

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=CVSfgahzPZQ>

Transcript:

que tiene que tener en cuenta un comprador al momento de hacer una oferta por una propiedad haya habido 20 propiedades quizás en las 20 tuvo una experiencia de esta la cocina este es el living y nadie le explicó cuál es el proceso inmobiliario al cual se transmite y creo que esto también le va a servir a los inmobiliarios mismos que tengan que organizar ciertos documentos voy a mostrar cuál es nuestra ficha de negociación que le entregamos al comprador interesado en hacer una reserva por cualquier departamento no sólo a nuestro con lo que se negocia y no se negocia una vez que es una reserva cuáles son los gastos a la hora de comprar vemos toda esa documentación nuestra que les puede servir a un comprador y también a un colega que nos quiera robar el contenido bueno ayer recibí un montón de preguntas de compradores ayer martes y por eso hoy miércoles estoy empezando a responderlas y entre ellos estaban encontré una propiedad que bajó 15 por ciento quiero negociar le algo cuánto y cómo lo encaró es la pregunta de mí si un comprador después me decían si me decido mañana mismo que hacerle la oferta después de verlo con la arquitectura le dejo la reserva antes de escuchar la respuesta del vendedor esa es la pregunta del comprador y mucho nosotros inmóviles pensamos que esta pregunta ridícula pero super razonable para alguien que no compro nunca una propiedad y no sabe cómo es el proceso después me preguntaba el comprador me voy mañana mismo a la inmobiliaria y le doy la seña cuánta guita de seña otra cosa que no saben y después preguntas más específicas de cuánto les saldría reparar en la unidad también la voy a responder si el negocio no es negocio de bambi para esa propia específica si se puede o no revalorizar la propiedad en el futuro y cuál y cómo es esta cosa de algún edificio por ahí ve los servicios como es el tema de renta temporaria y después las repreguntas a la respuesta que yo le di a los clientes pues después de estas preguntas las responde y todas y los clientes me respondían con nuevas preguntas que también son súper razonables por ejemplo no lo quiero perder y tengo miedo que ya habiendo bajado 15 por ciento del valor de lista venga a otro y me lo gané de mano pedir un 15% no es arriesgado porque una persona quiere bajar 15 por ciento sobre lo que trabajo 15 por ciento de lista gran pregunta super

razonable pues si dejo la reserva de ponerle mil dólares si el propietario no acepta mi propuesta y no llegamos a un acuerdo pierdo a los mil dólares otra pregunta también súper razonable que tenemos que responder aunque no nos la pregunten porque hay que explicarle cómo es el proceso al interesado después yo eso se los respondí y me respondió hoy éramos al ver todas las preguntas y son como 20 de tipo llaman al propietario en el mismo momento en que yo la reserva y me confirman si me acepta la propuesta y no más gran pregunta también parece ridículo para un inmobiliario esta pregunta pero es razonable para un comprador y todo el circuito se cierra en un día me preguntaba puede aparecer alguien más sin robarme el departamento a pesar de que lo reserve preguntas todas súper razonable y vamos hacer una una respondiendo tomar un cafecito y los que son inmobiliarios quédense porque voy a mostrar todas las fichas y las cosas que nosotros usamos para educar a los clientes compradores y si esos compradores esto no sé cuánto va a llegar pero en menos de 20 minutos seguramente vemos todo lo que tenéis sabes para qué las cosas salgan lo mejor posible en tu proceso de reserva y negociación primer pregunta del comprador me dice según su blog bajo el valor de lista 15% quiero negociar le algo cuánto y cómo lo encaró bueno ahí la respuesta corta es no sé entonces una negociación hay mil formas de negociar te por recomendar libros de negociación que no podemos ser después responder esa pregunta recomendando unos libros de negociación porque posta si vos estás haciendo una compra que es la compra más importante de tu vida y no vas a hacer de este tipo de compra un montón en tu vida deberías estar muy preparado para esa negociación no es una cosa es sobre las botellas y probablemente te prepares más para un examen pederro que se reproduce la pauta no pasa nada que para negociar la compra el activo más importante de toda tu vida así que voy a recomendar tres libros negociación web de al mejor la respuesta negociación promedio y estos son los datos de referencia que te pueden servir para ver cómo negocias vos o sea lo que haya bajado el valor de lista de una propiedad no quiere decir absolutamente nada lo único que importa es cuán bienpreciado está el actual valor de lista es también una propiedad puede haber bajado 20 por ciento y seguir estando fuera de precio es decir cara una propiedad puede haber bajado 20 por ciento y ahora está por debajo del valor de mercado y no durar un día en cartera y que se va a ir así por lo

tanto ahí no vas a poder negociar nada porque quizás en vez de bajar 10 bajas 20 de lista y ya está bajando el 10 extra que se hubiera negociado entonces en consecuencia el inmobiliario podría decir no yo no tengo ninguna reserva por debajo el valor de lista que nosotros a veces lo hacemos pero sólo lo hacemos cuando la propia ya está por ahí se da para ser cerrada por ejemplo hace un poco vendimos una propiedad 3 gambas estaba publicada 350 captamos en 299 y le dijimos al productor no vamos a negociar nada esto se vende en 299 la propiedad se vendió en 299 el propietario pretendía sacarle 300 lucas y estaba probando 350 hace más de un año entonces estas cosas también pasa entonces mes y santi y pero cuánto se negocia cuánto tengo que negociar no hay una respuesta cuánto hay que negociar porque por ejemplo si vos una propiedad como la que dije recién el propietario pretendía 300 estaba publicado 350 la negociación hubiera sido 14 por ciento hubiera sido pero nunca se dio esa negociación porque con un valor de 350 para ese piso en caballito ese piso en caballitos se perdía entre todos los pisos que eran iguales que todos estaban 350 en cambio cuando nosotros salimos a 299 le pudimos decir demanda tipo che este propietario quiere vender por eso te está ofreciendo 300 de lista lo que está publicado a 350 todo el resto no hay ninguna ni siquiera 320 en consecuencia no se negocia nada se cierra en 300 estados 99 se cierra 299 eso quiere decir que vos hubiera comprado mal no compraste perfecto pues todo el resto estaba publicado 350 de lista pero nada de eso se vendía es curioso y acá datos de contexto dos o tres que a vos comprado te puede servir y algo similar te puede servir para asesorar un comprador la negociación promedio que informan los sistemas de gestión inmobiliarios que recaban un montón de información de un montón de inmobiliarias y las juntas de forma anónima es que se está negociando precio de cierre contra valor de lista 10 por ciento abajo ese promedio la industria el promedio de inmobiliarios nuestros se mantuvo en la buena época y en la mala época en cinco por ciento por qué porque siempre pasamos bien es decir esta propiedad que se vendió en 299 sin negociación fue porque pensábamos que la mejor estrategia salida en 299 100 negociación que salir en 300 nuevos en 316 o algo así con negociación pero el año pero mediante inmobiliarios en el 5% quiere decir que todas las propias deben del 5% bajo el valor de vista no dos o tres cosas súper interesantes uno en la autónoma de buenos aires tiene soy 162 mil propiedades en venta y acá

esto si sos comprador rebobinado y escucharlo varias veces 162 mil propiedades en venta y se venden mil 500 propiedades por mes el último mes dos mil y chirolitas dos mil propias por mes y esto lo podemos traer el colegio escribanos que lo pueden golear ustedes también solos y siempre lo vamos a que en este glorioso twitch y si esto lo están viendo en youtube tipo siempre obligamos un colegio escribanos capital federal estadísticas ahora lo vemos juntos y se los compara les comparto pantallas para mostrarles esto que me parece súper interesante para que entiendan que significa que el valor de negociación promedio de 10 por ciento de la industria y 5 por ciento es de inmobiliarios y es esto por ejemplo comparto pantalla y acaben en marzo se vendieron 2 mil 361 propiedades dos mil dos mil trescientos sesenta y un propiedad sobre 162 mil que hay en venta o sea que en un mes si multiplicó por cien para que tenga el porcentaje es 1,4 por ciento del mercado se vende 1.4 por ciento de la oferta en consecuencia si se negocia 10 por ciento promedio ese 10% promedio es sobre lo que efectivamente se vende en consecuencia es que estas dos mil 361 ventas estaban un poquitito arriba de los precios de cierre que terminan teniendo pero no quiere decir que vos agarrás el promedio de valor de lista de recoleta le resta 10% y llegas a un promedio de precio de cierre y esa conclusión es gravísimamente mala porque porque estás haciendo un promedio de lo valoré de lista de 162 mil cuando en realidad solamente importa 2.361 que están bien de valor de lista y se van a vender y por eso es importante pero a mí ni me importa yo a veces digo que es importante que tengan un inmobiliario para que no los carguen y la verdad que a mí ni me importa sean es que estoy haciendo política para que la gente use más inmobiliarias al contrario yo siempre hablo bien de los dueño vende hay dueño vende pujante que logran vender no son necesarias 100% las inmobiliarias pero muchas operaciones no se hacen por no haber una inmobiliaria porque la gente está muy perdida en pampa y la vida y por eso no sé es no desaparecen las muelas en los países civilizados porque como hay muy pocas compras importantes en tu vida de esta envergadura claramente la gente no sabe cómo se hace esta operación porque es una operación que se hace cada tanto en consecuencia voy a ir a dos o tres temas 1 negociación promedio en todo el mercado y mientras tanto estoy abriendo otra cosa 10 por ciento por lo tanto si la propia que hubo va a saber está bien de valor de listas y está bien

probablemente ese negocio 10 por ciento abajo para cerrar 10 por ciento abajo debíamos buscar algo un poquito más abajo de oferta inicial porque nunca el propietario te acepta todo lo que vos lo que os propones consecuencia de las ofertadas 12% abajo 15 abajo y ver qué pasa esto también es relativo yo por ejemplo he comprado propiedad ahora en esta malaria que voy a hacer los montos pero lo estoy haciendo acá para ver cuál fue la negociación y negocie por ejemplo en la última 5 % y soy inmobiliario entonces como siempre sentí que es inmoral y sabe dónde está para el mercado negocia sólo 5 y sí porque si ya está bien de valor de lista podría haber comprado una propiedad el 100% del valor de lista es estar bien comprada igual ya no depende cuántos negocios por eso el porcentaje de cuánto se negocia solito así en el aire no me dice absolutamente nada lo que me dice algo es el precio de cierre que estás pagando por un departamento específico y como contexto les cuento que el 10 por ciento es el promedio en la capital federal y el promedio de molas e 5% que también les puede servir qué sé yo como dato interesante y ahora le voy a mostrar tres libros de negociación por si quieren pasar al nivel 2 de negociación debieran leer estos libros que los estoy buscando acá para ver si tengo un link y les comparto los links ya directamente en un nivel de género si es espectacular vamos a ver si lo encuentro acá ponemos un módulo en nuestro curso con lo tengo acá se los voy a mostrar directamente comparten pantalla nosotros para que antes ésta comporta pantalla nosotros tenemos esto que es un curso este es el módulo 8 de negociación recomendamos este libro getting to y es que es obtenga el sí en castellano obtenga el sí búsquenlo segundo libro never spirit difference rompe la barrera del no de chris bosh rompe la barrera del no de chris bosh y el tercero no está en castellano sólo en inglés in business as in life i don't get what you deserve you get what you go 7 en los negocios como en la vida no obtienes lo que mereces sino lo que negocias esos tres libros te van a dar un montón de herramientas concretas de negociación y ahora les voy a contar en un segundo momento qué es lo que se negocia y cómo es el proceso de negociación para que nos caben fijate la primer pregunta le respondí si me he decidido mañana en la segunda prenda de maciá el comprador mañana mismo que debería pasarle la oferta después de verlo con la arquitecta le dejo la reserva ante escuchar la respuesta del vendedor bueno esto es un problema por no entender cómo es el proceso vos con la

reserva de generar mil dólares con la reserva lo que haces es una oferta es decir le decís al vendedor lo que vos estás dispuesto a pagar y es sólo lo que estás dispuesto a pagar no hay un montón de variables de negociación y ahí voy a mostrar una ficha que también manejamos nosotros para que ustedes sepan que lo que se negocia porque no es solo precio no sería re fácil la negociación 100 90 95 pink vendido la no es así hay muchas variables de negociación y le voy a contar algunos ejemplos muestro la ficha de negociación que nosotros usamos tenemos una así para cada uno de los corredores y memoria lo que forma parte de inmobiliarios este es el de santiago maní es el mío a chicos está ver si lo podemos ver mejor quizás puedo hacer esto así así puedo andar mi cara la pantalla no se hace todo tengo que aprender a usar el o bs mejor no puedo hacer casi así estamos ficha de negociación cuáles son las variables que se negocian y tiene que estar atentos no es sólo el monto de la oferta que muestro acá sino también la moneda de pago la segunda moneda de pop o puedes decir yo pago 100 mil dólares pero te lo pago en pesos al contado con liquidación pues es una oferta la forma de pago como sea pagar el monto escrituraciones te va a cambiar porque puede llegar a cambiar por quizás haces un boleto en el cual ya se pone un monto en pesos y después de ese monto en pesos ese que va a quedar y otra cosa lugar de firma donde se va a firmar por ejemplo yo no cambiaría como cop en lugar de firma siempre lo pone en la parte vendedora siempre sonó si costumbre es una obligación yo como comprador siempre pongo el lugar yo y digo si vos no quieres hacerlo en mi banco no hay drama no se hace la operación y listo porque esta es una variable negación que no voy a ceder porque no voy a andar por la calle con guita voy a sacarla de mi caja de seguridad y la voy a entregar en el mismo banco no igual que con la caja de subida por lo tanto no hay ninguna forma de que me pase nada y eso es una cosa de jong por no negociar en absoluto la designación del escribano la pone siempre el comprador pero también cuando la propia estrenar o esté esposo bla bla bla quizás a veces el escribano lo pone la parte vendedora que es un desarrollador y en ese momento quizás el comprador puede también sería el caso de otro que aparezca a un escribano que represente a la parte compradora para que asesore al comprador de que no lo cabe lo cual es súper razonable después vas a poner fechas tentativas de refuerzo boleto y escritura el boleto no es obligatorio lo

ideal es ir a escritura directa excepto que sea por ejemplo de vuelta un pozo una estrenar o algo así dónde amerita hacer un boleto y después por otro lado la fecha tentativa del refuerzo va a querer decir cuánto tiempo tiene y esto va a responder la pregunta que me hacía el cliente cuánto tiempo tiene la parte vendedora para responderte nuestro documento de reserva le da cuatro días 44 a la parte vendedora para responder y después la parte compradora tiene otros 4 días para volver a responder sea una negociación por lo tanto la negociación se da después de la reserva ocho días después la reserva toda la negociación que esa es otra pregunta qué voy a responder después y después de la negociación cuando todo está acordado se hace el refuerzo otra cosa importante si vos como comprador quieres asegurarte que estás comprando lo que te dicen que estás comprando en la reserva debieras pedir toda la documentación porque porque si hay alguna cosita de la escritura traslativa de dominio del reglamento de copropiedad del plano en su división y mensura o de alguna de la documentación como por ejemplo la liquidación completa de expensas podrías reclamar alguna cosa o sea de estas variables negociación en base a que que puede ser por ejemplo que vos estás viendo un departamento con un balcón o terraza espectacular y esa terraza desde el edificio de la unidad funcional es de dominio común pero de uso exclusivo de la unidad funcional eso quiere decir que nadie va a poder usar esa terraza pero sin embargo como la terraza del edificio pero sólo la puedes usar vos en consecuencia cada modificación que le quieras hacer a la terraza vas a tener que pedirle aprobación al consorcio si eso bueno lo sabía si lo ves en la escritura o en el reglamento podrías poner en la negociación que es el momento para plantear lo que recién me entero de que la terraza no es de dominio exclusivo es de dominio común en consecuencia yo te mantengo la oferta el monto pero te lo voy a pagar en pesos al contado con liqui o lo que fuese se negocia en estas cosas después cuando se va a entregar la posición que puede ser al boleto la escritura o en otro momento random podría entrenarse la posesión el impuesto de sellos se suele hacer por usos y costumbres que quiere decir que emita lo para la parte compradora vital o para la parte de ahora podría ser de otra forma todo el comprador todo el vendedor o de alguna forma bizarra y los gastos de escritura lo mismo suele ser por eso sin costumbre que es más o menos me permita pero no es mitad y mitad y también podría ser todo al

comprobar todo al vendedor u otra forma de distribución yo he tenido una operación por ejemplo en que inclusive los impuestos del vendedor lo pagó el comprador inclusive el impuesto a la transferencia de morés que vamos al cual son los gastos entonces esto es súper negociable todo va a depender y la última final es la de los adicionales que es el que dan los aires acondicionado que a la cocina que sí que no que pie y pabla que también es súper interesante esta es la pregunta la pregunta que me ha hecho comprar el si me decido mañana mismo querría pasarle la oferta después de verlo con la arquitecta le dejo la reserva de escuchar la respuesta del vendedor siempre se deja una reserva antes de saber si el propietario la aceptará o no y atención que lo único que osó no es lo único que os ofertas el precio sino que ofertas el precio dentro de otras condiciones como yo te conté como yo en lugar de escritura no es lo negocio como comprador me puedo poner más flexible en otras cosas porque sé que es una negociación si no me pongo flexible nada la negociación no va a tener un final feliz y se refuerza la reserva una vez que se acepta su oferta también hasta que no se acepta no se refuerza esa es la segunda pregunta la tercera me voy mañana mismo a la inmobiliaria le doy la seña cuánta guita en general la reserva es de mil dólares en general y después cuando se acepten todas sus condiciones se refuerza eso y pueden ser cuatro mil dólares nueve mil dólares o por ejemplo 5% del ticket de la propia pero de vuelta es parte de la negociación porque algún delirante a veces quiere tomar refuerzos de 20 mil 30 mil dólares por propiedad que valen 80 eso es un total un delirio total que a veces pasa y eso es parte de la negociación sigo vas a acceder en ese delirio bueno 3 ganar muchas cosas pues si no no tiene ningún sentido otra pregunta que me hacía el comprador es negocio para el bambi este departamento y me pase el link del departamento cuánto estima que podría ganarle me pregunta respuesta mía es no tengo ni idea más para idea vamos a mover acá mi cara a ver si volvemos a emprolijar esto perdón la desprolijidad pero voy a montar esta web que se llama ever disney.com esta web le responde la pregunta que me hizo el cliente con certeza y sin fruta es decir te muestra específicamente qué propiedades hay alrededor del departamento eso en el ámbito cuánta vital están sacando energía enve etcétera etcétera y esto sale una moneda pero acabamos por stratfor free tiene una parte freemium como todos estos pero no me acuerdo cuánto sale pero sale una



monedita vamos a ver si está una parte prising dynamic prising de la cuanta veces que repita por el país y bueno esta web está buenísima rn y les da la respuesta que me pregunta el cliente lo paga en un mes le sacan toda la información del barrio y lo resuelven si están comprando la compra más importante de su vida inviertan 50 dólares en una suscripción de algunas cosas para ayudarlos a tomar una buena decisión déjense de segunda pregunta o tercera quinta mejor de pregunta media hecha y cuánto sale aproximadamente reflexiona este departamento pumba y me pasa un link de un departamento de vuelta ni empleo de un aproximado yo te pasa una fuente entonces le pasó en este caso reporte inmobiliario que tiene un informe que se llama costos refacción baño y cocina el último que armaron fue de enero del 2022 pues estimando un poquito de inflación por arriba de enero de estamos en abril y acá te tira todos los datos vamos a ingresar vamos a ingresar como miembro esto de vuelta pagan una vez reporte inmobiliario se sacan estos datos con él es ir y acá te dice por ejemplo la variación del costo de remodelación del baño en dólares tres mil novecientos mil cuatro mil dólares ponele que ha salido ocho mil y pico de dólares en el 2010 y siete horas al estado 4 mil reflexiona un baño que baño y me dicen y obvio que va a depender de cómo lo hagas el baño pero el ejemplo que pone reporte inmobiliario es un baño de 150 x 250 y kuyt y en detalle específicamente qué grifería tiene ni instalación sanitaria y todo por tanto a cabo puedes pensar si lo vas a hacer mejor o peor que este baño de 375 metros cuadrados cubiertos lo mismo en la cocina te lo estima que en 953 mil pesos refacción a una cocina qué tipo de cocina una cocina de unos 60 por 350 obviamente si tenés la cocina que en vez de 5,6 metros cuadrados cubiertos tiene 15 metro cuadro cubiertos vas a tener muchísimo más de todos los gastos de todo los gastos van a ser mucho más te va a ser muchísimo más esto es un aproximado que sirve un montón y es súper útil y tienen una evolución de cómo van cambiando su presión paga en reporte inmobiliario un solo mes decisión importante en su vida y toman una decisión informada es el costo aproximado de las reparaciones en el futuro puede rival se me preguntaba el cliente el futuro es impredecible como te voy a decir yo y esto también es a muchos inmobiliarios por ejemplo otro día participé en una conferencia todos mandaron frutas sobre el futuro excepto yo todos dijeron lo que iba a pasar cómo vas a hacer lo que va a pasar en el futuro no lo puedes saber ni siquiera en suiza que es el país un

país súper tranquilo donde no hay arrebatos de locura irracional que te cambian todas las variables macroeconómicas pero en ningún país del mundo puede ser pues absolutamente en contra de lo que es esa separación entre renta fija y variable que se usa mucho a mi personaje y la total porque lo que se considera renta fija es por ejemplo un bono una obligación negociable o algo que tiene un cupón que dice el porcentaje que te van a pagar de interés eso no es renta fija porque yo sobre el futuro no sé cuánto va a ser ni la inflación ni los impuestos que van a recaer sobre esa inversión por lo tanto lo que yo le voy a terminar sacando a esa guita de renta fija no es fija no sé cuánto hábitat voy a ganar con eso pues por ejemplo si yo hacía una inversión a renta fija que me daba el 5% anual y me agarraba este año 2022 con 8% de inflación en dólares perdía plata cuando en teoría iba a ganar sí o sí 5 % no no existe la renta fija no existe la renta variable todo es variable esto es impredecible en consecuencia que alguien me pregunte si en el futuro se va a revalorizar un departamento que va a comprar yo respondo uno el futuro es impredecible 2 en este momento yo estoy comprando departamentos en buenos aires te dice algo y 3 en el 2018 2019 yo recorría los barrios en las conferencias diciendo que los departamentos estaban caros y me tiraban con 14 misiles diciendo cómo puede ser un inmobiliario que dice que las propiedades están caras esos impresentables le hace daño a la profesión bueno perfecto yo en ese momento decía está caro estoy vendiendo ahora ahora digo está barato estoy comprando eso quiere decir que van a subir los precios no no quiere decir que no pues no sé lo que va a pasar lo único que sé es que hoy en abril del 2022 los precios tan baratos quiere decir que van a subir nos pueden seguir bajando y después estar más baratos y esto lo he contado más de una vez pero si vos en el 96 por ejemplo mil 996 te fijabas cuando estaba en la bolsa yanquis decías todo está claro bajo cualquier parámetro no voy a como no voy a entrar mejor espero en casa si esperabas en calle en el 96 te perdías un terrible año 96 terrible 97 terrible 98 tres años de gloria y reacción en el 99 2000 se reventaba en mil pedazos la burbuja puntocom perdida agita a mansalva descontroladamente estaba todo caro y hubo tres años más de que cada año que pasaba estaba todo más caro en consecuencia yo podría haber pensado que todo estaba cara en el 2016 el 2006 era más discutible pero ya en el 2017 trato ridículamente caro y era evidente en ese mismo momento era evidente no

lo digo hoy o sea vayan a ver alguna conferencia miel 2017 2018 y van a ver que yo decía hecho que está tocar lo que no les parece que está caro yo necesitaba tocar así que puede seguir bajando no sé lo que pasará jamás respondería a un cliente si en el futuro se va a revalorizar o no una propia imposible saberlo el futuro es impredecible después me preguntaba hay algún caso de edificios que prohíban las rentas temporales como arv giambi si hay casos y para saber la respuesta a eso tenés que leer el reglamento de copropiedad el reglamento de copropiedad y de vuelta para hacer el proceso bien si socio molar para hacerlo vos y sus clientes para exigírselo al inmobiliario en la reserva tendrían que darte la documentación en la reserva debieran darte la escritura el reglamento el plano subdivisión y mensura la liquidación completa despensa boleta de ahí sabe I bla bla balance qué todos hemos fallado en esto y se han hecho reservas donde no se ha entregado la documentación y esto es una boludez total porque aunque vos pongas todo correcto en los avisos y hagas todo perfecto pueden pasar estas cosas que estoy leyendo acá que quizás ni siquiera vos sabés que el reglamento aclara que la aclaren una cláusula que está prohibida la renta temporal y el cliente comprar no te dijo pero lo quiere comprar para el bambi en consecuencia cuando en el refuerzo golear la documentación error se o tendrá que haber dado una reserva si lo hacen el refuerzo como ya está todo negociado y la reserva reforzada está aceptada por la parte vendedora y recién ahí el comprador se entera de que no lo puede adquirir temporal como pretendía que es el objetivo por el bien mi se armó un quilombo padre porque porque el cliente comprador puede pensar que está siendo engañado porque nadie le dijo que estaban prohíbe a la renta temporales cosas que quizás bueno ni sabía por qué no leíste el reglamento de copropiedad completo en consecuencia vos como comprador debieras exigir esa documentación y leerla completa por las dudas porque qué sé yo quizás compras un local para poner una carnicería y el reglamento dice que están prohibidas las carnicerías y las pescaderías y quizá todos tuvieron una carnicería y históricamente estas comprando un local que hay una carnicería puesta pero quizás no está respetando el reglamento de copropiedad en consecuencia en cualquier momento los vecinos pueden exigir te que cierren la carnicería y la tiene que cerrar en consecuencia lean el bendito reglamento después lo que me decía el cliente ante esta respuesta que yo le di hasta este

momento especial che pero no no lo quiero perder y tengo miedo de que ya habiendo bajado 15 por ciento el valor de lista venga a otro y me lo gané de mano pedir un 15% no es arriesgado un 15 de baja la vida de riesgo es arriesgado pedir 15% de baja si la propiedad está en precio no hay que dejarse sesgar por el 15% que bajó el 15% que bajo que me importa o sea puede haber bajado 15 y tar carios puede haber bajado 15 está regalada a poder bajado 15 estar al doble el valor de lista que debería estar hoy o sea que el 15 que haya bajado no me dice nada lo que me dice algo es ver la propiedad ver que esta empresa que en este ejemplo ver que está en precio y yo le dije al cliente yo no ofertaría más de 10% abajo porque ya está en precio trata si quieres ofertar 15 jugate la y qué quiere decir jugate la si la propia está a 100 mil dólares y vos vas con el inmobiliario le decís que deben ofertar una buena acción a reserva había ofertas 85 y el inmobiliario dice no yo 85 no te tome la reserva porque eso lo que puede pasar si el inmobiliario no te toma la reserva lo que quiere decir es que ya sabe que el propietario por menos de 95 90 y tomar en 85 es una ridícula es para parte del tiempo y no quiero perder tiempo siguiente tomó la reserva en consecuencia hay que pensar lo que puede pasar porque si el inmigrante dice bueno 85 no te toma ni en pedo y vos inmediatamente responde bueno 91 te oferta y ya estás en vez de 15 abajo 9 abajo le estás dando el mensaje al inmobiliario de que tenés bastante más guita y que vas a cerrar el 95 en consecuencia quizás una mejor estrategia es no tengo un mango más ya le pedí a todo el mundo llegó a 90 tómate la reserva en 90 quizá le puso manguera emitido mil dólares más 1500 algo así pero no tengo más 90.000 tope tope tope tope y quizá te toman la reserva en 90 y hay en anclas la negociación concepto que vas a leer en esos tres libros que recomendé anclar las negociaciones 90 porque es el valor inicial se está empezando a hablar el 90 en consecuencia quizás cerrar la propia 93 m 95 que era lo que pretendía la parte vendedora pero nunca vas a cerrar en 85 si la parte de ahora pretende 95 también se pegan un poquito pero no delirante después lo que me preguntaba estuches y dijo la reserva de mil dólares y el propietario no acepta mi propuesta y no llegamos a un acuerdo ya sea por el precio por esa variable que ya me mencionas te pierdo los mil dólares la respuesta es claramente no no lo perder los mil dólares porque justamente el 2002 es lo único que demuestra es tu interés genuino en comprar la propiedad y es si te aceptan la propuesta

nunca pasa en su totalidad son completitud hay dos mil dólares pasan a ser señas para el código civil y comercial y la operación se tiene que hacer se tiene que hacer se abolió la esclavitud no se tiene que hacer pero si una de las partes no quiere hacerla el compro pierde los 1.900 tiene que volver dos mil mil más mil pero sólo si el vendedor acepta todas las condiciones cosas que no pasa nunca está bien entonces los mil dólares son casi casi libres de riesgo o sea no es que vas a perder 2012 obviamente pues si no sería un curro tremendo sea claramente no después otra pregunta también razonable el comprado se llamará al propietario en el mismo momento en que yo hago la reserva y me confirman si me aceptan la propuesta ahí nomás respuesta no o sea el inmobiliario debiera tomar tú tu oferta y armar una estrategia de negociación para después juntarse presencialmente con la otra parte y negociar la mayor cantidad de variables posibles para que haya un acuerdo si es que está intermediando si está representando te hago 100% ya y otra inmobiliaria que representa otra parte se juntarán los symbol y así negociar a los dos inmobiliarios como si fuesen dos abogados que representan a dos partes diferentes esto de vuelta va a la ficha de negociación que ya te mostré y va a ser un juego de che yo doy esta ficha o dame está fichita hacemos así ya está mete un efecto ancla mete un efecto de algunas cositas que tenés un libro que ya lo van a leer y es tan bueno para para tipo hay otro concepto que es el framing que es como encuadrar la toma de una decisión para dejarla hacia un resultado que te conviene a vos eso funciona un montón y bueno después me hacía la repregunta al comprar marché pero todo ese proceso que me estás refiriendo de que se junta y la estrategia se cierra en un día otra vez claramente no es o sea el laburo del inmobiliario está acá aún hay que hacer la reserva es el euro más importante todo lo que siempre mencionamos del súper destacado premier la foto de fotógrafo el plano la visita virtual en 360 grados el vídeo con dron el amoblamiento virtual entender cómo funcionan los algoritmos de los portales inmobiliarios para posicionar los avisos arriba de cada barrio y mejorar el ctr y que con esos de gemma consultas y que con eso te lleva a visitas presenciales y que con eso te llamas reservas todo eso es copiable fácilmente por otros por eso yo acabo vídeos infinitos explicando cómo se hace eso pero lo que es difícil de copiar es una negociación exitosa porque requiere capacitación ganas de vivir y un montón de cosas que son

difíciles de copiar en consecuencia no se cierra en un día excepto que hayas hecho una oferta muy generosa donde le das todo lo que pretende el propietario vendedor y así todo eso no va a ser lo que más te conviene porque por ejemplo yo como inmobiliario y colega cuando me pongo como comprador saben cuál es mi estrategia que no está funcionando la voy a tener que cambiar pero mi estrategia es decirle a la inmobiliaria interviniente yo tengo esta es mi oferta pumba y le pasé todas mis variables y le digo sentirte libre de negociar la como vos quieras yo todo esto no muevo nada vos hacé lo que quieras tipo y hacemos tu propia estrategia bueno eso no funciona porque me tratan como un cliente más y no entienden de que les estoy dando tipo como una lista ultimátum es como no voy a negociar negocia vos para eso te pagamos y conseguí me está lista y la lista es razonable por eso estoy comprando esta propia que mostré recién no sea un valor muy cercano al valor de lista y eso pasó un montón siempre se está bien europa si claves termina alegría de vivir y después lo que me preguntaba al cliente es que puede aparecer alguien más y robarme el departamento a pesar de que ya lo reserve no puede la inmobiliaria tomar otra reserva y hacer una subasta como se hace en estados unidos estamos acostumbrados a ver esos programas tiempo hermanos a la obra que viene en cinco puntos se pelean tiempo yo pongo 78 % 28 puntos y cuyo post y todo eso lo vendemos este 115 bueno eso así en argentina no funciona una reserva lo que hace y por eso reservas también es bloquear la propiedad podrías exigir después se dé de baja de los portales inmobiliarios o al menos figure como en negociación o reservada también para que no venga otro y a la otra reserva porque lo que no puede pasar es que te van pelear con otro con otro cliente pero lo que sí podría pasar es que si vos no reservas de la propiedad yo como inmobiliario te haga pelear con otros clientes que también están en la misma de hecho están por reservar así que y es como cuando me venís con 85 lo que estás 100 yo te digo ni empleo te tome la reserva porque tengo otro ahí kebab que está pensando si reserva o no en 95 y ahí entonces cuando vos empezaste en 85 y en dos minutos está poniendo 96 es una mala señal por eso siempre es mejor empezar en un número que tenga probabilidad de lograrse y no en un número totalmente delirante y eso va a depender del valor de lista que tenga la propia en particular porque hay 162 mil propiedades en venta y sólo se venden dos mil y pico el último mes mil quinientos promedio los

últimos 12 meses o sea el 1% que en promedio se vende en consecuencia no importa a tiempo cuánto se negocia en genérico así en una nube total que no tiene nada que ver con nada importa cuando está cada propiedad yo una propiedad la compré en un momento 25% bajo el valor de lista eso es probable muy improbable porque se tiene que dar el mix muy difícil de que el propietario quiera vender y nunca le hayan asegurado el valor de lista como para estar en un valor de lista acorde a generar demanda y que alguien se pueda pelear por esa propiedad así que la verdad es que creo que esto responde todas las preguntas ya que vamos a dejar esta primera parte d de pregunta para el comprador que le puede servir que me parece que es útil al menos desde mi humilde visión vamos a dar las preguntas que hay acá salud de rosario dicen ya existe un vídeo de preguntas a compradores pero qué preguntas se podrían hacer a compradores inversores preguntas que nosotros podríamos ser como precalificación responder por favor gamaliel después me robó eso diseño no soy de argentina y se estima me recontra sirven joya steve roba teros nomás están buenos después de que éste podemos traer otros santi podés recomendarme recordarme cómo surgió de inmobiliarios cuántos eran como arrancaron ahora lo recordamos franch yo si querés santi cuando quieres un corredor inmobiliario de inmobiliarios firman un contrato por un mínimo de tiempo determinado pregunta juan falcón yo soy muy me gusta la libertad y esto es algo que le sorprende a casi todo el mundo de cómo funcionamos nosotros y es que no atamos a nadie a nada o sea obviamente firmamos un contrato de prestación de servicio que tiene un año de duración pero si a los tres meses la persona se quiere ir se va chau obviamente si hay una operación que tipo sea una operación que está encaminada vas a compartir esa comisión con de inmobiliarias una de que sea pensar que te fuiste pero si leo el tuit amigo tommy entonces puedes recordar métodos como de ver cuánto será ahora la vamos a ir a franch o esto que que está afrontando acá lo puedo recordar con un gráfico para mostrarte un poquito dónde estamos parados que quizás de sirve como respuesta es que si alguien le quiere hacer esto en otro país o algo así puede ser una inspiración de que si este gil lo pudo hacer se puede hacer y demostramos que es posible hacer las cosas que tengo en un libro que está leyendo no lo tengo acá en mi casa que cuenta historia de startups y el prólogo dice eso como escribí este libro para mostrarle a la gente

que si dice si todo se torna goles y pudieron o también debiera poder te muestro esto inmobiliarias averías inmobiliarios que puede servir como y después te cuento un poquito más de historia esto es una slide de alguna presentación que hemos hecho a chico mi cara y ves que en enero del 2021 pandemia éramos tres inmobiliarias averías inmobiliarios ahora somos 21 esto involucra un crecimiento del 10 por ciento mensual compuesto la red inmobiliaria número uno de argentina es rimas que tiene más de 50 inmobiliarias en capital federal y gran buenos aires y más de 160 o aproximadamente 160 en argentina y uruguay centro y twenty one tiene 21 inmobiliarias en capital federal y gran buenos aires al igual que de inmobiliarios y grupo mega tiene una flecha roja porque cada vez son menos tiene 23 inmobiliarias en capital federal 33 y 23 en la argentina total por las tiene todas en capital y gran buenos aires por lo tanto de inmobiliarios con tan sólo 21 inmobiliarias adheridas a la red en la tercera red más importante de la capital federal - aires y dicho eso esto es sorprendente porque en enero del 2000 21 gramos 3 en enero del 2021 en enero del 2021 que fue hace muy poco cuando arrancó la pandemia era una única inmobiliaria que la santiago magnín y de inmobiliarios era un proyecto que existía pero era un proyecto y eran todas personas que algunos serán corredores y muy bien matriculados pero sin embargo todos ejercíamos dentro de santiago mining inmobiliaria y de inmobiliario será el proyecto de red si se quiere antes de la pandemia yo me acuerdo que cuando entró cuando éste empezó yo sume al primer valiente cuando hice el curso de del carnegie porque me acuerdo que en una de las clases compartí que el amigo silvio se sumaba de inmobiliarios que demoran no era nada no porque era yo sólo literalmente sólo llegarte decir cuándo fue eso porque no me acuerdo pero vamos a poner acá del carnegie a ver si en mi agenda sigue estando agenda del año el pedo si en abril del 2019 se suma la primera persona de inmobiliarios 2019 2019 ahí en el 2019 después ya rápidamente pasamos a hacer después de dos con silvio crack después fuimos tres de próximos cuatro próximos cinco después fuimos seis y ante la pandemia creo que éramos seis creo que éramos seis y la sociedad anónima de inmobiliarios tampoco tiene tanto tiempo y si vos te metes en mi instalarán cosas que estoy haciendo ahora en pantalla para ver si llego a ese dato hay algún post que estoy con mi mujer abriendo la sociedad anónima de inmobiliarios pero qué es ese proceso se dio en el medio de que éramos 45 y había



como algo de que podía llegar a funcionar esto entonces armamos una sociedad para que deje de ser santi es igual a de inmobiliarios cosa que muchos creen que todavía es así porque no ven este crecimiento o no lo creen pero esto es mejor y acá estoy buscando el pasador paso al pasado bueno nosotros el recién el año pasado en enero nos mudamos a esta oficina también y después logramos otras oficinas en el mismo edificio estoy yendo al pasado mi instagram que te lo puede mostrar no te aburrís y podemos verlos juntos estos pueblos letras horribles es una vez hayamos probado con un community que no funcionó bueno acá por ejemplo que estaba la mesa de ping pong esto es a ver qué fecha diciembre del 2020 alquilamos esta oficina que estaba verde en ese momento era horrible a la mejor diciembre de 2020 antes de que esto exista y sea digno yo ya estaba generando contenido comprado y este era octubre de 2020 cuando se había levantado la cuarentena y bla bla bla ya estábamos generando contenido ocupado bueno acá en este momento ya éramos bastantes en de mobiliario en el modo personas locas y te estoy contando todo esto para llegar a algo de reconstrucción a ver a ver a ver bueno a cada joven parece no sé si voy a llegar a algo así es este esta fecha diciembre de 2019 se empezará la sociedad formal diciembre del 2019 y a ver si tengo alguna foto con lo que el equipo en ese momento diciembre 2009 bueno si ya que estábamos tipo de diciembre de 2019 éramos cinco y todos teníamos ese revés empezamos a meter magia de calidad cosa que el mercado estaba año luz de esto así que eso de diciembre también debe ser 5 una sola inmobiliaria ahora ser 21 inmobiliarias un montón de personas y ya un montón de procesos pensados cosas que en ese momento eran una ilusión total así que la pandemia nos vino muy bien en este crecimiento porque se movieron muchas fichas en el mercado y en ese movimiento de fichas en nosotros nos vimos obviamente súper beneficios pues tenemos una propuesta que es realmente superadora lo que se ha marcado al menos en argentina quizá en otro lado pasa en otras cosas qué preguntas podemos hacerle a un inversor cuando estamos mostrándole propiedades respecto a aplicarle el nurr qué gran pregunta está o sea claramente cuando tenés un perfil inversor no vas a tener el clásico nur que nosotros llamamos nunca necesidad urgencia realismo y capacidad cuatro cosas que debiera tener un cliente ya sea propietario vendedor o comprador para calificarlo en nuestra mente algo que es muy difícil y ver si

realmente necesita vender o si realmente necesita comprar esto con un inversor va a ser súper gris y va a depender de tu talento de leer personas para ver si de verdad está 100% decidido a comprar esos cinco departamentos en Almagro para hacer derby ambi o si estás comparándolo con lo que le puedes sacar al ex amp y en EEUU o si lo está comparando con poner toda esa guita en su campo o lo que fuese y eso muchas veces te lo das cuenta a pesar de que no tenemos tristemente y me lo llevo como tarea amigo Villordo no tenemos una lista para precalificar clientes inversores lo cual estaría buenísimo pero podrían ser preguntas y las pensamos si quieres ahora juntos por el lado de che qué pasa si porque esto de poner tiempos también funciona con el inversor qué pasa si en 90 días no conseguimos departamento en esta búsqueda y ahí la persona quizá te responde así para junio julio no conseguimos saber ya le doy esta guita a Robertito que tiene un edificio en pos y listo entró con cinco de Robert y se terminó buena y te demostraría un gran marc porque quiere decir que el tipo de compras sí o sí y es con vos o sin vos pero va a comprar y dosis lo cual está buenísimo y no siempre es así eso sería una respuesta a ponerle un tiempo y ese pie si en este tiempo no logramos un objetivo que pasaría tal cosa tal otra vive de lo mismo al contrario decirle que si la semana que viene encontramos una re oportunidad voy a estar listo para escriturar el día 8 de junio y de mayo ponerle que falta de poco tiempo y te dice que sí sí ya tengo la guita en 1 kg sur y hablaban sé que os la sacó en dos minutos hace una transferencia pintadas soluciones y esto es un tipo serio que va a comprar así que hay muchas cosas ahí que pueden tener sentido qué teoría en tener un poco press un gris muy muy fuerte así que gracias amigos Gamaliel o Villordo ofm errores o diseños y hablemos de la la la la y teníamos esta pregunta de cheque equipo usas para grabar cámara micrófono etcétera esto lo podemos responder y de paso les muestro un poquito todo esto lo había preguntado esto Steve que siempre está presente pero hoy no sé si está presente que había pronto qué equipo usamos para grabar acá este tuit o antes de responder eso voy a dar dos o tres datos interesantes uno mi canal de Youtube con toda la humildad que representa con toda la humildad que representa está entre los 10.000 canales más importantes de Youtube del mundo de los 10 mil más importantes de todo el mundo y yo acá la analogía que hago que la quería postear en algún momento en red ser pero nunca lo hice fue comparar con cuántos

jugadores profesionales de fútbol hay y cuántos viven bien de jugar a fútbol y cuántos ratonean pero son profesionales porque alguien les paga por ejemplo no se jugasen en hacer a telas o en deportivo español o en algún club de la seo de la de capital ahí vas a dar muy poquito y probablemente necesite es otro laburo y eso lo que pasa con youtube y voy a todo esto es para una intro que agrega valor no se me aburran y es la magia que yo encontré en youtube es que a pesar de que por un lado yo no gano ni cien dólares por mes con mi canal de youtube que está entre los 10.000 más importantes o sea es como si cuestión que soy un futbolista profesional pero juego en atrás ganó 20 lucas por mes y necesito otro laburo solo de ser poco futbolista profesional en este caso youtuber no vivo también pero cuál es la magia que el futbolista de atlas probablemente necesite otro laburo de otra cosa nada que ver y que no sea palanca un laburo con el otro en cambio esta magia de youtube lo que logra y que me parece sensacional es que yo consigo el leeds de clientes consigo prospectos de clientes y en vez de tener que pagarle al mercado publicitario para que me haga publicidad y me consiga clientes es al revés el mercado me paga casi 100 dólares por mes para conseguirme clientes una cosa de locos en consecuencia yo el mensaje que primero de todo que quería bajar siempre es que decirle a tu hijo que quiere ser youtuber o a tu sobrino que quieres ser youtuber que la apuesta está en ser profesionales en algo y u2 ver por qué porque esto chirola excepto que logres un canal de los mejores 1000 pero si ya logras uno de los mejores 10.000 que es muy difícil porque no hay ningún otro canal para inmobiliarios en argentina que esté entre los mejores 10 mil no hay ningún otro en consecuencia si logras esto el desafío después de cómo me charlo con otra cosa porque si no vas a la chirola y con esto siendo siendo largo no te sirve para nada dicho todo esa intro intro número 2 si ven mis primeros vídeos en youtube van a ver que no tenían ninguna producción no se necesita nada entre comillas para generar contenido agregador de valor y esto lo pueden ver al principio yo ya lo conté alguna vez pero una vez mi prima me dijo que santi tiene que hacer ya que no tienes tiempo para generar contenido variador de valor graba cosas que se sucedan en el día a día y lo que pude grabar y me parecía útil era grabar ciertas reuniones con información pública no reuniones privadas entonces graba un zoom con la camarita webcam de la notebook que se veía para el en una sala de vidrio

que se escuchaba pésimo y eso vídeo funcionaron muy bien porque había un nicho que necesitaba aprender de cómo funcionaba el mercado inmobiliario y no tenía ninguna otra información obviamente si hubiera habido 100 canales inmobiliarios con primerísimo nivel con lo que voy a decir ahora que yo compré con el tiempo claramente no hubiera podido competir con mi webcam pectorra y que se escuchaba para el una sala vidriada por que competiría con 100 cracks atención y ahí depende también del talento puedes tener toda una producción respeto raperos y lo que decís es muy interesante o son muy ficheros son muy entrenadores son muy simpáticos lo que fuese pásate un diferencial y ahí te van a seguir la gente igual bueno voy a repasar lo que tenemos acá para responde la pregunta piensa que las cajas acá para poder responderlo primero la cámara está que está grabando esto es una sony y no me pasó ni una sony alpha al 6600 que si les comparto pantalla la podemos ver acá si me sale compartida cap inba sony alpha 6.600 sale 230 lucas pesos lo voy a empezar a tener en un bloc de notas así después lo repasamos todo esta es la cámara la cámara viene sin lente como ven acá en la cámara solita esto es el primer artículo el segundo artículo que necesitan como la cámara está solita necesitas una lente que la lente es esta sony black lo leen ahí son 10 18 f 4 bla y de vuelta acá les voy a compartir pantalla de vuelta son y no me gar para me tendría que dar para por este pequeño chivo no creo que vendamos ni una igual con esto pero sirve para alguien que le pueda interesa pues me quieren replicar y entonces el extremo también d me importa tampoco guardar secretos que les estoy contando todo cómo está montado este pequeño estudio por cien quieres en su propio estudio está bien la lente que te usando es esta y está en pantalla 130 lugar das este es el segundo artículo o el segundo artículo usted el tercer artículo es el que tengo ahí de frente qué es esto que no sé si no lo voy a mover todo pues se me va a romper todo al pero es una luz que tengo acá que está compartiendo pantalla panel go docs alzas a 32 lugar 2 después tengo dos luces de fondo que son barras que no no sé si lo vamos a encontrar barras d el led son estas no son éstas pero son tipo estas dos tipo estas que no hablan las más creo que son poquitos más más lindas pero es un tipo de estas 60 el huca de luces de fondo que esto sirve porque vos debieras bloquear todo con blackout la luz natural para que te quede copado y después de eso poner luz artificial una de frente que te enfoque a vos y una

que te separe el fondo de lo que es el frente después el micrófono ya en su momento tenía un blue yeti pero ahora tengo el micrófono sería este que les muestro acá es un micrófono bomba comporta pantalla o micrófono cubre 80 y luca es el 17º más vendido se escucha espectacular y es un gran progreso con respecto al billete que tenía antes pero de vuelta con el micrófono de la computadora que se escucha pésimo si dicen algo que haré a valor va a ser muy consumido y va a tener sentido igual y va a funcionar y warner que no le va a funcionar después al ver alguna cosita más a perdón me olvidé una cosa la luz la luz de frente ese panel go docs y esto también es útil para cualquier youtuber o cualquier intento de youtube que me quiera copiar esto la luz la luz esa tiene que ir con un trípode pues estás al horno entonces pues comprar un trípode pedorro como éste estos que son medio pero bueno duran poco pero no importa sólo que yo compré dos lugar da el trípode después la acústica pueden mejorar la voy a ver yo ya no estoy usando pero debiera usarlo porque por ejemplo ya que puse doble cortina en los vidrios para que no rebote el sonido en todos los vidrios pero además pueden comprar algún panel citó que puede llegar a hacerles útil como este que ya no está más en venta por eso quería mostrar lo que es este ponerle panel a cultivo de la unco citó así que traspone saca adelante así cuando el sonido va tuyo punto no rebota por todos los lados y va y vuelve de los vidrios y el descontrol o sea que el panel ese el acústico panel acústico ponerle los que ya no tanto para después mostrarles el resumen el panel acústico serían 78 lugar que va a 8 lugar de no sé cuántos saldría ahora pues no está pública y ahí se los muestro etc este es el panel lo puede poner así pin pin pin esta etapa está desconectada dado barra que decía esto le puede poner cualquier color se tiene un control sitio remoto y como son luces led puede ser rojo violeta al verde lo que sea esta es la luz después muebles debieras tener muebles acordes de esa careta por ejemplo yo esta biblioteca que tengo de fondo la hicimos a propósito para que sea como él [Música] el estudio de youtube o sea que tenga ser un mueble lo que sea ahí arriba que estos filtros puede mostrar ahí arriba ahí arriba hay unos greenes greens por si quiero grabar algo sin el fondo éste [Música] también lo pueden lo pueden comprar esto no me acuerdo cuánto vale los greenes greens después necesitan un trípode para la cámara y después necesitan un producto que se llama cam link que es para conectar una cámara como ésta son y bla lo que sea a la compu el

productor de esto se llama el de gatos parece una joda pero no lo es y es esto es este aparatito que está ahí y se compran esto y conectan una cámara pero a la computadora que sale 17 lugar das el camping de del gato entonces creo que el resumen es este y ahora vemos si me olvido de algo lo comparto acá pimba no se lee un no bueno vamos a sacar esto de acá pero pongo en un google docs y se los comparto hacemos el resumen general creo que no se me olvide nada así me olvidó un agua con que tengo acá no se los muestro mientras entró google docs y hacemos el resumen y esto qué edad puede ser un buen vídeo para abrir un poquito el panorama de público que le puede interesar a otra gente pues está bueno haríamos el agua com y vamos a poner este así ping ping ping ahí está les comparto pantalla de vuelta y agregamos el agua como ahora y ya liquidados rimba o sea lo que terminamos armando es cámara son 300 lugar de lente gran angular la lo tienen ahí luz de frente es es algo docs bla bla bla un trípode padre salud de frente dos luces de fondo para no sentar guardas el micrófono 80 un lugar das el panel acústico 8 lugar das los muebles al aro como se desencanta the green screen no sé cuánto puede salir trípode para la cámara porque para lo otro ya estaba arriba otra de lugar de ponerle el camping 17 lugar das y después le falta este producto que tengo acá que es un agua con que esto no me terminó de gustar al final pero ojalá que lo vuelve lo pueda usar y se los cuento porque lo compré porque esto lo usa en mi vida cuerpo es un agua como que vos tenés un lápiz hito y puedes ir escribiendo acá y vas manejando como si fuese por ejemplo yo lo pensaba como para un powerpoint pues puedes ir marcando acá tipo que miren este gráfico cómo va para arriba miren esta parte acá miren esto acá me interesa si prepara y esto tampoco es un reproductor o sea no te va a romper la economía de la inmobiliaria y sirve muchísimo para explicar vamos a ver tableta wacom en mercadolibre lo acabo de poner y está ahí tipo 5 lugar das esto tableta gráfico wacom bla bla bla los copió en el documento sin colocar las más de esto y eso es todo tienen preguntas de cómo operó este circo estábamos acá y creo que no me olvido nada de lo que uso acaparado para operar este circo o sea tengo esta cosa bla bla bla a él bien los auriculares que boludo bueno los auriculares son estos perdón son y w la mar en coche también podemos buscar es importante porque así se dan cuenta si se te escuchando bien es escuchar para el son y w h mil x m 4 lo buscan en mercadolibre y también los muestro ahora en dos

minutos pimba ahí está es éste a ver si se este si es este negro llegará a ti soy 42 lugar de este boom vale ponemos el documento y listo esto es todo lo que necesitan para tener un estudio de grabación profesional en su oficina creo o sea después tenemos a esta ves que es el no sé ni cómo se llama tengo para poner el brazo para enganchar el sur es el brazo para el micrófono y el sur es este aquí ya lo mostramos a 97 podcast microphone se escucha bien creo yo así que vamos a poner acá en el mic brazo para el mi brazo para el mic y 7 vídeo a youtube le pongo ahí tipo una mini descripción de lo que tenemos acá tenemos luz tenemos cámara tenemos micrófono el brazo el micrófono el coss y tola después de unas envolverse no como esto impreso en 3-d para apoyar los auriculares el costo del audio la cámara la lente blah blah blah la podrías de dos cámaras yo tengo otra cámara detrás pero no la usamos porque dos cámaras tendrían que configurar la otra y estar acá tipo pumba pumba pumba y les voy a mostrar lo que sé lo que tengo favorito para el futuro que puede llegar a hacerles de utilidad a ustedes también por si alguien se quiere copiar todo lo que lo que hacemos acá y es por ejemplo cuando llegamos meter la segunda cámara lo que necesitaría es por ejemplo este stream de que es como para ponerle botoncito la lente después configurar tiempo y lo pongo acá con la mano derecha peeping entonces puede ponernos en esta pantalla que muestra la pantalla y mi cara en el costado después puedo poner una pantalla que te agarre la cámara derecha otra pantalla de la cámara izquierda ahí necesitas otro cam link porque vas a estar conectar otra cámara de kosovo citar una placa de video más o menos digna para que sean que todo el circo no se haga en tres monitores o sea que ya tenés todo como ha narrado con los monitores de medio un quilombo pero tampoco es una cosa de locos y de vuelta si se fijan bien primero vídeos y esto es el mensaje clave 2 mensaje clave significa lo primero vídeo que hay en el canal de youtube son una pedrada de calidad y sin embargo funcionaban igual ahora estamos pasando este es el siguiente nivel de calidad porque creo que es el ciclo lógico que deberíamos que debemos atravesar pero sin embargo es clave para que te vaya bien - en el rubro inmobiliario o en otros aún peor ya no hay ningún youtuber contador que explique bien cosas contables de forma entretenida relajada alguien joven no hay ninguno o sea que sos contador y te convertís en youtube te van a llover los clientes contables y encima vas a 100 dólares pues metro ni canal de youtube así

que ahí hay una gran veta que creo que se está desaprovechando bastante bastante bastante  
monitor t en sólo 1 preguntan acá tengo 3 pero este por ejemplo que está acá al costado no lo  
tengo aprendido ahora en general tengo acá bloomberg boludez e de la bolsa y laburo en el que  
tengo de frente porque tengo como el mambo que me gusta hacer muchas cosas a la vez y no me  
aburro si solamente tengo alcance una sola cosa estoy trabajando acá me gusta tener otra giladas  
acá en el costado para divertirme es un poco todo lo que tenemos acá y con lo que hacemos esta  
pequeña producción twitch era y los vídeos de youtube y bla bla bla bla bla hiciste el cálculo de  
costos con respecto a cuando alquila base de estudio y si te convenía a armar te todo o fue por  
comodidad pregunta juan falcón es bueno dato de color ahora volvía al estudio por eso el otro día  
post y en instagram que estábamos pensando ahí como llevar más de una una magia así que  
vamos a volver a ver contenido de estudio porque porque a pesar de que tengamos desde circo  
acá como no tengo un empleado que entienda de esto esta calidad nunca es la misma que se logra  
en un estudio a pesar de que si voy al estudio tienen la misma cámara este micrófono sobre esa luz  
go docs etcétera el mismo material pero es como lo mismo del mercado inmobiliario nosotros  
hemos vendido propiedades donde el propietario era un colega y nos dio la propiedad a nosotros  
por qué porque valora verdaderamente el lauro de la negociación siendo no un el que negocia o  
sea valora el servicio en este caso creo que pasa también por ese lado así que a partir de este mes  
ya ni siquiera ahorra nada porque voy a igual gastar y eso no llega o sea es una moneda bastante  
alta pero no es totalmente delirante y de vuelta si vos tenés montado todo un negocio alrededor del  
marketing de contenidos qué es esto de agregar valor de forma desinteresada para que haya un  
sentido de reciprocidad la comunidad zarpado y te lleguen negocios que lo que tratamos hacer y  
esto es súper contraintuitivo ahora estamos laburando por ejemplo en renovar mis redes sociales  
con nuevos proveedores y ni nadie entiende el concepto de no queremos hacer publicidad  
queremos agregar valor o sea cualquier persona cuando agarra el concepto de redes sociales le  
meten luego por todos lados mete chibola queremos que sea agregador de valor el contenido no es  
un chivo y no es un chivo ni de marca personal ni de marca de inmobiliarios ni de nada esa área de  
valor alguien me pregunta que santi que herramientas usas para grabar este contenido le muestro



todas las herramientas alguien pregunta cheque como tomas una reserva demuestro el formulario de reserva le muestro el documento legal la ficha de negociación que se lo copien alegría sentido de reciprocidad en negocio esto no sé a pesar de que estoy regalando todo es un gran negocio dice never pony que me encanta ese apodo que pensaba invertir en acciones meta ahora particularmente a mí no me gusta porque creo que el negocio de facebook va camino a la muerte pero parecía estar barato por lo que factura hoy pero por qué pasa eso porque el mercado ahora estima algo parecido a lo que yo estimaba de antes y es que el mercado de fausto ir achicando con el tiempo se va a ir achicando por lo tanto yo no invertiría pero por una cuestión de que no me cierra ningún precio pues no me interesa ningún precio bueno es relativo si le sale su probada pto los pocos años que dure el negocio vas a ganar y está qué preguntar a los inversores ya no respondimos a la salud de rosario muy caras con rosario bueno creo que no hay más preguntas acá vivo así que podemos ir alguna vez del pasado también esto es alquilar o comprar un departamento en argentina complejo que puede dar para que lo respondamos ahora pensar que son dos y diez no sé si les parece ir con eso o con otras preguntas voy a reponer está degustado que decía que el plazo fijo tradicional es una pésima inversión en la peor inversión pone pero dejarla en tu casa es muchísimo peor no sé si coincidió atención atención si vos tiene la guita en una caja de seguridad por ejemplo te es un costo por de la plata en vez de en una ganancia pero porque estás en una opción totalmente líquida y totalmente pocos riesgos entre comillas a pesar de que como ya dijimos si te suben los impuestos si te suben los impuestos si te sube la inflación pasa parte un montón de plata si estás inmovilizado en dólares porque encima quitándoles en una caja seguridad tiene una tasa superar también es personales te bajan de todos lados con 8% inflación en dólares del control pero guarda porque un plazo fijo en pesos tiende a cero no a perder guita un año y después ganar 2 por ciento y en por perder lo que te otorgará 1 por ciento perder 1 por ciento y la que a la larga estás más o menos en el mismo valor es como acumular oro vas a estar más o menos siempre en un poder de compra más o menos siempre envío poder de compra sin embargo tipo fijate historia económica un plazo fijo en pesos tiende a cero porque porque en cada gran devaluación argentina se te licúa zarpado tu ahorros y quedan chaouchi palitos y eso no pasa acumulando dólares euros

yenes cualquier moneda más o menos dura que igual se devalúa con el tiempo pero muchísimo más lentamente que el peso y esto es muy llamativo que la gente no aprenda esto los jóvenes quizás porque es todos los jóvenes son un medio boludos pero la gente grande que al capaz que da un plazo fijo en pesos porque le pagan 50 por ciento y cree que es el negocio del milenio pues le pagan 50 por ciento y pan 50 por ciento porque es una cosa riesgos y ximo donde la probabilidad que pierda guita es bestial obviamente en un año puede ser que te agarre un año que tenés 20 por ciento de evaluación y 50 por ciento te paga el paso fijo en peso y ganaste una renta en dólares delirantemente alta pero ustedes se piensan que lo bancó quieren regalar plata que son todo tontos en los dueños del banco Galicia el Santander lo que sea no es que tuviste suerte te fue bien y con el tiempo pasa por toda la guita porque porque va a venir una devaluación que va a pasar el dólar de 8 a 20 pesos de 20 a 40 pesos de 40 a 80 pesos de 80 a 160 pesos de 160 a 220 pesos y con todas esas devaluaciones tuvo 40 por ciento anual que te van pagando el chaucha y palito no es nada ya te robaron una porcentaje bestial de la guita ni hablar que históricamente en Argentina se ha metido la mano en el ahorro del privado bancarizado y nunca se ha metido la manopla en una caja de seguridad o algo así así que todo tiene su proceso contra en la vida pero un plazo fijo pareciera no tener pero porque es un juego de esperanza matemática negativa como te enviaré en el casino no puede ganar plata team en el casino ya lo dijimos más una vez obvio que podemos ganar plata tiempo hay un solo cero que es la diferencia que gana el casino por lo tanto si os jugás a color tiene cuarenta y pico por ciento de probabilidad de duplicar tu plata pero las jodas que tenés cuarenta y pico por ciento de probabilidad no cincuenta y pico por ciento de probabilidad si tuvieras cincuenta y pico por ciento de probabilidad de duplicar tu vista cada vez que jugás sería un juego esperanza matemática positiva los juegos muchas veces si vas a tener cada vez más guita como de cuarenta y pico en vez más de 50 es un juego plazo matemática negativa y cada vez que no jugar tiene menos plata a pesar de que una vez puede duplicar dos veces puede duplicar 10 se puede duplicar una tras otra una tras otra pero si no juegas muchas veces vas a atender a cero y eso es un plazo fijo en pesos un plazo fijo en pesos no es una inversión un escotazo como jugar al pero de apostar en bwin que messi va mete tres goles que Argentina gana es mundial o comprar

algún activo especulativo que también entre la misma que tienen una esperanza matemática negativa quiere decir que va atendiendo a bajar en vez de lo contrario leandro dice no publican en el ejemplo publicamos en todos los portales inmobiliarios hasta la separación que hicimos hasta hace poco que anuncia hace poco publicamos en todo por está décimo jazz y ahora cada corredor inmobiliario todos los adheridos a memoria los publican en zona pro por ejemplo pri mercadolibre pero cada corredor inmobiliario cada inmobiliaria porque aplomarse la gente toma su viña espesa propia cada uno de ellos puede elegir si publicar o no en cada uno de los portales pedorros por qué porque ya se validó y les mostramos los números a todos de que genera más costo en tiempo tener los portales pero los activos que lo que generan en leeds de prospección entonces la respuesta es en argel proxy pero por ejemplo pero para ti go play city o lx viva avisos zumos todos esos portales ahora son opcionales es decir como son gratuitos el corredor inmobiliario adherido de inmobiliarios pueden limpiar en su en su sistema de gestión el portal a sus propiedades y ahí publicaría esa inmobiliaria en esos portales por ejemplo creo que toma su viña pública como el madrid es porque ha roto los gratuitos y pública porque nosotros hicimos el cálculo y dijimos que tenía más costo en tiempo que lo que te daba es de beneficio igual atención porque vos podés usar como argumento con los propietarios vendedores no sólo públicos con el máximo nivel de esta creación el aprobó además publicar por ejemplo para ganar público mercadolibre sino que además publicó en 78 portales más que alguna cosita entrada de vez en cuando y eso verdad pero sin embargo por esa cosita que te trae de vez en cuando te trae un montón de quilombos ejemplo muchos portales gratuitos están más limpiados con los sistemas de gestión por lo tanto muchas propias que vos das de baja en el sistema de gestión tardan dos meses o un mes o lo que fuese en darse de baja en el portal que encima se hace lo volvemos a propósito para mantener más contenido a pesar de que en esa propia no existen en consecuencia quizás te llama hoy miércoles 27 de abril una persona diciendo chevy la propiedad no se quiere a lara y voy a ir por esta propia ya la vendimos hace seis meses y es porque un error hubo en el portal y quedó la propiedad activa ahí flotando en dos ponerle de comunicar con el servicio de humos y claramente como es un portal gratuito ahora tampoco vas a pretender mejor servicio el universo entonces tardan también en darse de baja la

publicación nivel dato un costo en tiempo porque no la veo en beneficio si quieren la próxima podemos compartir como nos llegan a nosotros los leads de portales y cuáles son las acciones y queremos tomar de acá en adelante porque muchas cosas vamos a cambiar en breve de cómo estamos laburando a como pretendemos laburar después en el futuro porque queremos cada vez depender menos del portal inmobiliario líder y para eso hace un montón de acciones que involucran muchas cosas que no voy a contar ahora para no quemarla pues todavía no existen del todo y cuando se lancen las anunciaremos con bombos y platillos pero hay mucho por hacer que casi nadie en el mercado hace y hay uno o dos actores en el mercado y acá les tiró dos o tres datos cuerda por ejemplo acá en el vidrio yo que tengo adelante en mi oficina tengo cien nombres de inmobiliarias o personas inmobiliarias que son los referentes del mercado y yo de vez en cuando pongo pin vip y me pongo a leer los nombres y me pongo julia gross a buscarlos en instará a ver cómo está la web de cada uno social de vez en cuando las tengo que en colores de a diez para porque cada vez que lo hago diez pues si es imposible de gestionar y cuando estoy al pedo en algún momento agarro 10 póngalo día y siempre aprende alguna cosita y esa cosita que aprendí hace poco es que hay algún que otro actor en el mercado que ya ha dado ese paso del cual me estoy refiriendo yo cuál es ese paso general formas de conseguir leads de compradores que no dependan de un único portal inmobiliario de canales diversos que es muy difícil porque ya todo lo que están acá ya saben que es un mercado medio monopolístico donde uno solo tiene un gran porcentaje del mercado en consecuencia tiene atados a todos los inmobiliarios en una cadena de la tristeza gracias leandro por la pregunta muy buena pregunta y si quieren no sé si vamos a responder alguna más siempre me han preguntado la recomendación de libros hoy ya recomendamos 3 la magia de de negociación después me habían preguntado por la primera ganancia y por la primera ganancia tipo la primera comisión esto creo que lo conté fue una propiedad que estaba sobre avenida santa fe que me la refirió una colega que no quiso agarrar en mi oficina en la cual yo estaba que voy a ver ahora si te encuentro no sé si va a encontrar en una propia sobre avenida santa fe no me acuerdo tampoco el precio al cual se había vendido pero no era un precio delirantemente alto era un precio bastante pedo rim a ver si es esta si es esta avenida

santa fe era este departamento esta fue mi primera comisión en el departamento con terraza santa fe y callao monoambiente chiquitito ya lo conté que tenía recontra pocos metros cubiertos pero se vendió un buen valor porque en el mejor momento del mercado y acá vamos a ver si puedo mostrar al menos el valor de lista o así el valor de lista es apropiada 69 mil dólares por suerte arregla dos puntas pero creo que negocio un puntito o algo así así que más o menos fueron cuatro lugar das de la primera comisión y yo estaba en un split split se llaman las inmobiliarias tradicionales grandes o en la franquicia o en las redes locales aquí en porcentaje vos arregla con la inmobiliaria quedarte vos yo estaba en un split del 45% o sea que me menos fish o sea que me quedaban 45 por ciento de las 4 lucas serían mil 800 dólares menos algunos fish ponen en mil y pico de dólares esa fue mi primera venta mi primera comisión súper significativa para un mercado de fasta con argentinas muchas cosas pero que sin embargo como ya he contado también más de una vez por un montón de meses gane menos guita vendiendo propiedades que lo que hubiera ganado laburando este ching donde el aura bayo y eso yo lo seguía en un documento en un cash-flow muy simple en el cual ponía todo lo que me ingresaba todo lo que ya estaba y después le ponía el costo de oportunidad que no está bueno como consejo le ponía cuanto hubiera ganado si hubiera continuado laborando en relación de dependencia y como por no me acuerdo veintipico de meses el acumulado de ese casi flow me daba mejor que me hubiera quedado en relación dependencia a empezar a la hora de la reunión mobiliario y así todo ahora es un negocio muy generoso después de haber superado todos estos tiempos que fueron mucho tiempo es mucho tiempo por quizá una persona al año dice no me conviene volver a la relación de dependencia ya está esto no es para mí la mar en coche y bueno se pierde entrar en un negocio que géneros hicimos si te va bien y de vuelta depende lo que vos consideres que estás haciendo en el corto mediano y largo plazo porque ahí también hay un gris muy interesante de que mucha gente se quedan el rubro a pesar de que ya el rubro le está dando claras señales de que el rubro no es para él yo así operaciones tenían muchas estás acciones del día uno podía controlar un embudo bien claro de contactos pedidos de tasación tasaciones captaciones reservas ventas que es el embudo que cualquier persona ticket en el cerebro y que yo hoy después de varios años en el rubro lo tengo ahí en la pizarra que tengo que

han costado tengo que alcance tengo que tener pues en vez de contactos yo le llamo alcance ahora por las redes sociales transacciones captaciones ventas y de la venta tengo un ticket promedio de la comisión promedio cuánto queda por venta promedio qué porcentaje de split tengo con los correos que elaboran conmigo y cuánta gaita me queda a mí por mes y cuál es mi objetivo que me quede por mes por vender propiedades más allá del negocio de de inmobiliarios que es un negocio de prestarle servicios a corredores inmobiliarios en móvil ya las independientes que quieren crecer ya para encarcela como ha copado que también es otro negocio que también tiene un embudo y ahí en la pizarra tengo dos embudos bien claro que definen mi día a día de cómo debiera laburar y eso es muy difícil de ver porque mucha gente dice no vi un vídeo que te sant y dice que no hay que bajar los brazos que el por dos años ganó menos y está vendiendo propia de quién tenaris y la verdad y es como bueno camper tenéis una empresa en la organización techint pues tenía la oportunidad de ganar bien era un buen puesto era un coste oportunidad alto y por otro lado yo veía que tenía muchas tasaciones veía que tenía muchas captaciones en un momento tenía una guasa de reservas a la vez en consecuencia veía como un panorama optimista del futuro veía que había un negocio pero otro otro caso podría ser ya pasaron tres meses probaste una cosa no funciona y no funcionan es no tener ni estás acciones pasaron tres meses más no tienes estás acciones pasan seis meses más nos den estas acciones pasó un año y no tienes estás acciones quizás no es el rubro quizás no es el rubro quiere decir que no sabe vender que no puede venderla quizás incluso no es el momento no es ni siquiera no es el rubro quizás no es el momento y esto lo que nosotros siempre hablamos con la gente muy muy muy joven que es como que quizás quizás te va bien en el rubro pero tiene 22 años se trata complican zarpado concentraciones de aciertos el proceso completo porque no te pones al aula en memoria tradicional haciendo sólo la parte de muestreo cuando te sienta capacitado en un año y medio dos años agarrar la negociación y ahí vas a estar en una manera tradiciones que te da de comer entre comillas sin que vos tengan con ciertas acciones y captar la voz sólo que la parte más difícil del negocio y es en la cual un pibito de 22 años liza se le complica pero sin embargo eso no quiere decir que no es el rubro para vos quizás no es el momento para estar pretendiendo hacer todo el negocio completo que lo mejor obvio pero no

es del todo fácil bueno empieza a mostrar depresión vamos a liquidar 12 y 25 muchas gracias a todos porque hasta tras final 7 lo están viendo en youtube como decimos siempre like y suscribirse pacense leo si esta primera parte de los compradores les sirvió a alguien pasen se lo han comprado para que no haga cargadas y si sos corredor inmobiliario este canal ya sea el de tweets sino también en tweets ya sea el de youtube tiene una guasa de contenido muchas veces me hacen preguntas tipo check cómo hacer el proceso no sé que todo está en youtube en youtube además de 1.700 vídeos todos los procesos completos de de inmobiliarios y de santiago magnín están compartidos públicamente en el canal de youtube así que media pila ahí está todo hoy cosa que me quieran copiar lo copian y si después lo copian al menos más de un whatsapp al 11 3 mil 659 digo 11 3.624 600 gracias anti hamza y nada más abrazo grande a todos nos vemos la próxima