

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=qWtAxiGaz6I>

Transcript:

primer pregunta del comprador me dice según su blog bajo el valor de lista 15% quiero negociar lea 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 de responder esta pregunta recomiendo 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 pedorro 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 tal mejora 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 tomo ninguna reserva por debajo el valor de lista que nosotros a veces lo hacemos pero sólo lo hacemos cuando la propia ya está parada 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 estás 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 y 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 ninguno ni siquiera 320 en consecuencia no se negocia nada se cierra en 300 estados 99 se cierra 299 eso quiere decir que vos se hubiera comprado mal no compraste perfecto porque 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 comprar te puede servir y hago simular te pueden 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 están negociando precios de cierre contra valor de lista 10 por ciento abajo es el promedio de 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 salir en 299 100 negociación que salir en 300 nuevos en 316 o algo así con negociación pero el año promedios de inmobiliarios es del 5% quiere decir que toda la propia se vende 5% bajo de valor de vista no dos o tres cosas súper interesantes uno en la acción autónoma de buenos aires tiene 662.000 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 chiro litas dos mil propias por mes esto lo puede mostrar en el colegio escribanos que lo pueden publicar ustedes también solos y siempre lo goleamos acá en este glorioso twitch y cierto está viendo en youtube tipo siempre les goleamos 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 una 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 el precio de cierre y esa conclusión es gravísimamente mala porque estás haciendo un promedio de lo valoré de lista de 162 mil cuando 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 dueños 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 entonces 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 lista si está bien probablemente se negocia 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 santi que es inmobiliario 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 vista 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 es 5% que también les puede servir que se llevó como dato interesante y ahora les 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 generosidad espectacular vamos a ver si lo encuentro acá pues tenemos un módulo en nuestro curso con lo tengo acá se lo voy a mostrar directamente comparto en pantalla nosotros un pack antes esta comporta pantalla nosotros tenemos esto 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 búsquelo segundo libro de spirit the 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 said you get what you go 7 en los negocios como en la vida no obtienes lo que mereces sino lo que negocian 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 no los caben fijate la primera pregunta les respondí sí me he decido mañana en la segunda planta demás y 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 qué es lo que se negocia porque no es solo precio entonces sería re fácil la negociación 100 90 95 pink vendido bla no es así hay muchas variables de negociación y les voy a contar algunos ejemplos muestro la ficha de negociación que nosotros usamos tenemos una así para cada uno de los corredores inmobiliarios forma parte de inmobiliarios este es el de santiago maní es el mío a chico está ver si lo podemos ver mejor quizás puedo hacer esto así así puedan andar mi cara la pantalla no se hace todo tengo que aprender a usar lbs no puedo hacerla casi así perdón 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 pop o puede decir yo pagos 100 mil dólares pero que los pago en pesos al contado con liquidación pues es una oferta la forma de pago como sea pagar el monto escrituración este 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 en lugar de firma donde se va a firmar por ejemplo yo no cambiaría como com en lugar de firma siempre lo pone en la parte vendedora siempre es uno 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 acceder 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 en iwate con la caja de subida por lo tanto no hay ninguna forma de que me pase nada y eso es una cosa que yo por no negociar en absoluto la designación del escribano la pone siempre el comprador pero también cuando la propia estrenar o está en pozo 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 representa 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

subdivisión 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 también de un departamento con un balcón la tierra sea espectacular y esa terraza desde el edificio de la unidad funcional es de dominio común pero de uso exclusivo 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 mittal o para la parte vendedora pero 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 si costumbre que es más o menos me permita pero no es mitad y mitad y también podría ser todo al comprar 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 moore es que vamos al cual son los gastos entonces estos súper negociables 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 han 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