en un poblado cerca de la capital de su estado. Los compró; fueron 3 000 metros cuadrados a un excelente precio de \$90.00 por metro. Eran terrenos que contaban con servicios y las avenidas no estaban pavimentadas, pero se ubicaban en una excelente zona para el precio de compra. Sabía que los terrenos en ese momento no valían lo que pediría por ellos: \$700.00 por metro cuadrado. Él sabía que el mercado se recuperaría y volvería a obtener el precio de mercado más el plus que él se quería ganar.

Durante 2 años, él vendía sus terrenos a \$700.00 por metro cuadrado, no importándole la crisis que existía en el mercado de compradores. Al empezar a necesitar el dinero para invertir en otras increíbles oportunidades empezó a “rematar” los terrenos

en \$600 pesos por metro cuadrado, cerrando las ventas en un promedio de \$580 pesos por metro cuadrado. En ocasiones se tienen que rematar los inmuebles... ojalá que cuando lo haga, éste sea su caso. Cuando piense en generar mayores ingresos tiene que creer en usted, tener pensamiento positivo, estar abierto a nuevas ideas, valorarlas y analizarlas para obtener una increíble inversión, tendrá que imaginarse que sí puede realizarla, con argumentos válidos y sustentables, imaginar que el mercado le pueda pagar por ellos. No hacer falsas suposiciones con pensamientos negativos. Observe bien toda la información, deje a un lado sus emociones y vea equilibradamente su área de oportunidad para que pueda dar en el blanco que se ha puesto como meta.

Tenemos que aceptar que no aparecen las oportunidades tan pronto como nosotros deseáramos, pero entre más confianza tenga en usted y en lo que realiza, con el paso del tiempo podrá llegar fácilmente a alcanzar la riqueza.

Creer en su palabra para que cuando la pronuncie esté acompañada de valor y seguridad. Al realizar esto, al momento que les ofrezca a las personas el inmueble o terreno a vender, estarán adoptando su filosofía de pensamiento y tendrán fe en lo que les está ofreciendo. Así pasa y, muchas veces, el mercado después lo acepta de una manera que le asombra: los clientes estarán contentos de la inversión que realizan porque ellos verán el valor futuro de lo que están comprando o invirtiendo. Uno nunca sabe qué información o visión tengan ellos. En muchos casos tiene que dar crédito a las cosas sin mucho fundamento para ver cómo reacciona el mercado con su

Descubra lo que hay dentro de usted, porque sólo usted lo puede descubrir.

propuesta, pues en muchas ocasiones hay argumentos o factores que desconoce y que pueden ser aceptados por el mercado. No se desanime si en unos días o semanas no le hablan con la promoción que realiza, tiene que estar muy atento porque al vender, así regale los inmuebles, no se venderán porque no existen interesados para ellos, y cuando menos espere se empezarán a vender en las condiciones que proponga. Calma y crea en usted para que tenga excelentes rendimientos de sus inversiones inmobiliarias. También puede suceder que deba dar por cierto algo, y que el entendimiento no le alcanzará para demostrar o comprobar lo que pueda pasar en ciertos mercados, y es algo muy interesante porque verá cómo cambia de acuerdo con los escenarios que otras personas intercambian. Aquí no hay reglas, sólo la ley de oferta y demanda es lo que vale.

Quitarse la programación

Vivimos en un mundo donde nos programan para todo, con los pensamientos e ideas de otras personas, diciéndonos cómo debemos vivir, qué es correcto y qué no. Pero esto es muy relativo, dependiendo de la cultura o el país. Un común denominador en todas estas programaciones es que nos programan para estar en un sistema en el cual tienes un rol definido que te has ganado o que te ha sido asignado, y que en el momento en que quieres salirte del sistema, te castiga inmediatamente o te jala para que no

*Necesitas
creer en ti,
nadie más
lo hará
por ti.*

puedas salirte de la órbita donde muchas personas quieren verte o dominarte.

Cuando te encuentras en la órbita, todo está bien para ellos, ahí te quieren tener dormido para dominarte y sigas siendo su esclavo.

Esto sucede porque en el sistema no todos piensan igual, y qué bueno porque dejan casi todas las oportunidades a personas que creen en lo que realizan. En muchos casos, sin embargo, no sucede así, estamos tan contaminados que a veces empieza a hablar la programación de muchos: no quieren ver lo que está sucediendo, que se están beneficiando otras personas y se encierran en su programación, sin hacer una evaluación previa y ver con otros ojos que no sean los de su programación.

Si todos tuvieran una mente abierta capaz de analizar cada situación antes de que hablara su programación, seríamos una sociedad más avanzada en muchos aspectos por el nivel de inteligencia que alcanzaríamos, ya que lo aplicaríamos en nuestras

vidas. En el caso de las inversiones inmobiliarias sucede lo mismo, al momento de que te empieces a mover distinto que los demás, empezarás a enfrentar opiniones diferentes a las tuyas, pero de todo esto se aprende mucho. Si estás seguro de la inversión que piensas realizar, nada de esto te debe de afectar, debes comprender que ellos son los que no quieren despertar y ver lo que está sucediendo o puede suceder en diferentes mercados.

No te desgastes queriendo explicarles todo lo que sabes, porque lo más importante es que estás convencido de lo que puedes lograr. Si te molestan sus

Ten tu propia verdad, ésa nadie puede quitártela.

comentarios, revisa contigo mismo por qué te molestan, seguro hay algo ahí que no has evaluado y eso hace que no estés seguro de lo que realizas, por lo que te molestan sus comentarios.

Es importante escucharlos ya que aprendes mucho de ellos, te dan un parámetro de cómo piensan y de cómo serán adoptadas tus ideas, que les puedes mostrar más fácil al momento de vender. Pero si no creemos en nosotros mismos, vamos a dejar influirnos por familiares, amigos, medios de comunicación, que nos bombardean con noticias o comentarios que no son nada buenos en su mayoría. Observa y escucha a las personas cuando comentas las posibles inversiones que puedes realizar. Esto lo haces porque necesitas tener una retroalimentación de la inversión que tienes pensado hacer y necesitas obtener mayor información para poder tomar una mejor decisión. Es muy común oír que le va bien a alguien y empiezan los comentarios negativos, por lo general acerca de él, o se suponen cosas que no son verdad, por lo mismo que está moviéndose dentro de la órbita del satélite. Pero con el paso del tiempo vamos despertando y modificamos nuestros pensamientos para escoger lo que es mejor para nosotros, así que cuando a alguien le platicue sus sueños o planes de inversión, preste atención y deje su programación a un lado, vea con otros ojos lo que puede aprender. De estas personas se aprende mucho y ellos valoran su comentario honesto de lo que pretenden realizar sin hacerlo de una manera en que su programación negativa sea la que hable por usted.

Pocas veces escuchamos en las noticias sobre personas que tienen éxito o que ganan excelentes dividendos, y éstas en muchos casos lo logran porque cambiaron su programación, porque em-

pezaron a creer en ellos mismos, a imponer su conocimiento. Creer en ti en todas las inversiones inmobiliarias que realizas te dará seguridad y confianza que transmitirás a los demás, la fe que tengas te impulsará a llegar a esa meta que te has propuesto. Nadie más que tú podrá llegar a ella.

Crear en nosotros

Somos uno de los países con más territorio en el mundo, contamos con una excelente ubicación geográfica, tenemos diferentes climas, nos rodea el mar, tenemos petróleo, somos un país noble, al que sólo le falta una nueva cultura de inversión en todos los niveles sociales.

Espero con este libro motivar a todas las personas, independientemente de su situación, a alcanzar la riqueza económica, pero la más importante es la riqueza interior. Muchas personas se desmotivan por no saber cómo lograr sus metas, hacen lo posible para alcanzar la riqueza, pero sus conocimientos no son los correctos. No es culpa de ellos, sino de su programación. Primero, para alcanzar la riqueza, tienen que conocer las cosas esenciales de la vida, las que no cuestan y que ya las tenemos por el hecho de existir.

Al creer en ti, podrás convencer a los demás porque tú ya crees en ti.

Si no comprenden este concepto, invertirán por su exterior, no por su interior. Ahí es donde deben invertir, en sus valores como personas, en su interior, en su felicidad, para poder transformarla en dinero. Independientemente de que tengan difícil-

tades, tener esa chispa que encienda la motivación de ser mejores en su interior:

Creo que estamos en un excelente tiempo como país para avanzar, solamente tenemos que creer en nosotros, hay más tiempo que vida. Por lo tanto, podemos empezar esta increíble travesía de alcanzar la riqueza. Sólo depende de usted tomar esa decisión y empezar a trabajar en ello. Si tiene un trabajo que le absorbe mucho tiempo, planea bien su tiempo, puede empezar a invertir primero en usted y su familia. Si empezamos con la educación de nuestros jóvenes vamos a poder tener una nueva cultura, imagínese miles de mentes pensando en cómo alcanzar la riqueza tanto interior como exterior; el nivel de educación de nuestro país inmediatamente subiría, sólo hay que ver los mecanismos para implementar esto para motivarlos a todos ellos, llenos de sueños y esperanzas. Nosotros tenemos la obligación de sembrar esa semilla, primero en nuestros hijos, familiares, amigos y clientes. En México, la gran mayoría vive con personas con ingresos de salarios mínimos y al momento de aprender a generar riqueza interior y exterior verán la vida desde otra perspectiva.

Empiecen a trabajar su dinero, nuevas generaciones de mexicanos van a empezar a tener una nueva visión: ser generadores de riqueza, y si el gobierno apoya este programa en las escuelas primarias, secundarias y preparatorias vamos a crecer como personas y como país de una manera increíble.

Cuando llegues a ti, te darás cuenta que sólo has comenzado.

Los jóvenes serán quienes cambiarán a México al despertar...

Sé lo mejor que
puedas ser

CUARTO PASO

PARA ALCANZAR LA RIQUEZA

Es mi ser la meta
para poder alcanzar
los mayores logros.

Tienes que sobresalir, tienes que llegar a ser lo mejor que puedas, esto te hará distinto, deseable y especial. Sobresaldrás de todo automáticamente, no tendrás ni que fijarte en ello, estarás programado para que puedas llegar a serlo y disfrutarás el viaje, será una travesía que nunca terminará porque siempre darás lo mejor de ti en todo momento. No estarás ni por arriba ni por debajo de los demás, tú serás tú, lo mejor de ti mismo, serás solamente superior a ti mismo, sólo te excederá una cualidad natural o moral: tú.

Al único que tienes que vencer o demostrarle algo es a ti mismo, lo que puedes realizar y ser porque los demás serán quienes te darán esa clasificación, pero independientemente de ella, tú serás tú mismo, una persona que da lo mejor de sí y que vive al máximo todos los días, controlando sus emociones y equilibrando sus pensamientos y su éxito.

El poder o dominio lo ejercerás sobre ti mismo. Al controlarlo estarás llegando a la supremacía de tu

Puedo alcanzar la riqueza, porque ya me he equivocado lo suficiente y he aprendido de mis errores.

ser, eso te empujará y dará energía, será una fuerza interior para llegar a lo mejor de ti mismo. Alcanzarás y conseguirás todas tus metas, no habrá ninguna que no vayas a lograr, porque todas las conquistarás al momento que des lo mejor de ti. Serás capaz de obtener más fuerza para vencerte a ti mismo con tus miedos y temores que te han sido programados o inculcados, y serás capaz de vencerlos. Tendrás actitud y facilidad para intentarlo, tendrás un valor con el que vencerás al más fuerte... que eres tú mismo. El potencial que tienes de ser tú mismo, junto a la esencia de tu ser, te llevará ante la naturaleza humana con una cualidad única: ser lo mejor que puedas ser. Sentirás que has alcanzado la verdadera riqueza que está dentro de nosotros mismos, esa riqueza, la más importante, la que no se ve, porque está dentro de nosotros mismos:

Considero más valiente al que conquista sus deseos que al que conquista a sus enemigos, ya que la victoria más dura es la victoria sobre uno mismo.

ARISTÓTELES, FILÓSOFO GRIEGO

Querer ser

*No tienes
idea de lo
que puedes
llegar a
lograr.*

Nuestro modelo a seguir tiene que ser la mejor persona que podamos ser. Cuando empecé a escribir este libro lo comparaba con otros que existen en el mercado, en cuanto a cantidad de páginas, portada, la manera de comercialización, etc. Pero esto sería hacer una copia de los demás en cuanto a diseño o precio del libro, creo yo. Me comparaba con

otros escritores y decía: “Por qué no puedo ser como él (Donald Trump), pero sería ponerme una meta o limitarme a ella, sería ser un seguidor de ellos. Para ser líder tienes que ser original y defender tus puntos de vista, así como tus ideas”. Ahora pienso que debo hacer un libro en la cantidad de páginas que pueda transmitir mis conocimientos a las personas y que se pueda aprender de ellas fácilmente. Conociendo los esquemas, pero siendo original en mis ideas, de igual forma van a ver cosas parecidas en cuanto al formato, por ejemplo. Claro que tengo una programación ya aprendida de los demás, y ahora tengo que hacer la mía, una que me diferencie de los demás y me dé un posicionamiento en la mente de las personas para poder enviar mi mensaje o enseñanza. Hoy no quiero soñar con ser Donald Trump o Robert Kiyosaki, quiero soñar en que Adrián puede llegar a ser lo mejor que puede ser, es mi ser la meta para poder alcanzar los mayores logros.

De esta manera no me estaré programando para poder llegar a ser como otras personas que han logrado alcanzar sus propias metas, yo no quiero seguir las metas de otras personas, quiero llegar a ser la mejor persona que puedo ser y donde llegue estaré satisfecho porque di lo máximo de mí mismo y logré vencer a mi principal competidor: yo mismo. Al comentar el borrador de mi libro recibí muchas muestras de cariño y admiración de lo que había realizado, casi todas ellas sin haber leído el libro, sino por el hecho de escribirlo. Me felicitaron, y fue para mí algo especial, independientemente de lo que pueda llegar a lograr con mi libro si fuera un *best-seller*.

Hay muchas personas con programaciones positivas que han aprendido, y hay otras que son negativas,

*Nadie más
que sólo
tú, podrás
llegar
a ella.
(Riqueza)*

es decir, sonámbulos. Existen muchos factores que los sonámbulos ven como una amenaza: que otras personas avancen o creen algo diferente. Son programaciones adquiridas. A la mayoría de la gente a quienes les envié el borrador, algunos conocidos, pensaban que era un virus que les había enviado, o alguna sorpresa para ellos, mas empezaron a descubrir otra faceta en mi vida, ahora como escritor, transmitiendo los conocimientos que tengo. Nunca los decía, y cuando los contaba, no me prestaban atención.

Criticado por la manera de manejar mis finanzas personales, sólo veían que estaba consiguiendo dinero prestado, pero no se fijaban en lo que había de fondo. Fui un estudiante abajo de la media en mi preparatoria y en mi carrera. Manejé discotecas por cinco años hasta que incursioné en los bienes raíces. Quizá no había prestado atención a la imagen que proyectaba, pero sabía qué tenía en mi mano y qué podía hacer con ella.

Platiquemos:

#nocomproyoinvierto



Linked in.

adrianloustanaupellat.com

Conclusión

En la plática que sostuve con mi mamá le pregunté qué pensaba del borrador de mi libro, de la parte en la que tuvimos la plática desayunando, ella con mi hermana y yo; cuál era ahora su percepción acerca de esa plática. Me comentó que es muy importante tener seguridad al tener una casa, pero también que es mejor alcanzar la riqueza y tener seguridad. Recordó una inversión que realizó años antes al comprar una casa a crédito. Comentó entre risas: “No fue buena inversión la casa”. Me dijo que era un libro que ayudaría a todas las personas que desean invertir en inmuebles y que quieren alcanzar la riqueza. ¡Bien por ella!

Se pueden tener ambas, seguridad y riqueza, pero todo depende de qué se desee tener primero. En mi opinión, trabajaría por la riqueza, porque mi dinero lo tendría trabajando inteligentemente, y tendría el uso del inmueble o casa, aunque no sea el dueño de

ella, pero sería dueño de otro inmueble más productivo que me generará más riqueza y seguridad. Lo que pasaba antes es que no sabíamos tener el dinero trabajando para nosotros en terrenos o inmuebles. Anteriormente se prefería tener la seguridad de una casa para no invertir nuestro dinero en el negocio familiar, y si algún día nos iba mal, no perderíamos el techo donde vivíamos.

Ahora puede tenerlo y tener la seguridad que lo conservará, porque su dinero está trabajando para usted, en otros inmuebles o terrenos similares, para la seguridad que busca, comparándolos con su casa. De igual forma, la inversión que haga en su casa puede ser increíble, todo depende del proyecto o costos de oportunidad que tuvo para realizarla o adquirirla. Por eso, cada persona tiene el nivel de riqueza que quiere alcanzar, y el dinero es un medio para llegar a ella, cualquier decisión que tome es buena para usted. Pero usted qué prefiere, ¿seguridad o riqueza?

Sobre el autor

Inicié mi negocio inmobiliario con una lona y un celular, lo que gané de comisiones lo invertí en Bienes Raíces y ahora gano Más Dinero con mis inversiones.

Actualmente aconsejo a Inversionistas, Compañías, Gobiernos (Próximamente) a optimizar su portafolio de Bienes Raíces, haciendo más productivas sus inversiones y mejorando las Finanzas Personales de particulares y compañías a través de las inversiones en Bienes Raíces.

He trabajado con los principales Bancos de México en el área de Bienes Adjudicados y en las principales Administradoras de Carteras Inmobiliarias de México que compran los paquetes de inmuebles a los bancos, así también en la comercialización de proyectos inmobiliarios.

Tengo mi empresa Loustaunau & Asociados Bienes Raíces SC dedicada a las inversiones inmobiliarias.

Forme la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C., (AMPI) sección Hermosillo, en el 2002. Fui presidente fundador y apoye la implementación de la Licencia de Agente Inmobiliario del Estado de Sonora.

Escribí también los libros:

Más Dinero para Brókers Inmobiliarios,
#brokerainversionista

El ABC inteligente de los créditos de vivienda.
#nocomproyoinvierto

Con el objetivo de ayudar a las personas a ganar Más Dinero mejorando sus Finanzas Personales al invertir en Bienes Raíces.

Más Dinero

4 pasos para alcanzar la riqueza,

se terminó de imprimir en febrero de 2010
en los talleres de Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.
Centeno 162, Col. Granjas Esmeralda,
C.P. 09810 México, D.F.