

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=T51lesVVTI>

Transcript:

roy pregunta sand y te sigo siempre tus vídeos aportar mucho valor muchas gracias estoy pagando en un texto desde el pozo en villa urquiza y se termina en pocos meses entre a buen precio si quiero ganar capitalización que recomendamos mantener un tiempo hasta que el mercado repunte o rotar más rápido el capital y meterle en otro esposo más grande a pesar de hoy vender más bajos y viendo el depto ante las posiciones qué clase de impuestos tendría que pagar excelente un tema súper interesante plantear hoy que vamos a tratar responderlo desde otro lado pero respondiendo respondiendo al fin nos vamos a un poquito del cortado que es el concepto de este programa bueno para mí la magia roy es poder componer el capital ya que para componer poder que tu capital haga uso del interés compuesto si vos comprás un departamento y lo dejás ahí estancado por ejemplo vivís en ese departamento o lo alquila y te fumás la renta es decir ese alquiler te lo gastas con vigilada no estás haciendo uso de la composición del capital y la imagen que componga es el capital y trata de responder por parte de tu pregunta hay algo súper difícil en esta composición del capital que es aceptar o no aceptar la pérdida decimos puedes haber entrado a re buen precio recientemente en el 2019 ahora seguro que vas a tener que vender a menos de lo que entraste porque si entraste a buen precio entrante quizá 10 por ciento abajo en lo que tendrías que haber entrado en villa urquiza los precios de moria del 30% del 2018 hasta la fecha así que no sé cuando entras te presentaste en el 2018 los precios en pruebas se demoró el 30% poner que te descontar un 20% por entrar del pozo por el riesgo que ibas a asumir más 5 10% más porque vos un campo y compraste a buen precio bueno quizás ahora terminan vendiendo con todo el riesgo que te fumaste que te salió bien pero te podría haber salido mal con todo este riesgo que saben de ese mismo precio o al menos lo que nos había centrado a pesar de que de centrar un rey contra y pero buen precio y los súper difícil las cosas cuando comprar el 100 es cuesta muchísimo en el 70 venden 80 venden 85 hasta vender el 95 porque no quieren 5 lucas aguilar total cómo resolver esto en un mercado a la baja y en lo que yo estoy pensando ahora no lo estoy haciendo pero lo estoy pensando para hacerlo así que tomarlo con pinzas pues no lo estoy haciendo todavía y como digo

siempre lo importante lo que hace la gente no lo que dice así que acá te voy a decir un poco lo que digo que voy a hacer pero todavía no lo estoy haciendo y es lo siguiente yo cuando empecé antes de meterme en la intermediación inmobiliaria compré un departamentito en 47 nunca que creo que lo vendimos en 72 si no me equivoco después compré un departamento que lo compramos en 60 y pico más gastos y lo vendí en 87 90 algo así y después compré un departamento como para 220 lucas y esperaba venderlo es mucho más tipo 180 kilos vendimos en 156 porque se ha aparcado no era la gloria es total pero tampoco fue la catástrofe que es ahora ahora valdría muchísimo menos entonces lo que en ese momento me empezó a pasar es que no hay nada interesante para comprar los precios a la baja siempre conviene esperar blah blah blah no sé qué pero ahora estoy cambiando la filosofía que es una filosofía que yo tenía al principio pero después abandoné porque cuando bajan los precios este este chip para el cerebro empiezas a pensar mal porque te agarran tipo temor o avaricia porque le gana manita por el precio a la baja lo que fuese y lo que piensa ahora ya pensaba antes reciclando ese pensamiento volviendo ese pensamiento es en vez de pensar en términos monetarios en dólares por ejemplo pensarlo en metraje buen producto inmobiliario por ejemplo vos roy compraste en villa urquiza no sé qué habrá comprado pero ponerle con presuntos ambientes en una linda zona de villa urquiza si vos ahora puedes vender eso y entrar con eso por ejemplo en un tres ambientes a reciclar lindo en la misma zona linda visualiza un cuatro meses a reciclar en vez de nuevo usado a reciclar los reciclar y lo vendes y cuando vendes s4 mente ser en visión quizá te puedes ir a un cuatro ambientes en verano cerca del libertador a pesar de que en el medio vos estés vendiendo más barato venden a marathón enamorados y vas mejorando el producto y no dejan de mejorar el producto y una vez cada seis meses o una vez por año acepto un pick sampling y cada freak sound flip que haces lo haces sobre un producto superior indudablemente en 5 años vas a estar en un recontra buen producto independientemente de dónde estén los precios en 5 años y otro tema todos hoy son ridículamente negativos y muy pesimistas con el mercado argentino en particular resto cada uno de sí están en otros países lo pueden llevar cada uno a su propio país que me parece algo muy loco que pasa en argentina que hoy con el salario promedio en más o menos 300 dólares mensuales son todos ridículamente pesimistas y

creen que todo se va a prender el fuego y vamos a hacer un país ultra hiper nefasto cuando sí boven la historia argentina ves que pasamos todo el tiempo y eso es lo triste lo triste es que vamos a aprender no voy a desaparecer como país lo triste es el serrucho de la economía argentina que pasa en muchos países latinoamericanos pero no tantos argentinas es más dramático de esos casos donde vos pasa de 300 dólares salarios a después 1500 a después a 300 6500 después a 300 mil 500 que creen que pasa con eso cuando el salario promedio de la clase media está en 1500 dólares las propiedades valen muy caras y no pasó una vez pasó como cuatro veces en la historia argentina reciente se entiende o sea de los 70 hasta ahora pasó cuatro veces que los préstamos muy altos porque el salario de la clase media estaba muy alto y cuando el salario de la clase media está muy alto los bancos te pueden prestar guita porque buscan a 1.500 dólares por mes entonces ese 33% ese 30% 40% que puede representar la cuota sobre tu ingreso es una cuota de 300 400 500 dólares por mes que es muy significativo y esto te da para un crédito muy significativo yo ya lo he contado pero en el boom de los créditos en buenos aires en el 2017 fue vendido propiedades con 200 mil dólares de crédito que el banco daba 200 luca billete a asalariados no al dueño de una empresa con 100 empleados reportan doscientas lucas le prestaban 200 lucas verdes a un asalariado a un empleado en relación de dependencia y estoy diciendo uno porque por ejemplo de vendió propiedades donde toda la familia ha trabajado a una sola persona ya esa persona le prestaban doscientas lucas dos entonces que creen en ese momento los precios siempre van a estar muy altos pero si vos te sacas ese chip de la cabeza de querer en cada transacción ganar una moneda en dólares y pasas a tener el chip que sé que estoy tratando de ponerme de vuelta pero no me entra porque quiero ganar y está en dólares como le pasa a la mayoría de la gente pensar en metros cuadrados yo la última propia que vendió sea la propia que vendí que compre vendí tenía hace treinta y algo de metros en el once la segunda tenía 39 metros en almagro la tercera tenía sesenta y pico de metros en el once si ahora con esos sesenta y pico de metros en los que puedo cambiar por 65 sesenta y pico de metros el libertador estoy haciendo un negocio impresionante si encima puedo cambiar por 120 metros en belgrano por los 60 y picos del 11 es una locura y no importa y si gané y perdí plata porque yo estoy viendo y

eso me sea terriblemente es ver que si hubiera muestra la guita en el eixample si hubiera puesto a editar la bolsa hubiera un montón de vista más pero guarda porque estamos en el valle de precios esto puede seguir cayendo obvio que puede seguir cayendo lo digo en 800 vídeos que por ejemplo en buenos aires hay una sobreoferta bestial y eso lo que ten que analizar cada uno en su propio mercado la relación oferta demanda de cada momento nosotros antes teníamos seis mil ventas por mes y 30 mil de ofertas casi 30 mil propiedades en 26 días 6 mil por mes ahora tenemos 155 mil propiedades en venta y se venden 1.500 por mes se observa en 1% del estado por mes la situación es dramática los precios debido a seguir a la baja pero eso no debiera limitar la filosofía inversora de componer el capital es decir agarrar la plata y ciudad para 120 metros en verdad no reflexionar compramos los 120 metro pumba 120 manera no nos reflexionamos lorre vendemos si lo tenemos que revenderá perdía le vendemos a pérdida para salir de esa inversión porque la única magia es volver a invertir volver a invertir volver a invertir nunca lo mejor es dejar la plata en una inversión que te da 2% anual 3% anual es una porquería en cambio en un físico puede ganar 15 por ciento de pixar play y esp lisandro lo puedes hacer en seis meses ni siquiera en un año entonces si vos haces dos en el año ni siquiera es 30 por ciento es 115 por 1,15 que te da 32 y pico por ciento en un solo año de bote es otro 15 o sea al máximo fácil tipo pero vamos a hacerlo en una milésima de segundo para dimensionar esto pero en vez de en plata en metros y tenemos muestra cada tipo de pantalla ponele vamos a meter los lindos un lindo azul y es que vamos a terminar internet estuviese es 15% 15% de utilizar y le podéis sacar y en 10 años y lo hace dos veces por año terminar el proceso en dos mil 986 metros y no importa que esté me va a discutir que esto se ha acabado sin poder dar bancos quizás el xx ha de ser el 10 la verdad salazar todo porque lo que importa es esto 10 4 metros con mil 734 metros de 120 metros si hacer 24 films and flips terminas con mil 74 metros cabeza la comparación pectorra con gane 10 mil dólares 5.000 dólares lance pectorras totales que dependen del contexto y además también te pone en modo protagonista porque te está empezamos a analizar las cosas de lo que vos puedes controlar pues no puedes controlar la macro de tu país la macroeconomía de tu país es algo que trasciende enorme no lo puede controlar lo que sí puede controlar es cómo vas a hacer cada una de esas compras refacciones y reventas si vos te

mantenés en una zona y así yo voy a operar en belgrano porque sé que cuando hay sé que hasta el momento y hay demanda para belgrano voy a operar en el barrio de belgrano departamento de 45 ambientes porque siempre hay una familia que quiere este producto y son productos que no compiten con la oferta nueva porque no hay ningún desarrollador o casi ninguno 90 y pico por ciento de los desarrolladores sino que están creando los porcentajes está construyendo departamento monoambiente dos ambientes y como máximo tres ambientes pedorros nadie o casi nadie es muy muy pocos están conduciendo cuatro y cinco ambientes y esos cuatro o cinco ametex saben cuáles son son cuatro o cinco ambientes de lujo no hay ningún desarrollador y ninguno está diciendo cero no hay ningún desarrollo para la clase media de 45 ambientes por lo tanto si vos te dedicas a comprar refaccionar y vender departamento de 45 ambiente si tenés esta filosofía de empezar a medir las cosas a través de metros cuadrados y no a través de ita billete en 10 años de forradas y yo desperdicie de varios años acá en el medio porque en el último face and flip rompí el volver a invertir vuelve a invertir volver a invertir porque hoy que había sido malhero entonces ligerito vivo acá le sacamos un porcentaje y estamos tranquilos pero nada mal conceptos mal pensados porque porque si hubiera hecho eso de vuelta varias veces ahora tendría cientos de metros a pesar de guisa la guita hubiera sido más o menos parecida y además tendría experiencia en vez de tres sampras quizás experiencia de 8 pixar flip en estos años que están que el capital así que soy perdón de una respuesta demasiado larga no sé si me gustó el autor trate de responder lo mejor que pude