

*Heber Espinoza*



# **BIENES RAÍCES** **TU MINA DE ORO**

**10 TÉCNICAS  
COMPROBADAS**

**¿CÓMO TENER PROPIEDADES CON POCO DINERO?**



BIENES RAÍCES  
TU MINA DE ORO





# BIENES RAÍCES TU MINA DE ORO

**10 TÉCNICAS PROBADAS**

**INVERSIONES AÚN SIN DINERO  
EN EL SECTOR INMOBILIARIO**



*Heber Espinoza*

***Bienes raíces, tu mina de oro***

Autor-Editor:

Heber Espinoza

LIMA

1ª Edición – Agosto 2018

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL  
DEL PERÚ N° 2018-09988

Se terminó de imprimir en Agosto 2018

Editorial Servigraf

Calle Santa Teresa 389

© 2018, Heber Espinoza

Perú

Tel. 0 +51 983 110961

[www.heberespinozabienesraices.com](http://www.heberespinozabienesraices.com)

[administracion@heberespinozabienesraices.com](mailto:administracion@heberespinozabienesraices.com)

E-mail: [heberttauro1@gmail.com](mailto:heberttauro1@gmail.com)

Facebook/Heber Espinoza Bienes Raíces

Youtube/Heber Espinoza

Instagram/ Heberespinozaoficial

Indecopi N° Exp.1693-2018

Créditos: Ronal Espinoza

Jamil Orland Espinoza

2018 Todos los derechos reservados conforme a la ley.

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o

transmitida en cualquier forma, o por cualquier medio

electrónico o mecánico, incluyendo fotomecánico, fotocopiado,

digital o audio, sin previa

Autorización por escrito del titular del Copyright©.

Por:

*Heber Espinoza*

*Gracias a mí querida familia, mis padres Juan y Séfora, gracias por enseñarme que la vida es hermosa, agradezco que hayan edificado en mí, un hombre que aporte a nuestra sociedad.*

*Dedico este libro a mis hermanos Elizabeth, Ronald y Jamil Orland, gracias por la fuerza y el amor que siempre compartimos.*

*Dedico también este libro a mis amigos y a cada persona que persiste y resiste en busca de sus sueños, gracias por ser mi motor y fuente de inspiración para hacer realidad este propósito.*







# INDICE

Introducción	11
¿Por qué ocuparse en bienes raíces?	15
Todo proyecto necesita aprender a vender	26
Mitos en los bienes raíces	41

## Capítulo 1

<b>Libertad financiera con bienes raíces</b>	47
Como salir de crisis con bienes raíces	49
Tu patrimonio en bienes raíces	53
7 Tip para conseguir libertad financiera	58
4 consejos de como deberías destinar tu dinero	60
7 Hábitos de una persona exitosas	63

## Capítulo 2

<b>El sueño de la vivienda propia, que no te haga perder tu vida financiera</b>	67
Apalancarse del sistema bancario	69

## Capítulo 3

<b>10 Técnicas para ganar alta rentabilidad con bienes raíces</b>	77
No comprar el terreno antes de construir	79
Invertir en aires de inmuebles	82
Invertir en techos de inmuebles	86
Invertir en inmuebles descuidados	88
Como adquirir inmuebles 40% menos de su valor comercial	96
Como construir y vender departamentos sin ser propietario.	103
Residuales alquilando inmueble, sin ser propietario	110

Lotiza terrenos sin aun comprar la propiedad	113
Invertir en propiedades en plena construcción de obras públicas.	118
Como invertir en derechos y acciones	121

## **Capítulo 4**

<b>Conocimiento básico para aplicar en bienes raíces</b>	125
6 secretos que todo inversionista en bienes raíces debe saber	127
Marketing y promoción	131
Pago de impuestos en bienes raíces	132
Proyecto sólido	134
Constante educación	135

## Introducción

*Un libro práctico*, el contenido de todo lo que vamos a compartir no está o no lo encontrarás en el internet, todo es experiencia de vida, en base a los negocios que pude realizar, las oportunidades están en cada calle de tu ciudad, debemos eliminar los mitos que solo las personas con mucho dinero pueden ingresar al rubro bienes raíces.

Las operaciones se pueden hacer desde cero inversión, solo es aplicar métodos seguros que aporten resultados, algo diferente que haré es explicar con ejemplos y temas prácticos para que transportes de inmediato a la acciones todo lo aprendido, antes permíteme revelar porque dedicarte a este sector, luego pasamos con todas la técnicas que experimenté a los largo de 15 años invirtiendo en bienes raíces.

Ilustrare todo lo que conozco, me funciona, igualmente a muchas personas con mi asesoría, estoy seguro de igual modo te ayudara a conseguir las metas que desees, continúa los pasos y diferentes técnicas que vamos a desarrollar, estoy convencido que posees conocimiento de cuantiosas personas que lograron libertad financiera con bienes raíces, para nadie es un secreto, muchos líderes y mentores lo confirman; pero nadie expone cómo hacerlo, que pasos debemos seguir para generar esas

ganancias, muchos te dan motivación y palabras de aliento, pocos comparten los verdaderos secretos.

En este libro dejaremos la teoría, asume el compromiso de hacer realidad cada estrategia y método para ingresar a este sector, todo obedece a tu voluntad, está de más esclarecer las cosas no suceden por si solas, será tu compromiso con tus metas, lo que forjará que logremos concretar las inmensas ganancias, este libro es práctico, pase por muchas etapas para aprender todo este proceso, tuve fracasos y aciertos, asistí a numerosos seminarios y entrenamientos en diferentes lugares, uno de ellos Dubai, una ciudad que tiene un avance muy particular en el sector inmobiliario, resumí técnicas adaptables a toda realidad, bienes raíces tu mina de oro.

Tener este conocimiento me dio libertad para dictar muchos seminarios en diferentes áreas especializadas, son precisas las técnicas que puedes emplear y generar rentabilidad, no todos están dispuestos a invertir grandes sumas de dinero en su educación, vivimos con el temor de fracasar, por ello no arriesgan a ganador, desde ahora te digo, si no inviertes en tu educación financiera, tus resultados serán pésimos.

En el proceso de años de inversión me doy cuenta, no es necesario tener grandes capitales para rentabilizar por la venta de

inmuebles, no es necesario ser dueño de un departamento para vender y tener ganancias, ingrese a remodelar viviendas sin ser el propietario, para luego venderlas, pude tener un propio hotel con muchas habitaciones sin ser el dueño de ese inmueble.

Todo se basa en tener conocimiento, seguir pasos probados, manejar documentación y tratos correctos, todo esto lo aprendes con experiencia, en mi rutina académica en las aulas escolares y universitarias, nadie me compartió métodos seguros y prácticos para alcanzar libertad financiera, todo es un sistema doctrinal para ser empleado, muy difícil que un docente hable de grandes inversiones.

Te felicito por brindar tu tiempo y adquirir más conocimiento, te explicaré varios métodos para que realices tus primeras inversiones en bienes raíces, si ya tienes capital también conocerás como comprar propiedades a un 40 % menos de su valor comercial. No soy un gran escritor y no pretendo recibir un premio por este libro, solo comparto mi experiencia en bienes raíces.

No lo sé todo, esto también debes tenerlo en cuenta, para cada proceso existe un especialista, no es necesario que tu manejes todo y sepas todo, en el camino vamos a tomar los servicios de profesionales que nos ayudarán a resolver nuestros

contratos, cada quien aporta con su conocimiento, que extraordinario nunca estaremos solos, si consideras que aún no estás preparado no te preocupes, solo tienes que conocer lo básico, para luego ordenar y guiar todo el proceso, ten actitud de líder, aprende a dar soluciones, no te enfoques en los problemas, no es necesario ser genio para concretar resultados en bienes raíces, todos podemos mientras estemos preparados.

Bienes raíces tu mina de oro, un libro que será útil en tu camino a la libertad financiera.

## ¿Por qué ocuparse en bienes raíces?

Será necesario que leas esta parte; te proporcionaré testimonio que podrás verificar, tenía 19 años cuando descubrí la rentabilidad en el sector inmobiliario, a esa edad realicé mi primera compra de una propiedad, esa inversión fue obteniendo un lote de terreno de 300 metros cuadrados en una zona que estaba con proyecto de urbanización.

Compré de un amigo y vecino que requería el dinero urgente, en ese entonces adquirí el lote de terreno a un 40 % menos del precio comercial, para esto se juntaron muchos factores que más adelante vamos a compartir, a esa edad no tenía un concepto claro de cómo realizar las inversiones inmobiliarias, solo proyectaba hacer mi vivienda en ese lugar con la finalidad de salir e independizarme de la casa de mis padres.

¿Por qué tenía capital a esa edad para realizar esa compra? como ya expuse en mis anteriores libros “250 ideas de negocios” y “Ventas millonarias”, asumí siempre un espíritu emprendedor y de compromiso inquebrantable, desde joven me tracé lograr libertad financiera, tal vez no era el alumno destacado en el colegio; pero dinero nunca me faltaba, tenía las ideas claras, no requería motivación, solo necesitaba educación financiera.



Educación financiera continuamente lo adquiero leyendo libros, asistiendo a entrenamientos pagados, seguía trabajando, diversificando en negocios, al mismo tiempo ahorrando para más inversiones, perfeccione mi actitud emprendedora con estudios superiores en la Universidad Nacional de la cual egresé obteniendo mi licenciatura.

En resumen, conocí el ámbito empresarial con la ética profesional, uno de mis grandes asombros fue cuando puse a la venta 2 años después aquel terreno que compre de 300 metros cuadrados, tenía un valor en el mercado de 5 veces más del precio que compré, esto gracias a las mejoras que en poco tiempo sucedió, apertura de calles, proyectos de agua y desagüe, etc.

Hasta ese entonces recién había comprendido que era una mina de oro los bienes raíces, podría obtener libertad financiera, tenía que ver el dinero en mi mano para comprender la magnitud de las ganancias, al vender ese terreno compre 2 camiones para repartir materiales de construcción, negocio que también tenía establecido a los 20 años.

El dinero de la venta del terreno me ayudó mucho, siempre tuve la mentalidad de no poner todos los huevos en una sola canasta, al capitalizar más ganancias pude comprar terrenos de mayores dimensiones, para luego venderlos en lotes de 120

metros cuadrados a más.

El camino en un inicio no fue fácil, incluso me estafaron vendiéndome terrenos con problemas judiciales, ahí entendí que debería capacitarme aún más en el sector inmobiliario, tuve la mentalidad de expansión no de contracción, al expandir mis metas encontré soluciones, lo único es adquirir más conocimiento, buscar y trabajar con las personas correctas.

¿Por qué dedicarme en bienes raíces? la respuesta es clara, es un sector que no está bien explotado o están muy pocas personas generando grandiosas ganancias, tiene alta rentabilidad, mientras tengas información adecuada, es un rubro muy seguro y confiable lo pude comprobar con personas que tienen libertad financiera, ellos son dueños de numerosas propiedades.

Conocí de forma personal a Robert Kiyosaki, recomienda y hace lo mismo, invierte en bienes raíces, no necesitas saber mucho para llegar a esta lógica, tener una propiedad es sinónimo de patrimonio estable, tú lo puedes comprobar y tener varias propiedades es sinónimo de libertad financiera.

¿Por qué no hay personas en nuestro entorno que enseñen a invertir en bienes raíces?, simplemente por el egoísmo, aún teniendo grandes resultados no desean compartir ese conocimiento, te diré algo que marcará tu proceso, descubrir la

*Heber Espinoza*

gran rentabilidad en el sector inmobiliario es como tener tu propia mina de oro que no desaparece.

Al contrario cada vez incrementa más y más oro, si solo trataría de hacerme dueño de todo ese oro, tardaría más de 2 mil años en explotarlo, vida y libertad financiera para toda mi descendencia, necesito llegar a más personas que conozcan este sector, se vean beneficiados, que sigan contando sus testimonios de éxito en bienes raíces, así construimos equipo para marchar por las grandes inversiones.

¿Por qué no tener más propiedades que Donald J. Trump?, claro que sí podemos, no se trata de dinero, se trata de ayudar a más personas, con dinero ayudas más, que sin dinero, punto. Si yo haría esto por dinero, mejor vendo mis propiedades y me voy de vacaciones permanentes, un claro ejemplo, si Mark Zuckerberg haría Facebook por dinero, mejor vende Facebook y tendría gran cantidad de dólares, en una sola vida no podría gastarlo, esta reflexión te revela, ponte metas grandes, ve más allá de solo anhelar mucho dinero.

Mi reto no es generar ganancias por la venta de este libro, no es generar ganancias con los seminarios, ¿No sería bueno para ti conocer más de este sector y ser un gran socio con resultados?

Para grandes resultados, se requiere un gran equipo comprometido, entendí desde años atrás, solo no lo puedes hacer,

es necesario juntar habilidades, juntar ideas, aprendí a delegar responsabilidades, forme un equipo que me ayudé en los diversos negocios que administro, el secreto no está en que seas el mejor.

El secreto no está en que tú seas un genio, entiende que debes multiplicar tus ideas en las demás personas, así tendrás apoyo constante, caminarás con las personas correctas, un claro ejemplo, si tú tienes interés en los bienes raíces en algún momento me buscarás y seré una alternativa para hacer los negocios millonarios en este sector, busca a las personas correctas que vayan donde tú quieres llegar, así yo busco a las personas correctas, en el sector bienes raíces.

Enseña con el ejemplo, desde que conocí el sector inmobiliario conocí a personas que me guían en este proceso, tengo resultados y un claro ejemplo está en el YouTube, si buscas “Heber Espinoza bienes raíces”, encontrarás algunos videos míos, grabe cuando tenía 22 años, en ese momento no utilice las redes sociales para vender, solo subí los videos como testimonio de vida.

Desde aquellos años ya coordinaba con empresarios del sector inmobiliario, poseía un programa de televisión para comprar y vender los inmuebles, el video que subí hace pocos años a la red, como testimonio de que ya hacía grandes

inversiones desde veinteañero, hoy con el internet es fácil ser exitoso, es una herramienta para masificar tu mensaje, desde años atrás tengo excelentes resultados y te diré como lo hice en este libro.

Preguntas porque deberías confiar en lo que te digo, lo único que puedo mostrarte son evidencias, resultados, conozco del tema inmobiliario; porque hice muchas operaciones, todo lo pongo en práctica, aun sin capital, hice ganancias de miles de dólares por cada transacción, de igual forma disfruto de un entorno de socios, amigos y personas que confían en mi conocimiento para lograr alta rentabilidad en Bienes Raíces.

Ahora serás tú quien tenga evidencias para hacer realidad tus metas, ***evidencias matan objeciones.***

En bienes raíces hay mucho desconocimiento, la gran mayoría cree y piensa que debería tener un gran capital para ingresar a este rubro, déjame decirte es falso, hay muchas técnicas que comprobé donde puedes tener mucha rentabilidad aun sin tener dinero.

Solo es conocer un método, ¿Qué es un método? simplificando, un método son pasos probados que funcionan, lo puede volver hacer una y otra vez, te recomiendo leer mi libro “Ventas millonarias”, ahí explico todo un método para realizar una venta 10 puntos, todas las estrategias para vender más, con

mínimo esfuerzo, no importa si tienes y te dedicas a una profesión, no importa si estás concentrado en tu modelo de negocio, al final el sector inmobiliario es para todos.

¿Quién no aspira a tener una vivienda?, quién no desea un departamento, un lugar donde vivir, todo el trabajo y estudios que tienen las personas se resume en desear calidad de vida, el ser humano busca felicidad, una de las necesidades básicas es la vivienda, pregúntate cuantas personas ahora viven en alquiler ¿Cuántas personas viven en renta?, y cuántas de esas personas están trabajando y ahorrando para tener su propia vivienda, veras que es un rubro permanente.

*Esta es la mina de oro que te presento, aprenderemos muchos métodos para generar alta rentabilidad.*

En el proceso de hacer negocios y emprendimientos, tengo muy claro que debemos diversificar, una persona debería tener promedio 12 ingresos residuales, estás son ganancias que deberías generar sin trabajar, se llaman activos, ganar dinero mientras duermes, hacer que el dinero trabaje para ti, no tú trabajando para tener dinero.

Me preguntas ¿Dejarías de hacer lo que estás haciendo para dedicarme al 100% bienes raíces?, no lo dudo respondo que sí, sería mi incubadora de capital para luego diversificar, también tengo claro que nada es eterno.

*Heber Espinoza*

En esta lógica me pongo en el peor de los casos, si en algún momento yo perdería todo lo que poseo en el aspecto material, con el conocimiento que aprendí volvería a generar las grandes ganancias en el sector inmobiliario, estoy seguro que recupero todo lo perdido en poco tiempo, así de seguro y rentable es este sector.

*“Saber es poder”, mientras tengas conocimiento de alto valor podrás tener todo lo que desees, querer no es poder, solo el conocimiento te dará resultados, el tamaño de tu conocimiento se refleja en el tamaño de tu cuenta bancaria.* Si ahora tienes poco conocimiento, te aseguro que tú cuenta bancaria esta pequeña, entrénate de forma constante, persevera, la constancia y la disciplina siempre será la quien triunfa.

Nadie desea asumir riesgos, si no tienes conocimiento de valor en tu rubro, tendrás que tomar esos riesgos, experimentar con fracasos y aciertos, la solución es seguir a las personas que tienen resultados, que ya tienen pruebas de un método seguro y práctico para que tú lo vuelas a realizar.

Tomé la decisión de compartir y recomendar el sector inmobiliario basándome es esta palabra que te servirá para toda tu vida, “apalancamiento”, esta palabra explica mi sistema de trabajo, yo no puedo hacer todo, nadie es autosuficiente en todo,

recuerdas en algún momento en la escuela, a quien pedías que te ayude con la tarea o a quien solicitabas consejo.

Estoy seguro que a uno de tus compañeros más destacados, nadie pide consejos a quien no tiene resultados, claro si tu también deseabas destacar, aquí está la clave, rodearte de personas correctas, yo continuo con las inversiones inmobiliarias con excelentes resultados, cada vez a mayor escala, en algún momento necesito apalancarme de socios, tu serás mi primera opción para hacer un gran proyecto, seguro, confiable y muy rentable para todos.

Si pretendo prosperar debo ayudar, enseñar, lo mismo pensarás tú, si deseas progresar en el rubro inmobiliario podrás contar conmigo y tener un guía, así como lo dice Bryan Tracy, “Las personas de éxito, siempre buscan la forma de ayudar a los demás, las personas fracasadas, solo dicen, y yo que gano, y yo porque”, espero me hayas entendido, rodéate de personas que te sumen, no que te resten, rodéate de personas que sean tu mejor activo, amigos de calidad, que no te hagan perder el tiempo.

*No pienses en ser el mejor, piensa en ser diferente,* no te concentres en la competencia, en el sector inmobiliario no existe tal competencia, cada uno brilla con luz propia, esta mina de oro es tan grande, que no hay forma que te veas opacado en tus emprendimientos inmobiliarios, las transacciones que puedes



realizar son muchas, el mercado de acción esta siempre esperando tu propuesta.

No hice un estudio para decirte esta estadística; pero en base a mi experiencia el sector bienes raíces, considero que está explotado en solo un 0.1 % en América Latina, la gran mayoría el 99.9% de personas, solo busca tener un lugar donde vivir, mientras ese 0.1% de personas, buscan y encuentran en el sector bienes raíces libertad financiera.

Para nadie es un secreto que existe mucha envidia en la humanidad, solo unos pocos cada vez son más millonarios, este sector no está bien explorado y explotado, desde hoy tu serás quien genere esa libertad financiera, no te conformes, puedes aún más de lo que ya tienes, si todavía no tienes lo que deseas no te preocupes, aún sin capital podrás lograr esos miles de dólares.

Muchísimo de este camino ya está descubierto por mi parte, te compartiré mi experiencia para desarrollar las técnicas, aquí no hay nada de emoción, solo hay caminos seguros para rentabilizar, generar retorno de dinero, seria mentirte que todo lo harás sin capital, es un sector que requiere invertir.

Concede grandes ganancias, considera que nada es gratis, aún sin dinero debes poner esfuerzo y empeño para cerrar tratos, si fuera muy sencillo no crees que todos lo harían, un esfuerzo inicial para luego disfrutar de los buenos resultados, ten

compromiso, ponte metas imposibles de lograr, para que realicemos cosas extraordinarias en el proceso de conseguir esas metas.

## **Todo proyecto necesita aprender a vender**

Menciono que aprendas a vender engloba tu actitud, los bienes raíces generan riqueza, observa oportunidades donde nadie puede ver, lo normal es que una persona o familia solo tenga una vivienda, trabajan duro para conseguirlo, mientras otros generan grandes ganancias vendiendo esas viviendas.

La rentabilidad está ahí, se mueven grandes sumas de dinero en una necesidad prioritaria para el ser humano, es aquí donde enfoco mi visión, la rentabilidad se genera por sí sola, los inmuebles cada vez suben de precio, según las mejoras de cada inmueble y su ubicación, si sabes vender sabrás comprar, aprenderemos adquirir propiedades a un costo mucho menor del precio comercial.

No dominar las ventas en tu negocio o servicio hará tu camino rumbo a la libertad financiera casi imposible, si no te distingues te extingues, la vida no recuerda a los temerosos, solo recuerda a los que trascienden, la vida recuerda a las personas que inspiran o que solucionaron algún problema.

En bienes raíces recuerda tú y yo no somos diferentes a aquellas personas que ahora dominan el mundo económico, empresas tremendas como Uber con fundadores jóvenes, sin tener necesariamente propios autos, ahora es la principal red que

proporciona a sus clientes transporte privado, a través de su software de aplicación móvil.

El mundo cambio, ya no se gana dinero trabajando duro, ahora se gana dinero con la mente, adquirir conocimiento es fundamental, lo que ignoras nunca lo podrás realizar, ahora nos entrenamos en bienes raíces y más que seguro, si aplicamos todo ese conocimiento tendremos buenos resultados.

Tener conocimiento es sinónimo de millones, dime tú, cuánto sabes ¿Estás utilizando tu conocimiento para ser millonario? empezaremos por esto, si no te preparas, nunca podrás dominar el arte de hacer dinero, pregúntale a un futbolista, matemático, cantante o actor si no necesita entrenarse para ser el mejor.

Lo mismo sucede para ser millonario, solo necesitas entrenarte en educación financiera, necesitas saber de ventas, necesitas vender y enseñar a vender, diversificar tus ingresos, por último hacer que vendan por ti, en bienes raíces lograremos que automatices tu emprendimiento, no solo es pensar en tu sector, tienes todo el mundo a tus pies, estamos en tú sector poco aprovechado para hacer libertad financiera.

El tamaño de tu conocimiento es el tamaño de tu cuenta bancaria, si aún crees que lo sabes todo, estarás postergando tus

metas ¿Cuánto tienes ahorrado en tu cuenta bancaria?, si aún no tienes lo suficiente es porque tu mente esta pobre y siempre será sinónimo en tu bolsillo vacío, lo poco que tiene tu mente es lo poco que tienes en tus bolsillos

Entiéndelo, en cada ciudad hay personas que ganan todo el dinero que desean, tienen los mejores carros, hermosas casas, hacen los viajes soñados, significa que esas personas saben algo que tú no sabes, antes de asumir envidia, pregúntale como lo hace, sé que buscas lo mejor al igual que yo, te parece si me respondes esta pregunta ¿Quieres trascender? quieres que algún día, alguien busque tu nombre por lo menos en Wikipedia, la vida solo recuerda a quienes se atrevieron hacer algo diferente, a quienes hicieron algo extraordinario, dieron un extra, para hacer realidad sus metas.

Te gustaría ganar mucho dinero, claro por supuesto que sí responderás, es mentira, lo que deseamos tú y yo es felicidad, lo que ese dinero puede hacer por nuestra familia, por nuestros padres, hermanos y por nuestro entorno, te repito como dije en mi anterior libro “Ventas millonarias”, la clave del éxito no es motivarse o tener un título profesional.

Puede ser solo un complemento, anda soluciona tus deudas con motivación, grita: ¡Sí se puede!, ¡Si se puede!.

Ahora dime ¿Ya está pagada la cuenta que debes al banco?, lo siento mucho tus sueños, se quedaran en sueños, algo que aprendí en los Emiratos Árabes, soñar es para mediocres.

Detallar tus propósitos es para quienes buscan lograr sus metas, decir para cuándo quiero mi primer millón, para cuándo quiero los diez millones, escribe la fecha, ponle un plazo y toma acción en base a ese estándar, si hoy ganas setecientos dólares al mes y aspiras un millón de dólares en seis meses ¿lo conseguirás?, nunca lo conseguirás.

Lo siento, desear, soñar y querer no es poder, soñar no es sinónimo de hacer realidad las cosas, necesitas conocimiento en educación financiera para hacer ganancias de un millón de dólares, muchas personas dejan a medias todo emprendimiento, esto porque los absorbe los problemas.

No pueden solucionar y fracasan, no por falta de motivación o falta de deseos, solo porque no tienen conocimiento para enfrentar esa dificultad, cuando uno se prepara, lo peor que puede suceder es que tenga los resultados, te preparas aprendes, mejoras, tienes estrategias, técnicas, métodos que aplicas de forma inmediata.

Respóndeme cuál es tu estándar, cuánto vale tu tiempo, cuánto consideras una buena ganancia, te repito los resultados

que tienes hoy sin duda es reflejo de lo que tienes en la mente, si ya tienes los resultados que siempre deseaste te felicito, si ya vives la vida que siempre soñaste te felicito.

Tienes más de doce ingresos residuales con mucho gusto aprendo de ti, si aún no tienes esos resultados ¿Porque aún postergas tu preparación? en que inviertes tu tiempo libre, más conocimiento más poder, esa es la clave del éxito, Auguste Comte dijo alguna vez “Saber es poder”, nada más cierto.

Al presentarse un problema, seras más grande que ese problema mientras más preparado estés, si el problema es una duna, tú serás una montaña de pura roca, si tienes conocimiento tienes todo el poder, es simple esta lógica, conoces mejor que otra persona, lo que necesitas para conseguir lo que desees.

Otro tema es que uses honradamente o lo uses para aprovecharte de la ignorancia ajena, aprendí en las aulas universitarias ética, aprendí humanidades, relaciones públicas, ser social que aporte y sume a mi desarrollo personal y por consiguiente al desarrollo no solo de mi país, pienso en la humanidad. Benjamín Franklin dijo “Vacía tus bolsillos en tu mente, y tu mente llenará tus bolsillos”.

Hacer negocios, aprender a vender, tener educación financiera lo conseguí en el mundo, auto educándome, invertí en

mi conocimiento, saber es poder, solo queda ponerlo en práctica, si sabes algo y no lo dices, no lo prácticas, estamos en lo mismo, no solo el conocimiento es poder, diversifica pon en práctica cada nuevo saber.

Asumo el lugar de aquellas personas que están buscando educación financiera desde la escases, no tienen los resultados que desean, están quebrados económicamente, solo buscan seminarios gratuitos no son capaces de invertir en su educación, desean tener éxito desde la mezquindad, lo siento por ser tan sincero; pero como explicarles, las personas de países potencia, solo nos diferencia la educación.

No todo es gratis, lo mejor no está regalado, si yo me atreví a temprana edad a viajar y buscar asesoramiento de millonarios, de personas con resultados a Dubái, más allá de querer y soñar invertí en mi mente, se me presentó la oportunidad porque yo la busqué, las personas que no se atreven a invertir en su mente y buscan éxito, estarán estancados por un largo tiempo, recibiendo asesoramiento de personas con sus mismos resultados, lo dijo Benjamin Franklin “Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios”.

Un gran error de las persona de países sub desarrollados es no invertir en conocimiento, creen que ya lo saben todo,



cuando uno habla de educación financiera y algunas frases sobre lograr metas, responden, murmuran o simplemente piensan y dicen, eso ya lo sé, eso ya lo escuche y cuando me bajo del escenario y les pregunto cuáles son tus resultados, de cuántas cifras es tu cuenta bancaria, lo único que responden, estoy en ese camino.

Sé que no es para todos la libertad financiera, en el mundo hay un 95 por ciento de personas que viven o sobreviven, personas que se conformaron con un puesto de trabajo, personas que están como auto empleados, dueños de un pequeño negocio, que solo funciona con ellos, personas que se olvidaron de aquellos sueños que tenían de niños.

Recuerdas cuando tenías 5 años, jugábamos con esa caja de cartón, imaginando que éramos astronautas, manejamos el auto fantástico, soñamos ser el mejor artista en el escenario cantando, agarramos al gato y lo curamos siendo el mejor médico del mundo, ¿Dónde quedo ese espíritu que soñaba y nada para él, era imposible?

La educación de nuestro país nos automatizó para tener la vida que hoy tenemos, yo no critico a los profesionales y emprendedores, porque de ahí vengo; pero si me molesta que sean infelices y no luchen por sus sueños, ¿Por qué trabajar toda

una vida para otro?, es mucho mejor dar trabajo.

En nuestro entorno las grandes empresas, los millonarios que entreviste no nacieron con herencias y grandes capitales, todo nace de una idea, diversificar, tener varios ingresos, no solo vivir de un negocio, lo más poderoso es saber vender, manejar estrategias eso te lo da un entrenamiento constante, audio libros, libros de educación financiera.

No busques motivación, motivación para aquellos que no tienen un motivo para vivir, si aún piensas que la motivación solucionara tus problemas, anda aplaude y grita a tu padres motívalos, con eso les regalaste su jubilación digna, con motivación ahora ellos dejaran de trabajar, si ya eres mayor de edad y tus padres te dieron todo lo que pudieron y aun ellos siguen trabajando para que vives, si aún no puedes cambiar la vida de tus seres queridos.

De ningún modo es tarde para iniciar un gran proyecto de vida, el que invento la fórmula de la Coca cola, John Pemberton lo hizo cuando tenía cincuenta y cinco años de edad, hoy esta bebida esta en casi todos los países del mundo, cuando muchas personas ya piensan que moriran, están alistando su sepultura a los sesenta y cinco o setenta años.

Igualmente un emprendedor estaba creando una gran

idea, creo una gran franquicia multimillonaria, Kentucky Fried Chicken, más conocido por sus siglas KFC, su fundador como es más famoso el Coronel Sanders, inicio este proyecto cuando tenía sesenta y cinco años de edad, nunca es tarde para empezar. No se requiere trabajar duro o tener grandes capitales, con esto no te estoy diciendo que esperes hasta los sesenta y cinco años para emprender un gran proyecto de vida, cuando antes es mejor.

Si escuchas alguien hablando de su muerte y eligiendo el color de su cajón y posición de su nicho, diles que se dejen de tonteras, pregúntales si ya trascendieron, que derecho tienen para morir si aún no dejaron algún legado a la humanidad, suena duro lo sé, pero es la única manera de entender, debes solucionar algún problema.

Las persona de éxito siempre buscan la forma de ayudar a los demás, las personas que fracasan están llenos de envidia, dicen: y yo que gano, cuál es mi beneficio y yo porqué. Hoy el dinero se gana con la mente, el tamaño de tu conocimiento es el tamaño de tu cheque, entiéndelo de una vez, necesitas auto educarte, en las aulas universitarias no te enseñan manejo de dinero y muchos lo repiten y lo sabes; pero que están haciendo para aprender a manejar y tener mucho dinero.

Cuál fue el último libro que leíste sobre educación

financiera, cuándo fue el último seminario pagado al que fuiste, si no lo estás haciendo, ahí está la respuesta porque aún tu cuenta bancaria no se parece a un número de celular, cuando algo es gratis, cuándo es un demo, cuándo es una degustación, de ningún modo tendrás ni sabrás que es bueno.

Lo mejor no se regala y tú no pidas nada gratis, no esperes que te regalen, te están diciendo que eres incapaz de adquirirlo, eres incapaz de comprar, las personas que se entrenan invirtiendo, ¿Crees que sus vidas son iguales? nunca se pierde, siempre ve por todo, invierte en tu mente, yo lo hice y mejore mi calidad de vida.

Cuál es tu porque, busca tu porque, quieres ganar mucho dinero, porque, porqué desees éxito, te cuento mi porque, mi porque de hacer emprendimiento son mis padres, yo inicie mi proyecto de vida pensando en ellos, para un día regalarles una jubilación digna, y no tengan que trabajar.

Mi porqué fueron mis hermanos, ser yo ese tipo que pueda ayudar, con dinero se resuelve muchos problemas, si tú me dices el dinero es malo, el dinero es cochino, los millonarios no van al cielo, sigues con la mentalidad de escases, estas alejando el dinero de tu lado, estas ahuyentado al dinero.

El dinero es bueno, lo que puedes comprar con el dinero

ayuda mucho, si crees que el dinero es malo, este libro no es para ti, te voy a contar estrategias poderosas para llevar al éxito tu emprendimiento en bienes raíces, ya puedes responder a esta interrogante, ¿Por qué deseas tener éxito?

Qué te enciende, cuál es tu motivo, según a tu porque, tomarás las acciones que realizarás de hoy en adelante, vamos por todo, yo voy por todo, cuánto deseo que cada persona logre éxito y encuentren felicidad para él y para todos sus seres queridos, ese es mi objetivo ahora, es mi porque hago esto, pocos entienden la única manera es educándose, ya no se gana dinero trabajando duro, eso quedo en la era industrial, si el trabajo fuera bueno los hombres millonarios ya hubieran tomado un trabajo, ahora se gana dinero con la mente.

Para completar la estadística del 95 por ciento, dónde está el 5 por ciento restante, ese porcentaje de la población de mundo, vive bien, son dueños de su tiempo, tienen la casa de sus sueños, manejan carros de alta gama, viajan al país que desean, por último ya no saben en qué gastar su dinero, ellos lo consiguieron porque en algún momento de su vida hicieron algo extraordinario, dieron un extra de su tiempo para educarse, no se victimizaron echando la culpa a los demás de sus desgracias.

Cuando asumes victimizarte, echar la culpa a los demás

por tus malos resultados, atraes basura a tu vida, los políticos no tienen la culpa de tus resultados, los que están en tu entorno no tienen la culpa de tus resultados, el único culpable eres Tú, nadie tiene la culpa de haber nacido en la pobreza; pero si tendrás la culpa de morir en la pobreza, lo dijo uno de los hombres más ricos del mundo.

Cuánta razón tiene, ¿Dónde quieres estar en el 95 por ciento que hacen lo mismo? esperando resultados diferentes o en el 5 por ciento que hicieron sus metas realidad, eres de los muchos o eres de los pocos que necesita el mundo, si eres vegano, amante de la naturaleza, defensor de los animales, religioso de bondad, artífice de obras caritativas, después de tener mucho dinero haz lo que desees.

Antes no, tengo un amigo que ama tanto la naturaleza, está en contra de la tala de bosques y de la minería ilegal, el no luchó con sus carteles haciendo huelgas por la no contaminación, camino a mi lado rumbo a la libertad financiera, hoy sigue con sus ideales, con dinero se compró 100 hectáreas de terreno en la selva para preservar sus bosques, con dinero ayudas más, punto.

Existe mucha delincuencia, prostitución, divorcios cada día, mucha gente muere a cada hora, la falta de dinero, es el motivo fundamental, después de tener mucho dinero haz lo que

quieras antes no, que le estas dejando a tu familia, que produjiste para heredar a la humanidad.

Para empezar una maratón, para iniciar el camino a la libertad financiera necesitamos educación financiera, tienes que dar el primer paso para terminar esa maratón, si no das el primer paso, nunca llegarás a la meta, los seminarios allá afuera cuestan miles de dólares, es inversión, tener conocimiento es poder, sabrás más y tu cheque crecerá las veces que desees si ejecutas ese nuevo conocimiento, no vayas a eventos de motivación, hablo de educación financiera.

Nuestra vida es corta para trabajar para otros, la vida es corta para luchar por sueños de otros, si eres bueno en un trabajo, no serías mejor en tu propio emprendimiento de bienes raíces, siempre busca ser el mejor, siempre busca liderar, estamos en un mercado copia, si no te destacas, te pierdes, hazte notar no te conformes.

Jamás es tarde para emprender, para todos hay oportunidades, menos para quienes tienen envidia, yo admiro a quienes me dieron conocimiento para escribir este libro, recuerdo cada palabra que decidí compartirlo, debería estar escrito para todos, si ya tienes tu primer millón vamos por el décimo millón.

Tienes solo una bicicleta está bien, no reniegues se agradecido con lo que tienes; pero siempre entrénate para conseguir ese Lamborghini o el vehículo que desees, no distraigas tu enfoque, no pretendas tener mucho dinero sin tener educación financiera, el dinero expande lo que eres.

Si una persona es improductivo con dos mil dólares, será doblemente improductivo con cuatro mil dólares, si alguien le gusta hacer caridad cuando tenga mucho dinero, hará las mejores obras de caridad, si alguien domina la educación financiera, con poco hará mucho.

Al emprender estarás comprando la máquina del tiempo, podrás cambiar tu vida, se llama quebrantar tu proceso, yo quebrante mi proceso al estudiar para postular a la Universidad e ingresar en el primer lugar, no era el alumno destacado en el colegio pero lo hice, mi proceso siguiente era ser empleado, yo quebrante mi proceso al renunciar a mi trabajo, quebrante mi proceso al viajar a los Emiratos Árabes a temprana edad, busqué a Jeques Árabes que me guíen, cómprate la máquina del tiempo, auto edúcate.

Asumo la mentalidad de un alumno, tengamos la predisposición de aprender y mejorar cada día, solo así



conseguiremos resultados, no podemos saberlo todo, seamos alumnos permanentes, yo veo que hay personas que tienen mejores resultados que yo, voy agacho la cabeza y pido que me enseñen.

Si posee mejores resultados es porque sabe algo que yo no sé, desarrollar una mentalidad de riqueza es el primer paso para poner en práctica todo nuestro conocimiento, dejemos de tener mentalidad de pobreza, esa mentalidad de ahorro de gastar menos, de comer lo más económico, enséñale a tu mente riqueza.

Fortalece tu estado emocional, tu personalidad debe apuntar a ganador, se llama actitud, esta palabra pequeña que contiene todo para conseguir nuestros sueños.

## Mitos en los bienes raíces

Al realizar una encuesta te aseguro que muchas personas piensan y están programadas para trabajar toda una vida y ahorrar para comprar una vivienda, así dejan pasar valiosos años de su vida en busca de ese objetivo, también existe un gran sector que piensa solo con un gran crédito bancario podrían ser dueños de una propiedad.

Aún creen que son más inteligentes alquilando ese inmueble harán que se pague solo con el pasar de los años, claro, puede ser un método que funcione en la forma tradicional de hacer negocios; pero quiero decirte, así, no lograras libertad financiera, el secreto está en vender más, no debes enamorarte de tu propiedad.

Detallo en mi libro “Ventas millonarias”, no debes enamorarte de tu producto, si tienes algo para vender, véndelo y rápido que te deje rentabilidad, el dinero tiene que estar circulando, hay muchas oportunidades esperando, el común de las personas siente apego emocional de su inmueble, si es un terreno dejan pasar los años para construir ahí una casita poco a poco.

Expongo hacer negocios en bienes raíces deseo que tengas mentalidad de riqueza vender y vender, más ganancias,

mejores resultados, más propiedades, algunas personas dejan pasar hasta más de 15 años, esperando construir ahorrando poco a poco, un gran error, me atrevo a decir, una vida desperdiciada.

No voy en contra de que tengas tu propia vivienda para vivir, es lógico tener eso, me refiero a destacar y ver en bienes raíces un camino seguro para conseguir libertad financiera, esta mina de oro requiere ser explotada, un gran consejo, no te enamores de las propiedades que vayamos a adquirir desde ahora, mientras nos deje un excelente margen de ganancias vamos por todo.

Estoy seguro que ya te estás dando cuenta entramos a un camino poco conocido, hablé de no trabajar duro toda una vida para tener tu vivienda, sueña ilógico; pero está ahí el secreto no todos se dan cuenta, hacer cosas extraordinarias, para conseguir metas imposibles.

Existe negocios que nos deja una cierta ganancia, nosotros buscamos rentabilidad, rentabilidad es mínima inversión y máxima ganancia, deja de lado esos mitos, no solo te proyectes a tener una vivienda familiar, no vivas engañado por los bancos que te dan un préstamo para pagar mensualmente un inmueble por 15 o 20 años.

Analiza los intereses, fíjate en ese capital invertido que

estará paralizado, suma todo esto y verás que era la peor decisión que se pudo hacer, muchos dicen no hay nada mejor que invertir en una propiedad, está bien, aquí hablo de libertad financiera, no solo tener la casa de tus sueños.

Un modelo de negocio no es para tener una vivienda segura y digna, en síntesis bienes raíces es para ser millonario, aún sin tener capital, es un proceso detallado, solo deseo que despiertes ese emprendedor que tienes guardado, te estoy mostrando un gran vehículo de prosperidad, todo lo que explicaré estoy seguro que puedes corroborar en tu entorno.

Conoces a personas que solo aspiran a tener un departamento y lo pagan con su trabajo de muchos años verdad. Aquí te enseñaré como puedes tener una propiedad sin necesidad de mucho trabajo duro y dejar que pasen los años.

La clave para tener rentabilidad es sencilla y básica, comprar a menor precio y vender a mayor precio, esto se traduce a operaciones de venta con ganancias de 10 mil, 30 mil, 80 mil dólares o mucho más, cada inmueble te genera esas ganancias, creo que muy pocas actividades generan esa rentabilidad.

Que prefieres comprar y vender de forma permanente, zapatos, celulares, o inmuebles, si para cada una de estas ofertas hay clientes, y siempre lo habrán, hablo de una necesidad básica

del ser humano, aparte de la comida y vestimenta esta su propia vivienda.

Dejar esos paradigmas o mitos es difícil; pero con educación financiera y realizando métodos comprobados verás que no es de locos pensar que puedes llegar a tener más de 100 propiedades, si solo inicias vendiendo una, aún siendo tu propia y única vivienda.

Así de claro tienes que ver a un inmueble como una mercadería, es una herramienta para generar rentabilidad, ganancias y más ganancias, estamos en un mercado virgen si cabe el término, no está bien explotado, muy pocas personas sacan provecho a los bienes raíces.

La ilusión de la casa propia, será tu gran aliado para lograr libertad financiera, o también será tu gran obstáculo, para alcanzar mayores logros, una vez más, no te enamores de tu inmueble, un buen vendedor no debe enamorarse de su mercadería como para no venderlo.

Pero si debe apreciarlo y conocer mucho más para recomendarlo, lo que te comento seguro es diferente, pocos se atreven a decirlo, es normal, son las costumbres sociales; pero algo que hizo que tenga resultados y sea dueño de muchas propiedades es seguir los pasos de aquellos hombres con

resultados.

Entrenarme en Dubai de la mano de multimillonarios, hizo que siga sus ejemplos, a quién debo seguir, a quién debo escuchar, en quién debemos confiar, estoy seguro que ya te habrás dado cuenta, porque escuchar a alguien que no tiene los resultados, desde muy joven entendí eso, descubrí esa ley de la influencia, eres producto de las personas que te asesoran, para eso hay que buscar a las personas correctas, encontrar evidencias que acrediten lo que enseña.

Sé que hay muchos caminos para encontrar libertad financiera, por eso escribí un libro de “250 ideas de negocios”, ideas que pude ver en todo el mundo, después de un tiempo me doy cuenta, aún cuando sean excelentes ideas que comparto y me dan resultados, cuando lee una persona con mentalidad de pobreza nunca vera la oportunidad.

Solo verá dificultades, trabajemos en nuestra actitud, la idea puede ser pequeña, está en nosotros masificar, hacer que sea conocido, llegar a más personas, tomar acción masiva, si eres capaz de solucionar un problema, el éxito es seguro, existe otra persona que tiene el mismo problema y tú tienes la solución, imagina vender 4, 5, 10, 20 propiedades en un mes ¿no sería bueno para ti?, estamos en la era digital todo es posible.



# **Capítulo1**

## **Libertad financiera con bienes raíces**





## Como salir de la crisis con bienes raíces

Crisis una situación que nadie desea pasar, todo emprendedor siempre está sujeto a pasar momentos desesperantes, siempre existen fracasos en cualquier emprendimiento, yo no sé cómo está tu situación financiera en este momento; pero sí estoy seguro que siempre vamos por más, no te detengas, todos pasamos momentos de penas, muchas veces hasta nos roban o estafan, todo por un mal asesoramiento, creemos que somos autosuficientes en cualquier proyecto o nos juntamos con la persona equivocada.

Es un gran error, debemos tener un mentor, alguien que nos guíe, debemos tener un modelo a seguir, las cosas ya están descubiertas solo falta que investiguemos cada vez más de la mano de un asesor, existen fracasos porque ingresas a un negocio o rubro que no conoces, estás en el camino equivocado acorde a tus habilidades.

Tu enfoque no lo realizas bien cuando tienes desconocimiento, las estadísticas lo dicen en muchos países de Latinoamérica, de cada 10 nuevas empresas o nuevos negocios, cerca de 8 fracasan a lo largo de los 2 primeros años, inauguran con mucha visión y pasión, invirtiendo medianos capitales, incluso son dineros prestados de un banco o invierten el dinero

que ahorraron toda una vida, es fácil notar cuando pasamos por un nuevo negocio ver cuánto invirtió aproximadamente.

Eres testigo con el pasar de los meses ya están cerrando, por falta de asesoramiento, pésimo manejo de personal, o también son víctimas de robo, igualmente el caso generalizado cierran por falta de ventas, hoy los negocios no fracasan por falta de un buen producto o servicio, no fracasan por no tener un hermoso y adecuado local, cierran por falta de clientela.

No se capacitan en ventas, no tienen retroalimentación, algo más perjudicial, los emprendimientos no cuentan con un plan de contingencia, no tienen un plan b o un plan c, por ejemplo, un vehículo tiene siempre una llanta de repuesto, para ser utilizado en una mala circunstancia, error grave de los emprendedores, no tener un dinero extra para momentos difíciles.

Hacemos una proyección de ganancias, tenemos grandes expectativas, muchas veces no sucede así, nos quedamos cortos con el presupuesto para la publicidad, el pago de los empleados, el pago del alquiler, en ese momento inician los problemas, se ven forzados a reducir personal, lanzar ofertas desesperadas, todo culmina con un camión de mudanza trasladando los enseres, cierran el negocio.

El camino hacia el éxito está lleno de fracasos, es muy cierto; pero puedes evitarlo si te educas y estás en el camino correcto, no actúes por emoción, tal vez un amigo o familiar te invita a un proyecto donde te promete grandes ganancias, eres capaz de arriesgar por la ambición del momento, gran error, siempre analiza pide resultados, corres un gran riesgo de fracasar.

Si estás pasando esta mala circunstancia por una mala decisión tuya o tal vez de tu entorno, déjame decirte sigue adelante, persiste y resiste, aún la noche más oscura termina con la salida del sol, sé que tienes sensaciones de culpa, desesperación, depresión, si en la actualidad estás en el piso, no te derrotes, la realidad puede ser muy fea cuando llegas al fracaso, en todo este tiempo que asesoro a inversionistas conocí emprendedores que pasan momentos de crisis y pude ayudarlos.

Siempre asume un plan B, no pongas todos los huevos en una sola canasta, cuando estas en problemas te darás cuenta que ahí no estarán tus amigos, tendrás que estar preparado para seguir adelante, tienes la vida, no permitas que la desesperación te liquide, ahora estoy mostrando una salida, vamos juntos a explotar una mina de oro.

Las crisis llevan a tomar fuerza y demostrar lo mejor de

cada uno, por eso en guerras es cuando descubren los nuevos inventos, generan nuevas tecnologías, una gran oportunidad de innovar, esta etapa es para aprender y mejorar, deja de ser confiado y arriesgado sin fundamento sólido.

Es necesario que compartas estas líneas, si eres emprendedor y tú ya hiciste mucho dinero, sabes cómo lo hiciste, nadie te quitará eso, así digan lo que digan, solo tú sabes de lo que estás hecho y la potencialidad que tienes en tu mente, el dinero se gana con la mente, si fracasaste o te robaron, no te quedes ahí, tú eres capaz de volver a ganar mucho dinero, si antes ya lo hiciste, ahora con mayor razón no cometerás errores, ni confiarás en los mata sueños.

Busca las oportunidades para iniciar de nuevo, en crisis salen las mejores ideas, expande tu mente, no te deprimas, no te contraigas, sal afuera y sigue adelante por tus sueños, la vida es así, nuevos retos para cada día, escoge a la persona correcta que este a tu lado, a cualquier edad puedes iniciar un gran proyecto de vida.

No existe emprendimiento sin sufrimiento, las inversiones tardan pero se disfrutan cuando llega ese momento, nadie lo hará por ti, deja de victimizarte, encuentra soluciones, cree en tus ideas, bienes raíces es un gran rubro para generar

libertad financiera, es solo un método para salir adelante, existe muchas formas y muchos negocios rentables, solo debes tener actitud y llevar a la acción ese proyecto.

No me centré en bienes raíces te diste cuenta, me importas más tú, concéntrate en que eres bueno, que te apasiona, tienes un camino para llevar felicidad a tu familia, todos podemos, yo hasta sin capital desde el colegio pude soñar con libertad financiera, no me importaba si salía a vender a la calle o a un mercado, vencí la vergüenza, tus sueños deben ser más grandes que tu excusas.

Si ves una gran oportunidad en los bienes raíces podrás salir adelante, es un rubro que lo recomiendo porque a mí me funciona, sigo un método que lo repito, solo recomiendo tener compromiso contigo mismo, nadie es culpable de tus resultados, solo tú eres quien decide hasta dónde quieres llegar.

### **Tu patrimonio en bienes raíces**

Voy a revelar como escasas personas con conocimiento y poco capital son capaces de formar un gran patrimonio, muchas de las actividades de las personas están centradas en formar un patrimonio; pero para esto intercambian tiempo por dinero, mientras más trabajas tienes menos tiempo para disfrutar de la vida, más trabajas tienes menos tiempo para estar con tu familia.

La prioridad del ser humano es formar un patrimonio en su juventud, en este momento si no estás generando un patrimonio para dar calidad de vida a tu familia, o para ti mismo, cuando estés a una edad avanzada estarás pasando problemas muy serios, el tema financiero es muy importante a la hora de concretar metas y sueños.

¿Que entendemos por patrimonio en bienes raíces?, antes de llegar a definiciones que el diccionario nos muestra, a mi concepto tu patrimonio son aquellos bienes materiales que te pertenece, bienes que son propios y seguros, los cuales puedes vender o heredar, por ello es importante que poseas bienes propios, cuando necesites dinero, con tu sola decisión puedes obtener dinero cuando las vendes.

No cuentan como patrimonio aquellos bienes que tienen deudas o están a nombre de otras personas, a cierta edad tú ya debes tener un estándar de bienes, lo necesario para ser independiente económicamente, según las finanzas personales debes entender cómo funciona el dinero y la economía, las palabras “ahorro” e “inversión”, empiezan a tener sentido, según pasan los años.

Según el libro sobre la historia de los ricos en Estados Unidos, “The millionaire next door”. Tiene interesantes

argumentos. No existe una única definición para poder considerarse si alguien es rico o no. En la actualidad tener un patrimonio de más de un millón de dólares está quedando en inutilidad, no necesariamente se considera rico.

La nueva manera de medir está en función a los ingresos de esta persona y a su edad, analicemos la forma de medir cuanto tendría que ser tu fortuna de acuerdo a tu nivel de ingresos y edad, el libro “El Millonario de al lado”, es una investigación ejecutada donde se descubrió una cantidad de hechos sorprendentes, quienes tienen libertad financiera, no sólo explica el negocio, la inversión, o la forma como consiguieron mucho dinero, sino explica como más importante sus hábitos y actividades diarias.

Lo interesante del libro es que en este estudio, conseguimos obtener un montón de tips de cómo manejar nuestro dinero y las inversiones, si ambicionamos tener libertad financiera en nuestra vida, un tema principal es definir quién es millonario o rico y quien no lo es, la tesis tradicional razonaba a aquellos hombres que tenían un patrimonio de más de un millón de dólares. Esto involucra a todos los activos, menos los pasivos de este monto.

Con esta tesis de ese libro viven 3,5 millones de domicilios millonarios en Estados Unidos de 100 millones de



hogares, aclarando, solo un 3,5% de la población es millonaria. El 95% de los ricos estadounidenses poseen fortunas de entre uno y diez millones de dólares. Este es el fragmento sobre el que se concentra el libro. Este monto de dinero se puede lograr tener solo en una generación.

Me interesa explicar la edad de las personas, que edad es la correcta para que tu tengas cierta cantidad de patrimonio, los ingresos de una persona y su edad, son grandes determinantes de riqueza que esta persona debería tener. Entonces personas con mayores ingresos y con más edad tendrían que haber acumulado más ingresos.

Según el libro es fácil hacer un cálculo para determinar si somos ricos o no, escribieron en el libro una simple cuenta que todos podemos hacer para calcular nuestro nivel de riqueza esperado en función a nuestros ingresos y edad.

Multiplica tu edad por tu nivel de ingreso anual total antes de impuestos (excepto herencias) Divide por diez. Este número, dejando de lado cualquier patrimonio heredado, es el que tendrías que tener para tu nivel de ingreso y edad.

Por ejemplo, si una persona tiene 41 años, gana 143 mil dólares al año y tienes inversiones que le dejan 12 mil al año, tendrá que multiplicar su ingreso total por cuarenta y uno. Eso es

equivalente a 6,34 millones. Dividimos eso por diez y nos da que su riqueza tendría que ser de 634 mil dólares.

Ahora podrás saber según este cálculo si estás en buen camino, las realidades son diferentes, deseo que te quedes con el mensaje, es muy importante que acumules patrimonio a cierta edad, para eso debes tener constancia de perseguir tus metas, nadie puede medir tus sueños, solo tu pones tu límites.

Un bien inmueble es un patrimonio indudable, mientras tengas toda la documentación correcta, también tu patrimonio es todo activo que te genera ganancias y más ganancias, haces que el dinero trabaje para ti, se llama automatizar un negocio, generar residuales, ganas rentabilidad así tu no estés trabajando.

Debes aprender a invertir en tipos de patrimonios, hay patrimonios que no generan rentabilidad, como los muebles de tu casa, automóviles, artefactos, consigue patrimonio que cada vez este incrementando de valor así tu no hagas nada, aquí va mi mensaje, los bienes raíces es una gran inversión a corto, mediano o largo plazo.

## **7 Tips para conseguir libertad financiera**

Tú puedes conseguir todo en la vida, piensa que lo mereces y debes ir por lo que te corresponde, para esto te voy a dar algunos consejos breves que debes seguir para tener buenos resultados.

**Tips 1** Estudia de forma detenida que es lo que deseas conseguir en la vida, y marca un propósito, para qué lo quieres conseguir, debes tener muy claro tus objetivos, si tienes claro todo, será fácil hacer las cosas correctas, ya tendrás una meta adonde quieres llegar, será muy difícil que paremos en el proceso de luchar para conseguirlo.

**Tips 2** No te importe lo que piensen los demás, tu eres dueño de tu vida, consigues las metas según como tú te sientas bien con los resultados, no desperdicies tu valioso tiempo, concéntrate en tus ideas, trata de simplificar tu vida esto te ayudará a no tener gastos en vano, nunca despilfarres el dinero que aún no tienes, piensa en acumular riqueza para generar activos, no solo piensen en ahorrar.

**Tips 3** Trabaja con el dinero de inversionistas, no pienses en adeudarte con la entidades bancarias, solo hazlo si es muy necesario, cuando una persona se adeuda limita sus estrategias de conseguir dinero sin dinero, hoy se genera libertad financiera con

la mente, antes de sacar un préstamo, mejor aprende a vender, ventas es igual a mucho dinero, recuerda no se necesita capital, solo actitud y tomar acción.

**Tips 4** Edúcate de forma constante, no hay mejor activo que invertir en ti mismo, cada vez tienes que poseer más conocimiento, nunca te límites, no pienses nunca que ya lo sabes todo, siempre hay algo nuevo por conocer, lee, estudia. Invertir en tener más conocimientos te ayudará a tener más y mejores opciones para conseguir activos.

**Tips 5** Mejora tus relaciones de forma constante, aléjate de personas que te hacen daño, te hacen perder el tiempo, cuando no piensan en superación y conseguir metas, realmente te hacen daño, el tiempo es lo más valiosos que tienes, el tiempo no es oro, el tiempo es vida, ten amigos que te puedan inspirar y puedas aprender.

**Tips 6** Ten metas muy grandes, aspira siempre a todo, no tengas miedo al dinero, elimina toda creencia limitante que te dijeron en casa y colegio, tu relación con el dinero tiene que ser muy buena, piensa que eres capaz de conseguirlo todo, si imaginas mucho dinero como algo inalcanzable, y tu entorno te han infundido emociones despectivas hacia las personas que se esfuerzan para ganar más dinero que la mayoría, hasta dicen los

ricos no van al cielo. Con esa mentalidad te resultará muy difícil llegar a conseguir libertad financiera. Elimina de tu mente cualquier idea limitante o negativa relacionada con el éxito y el dinero.

**Tips 7** Piensa en tener activos, desarrolla tu mente para que el dinero trabaje para ti, ahorrar no es suficiente, tu dinero tiene que multiplicarse, debemos hacer crecer nuestro patrimonio, si no inviertes tu dinero en activos, sucede este efecto negativo, la inflación hará que cada año que pase tu dinero valga menos, invierte en tu mente, solo así podrás estar preparado para toda mala circunstancia.

#### **4 Consejos, como deberías destinar tu dinero**

**1 *Realiza un presupuesto de todo***, nuestras actividades requieren un presupuesto, todo tiene un costo, salir a comer, asistir al cine o viajar, maneja tus finanzas, todo tiene que estar en tu capacidad de gasto presupuestado, si no realizas este proceso corres el riesgo de gastar más de lo que puedes pagar, no te digo que no mereces gastar y darte tus gustos, claro que sí, la mentalidad de expansión está en gastar más; pero debe estar planificado, porque cuando no lo está usualmente tendemos a gastar un poco más de lo normal.

Esta destreza de poder pronosticar cuánto vas a gastar

dinero en ciertas cosas, ya sean esparcimiento, trabajo, gastos con tu familia o cualquier otra circunstancia, es fundamental, permite tener control para disponer conscientemente tu dinero.

**2 *Deja de lado las emociones***, la capacidad de elegir pasar por tomar buenas decisiones, debes tener un absoluto control de tu dinero a la hora de gastar, no caigas en el error de gastar en cosas innecesarias. Tienes derecho a gustos o deseos que quieres comprar, es primordial que este presupuestando.

Nos concentramos en cosas que no te sirven, pueden ser incluso comida nada saludable, artefactos que solo usarás un momento, cuando realizas de forma constante compras por emoción, cometes el error de transformarlo en un hábito, solo te hace perder dinero, la recomendación es analizar de forma racional toda compra.

Cuando estés tentado a comprar algo que no te sume en tu vida financiera, hazte la siguiente pregunta, ¿Qué pasaría si no lo compro?, ahí te darás cuenta si realmente es necesario, cuando tú controlas tus emociones, no sólo adquieres la capacidad de ahorrar un poco más de dinero, sino adquieres autocontrol.

**3 *Ten registros de ingresos y gastos***, cuando alcanzas rentabilidad en un negocio tienes que saber con quién haces tus finanzas, desconfía de todos, hasta de tu contador, así sean pocos

tus ingresos, es recomendable que anotes y lleves un registro, de igual manera de todos los gastos.

Cuál es la finalidad de realizar esto; porque mediante un registro firme y sobre todo muy preciso que lleves a diario de todas las transacciones que ejecutas, sin importar lo pequeñas que sean, te darás cuenta de cómo estás manejando el dinero e identificarás problemas que de otra manera hubiesen pasado inadvertidas para ti.

**4 *No prestes dinero a familiares***, nuestro entorno más cercano es nuestra familia o amigos, es más probable que te pidan un apoyo o prestamos de dinero, cuando realizas esto generas mala costumbre, tú estás dispuesto dejar salir dinero que no tendrás seguridad que regrese. Antes de prestar dinero, mejor enséñales a cómo ganar dinero.

Se honorable con tu dinero, cuando tu no aprecias tu esfuerzo, el dinero será un ave de paso en tu vida, la educación financiera te enseña a gastar en lo que realmente es necesario. Un préstamo a un amigo queda en el olvido, no pierdas un amigo, mejor crea un socio e inversionista.

## 7 Hábitos de una persona exitosa

1 *Tu salud es importante*, prioriza tu cuidado de nada nos servirá acumular riqueza, si dejamos de lado nuestro bienestar, la salud no tiene costo, cumple el esfuerzo de comer saludable, ejercítate de forma constante, si puedes mantén una rutina diaria de ejercicios, con buena salud tendrás más energía para seguir adelante.

2 *Compromiso para terminar todo*, las actividades cuando las realizas a última hora no siempre salen bien, no dejes para mañana lo que puedes hacer hoy, es mejor que lo hagas ahora, no dejes nada a medias, enseñas a tu cerebro un mal hábito, tu inconsciente capta que no eres capaz de terminar algo que inicias, lo mismo sucederá cuando emprendas un gran proyecto, no estarás preparado para terminar con buenos resultados, a la primera dificultad estarás renunciando.

3 *Nuestra actitud lo es todo*, para toda actividad debemos ser positivos, entregar mucha energía, nosotros decidimos ser felices cada día, no te concentres en los problemas, continuamente mira las soluciones, observa las situaciones positivas en cada circunstancia, incluso un fracaso es una gran lección para perfeccionar y entregar mejor actitud para alcanzar los resultados que anhelamos.



Nunca te rindas cuando se te presenten escenarios complicados, solo es prueba para que demuestres que eres el mejor y puedes afrontarlo, no evadas los problemas, las personas exitosas dan soluciones, ahí está el secreto del éxito, no evadir los problemas, afróntalos con esfuerzo y sabiduría, mientras busques soluciones siempre encontrarás caminos para salir victorioso.

**4 *Conoce algo nuevo cada día***, la lectura es un gran hábito de millonarios, concédete un buen libro que vaya acorde a tu proyecto, más conocimiento es más poder, si estas más preparado podrás afrontar de mejor manera toda mala circunstancia, todos somos fruto de lo que leemos, si tienes información basura, también tus actividades estarán sujetas a ese tipo de información.

**5 *Elimina la televisión de tu hogar***, puede ser un artefacto que te haga perder muchísimo tiempo valioso, las personas de éxito prefieren leer algo nuevo sobre educación financiera antes de sentarse a mirar la televisión, analiza cuanto tiempo pierdes mirando un programa que no te aporta en nada a tu superación, ese artefacto realmente puede ser un gran enemigo, la pobreza es sinónimo de horas perdidas.

**6 *Escucha más y habla menos***, te hago la siguiente

pregunta ¿Cuándo aprendes más, escuchando o hablando? continuamente existe algo que aprender de todas las personas, según la frase, tenemos dos oídos y una sola boca, constantemente estemos en modo alumno, deja a un lado esa palabra que solo harán que fracases, “eso ya lo sé”, nunca renunciemos a aprender más.

**7 Sigue a un buen guía**, a quien deberías escuchar eso, a una persona que no tiene resultados o a una persona que ya consiguió lo que tú deseas lograr, halla un mentor, ese guía puede ayudarte a conseguir tus sueños, alguien que ya consiguió resultados, pasó por muchos sacrificios y problemas para conseguir lo que tiene, aprende de su experiencia, escúchalo y pregunta cómo puedes mejorar cada día.

Ser repetitivo, nunca dejes de intentarlo, una y otra vez, se constante busca tus sueños. Es inevitable, no solo resistir la dificultad, sino utilizar estos obstáculos como motivación para seguir insistiendo. Persiste, insiste no te estanques a medio camino, vamos por todo.



## **Capítulo 2**

**El sueño de la  
vivienda propia,  
que no te haga perder  
tu vida financiera**



## **Apalancarse del sistema bancario**

Este sistema emplea las deudas para poder ejecutar alguna operación o compra de un inmueble, se traduce en no utilizar nuestro propio dinero, un préstamo de alguna entidad bancaria para luego pagar ese dinero en el tiempo que veamos por conveniente, tiene muchas ventajas, pero en caso de adquirir inmuebles presenta muchos inconvenientes.

Vamos a desmitificar algunas tradiciones que las personas conocen respecto a cómo conseguir su vivienda, para nadie es un secreto que cualquiera sueña con la casa propia, alguien que está iniciando su vida de familia puede ser a los 28 años, mira su billetera y solo alcanza por ejemplo para hacer el pago del 20% del valor comercial de una vivienda. En números puede ser unos \$15,000 dólares.

Este dinero es fruto de trabajo arduo y tal vez muchos años de ahorro, puede incluso haber transferido algunos enseres, o también recibió algún tipo de herencia, la primera recomendación que se tiene por parte del entorno es comprar una propia casa, no importa adeudándose del banco, nadie o pocos recomiendan vivir en alquiler o renta.

Pero la vivienda tiene un valor promedio de \$85,000 dólares por ejemplo, para hacer realidad el sueño de la casa

propia nos faltaría \$ 70,000 dólares, es ahí donde se acude al préstamo bancario con hipoteca, las cuotas o mensualidades pueden estar distribuidas en 15 o 20 años. El banco nos presta supongamos hasta el 70% del valor comercial de la vivienda.

El pago de las mensualidades podría llegar en muchos casos hasta \$1,000 dólares, sumando el interés y demás gastos, es aquí donde debemos fijarnos en la totalidad de meses pagados, ¿Cuánto es el precio real que vamos a pagar para que esa vivienda sea 100% nuestra?.

Si hacemos simples número supongamos las mensualidades son de \$900 dólares, multiplicamos primero, 20 años x 12 meses, tenemos 240 meses, ahora \$900 dólares x 240 meses, nos da como resultados \$216,000 dólares. Aquí vemos un claro ejemplo de cómo dedicamos toda una vida en pagar deudas, una vivienda que solo nos dará techo más no genera rentabilidad, es decir, es un pasivo, un inmueble que no genera ganancias.

Con el paso de los años puede que suba de valor la vivienda, pero no podemos medir el valor exacto, esta idea de comprar una vivienda adeudándose de una entidad financiera está bien difundida en la costumbre popular, los bancos la promueven, haciendo notar como la más sabia decisión a la hora de invertir. Estos métodos están bien para aquellas personas que

no aspiran a tener libertad financiera, por ello muy pocos perciben como una alternativa de negocio rentable los bienes raíces.

El tipo de inversión que normalmente hacen las familias promedio a la hora de buscar una vivienda, es encontrar comodidad, buscar calles pavimentadas, servicio de internet, desean estar ubicados cerca a mercados, o centros comerciales, es importante para ellos que haya movilidad y transporte público muy cerca a la puerta de la vivienda, es decir se busca que haya todas las comodidades para poder habitar sin problemas muy pocas personas por el costo de su inversión querrán algo menos que eso.

Basándonos en rentabilidad y costo incrementado de la vivienda con los años que se pague la deuda, no se planifica sacar el máximo provecho a la inversión, cuando uno mira a largo plazo la rentabilidad no será mayor, vamos con este ejemplo, si decides comprar una vivienda en un lugar donde aún no tiene todas las comodidades, puede faltar un centro comercial cerca, o tal vez las calles no están pavimentadas, con el desarrollo constante de las urbanizaciones esa vivienda tendrá muchísimo más valor comercial cuanto tenga estos servicios, algo que no sucederá con una vivienda que compraste ya con todos los servicios.



Nunca la rentabilidad será igual a una vivienda que ya compraste a un precio alto, es normal que sacrifiquen ganancias por la comodidad, aquí está un punto porque muy pocos generan gran rentabilidad invirtiendo en terrenos o viviendas que tienen un proyecto a mediano o largo plazo, aunque busques solo tener una vivienda para habitar la recomendación es siempre perseguir rentabilidad por el dinero invertido, con más razón si es crédito bancario.

Con los números obtenidos después de hacer el pago por 20 años de la vivienda, pueda ser que el valor comercial solo se asemeje al total que pagamos o tal vez un poco menos, si restamos, gastos del inmueble, pago de documentación, gastos de mantenimiento de la propiedad, tal vez no importa para muchas personas, total ya tiene la casa donde pueden habitar tranquilos.

Una mirada al contexto, claro, fue un crédito, pensamos que somos ganadores; pero si ahora te digo que hay formas más inteligentes para tener la casa de nuestros sueños, sin necesidad de adquirir una deuda por 20 años, tienes que estar preparado para tomar acción y salir de esa zona de confort, si no haces cosas extraordinarias, estarás imitando lo que todos hacen.

A los bancos le funciona esta estrategia de hacer préstamo

por largo plazo, ahí está la ganancia de ellos, en este momento imagino que estás interesado en saber cómo podemos tener ganancias antes que adquirir responsabilidad crediticia, iremos con un ejemplo con el mismo dinero inicial de \$15,000 mil dólares.

Los bienes raíces te pueden adeudar por muchos años y pueden ser tu gran pesar o también puede ser tu gran herramienta para llegar a tener libertad financiera, el secreto está en vivir por un tiempo en alquiler o renta, si estas dispuesto a pagar por ejemplo \$900 dólares al banco de forma mensual, pues trasladalo a tu realidad, es recomendable seguir el siguiente método.

Mejor vive en alquiler o renta con \$300 dólares, ahora tenemos la mentalidad de pagar esas cuotas mensuales como si se tratara del banco, podrás ahorrar promedio 600 dólares al mes, en 12 meses son \$7,200 dólares, ya tendrás de capital esa cantidad de dinero, ahora si sumamos con los 15,000 dólares que teníamos al inicio habremos sumado \$22.000 dólares promedio.

Este dinero es más que suficiente para comprar una vivienda en la cual no vivirás, si leíste bien, aún no vivirás en esta, digo que este dinero es suficiente para comprar un inmueble que está en remate judicial, cuando compras un bien en este tipo de adjudicación, está a un precio mucho menor de su valor

comercial, puedes comprar ahorrando hasta un 40% de su costo real. Para \$22.000 dólares o menos precio encontraras muchas ofertas en remate.

Tendrás ganancia promedio del 40% cuando pongas a la venta ese inmueble, lógico en esto de comprar y vender inmuebles no debes ser desesperado, así que puedas hacer 2 transacciones en un año, verás que tu rentabilidad será muy poderosa, mientras tú sigues ahorrando los \$600 dólares mensuales, sumados a la ganancias por la venta de esos inmuebles, en poco tiempo estarás con suficiente dinero como para comprar una vivienda en el lugar que más desees sin necesidad de obtener préstamo bancario.

Es normal que agarres un papel y lapicero para hacer números, si tu objetivo es solo tener una sola vivienda estarás con metas pobres, bienes raíces realmente no es solo para buscar bienestar, es un modelo de negocio donde encontrarás grandes beneficios, ahora te das cuenta cuan valiosos es leer, aún no menciono las estrategias para ganar dinero con bienes raíces, eso está más adelante, tienes que aprender como participar en un remate judicial.

Si proyectas tener una vivienda pagando a un banco por más de 15 años, es mejor esperar un poco, en menos tiempo

podrás tener lo que deseas sin necesidad de trabajar para otro, este sistema aún se puede hacer sin tener nada de capital, por eso la importancia de aprender a vender, vende tus ideas, vende tus proyectos, encontrarás un socio que invierta su dinero y tu encuentres las alternativas de inversión inmobiliaria.

Vas contra el sistema claro que tendrás que soportar una serie de comentarios de tu familia o amigos, para nadie es normal teniendo dinero y la oportunidad de sacar préstamo bancario, no comprar de una vez una casa al crédito, todos lo hacen, porque todos lo hacen no significa que sea lo correcto, estoy seguro que podrás esperar un par de años viviendo en renta o alquiler antes de vivir trabajando décadas para otro.

No existe competencia en este sector, hay tanto en esta mina de oro, no se acabará en centenas de años, siempre aspira a multiplicar tus ganancias, cada vez hay mejores ofertas; pero siempre asesórate, no hagas inversiones de riesgo, ten toda la información y documentación de la propiedad que vas a comprar, nada por emoción, todo si con documentación.



## **Capítulo 3**

# **Técnicas Para Ganar Alta Rentabilidad Con Bienes Raíces**



## **No compres el terreno para construir**

Algo que debo repetir el tiempo es vida, cada minuto que pasa no regresa, valora tu tiempo es lo más valioso que tienes, otro método o sistema tradicional para tener una vivienda es comprar un terreno y luego hacer todo lo posible para juntar el dinero y construir poco a poco según como alcanza los ahorros, ¿Esto es lo correcto verdad? Es la forma tradicional de pensar, la mayoría de las personas lo hacen.

Eres testigo hay muchísimas obras que están a medio construir, abandonadas con cimientos, otros están con paredes, pero aún no son habitables, si agarramos una calculadora y sumamos todo ese dinero que está ahí estancado sin producir nada de rentabilidad, verás que es muy significativo, aparecen muchas frustraciones en familias que no logran terminar la construcción por falta de presupuesto.

Numerosos proyectos también están contruidos a medias con préstamos bancarios, un gran sector de la población no calcula sus gastos, se ven estancados, no pueden vivir menos alquilar o rentar esa vivienda a medio construir, puede ser una gran alternativa para comprar esa construcción, verás que aparecen muchas ofertas que no se publican; pero hay propietarios que los venden con tal de librarse de ese proyecto



interminable.

Para tener una construcción en tu terreno sin necesidad de pasar penurias puedes hacer los siguientes pasos para explorar tu mina de oro en bienes raíces:

### ***Explota tu mina de oro.***

***Paso 1*** Pregúntate quién tiene tu dinero, la respuesta es: tu dinero lo tiene un desconocido, es momento que vayas a pedir lo que te pertenece, no necesitas ser propietario de una propiedad para generar rentabilidad, otro dato busca apoyo en personas que tienen las condiciones económicas.

En las calles encontrarás varias propiedades que puedes vender, remodelar, mejorar, construir sin necesidad que sea de tu pertenencia, puedes sacarle mucho provecho si sabes llegar con nuestro mensaje de ganar y ganar, en este sector todos deben salir beneficiados, propietario, vendedor y comprador, es un rubro tan generoso donde las ganancias y servicios que otorga se pueden compartir quedando todos beneficiados.

***Paso 2*** La mentalidad de expansión será clave, ten mentalidad de riqueza desde ahora observa a todo el sector inmobiliario como tu propia mina de oro, solo analiza oportunidades, concéntrate en ayudar a las personas, será tu gran

herramienta de prosperidad, cuando compras, remodelas, construyes aires de pisos, estas ayudando a mejorar la calidad de vida, todas las estrategias que voy a compartir tendrán que actuar en tu estilo de vida, en cualquier sector o ubicación está tu mina de oro.

**Paso 3** Se honorable con tus tratos, tendrás que aprender a manejar mucho dinero, ten en cuenta, muchas veces no es solo tu dinero, están involucradas muchas personas, todos desean generar ganancia, nadie hace un trato para perder dinero, no pretendas hacerte millonario en solo una operación, ten la constancia de encontrar oportunidades, cuanto más tratos ejecutes, mejor para todos. Puedes trabajar con dinero de un socio inversionista, siempre ponte en su lugar, vamos a ganar todos.

Si eres quien maneja y dirige las operación está muy claro que serás el más beneficiado con la rentabilidad es lo normal y justo, el dinero se gana pensando, en este caso, el dinero se gana presentando las oportunidades de inversión, nuevamente te repito no es necesario que tengas capital, forma un equipo de inversionistas, donde vean resultados, evidencias matan objeciones.

Este proceso no será eterno, ten la meta de manejar tu

propio capital, encontraremos apalancamiento al inicio con el capital de otros, deja que aprendan como hacerlo, mientras más ayudes mejores resultados tendrás, algo que aprendí en este sector inmobiliario, no ser egoísta, para todos hay mercado, seamos agradecidos con quienes confiaron en nosotros a un inicio. Es mejor tener un amigo que tú ayudaste a ser millonario, que un amigo quebrado.

***Paso 4*** Nunca dejes de aprender, recuerda que saber es poder, mientras más conocimiento tengas sobre educación financiera estarás mejor preparado, la verdadera riqueza está en la mente, prepárate como un desesperado, por ningún motivo dejes de asistir a seminarios, eventos pagados, conferencias, talleres.

El verdadero éxito, no hablo de educación universitaria, hablo de temas empresariales, autoeducación para que tú seas un líder, no caigas en la trampa de creer ser autosuficiente, el ego nos puede traicionar en cualquier momento, este error de no prepararnos nos puede hacer cometer grandes tropezones, no permitas que tu ego sea mayor a tus ganas de conseguir tus metas.

## **Invertir en aires de inmuebles**

Las oportunidades de negocio en bienes raíces está en cualquier lugar, cualquier ciudad o país, se puede generar mucha

rentabilidad, comprado aires, podemos diversificar en los bienes raíces con este emprendimiento, es una forma diferente de hacer dinero.

Muchas familias desean tener un departamento en una urbanización bien poblada, con todos los servicios básicos, centros comerciales, pistas asfaltadas y parques; pero sucede que ya no hay terrenos para comprar en esos sectores, todo ya está habitado, si se presenta una venta ocasional de un terreno el precio es muy elevado.

Una gran oportunidad, podemos conversar y comprar los aires del segundo o tercer piso del inmueble, existen viviendas que están a medio construir, si te das la oportunidad de caminar por un parque o avenida principal, encontrarás inmuebles que por algún motivo solo está construido la primera planta, al costado pudiendo haber hasta edificios comerciales.

Los motivos pueden ser varios ejemplo, son familias cortas de pocos integrantes, los hijos se fueron a vivir a su propia vivienda, o tal vez a seguir estudios en otros países, otro motivo que no construyan puede ser la falta recursos económicos, encontrarás inmuebles muy bien ubicados, tienes esa tarea ahora, podrás ver muchos inmuebles a medio construir en excelentes zonas.

Paso siguiente es conversar con esos propietarios, hacerles entender que tendrán un gran beneficio al momento que adquieras sus aires, hazle notar que no están generando ya mucho tiempo ningún beneficio de ese inmueble, vende al propietario la idea que pueden mejorar su calidad de vida, invirtiendo ese dinero que pagaras en su negocio o actividad que está realizando.

Nuestra propuesta debe ser formal con una carta bien redactada indicando la seriedad y la propuesta de alto valor que hará generar buenas utilidades, al mismo tiempo presentar alternativas en la que ellos pueden utilizar ese dinero, debes hacer un trabajo de campo, tú mismo debes conversar con el propietario y dar seguridad de tu alternativa de alto valor.

Antes verifica los parámetros de construcción en ese distrito, verifica los cimientos y estructura de la construcción, tendrás que hacer un trámite de independización de cada piso, todo esto genera gasto; pero será mínimo a comparación de las ganancias que obtendrás, puedes comprar los aires para construir y vender el departamento, o también comprar los aires inmediato independizar y luego volver a vender, el costo de un aire ya independizado es mucho mayor.

De la misma manera solo puedes captar y encontrar aires a la venta, y solo te decidas a ofrecer a personas interesadas que

desean construir para habitar, con esto puedes generar ganancias sin necesidad de tener dinero, es un sector nada explotado, la necesidad de vivienda es constante, la mayoría de las familias optan por tener un departamento en una zona ya con servicios adecuados.

Existen familias que tienen una propiedad y no saben que pueden vender sus aires, es dinero que no contaba en su patrimonio, es ahí donde educas a la persona y puedes proponer un precio que te acomode, vamos con un ejemplo, un departamento en una zona con todos los servicios puede tener un precio por ejemplo promedio \$100,000 dólares.

Si utilizamos esta estrategia ese aire podemos pagar de una forma caprichosa hasta \$35,000 dólares, la construcción y todos los acabados supongamos que tiene un costo de \$20,000 dólares, haciendo la suma el valor que gastamos será de \$55,000 dólares, te das cuenta que obtendremos un margen de ganancia excelente, todo está en proponer y hacer que sea realidad.

Tu dinero está en las calles, solo falta ir a recogerlo, para generar todas estas ganancias no precisas mayor esfuerzo, solo necesitas asesorarte con gente experta para redactar los contratos y documentación, ya sabes solo no lo puedes hacer, busquemos a profesionales, abogados, arquitectos o ingenieros que trabajen

con nosotros.

No tengas temor negociar con los propietarios, no necesitas motivación, vamos a la práctica se trata de ganar y ganar, al realizar estos negocios llevamos calidad de vida para todos, tú tienes claro tus metas, detalla tus propósitos para cuando desees conseguir los resultados, toma acción, las oportunidades están esperando. Muestra la oportunidad al propietario verás que hay rentabilidad para ambos.

### **Invertir en techos de inmuebles**

Del mismo modo con el caso anterior, verás que hay muchas oportunidades de negocio, un solo parque en una excelente zona verás siempre existe viviendas con estructura de concreto y aún no tiene techo, están cubiertos por otros materiales menos concreto, esto por la falta de economía de esa familia.

Tenemos la gran oportunidad de asociarnos con el propietario, realizamos ese acabado de techo, estás oportunidades no las encontrarás en el internet, tienes que visitar, caminar y conversar con el propietario, presentar tu propuesta de forma profesional, debes generar mucha confianza, deja que vea que eres parte de su crecimiento. Cuidado con hacer pensar que puede ser estafado, nuestro negocio son los bienes raíces, explica

bien esa parte, ayudar para ayudarnos.

Mientras la ubicación del inmueble está en una esquina o está frente a un parque podrás generar mayores ganancias, imagina proponer a esa familia construirle todo el primer piso bien terminado a cambio que te otorgue los aires del segundo o tercer piso, encontraste una mina de oro, las ganancias serán poderosas.

Existen inmuebles en excelentes ubicaciones en zonas muy atractivas, viviendas por motivos diversos las familias están pasando por situación económicas nada buenas, están con una infraestructura precaria, ahí podemos presentar nuestra propuesta para llevar calidad de vida. Las propiedades que encontramos muchas veces son de 220 metros cuadrados, ideal para construir 2 departamentos en una misma planta.

Personas que viven en situación precaria en buenas ubicaciones, no habitan por cuestión de moda en un contexto de escases, realmente hace falta dinero para mejorar su vivienda, estas oportunidades las encuentras caminando, vuelvo a repetir, otro dato es encontrar alternativas de propiedades que posean partidas registrales, prioriza la documentación correcta antes de proponer tu inversión.

Tu mina de oro debes saber explotarla, continuamente



proyecta tu futuro, se correcto en tu actuar, gana dinero así mismo paga tus impuestos, es prioridad estar con toda legalidad en lo que realizamos, las oportunidades de negocios con el paso del tiempo te buscarán, mientras sepas hacer negocios donde todos ganen. Te repito todo este sistema de negocios lo puedes aplicar en cualquier país.

### **Invertir en inmuebles descuidados**

Acostúmbrate a ganar alta rentabilidad, este negocio trae grandes beneficios, no es de locos pensar que puedes ganar \$60,000 dólares en una venta, lo podrías realizar en menos de medio año, no sería bueno para ti generar estas ganancias con solo comprar, remodelar y vender propiedades, ahora lo haremos más atractivo, imagina que puede generar esas ganancias sin necesidad que seas el dueño de ese inmueble.

Imaginas cuantas ventas podrías hacer en poco tiempo, estoy seguro en un año podrías hacer muchas ventas, escuchaste negocios que compran artefactos, bicicletas de segunda mano, lo reparan y venden a un mayor precio, es algo cotidiano puedes comprobar, es un tipo de negocios con buenas ganancias, ahora imagina hacer esto mismo con los inmuebles.

Esta información cambiará tu situación financiera, a

diferencia de esas bicicletas que necesariamente hay que comprarlas, en bienes raíces, hay métodos donde no necesariamente debes comprar para remodelar, ya tendrás un gran dinero que ahorras, en el ejemplo de las bicicletas demanda tiempo y esfuerzo remodelar y genera ganancias no mayores a los \$100 dólares por venta, a comparación de los bienes raíces es superior el margen de utilidad que llega a \$60,000 dólares, tu pones el límite según el tipo de inversión.

No necesitamos dinero para comprar el inmueble, suena extraño generar grandes ganancias de forma rápida aún sin dinero; pero si es posible, una persona puede hacer lo siguiente, si está cansado de su vida rutinaria, asumiendo un trabajo y haciendo lo mismo cada día, tiene en bienes raíces una gran salida, dejar de estar frustrado de los malos resultados, solo requiere que tenga actitud para realizar esta actividad.

Estoy seguro que conoces a muchas personas que no están felices con las actividades que realizan, o también están insatisfechos con su trabajo actual, sinónimo de la poca educación financiera que consumen, es fácil encontrar a las personas que están felices cuando llega el día viernes, es porque están atrapados en un círculo de trabajo nada agradable, si alguien está feliz cuando llega el día viernes es porque no le gusta su trabajo y espera el fin de semana para hacer otra actividad.

No hay nada novedoso en realizar la misma actividad cada día, si nunca haces algo diferente es imposible que tengas diferentes resultados, tenemos que innovar, si deseas dejar una vida de frustraciones, encontrarás en bienes raíces una gran alternativa para generar libertad financiera.

En el caso de los inmuebles abandonados podemos hacer lo siguiente, un amigo que asesoré al momento que asistió a uno de mis seminarios, es simplemente remodelar y poner a la venta una vivienda, ¿Cómo es el proceso? solo puedes invertir una cierta cantidad para hacer más atractivo un inmueble y generar más rentabilidad, promedio de \$15,000 dólares genero de ganancia en una sola transacción, solo por remodelar una vivienda que hallo a la venta, según el adagio popular, todo entra por los ojos.

Para generar esta ganancia tuvo que pasar un mes, es muchísimo dinero si comparamos un sueldo promedio en Latinoamérica, lo primero que pensamos si tenemos este margen de ganancias es dejar de trabajar para otro, yo prefiero repartir volantes de mi negocio antes de repartir mi hoja de vida a las empresas para conseguir trabajo.

No mejoraría tu calidad que vida solo si te das la oportunidad de remodelar viviendas que están a la venta, no

necesariamente lo harás tú, para esto puedes contratar personas especializadas, desde diseñar y poner manos a la obra, entendemos el tiempo es lo más valioso que tiene el ser humano, dejar de trabajar para otro será siempre mejor si tienes un propio emprendimiento.

Las personas buscamos felicidad pero como conseguimos esa felicidad con bienes raíces, tenemos que aplicar pasos sencillos, para realizar este método de remodelar viviendas, pon atención, primero tienes que caminar, buscar las oportunidades, esas oportunidades no están publicados en los periódicos, investiga que vivienda requiere remodelación, considera que el propietario no tenga la economía suficiente para mejorar su inmueble.

Para vender un terreno necesita estar limpio, cuando un terreno está muy bien ubicado a precio de ocasión, si esta con cúmulos de desmonte o basura, esto genera en el cliente rechazo a la compra o querer pagar un precio menor, el simple hecho de botar la basura o desmonte no necesita mucha inversión de dinero, solo ganas de limpiarlo, con esta mejora podemos generar más ganancias, recuerda son percepciones, una madre de familia cuando observa un terreno lleno de basura, inmediatamente relaciona con su futuro hogar, ella no deseará tener una vivienda encima de la basura. Cambia la percepción

mejorando e invierte en remodelar.

Así mismo cuando una propiedad está a la venta en mal estado, simplemente demora en vender, las personas son muy prácticas ya desean todo hecho, no pretenden invertir más de lo que están pagando, aún siendo el precio una gran oferta, no todos ven en la compra de una propiedad la oportunidad de generar ganancias, solo buscan una vivienda donde habitar.

La venta de un inmueble en mal estado puede demorar varios meses o años, existen propiedades que no pueden vender por el simple hecho de su fachada deteriorada, cuánto más tiempo se está ofreciendo, el precio esta reduciendo, porque las propuestas de comprar son muy bajas, aquí tienes una gran alternativa, puedes convertir en una oportunidad de generar ganancias sin ser el propietario.

La idea es resolver un problema, cuando resuelves un problema el resultado inmediato es beneficio económico, acércate y asóciate con ese propietario, tu conocimiento tiene mucho valor, explícale esa propiedad será vendida en menos tiempo, el precio de venta será mayor y tú tienes el conocimiento para hacer atractiva la propiedad.

Explicemos los beneficios, cualquier propietario que está vendiendo su inmueble es porque necesita el dinero, si

ofreces que será vendido en un tiempo menor, ya no esperar un año más, te aseguro que estará de acuerdo contigo, el podrá ver su dinero en menos tiempo y tu generar las ganancias en el mismo poco tiempo de venta.

Otro aspecto es mejorar el precio de venta, si hacemos mejoras significativas el precio de venta puede incrementar hasta en un 30% de su valor, para este resultado podrás invertir solo un 5% de esa utilidad futura, ganaras un buen margen de ganancia por la venta.

Estoy seguro que concuerdas con esta lógica, a todos les conviene hacer una venta rápida, que genere mejor margen de ganancia, algo muy significativo el cliente estará muy feliz por tener una propiedad que ya puede habitar sin tener que preocuparse en hacer nuevas inversiones, varias personas son prácticas, no tienen el tiempo para remodelar, ya desean una vivienda lista para habitar.

Imagina cuantas viviendas están en malas condiciones y los propietarios no tienen el dinero para remodelar, o no tienen el conocimiento de venta con valor agregado, un dato muy importante, a la hora de comprar una vivienda puedes pensar que el varón es quien decide, es falso, es la mujer quien asume la ultima decisión.

Tomando este conocimiento tenemos que dirigirnos a complacer a la dama, ella busca una vivienda con una distribución para unir a la familia, ella mira cada lugar como su castillo, para eso concéntrate en el closet, debe ser muy amplio con acabados modernos, tu sabes que las damas tienden a comprar más ropa y zapatos, dale un gran lugar para acomodar vestimentas.

Otro punto básico es remodelar la cocina debe ser un ambiente limpio, donde tenga todas las comodidades para poner artefactos necesarios, fíjate en las tomas de luz, debe generar una sensación de amplitud y buena iluminación, no importa si tienes que retirar una pared, será necesario para generar mayor interés.

Luego remodela la cocina, puntualiza en los acabados de baños, por el paso del tiempo los inodoros y el lavamanos está desgastado, será necesario que cambies, una dama no mira un baño, ella mira un spa, es su lugar íntimo y privado donde se encuentra con ella misma, debe ser muy cómodo e higiénico, tal vez un varón solo vea como un baño, la percepción en una dama es diferente, finalmente ella elige.

El color de la vivienda es muy importante trata de usar colores claros, para dar sensación de amplitud, será necesario que encuentres asesores en diseño de interiores, nunca

improvises cuando estas iniciando, bajará tu margen de ganancia; pero al final tendrás lo que buscas un margen de rentabilidad.

Todos los cambios y la remodelación serán en modo básico, no hablamos de invertir grandes cantidades de dinero para hacer nuevas construcciones, solo debes invertir en temas decorativos para ser más atractiva la vivienda, con todos estos cambios y mejoras, las alternativas de venta son mucho mayores, se venderá más rápido, es indudable.

Si platicamos de costos siempre será más rentable vender una propiedad remodelada, aun inviertas sumas considerables de dinero estoy seguro que verás tu inversión duplicada o triplicada al momento de la venta, todo está en función al precio, no te desesperes no estamos trabajando con un producto que no tiene venta o pueda paralizar, una propiedad se vende sí o sí, una vivienda es necesidad básica del ser humano, no tengas temor de no recuperar tu inversión, solo preocúpate en hacer tratos seguros y serios.



## **Resumiendo los pasos**

**a** Investiga y busca las oportunidades, los inmuebles que vamos a remodelar no están anunciados en ningún aviso, tienes que salir a encontrarlos.

**b** Realiza una correcta presentación de tu propuesta al propietario, déjale entender que será beneficiado. Ten una carta de presentación donde indica tu interés por comprar la vivienda y también tu propuesta de remodelar.

**c** Asesórate con personas que conozcan sobre remodelación, encuentra proveedores de materiales excelentes y a la vanguardia.

Importante deja de poner excusas, tu mina de oro está esperando que la explotes, este proceso es ganar y ganar, no necesitamos mucho dinero para hacer dinero, puedes ingresar a dedicar tu tiempo en el sector bienes raíces con solo actitud, si algunas personas lo hacen con mucho éxito, ¿Por qué no podrías tener positivos resultados?

## **Como adquirir inmuebles 40 % menos de su valor comercial**

Un tema muy importante para aprender, podemos rentabilizar y hacer mucho dinero, en los años que tengo analizando e invirtiendo en el sector inmobiliario déjame decirte

son muy pocas personas que conocen y participan en la modalidad de remates judiciales, en varios países de Latinoamérica pude analizar, la situación se repite, permanece mucha ausencia de información.

Escasas personas que están formando grandes patrimonios con solo adjudicarse propiedades que están subastados a precios mucho menores del precio comercial, explico como es este sistema, existe en todos los países los juzgados, ellos ven los procesos judiciales, están encargados de poner a remate un inmueble que su propietario por múltiples motivos tiene una deuda con alguna entidad financiera.

El remate acontece cuando una persona adquiere obligaciones económicas y pone de garantía su propiedad, cuando esta persona por alguna circunstancia ya no puede pagar la deuda, el juez está en la potestad de vender esa propiedad para así solventar la deuda a la entidad financiera, es lógico que esta propiedad será vendida a un precio menor del precio comercial, con la finalidad de hacer rápida la transacción.

Otra forma de remate es cuando existe herederos de una propiedad y estos no llegan a un acuerdo para dividir el inmueble, llegan al juzgado y también ordena el remate, se hace previo una tasación es decir mediante un profesional pueda ser un

arquitecto o ingeniero, se pone un precio intermedio a la propiedad.

¿Qué inmuebles más recorren el proceso de remate? también ingresan a remate los inmuebles embargados, supongamos que alguien debería que pagar una indemnización y no posee dinero, el juez ordena que se remate la propiedad o las propiedades que tiene a su nombre, otro ejemplo puede ser, si ocurrió un accidente y la víctima tiene un proceso contra el responsable del accidente, el juez puede ordenar rematar sus inmuebles para la cancelación de los daños y perjuicios ocasionados.

El embargo se puede hacer a una persona natural o también a una empresa, están sujetos a embargo y posterior remate de sus inmuebles, aquellas personas que cometieron faltas y delitos contra el estado, pueden ser narcotraficantes, delincuentes, funcionarios descubiertos en casos de corrupción, se hace una reparación civil al estado, se ordena rematar sus propiedades.

Imagino ya analizaste, diversas oportunidades que tienes para adquirir una propiedad a un precio mucho menor del costo comercial, cada día se producen estos casos en todas las ciudades, oportunidades para ser propietario de un inmueble a

bajo costo, cada juzgado tiene varias ofertas de remates.

En temas tributarios se produce remates judiciales, hay casos de empresas y contribuyentes que no hacen el pago oportuno de sus obligaciones con el estado, evaden impuestos, en este caso se opta de similar manera, el juez ordena que se remate sus propiedades para así realizar el pago de la indemnización al estado.

Son pocas las personas quienes están informados de estos remates, el conocimiento es muy escaso, alcanza al extremo llegado el día del remate, no hay personas que participen para hacer la compra del inmueble, el juzgado se ve obligado a reprogramar la fecha de ese remate.

Existe más ventaja participar en estos remates judiciales, si inicias a cotizar en diarios o páginas especializadas en temas inmobiliarios, un departamento en una zona residencial puede tener un valor comercial por ejemplo \$100.00 dólares, si vamos a un remate judicial un departamento en una zona similar puede estar ofrecido a un precio base o precio de tasación de \$60.000 dólares, la diferencia es muy significativa.

Otro beneficio que asumimos al participar en la adjudicación de un inmueble, el martillero o persona encargada de adjudicar el inmueble, inicia la oferta con un precio de las dos

terceras partes del precio de la tasación, es un gran incentivo donde puede adjudicar una persona o empresa una propiedad a costo mucho menor.

Es decir, la tasación de la propiedad fue a \$60.000 dólares, a este costo sacamos las dos terceras partes, llegando a un costo inicial de \$40.000 dólares promedio, cada país tiene sus leyes; pero es casi similar todo este proceso de adjudicación, obviamente existe la puja o la competencia de los asistentes en ese momento, quien pague el precio más elevado es aquel que adjudica la propiedad.

No necesariamente aprenderás todo sobre un remate judicial, te estoy explicando algo muy general es muy importante que tengas más conocimiento, el trabajo de campo es impórtante, hay casos donde los juzgados ponen a remate un propiedad con un costo similar al precio comercial del inmueble, por eso es importante, salir a cotizar inmuebles por la misma zona, puedes hacer llamadas, es necesario averiguar más sobre la oportunidad.

Si asistes a remate judicial te voy hacer las siguientes recomendaciones, no dejes que la emoción del momento te haga salir de tu presupuesto asignado, antes de pujar por una propiedad ten un límite de pago, si ya averiguaste, tienes un

precio límite que puedes pagar, recuerda estamos comprando para vender, necesitamos un excelente margen de ganancia, suena redundante; pero hay casos personas que ofrecen pagar hasta el dinero que no tienen, muy poco nos ayudará comprar una propiedad a un costo similar al mercado.

Ten en cuenta estás comprando una propiedad en remate judicial, esto supone que puede tener asuntos por resolver, para esto necesitas los servicios de un abogado, la propiedad puede estar aún habitada por el anterior propietario, necesitas llegar a un acuerdo conversando, o también pedir el desalojo, tendrás que destinar dinero para realizar toda la documentación a tu nombre.

La recomendación es agotar todos los medios de comunicación, tú eres un inversionista más, cualquiera hubiera adjudicado la propiedad, antes de llegar a gastos de conflictos, es mejor dialogar, todo está en base a tu utilidad y ganancias sobre la venta de la propiedad, sumados todos tus gastos por la compra de la propiedad es primordial concentrarse en el margen de ganancia, si es un 30% estamos bien, no pretendas hacerte millonario con una sola adjudicación, las ofertas de remates judiciales hay numerosas.

Casos donde tu serás la única persona que esté presente en el remate judicial, podrás adjudicarte la propiedad hasta con el

precio inicial, también hay casos de personas que no tienen toda la capacidad de pago en el momento del remate, también puedes adjudicar la propiedad al precio base, mira la gran oportunidad, participar y adjudicar inmuebles en estos remates siempre trae buenas utilidades.

Cuando no logran vender las propiedades por falta de compradores, el juzgado también ordena que se baje el precio de la propiedad hasta un 15 o 20% menos, llegan a hacer 3 o 4 convocatorias para el remate del mismo inmueble, cuando ingreses ahora a esta modalidad de adjudicación te darás cuenta que son pocas y las mismas persona que están generando tremendas ganancias.

Participar en remates judiciales requiere una serie de requisitos, previo hacer un depósito de tasa judicial al estado para asegurar tu derecho a participar, también tendrás que llevar dinero como mínimo el 10% del valor de la propiedad que adjudicas, para eso puedes utilizar un cheque de gerencia, este cheque no debe tener el sello no negociable, también el cheque de gerencia debe estar a nombre del portador, luego el juzgado te otorga un plazo para completar el pago total del inmueble.

Una vez que completas el pago, asesórate con un abogado para presentar escritos al juez, para que emita una resolución

judicial indicando que tú eres el nuevo propietario, y ordene pasar la inscripción a registros públicos, todo esto por mandato judicial.

Además solicitas al juez que acelere la notificación para desalojo de los anteriores propietarios, si los hubiera. Hay mucho por aprender en un rubro donde genera gran rentabilidad.

### **Como construir y vender departamentos sin ser propietario del terreno.**

Para generar rentabilidad en los bienes raíces existe muchas técnicas, cada una tiene su particularidad, y también su porcentaje de ganancias, en este caso, el tema de la construcción es muy atractivo, una propiedad nueva siempre posee mayores oportunidades de venta, la construcción para nadie es un secreto que genera grandes utilidades, y siempre está en constante desarrollo.

Toda técnica utilizada en bienes raíces requiere especialización, la construcción está sujeta a parámetros urbanísticos, está facultado y reglamentado por cada autoridad de una ciudad, necesitamos conocer de materiales de construcción, al mismo tiempo estar asesorados por profesionales sean arquitectos o ingenieros, necesitamos un equipo de trabajo y personal para la construcción.



Luego de tener todo el conocimiento para iniciar el proyecto haremos lo siguiente, iniciar por un primer proyecto con una vivienda, recuerda este proyecto es exponencial a medida que logramos rentabilidad haremos muchos más proyectos multifamiliares, disfruta el proceso, no hay límites, todo está en programar a futuro lo que deseamos edificar.

Llegar a un acuerdo es lo primero, concéntrate en un terreno que sea adecuado, si estas iniciando para construir una vivienda, analiza la ubicación, los servicios y comodidades que brinda el sector, es importante que sea un terreno pequeño, para iniciar nuestro primer proyecto, un departamento puede estar bien distribuido en 90 metros cuadrados.

Es importante saber que hay personas que no saben qué hacer con su terreno, lo tienen años sin producir nada de dinero, la falta de capital es un gran limitante para que alguien inicie una construcción en su terreno, otras personas solo compran el terreno con la finalidad de invertir, esperando que pase el tiempo para venderlo a un precio mayor, aquí un error que ya explicamos, medir la rentabilidad en el tiempo, con poco dinero y menos tiempo se puede hacer mucho.

Llevamos el mensaje de urgencia por ganar mucho más

dinero en menos tiempo, si ya encontraste un terreno atractivo para vivir concéntrate en hacer realidad el proyecto, cuando mencionó atractivo para vivir, es una ubicación del terreno cerca de un parque, acceso a transporte público, puede existir centros comerciales a pocos metros, ya debe tener todos los servicios, así mismo verificar la documentación. Todos estos aspectos harán que sea muy fácil y rápido generar deseo de compra.

Sera necesario explicar al propietario del terreno tus motivos porque no comprar el terreno, haciendo referencia que no estás dispuesto a pagar ese costo sabiendo que ambos pueden salir beneficiados en menos tiempo, la idea es proponer que sea tu socio, el pone el terreno y tú te encargas de la construcción seguido de la posterior venta.

Debes hacer imaginar el futuro de la rentabilidad segura y el uso de ese dinero para posteriores inversiones, el trato lo puedes hacer con ganancias del 50% para cada uno, también puedes ofrecer la compra de su terreno con las primeras ventas de los departamentos, ofrece pagar el precio que solicita, hazle notar que si vende a otra persona no estará dispuesto a pagar lo mismo que tú. Aquí comienza tu habilidad de negociación, siempre proyectando tus ganancias a mediano plazo.

Vayamos al ejemplo que ya tienes un trato, para iniciar el

proyecto de arquitectura y la construcción es importante decir que no necesitas todo el dinero para realizar la obra, debemos eliminar esa idea de primero juntar dinero, luego construir y ofrecer a la venta, aquí aplicamos el sistema de venta anticipada con descuento, debemos aprender a captar el capital.

Realizando una adecuada promoción podemos llegar a las personas interesadas por la compra del departamento, solo tiene que pagar un 30 o 40% adelantado para asegurar su propiedad en un costo menor, este dinero puedes utilizar para realizar toda la obra, mientras vamos construyendo ya tenemos el flujo de dinero para invertir en la edificación, calcula para construir un departamento necesitas un promedio de \$20,000 dólares, el precio comercial de ese departamento está en \$70,000 dólares, si recibes como adelanto por la venta entre 30 o 40%, ya tienes suficiente dinero para hacer todos los acabados.

Para realizar la oferta de venta solo es necesario que tengas los planos de arquitectura, la maqueta de la obra, videos y los permisos de las autoridades competentes, en síntesis todo lo necesario para dar seguridad y garantía que ofreces al cliente, es importante si tienes un capital para invertir ya puedes iniciar la construcción de los cimientos, con mucha más razón el comprador estará muy seguro que se ejecutará esa obra.

Asesórate para llegar a un buen acuerdo con el

comprador, ambos estén seguros que se otorgara solo lo que se ofrece en el proyecto, ahora es mucho más fácil llegar a un público ideal, las redes sociales y la tecnología hacen que puedas promocionar con marketing digital, los proyectos que realice en este método siempre me dieron buenos resultados, es fundamental estar aprendiendo y experimentando, cuando te capacita más, es inevitable que tengas buenos resultados, lleva la teoría a la práctica.

En este proceso no es necesario que hagas solo todo, encuentra un inversionista que ponga su dinero en la construcción, el financiamiento es importante, nunca te confíes con las fechas y plazos para entregar la obra, para ese momento necesitamos tener un plan b, ese plan nos diferencia con las personas que arriesgan y fracasan sin medir algunos imprevistos.

Tener el respaldo de un inversionista es muy importante, igualmente compartirá ganancias, mientras todos salen beneficiados la armonía siempre estará presente, consigue un inversionista, cuando ya tengas todo el proyecto avanzado, gestiona todo lo necesario para llevar adelante la construcción, serás tu quien ponga las reglas en cada inversión.

Evidencias matan objeciones, el momento que poseas un proyecto ya coordinado al detalle, recién busca apoyo financiero,

a cualquier inversionista y socio le interesa hablar sobre temas ya precisos, en ese momento ya no es imaginar, el sueño no vende, en bienes raíces vende tratos verificables, mostrar el terreno donde se hará la construcción, evadimos todos tipo de objeciones cuando nuestro proyecto ya está en marcha.

Una vez que tienes avanzado el tema de contrato con el propietario y encuentras el financiamiento, paso siguiente es hallar al contratista con experiencia que pueda demostrar en edificación de viviendas, no cometas el error de economizar en alguien que no tiene la experiencia en edificaciones, trabaja con una empresa o contratista de reputación. Recuerda estás iniciando tu proyecto, será tu evidencia a futuro para próximos proyectos. Suena duro para principiantes en hacer obras; pero siempre busca lo mejor, por eso digo, busca un mentor que tenga experiencia, alguien que ya consiguió lo que tú deseas lograr.

Mientras la construcción está avanzado ya puedes estar realizando la independización de cada departamento, con la finalidad el nuevo propietario quien dio el adelanto, pueda acceder a préstamos bancarios, así podrás tener las ganancias por la venta más rápido, también le das la atribución a tu cliente de elegir colores y diseños que desea utilizar en sus acabados, esto es opcional si deseas complacer de mejor manera.

Ahora si hacemos números, estoy seguro que podrás tener ganancias que superen el 30% del valor total de la edificación, si un edificio de 5 pisos tiene un valor total de venta de \$350.000 dólares, en gastos de construcción y pago a tu socio propietario del terreno se van \$250.000 dólares supongamos, tienes una ganancia de \$100.000 dólares, lo puedes hacer en 5 meses, obviamente estos números varían, todo departamento se venderá a un precio relativo al costo del terreno, la idea es siempre ganar, dime que negocio te puede dar este margen de ganancias aún sin invertir mucho de tu dinero, ahora cuantas obras simultáneas puedes realizar, ¿No sería mucho mejor que estar en un trabajo seguro con un sueldo fijo de \$1,000 dólares mensuales?

Toma acción inmediata nuestra mina de oro sigue proporcionando mucha riqueza, te repito estas oportunidades no las encontraras en internet, no están publicadas en los periódicos, no hay avisos de este tipo, ahí está nuestra gran oportunidad de generar nosotros grandes ganancias, tenemos la seguridad que nunca faltaran las oportunidades, busca, insiste y persiste, quien busca siempre encuentra, en inevitable.

## **Genera residuales alquilando tu inmueble, si necesitas de ser el dueño**

Este es un gran método para vivir de alquileres sin ser el dueño de una propiedad, varias personas siempre tienen en mente construir un ingreso residual, después de muchos años de ahorro, alquilar un inmueble es una atractiva opción de ingreso residual por ejemplo puedes verificar personas que hacen esto ya tienen edades avanzadas, tiene que pasar toda una vida para juntar el dinero para comprar el terreno, luego construir poco a poco, y finalmente vivir de los alquileres o rentas.

Si tienes la habilidad de hacer dinero sin dinero, aquí encontrarás una gran oportunidad ayudando a las personas, ayudar siempre dará grandes ganancias, así de generoso es el sector bienes raíces, cualquiera lo puede hacer, te diré como puedes alquilar una propiedad sin ser tú el propietario, como puedes ganar mes tras mes una renta por haber hecho un solo trabajo.

Esto es muy real, hay personas y empresas que lo practican, no necesitas tener grandes conocimientos para realizar esta técnica, solo necesitas las ganas de generar ingresos residuales, se llama sub-arrendamiento, este es una técnica para

ser intermediario en las operaciones del alquiler.

Un ejemplo claro es que puede ganar \$500 dólares o \$1,000 dólares mensuales por cada alquiler, el subarrendamiento consiste en buscar una propiedad, un local comercial o inmueble destinado a ser oficina para alguna institución, estos inmuebles tiene un costo elevado de alquiler en promedio puede ser \$4,000 a \$7,000 dólares cada mes.

Instituciones bancarias que buscan estos inmuebles, concesionarios que venden vehículos o también muchos otras empresas que buscan una propiedad comercial, aquí explora la oportunidad de conversar con un propietario que posea muy bien ubicada su propiedad, plantea que puedes ayudar a generar ganancias, por el alquiler, deja que ponga el precio del alquiler, no pidas rebaja, no debes perjudicar su utilidad, es fácil saber el costo promedio de un alquiler o renta por el sector.

Propones que se pague el precio que pide, aclara que tú vas a buscar a la persona o institución correcta para que ocupe el inmueble, no cobrarás ninguna comisión del precio que solicita, lo único que realizarás es buscar y ofrecer la propiedad a una empresa, para ello utilizarás mecanismos de promoción y publicidad en páginas especializadas.

Cuando llegas a un acuerdo de precio, tú ofreces el



alquiler o renta a precio mayor, considerando tu margen de ganancia mensual, si por ejemplo el alquiler para el propietario esta en \$4,000 dólares, puedes cerrar un trato en \$4,800 dólares con el nuevo inquilino, imagina ya tendrás cada mes \$800 dólares de ingreso residual, una ganancia sin tener una propiedad a tu nombre.

Para que ocurra esta ganancia debe suceder muchos factores, siempre hacer contratos claros donde todos salen beneficiados, aclara al propietario el tiempo que demoraría en alquilar el mismo, los ingresos que dejaría de percibir en solo dos meses o mucho más que no se alquile, presenta la propuesta tú te encargarás de hacer los cobros mes tras mes, te conviene porque serás tu quien administre el dinero, de igual manera el propietario se libera de la incomodidad de cobrar las mensualidades, solo recibirá su ganancia sin mayor esfuerzo.

Igualmente si deseas puedes negociar un monto menor del alquiler, todos entienden que debes generar ganancias, es una técnica que se utiliza en todos los países del mundo, sub-arrendamiento es cotidiano, solo que muy pocas personas aplican este método para generar ganancias, imagina que tengas muchos inmuebles bajo este método, cuanta rentabilidad estarías generando en bienes raíces, sin necesidad de ser el propietario, esto es ingreso residual, ganar dinero mientras duermes.

Supone llevar legalidad en todo lo que realizas, firma un contrato con el propietario señalando de forma clara que tienes el derecho de subarrendar el inmueble, plantea hacer tratos que duren por lo menos 5 años, así tienes la seguridad de generar ganancias con mínimo esfuerzo, estoy seguro si aplicas bien esta técnica tu vida financiera tomará un rumbo exitoso.

Si podrías encontrar solo una propiedad en un mes, en 12 meses estarías generando promedio de \$800 dólares por inmueble, no sería bueno para ti, para esto concéntrate en buscar propiedades que su alquiler o renta sea elevada, nos dejara mayores ganancias.

Existen diversas técnicas que voy a compartir contigo, ten claro esta es una guía básica, cada método necesita profundizar en más conocimiento, en un solo libro no podría detallar cada técnica al 100%, mi recomendación es asistir a entrenamientos especializamos.

### **Lotiza terrenos sin aun comprar la propiedad**

En esta página ya no debes sorprenderte, se puede generar gran rentabilidad en bienes raíces sin tener dinero, son técnicas probadas y aplicadas en mi propia experiencia, genera resultados que se puede medir en la cuenta bancaria, solo es tomar acción, nada es imposible, en el caso de realizar

lotizaciones es común que veas terrenos que se ofrecen a la venta con medidas de 120 metros cuadrados, incluso tienen financiamiento bancario.

Es sencillo realizar esta venta, la necesidad de tener un terreno propio es básica en el ser humano, tu mina de oro está en cualquier país, la venta de lotes de terreno tiene gran demanda, es difícil o casi imposible que no se pueda vender, ahora solo queda decirte cómo puedes sacar provecho a esta necesidad primaria.

Vende terrenos sin tener terreno, no todas las personas desean vivir en un departamento, la mayoría opta por tener un propio lote, pueden comprar para construir su vivienda, o mejor aún como inversión futura, esto con la finalidad de vender a mayor precio cuando la ubicación tenga las condiciones adecuadas para vivir, estamos en un sector donde es muy segura la venta, las personas tienen en mente que comprar un lote de terreno siempre les traerá buenos resultados, no discutimos ese pensamiento.

Cuando alguien posee una cierta cantidad de dinero lo primero que piensa es hacer una compra de terreno, con la finalidad de no gastar o desaparecer su dinero, esta técnica es similar a la anterior, para vender terrenos que no somos dueños, el primer paso es ubicar al propietario del terreno.

Una vez concretada la cita con el propietario, ofreces asociarte para la venta por lotes, déjale notar la ventajas de reunirse con alguien que tiene el conocimiento en bienes raíces, tú serás el socio que aporte el conocimiento y la experiencia, ahora no hay nada más valiosos que tomar acción, saber es poder, mientras estas preparado podrás conseguir todo, la motivación no sirve de mucho, es necesario que te involucres del tema inmobiliario.

Nuestro conocimiento será más que suficiente para concretar tratos, necesitamos realizar la subdivisión de cada lote de terreno, acudir a un especialista en el tema para dejar las dimensiones de las calles, trabajar de acuerdo a las exigencias que pide cada ciudad, requiere hacer trámites, para entregar los terrenos sin ningún problema.

Ejemplo el propietario tiene un terreno de 5,000 metros cuadrados, puedes obtener unos 25 lotes de 120 metros cuadrados, luego de disponer accesos y áreas libres que requiere la subdivisión, asesórate con las autoridades del sector, cuáles son los tamaños mínimos de un lote de terreno, que tamaño de fachada es la permitida, vender en lotes pequeños será muy sencillo, la mayoría de las personas no pueden acceder a un terreno de grandes dimensiones, será mejor que lotices en

tamaños accesibles, si alguien desea un terreno más amplio fácilmente puede comprar 2 lotes.

La recomendación es tener un documento firmado con el propietario que te acredite actuar como socio, para luego ser partícipe de las ganancias por cada venta, algo muy poderoso que te diré, muy pocas personas que venden lotes de terreno invierten en mejorar la visibilidad de la propiedad, es recomendable que contrates maquinaria y limpies el terreno, es necesario que puedas nivelar la superficie. Recuerda muchas personas están comprando su futura vivienda, un lugar donde pasaran el resto de su vida, necesitas generar buena primera impresión.

Para realizar la venta de los terrenos podemos utilizar muchas estrategias como la escases de tiempo y cantidad, en mi libro “Ventas millonarias” podrás tener excelentes estrategias para vender muy rápido, mientras vendes los nuevos propietarios ya están invirtiendo en su construcción o cercando la propiedad, será muy beneficioso para todos, incluso podrás incrementar el precio de venta, al inicio los compradores pueden adquirir la propiedad con un contrato privado, posteriormente ellos asumen los gastos notariales, para la independización y posterior registro público.

***¿Por qué el propietario saldría beneficiado en la lotización?*** si esa persona hace la venta global de toda su propiedad estoy seguro que no recibirá la cantidad de dinero que lograría lotizando, cuando una persona o empresa compra un terreno grande o amplio, pagara una cantidad mucho menor, ahora si lotizamos serán muchas las personas que unirán esfuerzos para comprar toda la propiedad, es simple lógica, la unión hace la fuerza. Déjale entender esa alianza al propietario del terreno, es mejor reunirse con alguien que conozca el sector bienes raíces.

Si nosotros invertimos en hacer las fachadas y los cercos de cada propiedad las ganancias también incrementarían, lo único que hará es elevar el precio de venta y hacer más atractivo para el comprador, imagina cuantas oportunidades existe para realizar venta de terrenos, hay varias personas que tienen herencias o terrenos sin uso, solo esperan generar ganancias por el paso del tiempo.

Si llevamos el mensaje correcto, cuanto más ganaría lotizando y con ese dinero poder comprar más propiedades y hacer lo mismo, solo sería acelerar el proceso para encontrar libertad financiera, no es necesario esperar 10 o 15 años para incrementar el precio de un terreno, la necesidad de vivienda e inversión segura actualmente hace que las personas compren

terrenos en lugares hasta inaccesibles.

Solo requiere trabajo de búsqueda, cada acción genera una reacción, cuantas más veces prospectes y busques oportunidades, tendrás más resultados, aplica la acción masiva, puedes manejar varios proyectos de lotización al mismo tiempo, tú no puedes solo, forma un equipo de trabajo, júntate con personas correctas que tengan las mismas aspiraciones, recuerda no debe existir envidia o egoísmo, es mejor crear oportunidades para todos, juntos hacemos más.

### **Invertir en propiedades en plena construcción de obras públicas**

Esta técnica se puede consolidar de forma rápida, encontraras oportunidades en todo Latinoamérica, para nadie es un secreto cuando se proyecta e inicia una obra pública tarda más del tiempo establecido, puede ser asfaltados de calles, pavimentación de pistas y veredas, esto sucede en avenidas o sectores comerciales, perjudican a los comercios, se ven obligados a cerrar por falta de ventas.

De forma cotidiana, distintas obras públicas abandonadas, simplemente el presupuesto no alcanzo, o surgió algún problema con la empresa contratista, esto afecta al propietario de igual manera a quien está alquilando el inmueble

comercial, localizamos casos de propietarios que obtienen como único ingreso el pago de alquiler de ese inmueble, varios asumen obligaciones con el banco, deudas por cubrir mes tras mes.

Cada gobierno, en toda ciudad hay muchísimas obras paralizadas, llega el momento donde los propietarios ya no pueden asumir sus deudas, los obliga a poner a la venta su propiedad, pocos tienen un plan b, se confían que el proyecto terminará muy pronto, obtienen deudas para mejorar su vivienda, proyectando que recuperaran el dinero cuando la nueva avenida este inaugurada. No tener un plan b es un gran error, la situación es desesperante si dejan de percibir ingresos económicos por la propiedad. La obra puede demorar hasta años en culminar.

Algo muy seguro, la persona propietaria del inmueble si no proyecta un plan b, se verá obligado a vender la propiedad, ahí está nuestra gran oportunidad de acceder a un inmueble con excelente ubicación, con precio de venta menor, debemos estar pendientes a las oportunidades, acercarnos antes que publique a la venta para ofrecer la gran propuesta, dice el adagio, más vale pájaro en mano que cientos volando, estoy seguro el propietario aceptara una buena oferta.

No desesperes, tú sabes que esa obra tarde o temprano se



va a culminar, en nuestro sistema democrático a ninguna autoridad le conviene dejar una obra paralizada, oportunamente llegara a culminar, imagina tener una propiedad en una avenida remodelada, el margen de ganancias será más del 40%, realmente será una gran inversión, el precio de alquiler será mucho mayor.

No existe ninguna entidad financiera que en poco tiempo pueda otorgar más del 50% de ganancias, es una acertada inversión que podemos realizar, oportunidades hay diversas, un dato muy valioso, tú puedes ir a la municipalidad donde habitas para solicitar información sobre proyectos estarán próximos a ejecutar.

Asumirás el poder de predecir qué lugar, que sector, será próximamente intervenido para su remodelación, sabrás antes que los mismos propietarios si una avenida o sector comercial estará incrementando su valor, puedes hacer una compra, sabiendo que obtendrás positivo margen de ganancia, imagina alguna urbanización que próximamente ejecutará veredas y calles pavimentadas, esa propiedad incrementa su valor de forma inmediata, igualmente consigues investigar futuras construcciones de centros comerciales, proyectos de alto impacto, estás mejoras en el sector impulsa la revalorización y suba de precio las propiedades, conocer esta información asume

ventaja para invertir, estarás utilizando la máquina del tiempo.

Regresando a obras públicas que están paralizadas, investiga cuantas obras se suspenden cada año, entenderás son numerosas las detenidas por falta de presupuesto, paralizan obras perjudicando a propietarios y comercios.

### **Como invertir en derechos y acciones**

Este sistema es conveniente para invertir, mencionamos a herederos de una propiedad, en Latinoamérica según viajo y puedo averiguar, no existe la cultura o la práctica de escribir un testamento, siendo este un documento que garantiza a los herederos poder ser propietarios legales y reconocidos por el gobierno de una parte del inmueble.

Historias hay muchas de personas que fallecen sin dejar un testamento a sus hijos para luego puedan gozar de ese patrimonio, si ponemos un ejemplo una familia de 5 hermanos, fallece el padre sin dejar un testamento, será muy complicado repartir en segmentos iguales la propiedad a cada heredero, porque cada hijo hizo su vida en diferentes lugares.

Habrá un hijo que se fue al extranjero, existirá otro que ya tiene tu propia vivienda, otros están con su pareja en otra ciudad, al mismo tiempo hay un hijo que se quedó en la casa, esta como dueño viviendo y muchas veces alquilando habitaciones, es

decir, solo el obtiene el provecho de la vivienda.

Los hijos que asumieron visión de superación salen de la casa para hacer su vida, desconociendo que no necesariamente la vivienda de los padres tiene que pertenecer a quien se quedó a vivir ahí, el justo derecho es poseer una parte equitativa de ese inmueble; pero ¿Cómo hacen para desalojar a su hermano que no desea salir de la vivienda? imagino que hasta los familiares pensaran que es un ambicioso quien desea desalojar a su hermano.

Son 5 hermanos, tienen el derecho que pedir cada uno el 20% de la propiedad, le pertenece porque la distribución será equitativa si el padre no dejo un testamento, el problema está como reclama ese 20%. La única solución para no llegar a problemas es que el hermano con deseo de reclamar lo que le pertenece, venda sus derechos y acciones.

Este momento es tuyo, el hermano para evitar muchos problemas y discusiones familiares es mejor que opte por vender sus derechos y acciones de esa vivienda, por ley legítimamente le pertenece, solo compras la potestad de reclamar el porcentaje de su propiedad, para él era dinero perdido o no esta en su patrimonio, era dinero que nunca logrará contar, solo podrá mencionar, es muy difícil para una familia generar conflictos

para un desalojo o venta de la propiedad.

Esta alternativa que planteas será muy bien recibida, al mismo tiempo puedes ofrecer la compra de los derechos y acciones de los otros hermanos que vieron perdido ese beneficio, primero ofreces el pago de dinero a las personas que no habitan en la propiedad, la idea será llegar a poseer más del 50% de los derechos y acciones, ahí estas en la potestad de iniciar un juicio de división y partición de la propiedad.

Se solicita a un juzgado, será un proceso que tendrás que negociar con la persona que esta habitando la propiedad, es mejor llegar a un acuerdo para realizar la venta total de la propiedad a una empresa o alguien que pague su precio comercial, terminado este proceso te darás cuenta el margen de ganancias es muy bueno. Muchas veces supera el 500% de tu inversión.



## **Capítulo 4**

# **Conocimiento Básico Para Aplicar en Bienes Raíces**



## 6 Secretos que debe saber todo inversionista

**1 *En bienes raíces, es importante llegar a acuerdos donde todos puedan salir beneficiados,*** tú eres quien debe proponer una solución, si compraste propiedades en remate o adjudicación, antes de llegar a problemas judiciales para solicitar el desalojo de ex propietarios, es mejor que visites para conversar y llegar a un acuerdo salomónico, tendrás que destinar un dinero, como parte de tu gasto de operación inmobiliaria, es complicado llegar a un proceso judicial que tarda en solucionar.

Cita a una conciliación al ocupante, demuestra que estás dispuesto a seguir la demanda ante el poder judicial, nunca te confíes mientras avanzas con la demanda de desalojo, también demuestra que estas en la capacidad de evitar mayores problemas, tu eres un inversionista, no necesitas esperar a las autoridades te otorguen la propiedad, en cuanto antes mejor, tu propiedad estará lista para vender y sacar la rentabilidad que es nuestro objetivo.

**2 *La idea es invertir en momentos donde hay necesidad,*** busquemos crisis, esta etapa es una gran oportunidad de hacer mayores ganancias, donde otros solo ven desgracias, los inversionistas debemos observar las grandes oportunidades de poder adquirir inmuebles a precios muy reducidos a



comparación de la tasación comercial.

Continuamente habrá situaciones complicadas para muchas familias, cuando suceden terremotos, desastres naturales, la necesidad es inmediata, este tema es para desarrollar de forma amplia, no se trata de aprovechar de la necesidad de los demás, es una inversión al mismo tiempo estaremos ayudando a las personas que necesitan dinero ese momento, si tú no lo haces otro lo hará. Entendamos toda mala circunstancias siempre pasa y se supera, hacer una inversión en momentos de crisis es de mucho beneficio económico, por más fuerte que sea la lluvia al final siempre sale el arcoíris.

3 *No te enamores de tus inversiones*, si estás preparado para tener libertad financiera, debes tener visión de prosperidad, ingresas a bienes raíces para hacer ventas, cuantas más ventas realizases, más oportunidades encontrarás. Esta mina de oro no termina, aunque consigas una excelente oportunidad de adquirir un inmueble, no dejes tu dinero durmiendo, vende, ofrece, si te deja margen de ganancia, aprovecha para vender. Las propiedades suben de valor con el paso del tiempo; pero conseguirás más rentabilidad haciendo compra y venta de forma repetitiva.

Tu modo de pensamiento debe ser enfocado a todo el

sector bienes raíces, aquí está tu mina de oro, no te detengas, no te enamores de tus inmuebles, no cometas el error cuando estás iniciando en permanecer con esa propiedad, así no lograras libertad financiera, solo tendrás más propiedades, tu mente prográmala para comprar y vender de forma repetitiva, solo así conseguirás libertad financiera, que va más allá de tener mucho dinero.

*4 Aprende a trabajar con dinero de otras personas,* cuando yo inicié en bienes raíces a los 19 años, desconocía las técnicas y secretos para generar riqueza en este sector, todo lo hice con mi propio dinero, la experiencia me enseñó a encontrar oportunidades, inicie a educarme, un gran error es no educarse constantemente, asumí el tropezón de pensar que ya lo sabía todo, por eso trabajaba con mi propio dinero, esto cambió cuando conocí a Robert Kiyosaki, entendí que debo invertir en mi educación.

Busque la oportunidad de recibir consejos de multimillonarios, tuve la oportunidad de asistir a seminarios en los Emiratos árabes, en Dubái hice amigos con resultados, pregunté como lo hacían, aprendí tanto que descubrí que vivía cegado, existen tantas formas de encontrar libertad financiera, se puede hacer dinero sin dinero, todo ese conocimiento lo aplique en mi vida, saber es poder, mi consejo, prepárate de forma

constante, ten amigos de calidad, mejora tus relaciones, no dejes que tu ego venza a tus ganas de superación.

Es posible trabajar con el dinero de inversionistas, todo es ganar y ganar, deja que tu entorno de socios se vea beneficiado, una idea es el mejor capital que existe, cuantas personas con dinero no pueden emprender, cualquier persona tiene dinero, pero no cualquier persona tiene dinero más sabiduría. Ayuda a prosperar y tú prosperaras.

5 ***Busca aliados***, es necesario que tengas un equipo de asesores, conseguir esto no necesariamente debes gastar dinero, conversa con la notaría que tengas confianza, separa una cita para pedir consejos, aprende todo sobre realizar los contratos de comprar y venta, pide los requisitos, pregunta sobre cómo hacer compra de derechos y acciones, cómo hacer un poder, averigua todo sobre pago de impuestos, contratos de asociación con el propietario, necesitas estar bien informado.

Cuando concurras con tu cliente a una notaría ya debes conocer todo el proceso, es importante que asistas mucho antes a la notaría, presenta tu propuesta, explica que te dedicas al sector bienes raíces, serás un gran aliado para ellos, llevaras clientes de forma constante; pero a cambio desees tener un entrenamiento en todos los temas documentarios, estoy seguro que accederán, se

puntual en todas tus preguntas, recuerda todo es ganar y ganar.

Ahora busca un abogado de confianza que conozca del tema inmobiliario, será importante para manejar tu documentación, en tu equipo de aliados también debes conocer un asesor financiero de una entidad bancaria, el podrá ayudarte a realizar tasaciones de viviendas, calcular interés y créditos para tus clientes, un aliado estratégico también es tu mentor o guía, busca entrenarte de forma constante.

6 ***Retroalimenta***, es sustancial analizar el entorno, no todas las ciudades presentan las mismas oportunidades, no debes ser necio, pregunta, consulta, realiza un estudio de mercado, existe muchas variables que influyen en los precios de inmuebles, puede ser la temporada del clima, una ciudad que recibe mayor cantidad de turistas alcanza precios más elevados, analiza las probabilidades adquisitivas de cada ciudad. Todo es criterio, la experiencia hará que retroalimentes tu información.

## **Marketing y promoción**

No puedo dejar de lado este tema, es muy importante, todo inversionista debe saber llegar a más cantidad de personas con su mensaje, separará una cantidad de dinero para realizar tus campañas publicitarias, estas promociones deben tener estrategia de marketing, no es un gasto tener buen asesoramiento

de profesionales en este rubro, es una gran inversión, llegar a la población con tu campaña de venta.

En la actualidad los negocios no cierran por falta de buen producto, cierran por falta de clientes, realiza campañas atractivas, crea info-productos, es necesario educar a tus potenciales socios y clientes, las redes sociales te ayudaran mucho en este proceso, no hay nada mejor que dar seguridad en tu mensaje, enseña con el ejemplo, la publicidad eficaz no solo es llevar información, se trata de educar y dar confianza.

### **Pago de impuestos en bienes raíces**

Las personas que invertimos en bienes raíces, debemos estar asesorados y cumplir con toda la parte tributaria, no importa en qué país estas, tienes que tomar en cuenta los pagos tributarios al estado, cuando realizas tus inversiones, es lógico que debes cuidar tu patrimonio, cuando realizas negocios inmobiliarios es natural que tengas ganancias, aquí debes pagar un porcentaje de tu utilidad al tesoro público de tu país.

Si realizas de forma constante las inversiones, por ejemplo más de tres ventas por año, se presume que generas utilidades y ya no estás comprando una vivienda para habitar, asesórate para tributar y estar en derecho con tus impuestos sobre las ganancias obtenidas. Muchas personas para realizar estás

todas las operaciones que desees, 40, 50 ventas al año, no importa, genera riqueza de la mano con la legalidad. Considera la rentabilidad en bienes raíces será siempre mayor a todos los gastos que ejecutes.

## **Proyecto solido**

Todo se aprende en el proceso, no podrás aprender si nunca inicias, es como una maratón, el atleta inicia la carrera siempre que haya otorgado el primer paso, en este proceso resiste, persiste, es tu actitud quien te llevará a la meta, nadie lo hará por ti, desde ahora averigua más, infórmate, busca conocimiento de mucho valor y siempre corrobora con tu entorno, aprende apalancarte de personas con resultados.

Mientras avances ya debes calcular los precios sin error, todo inmueble tiene un costo monetario, es tu deber manejar precios de compra y venta, precios por ubicación, observa las mejores oportunidades, analizas todos tus gastos en remodelación, mantenimiento, pago de honorarios, impuestos, pago de asesorías, costos de construcción y beneficios para tus eventuales socios.

Supón que eres como un edificio, tienes que ser producto de tu producto, construye buenos cimientos edificate con valores y responsabilidad, no se trata de tener muchos inmuebles, ve más

inversiones compraban a nombre de otras personas, no recomiendo hacer esto, no evadas impuestos, hoy la información está abierta para investigar a todos.

Al realiza una operación en las notarías, esta información esta cruzada con el sistema tributario de cada país, una persona no puede declarar la adquisición de una vivienda explicar previamente cómo obtuvo el dinero para comprarlo, cuidado si compras a nombre de otras personas, estarás poniendo en riesgo hasta su libertad, muy aparte de ser denunciado por defraudación tributaria también se le puede confiscar la propiedad.

En temas generales, siempre realiza las cosas correctas, no caigas en causales de delito, es mejor que formes una empresa con algunos socios, ya podrás hacer movimiento de mayores cantidades de dinero, al mismo tiempo tendrás beneficios tributarios para reinvertir antes de pagar todos los impuesto. Esta es la ventaja de formar empresa, todos los gastos que realizas en mejorar los inmuebles, alquiler que puedes pagar para una oficina, comprar un vehículo para movilizarte, todo lo que inviertes en tu empresa serán deducibles de impuestos.

Nuestro pago tributario será mucho menor, debes asesorarte con un contador, es importante que declares todos tus gastos, mientras estés puntual con tus impuestos puedes realizar

allá del dinero, buscas realizar tus sueños, construye un patrimonio sólido para tu familia o para tu entorno, con dinero se ayuda más que sin dinero. Es un proceso que debes disfrutar, solo persevera y no varíes tú enfoque de prosperidad, práctica todos los hábitos de personas exitosas.

Fortalece tu estado emocional, recuerda que tú serás quien lleve las grandes oportunidades, trabaja en tu presentación, práctica correctos saludos, construye una personalidad inquebrantable, genera confianza, ten seguridad que haces lo mejor, estás en el camino correcto, mientras más te eduques, mejores tratos obtendrás.

### **Constante educación**

Cualquier actividad que realices en la vida, siempre habrá alguien que ya paso por muchas experiencias, quien no busca un mentor, estará destinado a sufrir grandes fracasos, a muchos le ha sucedido, por falta de conocimiento o asesoramiento cometen errores, es importante escuchar, buscar una persona con resultados, que muestre evidencias de lo que tú también quieres conseguir.

Si deseas lograr mejores resultados, edúcate, invierte tu tiempo en aprender más, no es necesario que pasen 20 años para que sientas que estás muy preparado, acelera en proceso, aprende



a vender, aprende a relacionarte con las personas, lleva cursos de oratoria, asiste a seminarios pagados sobre educación financiera, será muy importa decidirte, lo mejor no está gratis, si deseas aprender de personas con resultados, invierte en tu educación.

Te deseo mucho éxito en tu vida como inversionista en el sector bienes raíces, sé que conseguirás buenos resultados, aquí se gana o se aprende, nunca se fracasa, los retos siempre estarán presentes, no todo es fácil, si fuera fácil todos serian millonarios, gracias a los retos solo existe escasas personas que llegan a la meta, ahora descubriste un gran camino, descubriste una mina de oro.

Se responsable y sabio para explotar esta mina de oro, aún cuanto más dinero consigas, nunca seas soberbio, somos alumnos del mundo, así como aprendes también enseña, todos tenemos derecho a mejorar nuestra calidad de vida, estoy convencido si copias pensamientos, creencias y conductas de personas exitosas, será más fácil, llegar a la meta.

En este libro no están todas las técnicas que podemos utilizar en bienes raíces para generar libertad financiera, será parte de un segundo libro donde compartiré más experiencias, no sientas que ya lo sabes todo, cambia esa mentalidad si aún piensas así, hay mucho por aprender, imagina que estoy a tu lado

te miro a los ojos y te digo. Solo tú decides si quieres invertir en tu mente, si no lo haces no conseguirás mucho en tu vida, te digo por experiencia propia, invertí en mi mente y me trajo buenos resultados, escucha lo que dice Robert Kiyosaki, "La mente es el activo más poderoso que tenemos los seres humanos. Por eso, invierte en tu mente y estarás haciendo el negocio más grande de tu vida".

No seas un loro en la vida, se un águila, un loro habla mucho; pero no puede volar alto, un águila está en silencio; pero tiene la fuerza de voluntad y la habilidad para alcanzar el cielo.

Te preparas y entrenas en secreto, será tu recompensa en público, me despido con un gran abrazo, éxitos en tu vida, en mi tienes un amigo.



# BIENES RAÍCES TU MINA DE ORO

10 TÉCNICAS PROBADAS  
INVERSIONES AÚN SIN DINERO  
EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Indecopi N° Exp.1693-2018



[www.heberespinozabienesraices.com](http://www.heberespinozabienesraices.com)

E-mail: [heberttauro1@gmail.com](mailto:heberttauro1@gmail.com)

E-mail: [administracion@heberespinozabienesraices.com](mailto:administracion@heberespinozabienesraices.com)

Facebook/Heber Espinoza Bienes Raíces

Youtube/Heber Espinoza

Instagram/ Heberespinozaoficial

Indecopi N° Exp.1693-2018





Licenciado de la facultad de Comunicación Social e Idiomas experto en marketing, ventas y gestión empresarial, es capacitado de forma constante en Dubái con los empresarios que tienen resultados millonarios, junto con la vida académica desarrollo proyectos empresariales con mucho éxito.

Realiza negocios inmobiliarios, fundo su propia empresa de productos naturales de la cual es gerente, pudo construir lazos internacionales con socios en más de 10 países entre ellos se encuentran México, Bolivia, Ecuador, Italia, España, Estados Unidos, Colombia, Guatemala y por supuesto Perú.

El profesionalismo con el que ha construido sus proyectos dio resultados con éxito, por ello la iniciativa de compartir su conocimiento para hacer Ventas Millonarias.

Bienes Raíces, tu mina de oro  
Heber Espinoza.



Autor de los libros “Ventas Millonarias” y “250 Ideas de Negocio”.



# LIBERTAD FINANCIERA CON BIENES RAÍCES

---

Cada hombre que tiene éxito y libertad financiera hizo algo extraordinario en su vida. Vender junto a los Bienes Raíces es el camino más rápido para lograr ingresos poderosos, si quieres estar junto a los ganadores debes de aprender las técnicas actuales de compra y venta , la información se incrementa cada día, si no te distingues te extingues, aprende todo respecto al sector Bienes Raíces, es un camino rápido y seguro para alcanzar Libertad Financiera.

En que inviertes tu tiempo, el mundo se dividió en 2 entre los ganadores y los perdedores, esos ganadores son aquellas personas que se atreven a cumplir sus sueños, con este libro podrás aprender y dominar técnicas para generar máxima rentabilidad utilizando los Bienes Raíces. Deja la timidez, si no vendes, nunca tendrás Libertad Financiera. Aquí encontrarás métodos prácticos que puedes repetir una y otra vez, solo es poner en acción tu nuevo conocimiento.

Te comparto un sistema de estrategias y secretos fáciles de aplicar para lograr tus metas de forma rápida y segura, tu que eliges estar en el 95% de personas que viven o sobreviven con un empleo, o eliges estar en el selecto grupo del 5% de personas que viven bien, ya realizaron sus sueños, son dueños de su tiempo por que aprendieron pasos probados que funcionan. Tú tienes la decisión.

Te distingues o te extingues.

ISBN: 978-612-00-3488-0

