

GANAR DINERO SIN DINERO, EN BIENES RAÍCES

7 Técnicas
Probadas Para
Lograr Tu
Libertad
Financiera
Con Bienes
Raíces



Mario Esquivel

**GANAR DINERO
SIN DINERO EN
BIENES RAÍCES**

Por

Mario Esquivel

Agradezco a todos los que hicieron posible este libro...

Melania y Miguel, mis padres, por haberme dado lo más valioso que tengo, la vida y su mejor esfuerzo para hacerme un hombre de bien.

Maylo, por enseñarme una perspectiva diferente y hermosa de la vida.

El Equipo de Éxito Financiero, Enrique Márquez, Uinic Cervantes, Arturo Hernández, Carlos Nava y

Alejandra Sánchez, sin ustedes este libro no sería una realidad.

Ricardo Guizar por haber lanzado el boomerang al Universo en el momento correcto.

Mis amigos del Movimiento AMI y Tu Primer Millón, mentores extraordinarios que me enseñaron que trabajando en equipo y tomando acción se pueden lograr cosas increíbles y a todos mis alumnos, incubandos y seguidores de Facebook, grandes cómplices en la materialización de este sueño.

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción

¿Cuál es el objetivo de este libro?

¿Quién soy y por qué escuchar lo que te digo?

¿Por qué este libro es diferente?

¿En qué consiste el sistema “construyendo tu riqueza”?

Capítulo 1. La fórmula secreta para crear riqueza con bienes raíces

Tu patrimonio y tu riqueza.

¿Qué es y qué no es patrimonio?

Tu patrimonio y tu número mágico

Las siete cuentas de la riqueza

Capítulo 2. El camino fácil o el camino difícil; ¿cuál vas a

elegir?

Comprar vs. Rentar

Una historia de la vida real

Comprar inmuebles de contado

Comprar un terreno para construir

El camino más fácil y rápido para construir
riqueza con Bienes Raíces

Capítulo 3. Los secretos para ganar dinero sin dinero en Bienes Raíces

Secreto 1. Planea siempre tu Estrategia de
Inversión

Secreto 2: No necesitas comprar un
inmueble para ganar dinero

Secreto 3: No necesitas dinero para ganar
dinero

Secreto 4: Cualquiera puede hacerlo

Secreto 5: Acostúmbrate a utilizar el dinero
de otras personas

Secreto 6. La mayoría de las personas no tiene idea de cómo hacer dinero en Bienes Raíces

Secreto 7. Utiliza en todo momento la filosofía ganar-ganar

Capítulo 4. Las siete técnicas para ganar dinero sin dinero en Bienes Raíces

Técnica 1. Dinero rápido con compradores

Técnica 2. Remodela y vende sin comprar el inmueble.

Técnica 3 Ingresos residuales sin ser propietario

Técnica 4. Préstamos con Garantía Hipotecaria

Técnica 5. Lotifica y Vende sin comprar el terreno

Técnica 6. Construye y vende sin comprar el terreno y sin tener el dinero para la

construcción

Técnica 7. Retiro Millonario con remates bancarios

Capítulo 5. Cómo empezar tu negocio de bienes raíces: una sencilla fórmula de tres pasos para que inicies tu negocio inmobiliario

Crea tu equipo de poder

Toma acciones concretas

Construye tu propia riqueza con Bienes

Raíces

Capítulo 6. Cómo entrar en acción

Capítulo 7. Nuestros programas de coaching y mentoreo

Introducción

¿Cuál es el objetivo de este libro?

El objetivo es simple, voy a revelarte todos los secretos sobre el negocio de los Bienes Raíces para que puedas construir tu propia riqueza a partir del día de hoy, comenzando con poco o nada de dinero.

La gran mayoría de las personas viven engañadas por los dos grandes mitos creados alrededor del negocio de los Bienes Raíces.

El primero es creer que se necesita mucho dinero para ganar dinero en Bienes Raíces.

Se piensa que se necesitan miles o millones de dólares, para comprar inmuebles para venderlos, rentarlos, etcétera. Y que el negocio de los Bienes Raíces es “exclusivo para los ricos”, nada está más alejado de la realidad que este “mito urbano”.

Y el segundo mito es que también se cree que se requieren muchos conocimientos y que es necesario, incluso, un conocimiento especializado para ganar dinero en Bienes Raíces, y esto es completamente falso, si bien algunas personas que han creado riqueza en bienes raíces tienen conocimientos especializados, la realidad es que un gran porcentaje de las personas que han hecho fortuna en los Bienes Raíces no

son, en absoluto, especialistas en el tema.

Miles de personas como tú, desean hacer dinero en Bienes Raíces, quizás no te imaginas la cantidad de gente que quiere emprender en este negocio, pero no saben cómo hacerlo. Al no tener este conocimiento, no son capaces de entender que en este negocio puedes tener verdadera libertad financiera, puedes generar ganancias por arriba de los \$10,000, \$20,000, \$30,000 dólares o más, por cada operación que hagas, ese podría ser tu ingreso semestral, bimestral, mensual o incluso quincenal.

La verdadera causa de la falta de dinero no es la crisis, la situación del país, el mercado, etc., la causa raíz es la falta de

conocimiento.

Por ahora evitaremos profundizar en detalle lo referente a los esquemas legales y mercantiles, ya que los modelos de negocio que voy a mostrarte son muy sencillos, prácticos y rápidos. En este libro vas a aprender a ganar dinero sin dinero; es decir, te voy a enseñar cómo utilizar el dinero y las propiedades de otras personas, a través de varias técnicas probadas que te permitirán generar ingresos rápidos sin necesidad de que seas especialista en temas legales o mercantiles de Bienes Raíces.

Porque supongo que estás leyendo este libro con el objetivo de triplicar tus ingresos ¿cierto?, y de preferencia que

sea de la manera más rápida y más sencilla, ¿o no?, bien, pues eso es precisamente lo que vas a encontrar en este libro.

Lo que vas a aprender es cómo generar altos ingresos apalancándote de la infraestructura que te brinda el mercado inmobiliario, es decir, apalancándote de lo todo lo que ya existe y que ya está listo ahí, en el mercado inmobiliario, listo para hacerle ganar dinero a aquellas personas que posean y apliquen el conocimiento correcto en el momento correcto.

Quizás tú, en este momento, podrías estar pensando: "Yo no tengo un solo dólar en la bolsa y quiero ganar dinero en Bienes Raíces ¿cómo podría

empezar?", no te preocupes, existen varias técnicas que vas a aprender el día de hoy y que te van a capitalizar rápidamente.

O quizás podrías pensar: "Yo ya tengo dinero y quiero invertir en Bienes Raíces para multiplicar mi patrimonio y mi riqueza", hay también diversas técnicas que te van a generar espectaculares rendimientos y van a permitirte construir una verdadera riqueza con Bienes Raíces.

La idea es, que sin importar la situación en la que te encuentres, puedas conocer, entender y aplicar cualquiera de estas técnicas en tu provecho, sin embargo, te recomiendo que te acostumbres a aplicar aquellas que no requieren el uso tu

dinero, porque si vas a invertir tu dinero, entonces tienes un límite, ¿cuánto dinero tienes en tu cuenta bancaria?, pues ese es tu límite. Si aprendes, <como yo>, a hacer dinero sin dinero, no hay límite, porque te apalancas de Juan, de Rosa, de Arturo... y entonces comenzarás a construir tu riqueza mucho más rápido de lo que te imaginas.

¿Quién soy y por qué escuchar lo que te digo?

En este momento probablemente te estarás preguntando ¿quién es el autor de este libro?, ¿por qué nos va a enseñar de Bienes Raíces?, ¿cómo es que sabe tanto?, ¿cuál es su experiencia en el negocio?.

Por eso prefiero dedicar unas cuantas palabras a presentarme correctamente ante ti, mi nombre es Mario Esquivel y yo, al igual <quizá> que tú, fui empleado durante largos y penosos años. Fui empleado desde los 17 años, en ese entonces se me ocurrió la brillante idea de ingresar al Ejercito Mexicano.

¡Imagínate!, desde los 17 años viví en una jaula de oro: tenía buen puesto, dinero, ganaba bastante bien, tenía casa, carro, comida, becas, ¡todo, todo, todo! Era una jaula de oro; tenía todo, menos libertad.

Y si algo creo firmemente, es que la naturaleza del hombre, el espíritu de las personas, siempre busca la libertad por encima de todo.

Probablemente ese espíritu de libertad te llevó a leer este libro, a conocer nuevas formas de hacer dinero en Bienes Raíces, mi recomendación es que sigas ese instinto y nunca lo pierdas, atrévete a seguir ese espíritu que te hace sentir libre y feliz.

Durante mucho tiempo yo tenía un sueño, siempre me preguntaba, ¿cómo puedo hacer para duplicar o triplicar mi estilo de vida sin sacrificar mi libertad?, pero nunca encontraba la respuesta, en esas estaba, cuando conocí a un amigo con el que solíamos a viajar en motocicleta. Nos íbamos de paseo varias motos a varias ciudades y cada que tenía oportunidad le comentaba: "Oye, tú siempre traes las mejores motos, tú te la pasas viajando, casi no trabajas y ganas montones de dinero, ganas... no sé... tal vez 5 o 10 veces más que yo, ¿cómo le haces?". "Bienes Raíces", me respondía. Y ahí fue cuando me empezó a llamar la atención el negocio de los Bienes Raíces.

Ya convencido del negocio, lo que hice fue comenzar a fijarme la meta de hacer dinero en Bienes Raíces aún estando en mi empleo. Realicé como pude, construcciones, arrendamientos cubiertos y comercialización de inmuebles en el mercado inmobiliario.

Y sólo así, me di cuenta de lo rentable, noble y lucrativo de este negocio, llegó un momento en que a todos mis jefes, yo les duplicaba o triplicaba sus ingresos, y sucede que, cuando tienes libertad de ingresos, tienes libertad de todo, incluso tus propios jefes te ven y te tratan distinto a los demás.

A partir de ese momento sentí que era el momento de dar el siguiente paso, quemé todas las naves, dejé todo atrás

sin posibilidad de regresar, y decidí emprender mi negocio por mi cuenta.

Lo que me pasó fue muy gracioso, ya que renuncié, dejé todo atrás sin posibilidad de regresar, pagué todas mis deudas y reuní todo el capital del que disponía (más de cien mil dólares) y lo invertí en una empresa de eventos masivos; creyendo que iba a ser tan fácil como los Bienes Raíces, y sin embargo el destino, que todo lo hace por alguna razón, quiso que en una sola noche lo perdiera todo, sí, TODO.

Yo le llamo a esa noche "la noche más cara de mi vida" porque lo perdí todo, no sólo todo mi dinero, también mi autoestima, también la confianza en mí mismo, también las ganas de crecer y

superarme, fue un golpe muy duro, imagina cómo me sentía después de estar acostumbrado a moverme en los mejores lugares y gastar mucho, mucho dinero en las cuentas, ahora había días en los que no tenía ni para comer una lata de atún.

Yo creo que el destino es sabio y siempre hace las cosas por una razón poderosa, y en mi caso lo hizo para traerme nuevamente al negocio de los Bienes Raíces, que fue a la larga fue lo que me sacó adelante. Por eso considero esta situación como una bendición, porque regresé y me metí de lleno a este negocio y lo hice a través de una franquicia inmobiliaria 100% mexicana de reconocido prestigio, cuyo dueño se

convirtió un ejemplo para mí de cómo, con actitud positiva, mucho trabajo y perseverancia es posible competir con rotundo éxito en el mercado inmobiliario.

Y así fue cómo en tiempo récord, 4 meses, logré hacer que mi sueldo anual como empleado se convirtiera en mi ingreso mensual como empresario en Bienes Raíces ¡en un periodo de 4 meses!, imagínate si es o no rentable y lucrativo este negocio.

Después de vivir más en forma la libertad financiera, me di cuenta de que muchos de nosotros vivimos engañados por dos sistemas nocivos —si es que los podemos llamar así—, uno de ellos es el sistema educativo tradicional y el otro

es el sistema financiero.

Considero que el sistema educativo tradicional fue el que me hizo esclavo del trabajo, porque te van educando para que te especialices, para que te hagas bueno en algo, para que seas mano de obra calificada y empieces a trabajar para enriquecer a otros. Todas las carreras, todo el sistema educativo es así: te enseñan a recibir órdenes, a resolver problemas, a enriquecer a otras personas.

Por otro lado, el sistema financiero se pasa inculcándote todo el tiempo que compres una casa a crédito para hacerte de tu patrimonio, y así, entre más rápido compres un crédito, más rápido pagarás intereses, más rápido vas a comprar un

segundo crédito y vas a volver a pagar intereses, ¿te suena familiar?

Cuando no tienes acceso al sistema financiero y cuando el sistema educativo te juega una mala pasada, como lo fue en mi caso, te das cuenta de que desperdicias mucho tiempo de tu vida trabajando para otros. Te das cuenta de que es posible construir tu propia riqueza, aún estando fuera —digamos— del adoctrinamiento, del acondicionamiento social al que hemos sido sometidos por estos dos sistemas durante todos estos años.

Buscando aportar mi granito de arena para revertir esta situación, lo que hice

fue crear una incubadora de inversionistas en Bienes Raíces, en donde comparto información valiosa sobre cómo puedes crear riqueza en Bienes Raíces empezando desde cero, te invito que veas nuestros cursos gratis en este link

www.incubadorabienesraices.com sólo ingresa tu email para que accedas a esta valiosa información.

Esta incubadora es única en mi país, y su objetivo es lograr que cualquier persona, no importa si eres empleado, auto-empleado, dueño de negocio, desempleado, ama de casa, retirado, jubilado, etc., pueda convertirse en

inversionista de Bienes Raíces con negocio propio, sabemos que cualquier persona puede utilizar los Bienes Raíces para crear su propia riqueza, y estamos comprometidos con hacer que esto suceda para todos.

Lo que aprenderás en este libro son dos sistemas para crear tu propia riqueza. Primero ganarás dinero sin dinero en Bienes Raíces y después podrás tener un retiro millonario en 2 o 3 años como máximo.

¿Por qué este libro es diferente?

Algo que es muy importante y necesario que sepas, es el por qué este libro es distinto a los demás, ya que, como seguramente lo sabes, libros de Bienes Raíces hay varios, cursos de Bienes Raíces hay muchísimos, videos de Bienes Raíces sobran en internet, ¿por qué este libro es diferente?.

Una razón de peso que lo hace diferente es que voy a enseñarte 100% práctica y muy poca teoría. Y puedo hacerlo debido a que yo vivo de los Bienes Raíces, tengo mi propia inmobiliaria, constantemente hago negocios en este

ramo, y además, he ayudado a cientos de personas a lograr exactamente lo mismo que yo he logrado con mi experiencia e ingenio, a través de mis programas de coaching y mentoreo y de la incubadora de inversionistas en bienes raíces,

Esto significa que no me voy a dedicar a platicarte “lo que se podría hacer”, te voy a enseñar lo que yo ya logré, lo que mi equipo de trabajo ya logró y lo que tú también puedes lograr. Y si estos negocios funcionaron para mi, indudablemente van a funcionar para ti, ya que están sustentados por esquemas legales y mercantiles que ya existen y que hemos aplicado a nivel internacional durante nuestros entrenamientos en varios países a los

que hemos visitado.

Este libro es especial porque voy a hacer lo que casi nadie se atreve a hacer, y me refiero a enseñarte el “cómo”. Casi todos los “gurús” de las finanzas y del dinero, incluso aquellos que tuvieron “padres ricos”, te dicen que los bienes raíces es el mejor negocio para generar riqueza, para lograr la libertad financiera, incluso afirman que ellos lo han logrado con éxito y han amasado grandes fortunas, el único problema es que no te dicen cómo hacerlo, podrías fácilmente pasar 10 años de tu vida leyendo sus libros y asistiendo a sus entrenamientos sin generar un solo dólar, ya que nunca te dirán cómo hacerlo, personalmente

conozco a cientos de personas que han pasado varios años siguiendo estas "teorías" y jamás pudieron hacer un sólo dólar, y esto pasa porque nunca les dicen cómo hacer las cosas para ganar dinero.

Asumo que tú ya sabes que es deseable tener el dinero trabajando para ti, que te conviene emprender en bienes raíces, y que quieres dejar de enriquecer a otras personas y comenzar a enriquecerte a ti mismo y así poder lograr tu libertad financiera, pero quizás aún no sabes cómo hacerlo, y es precisamente ese "cómo lograrlo" en lo que me voy a enfocar al 100% durante todos los capítulos de este libro.

Te voy a revelar los pasos exactos para

ganar dinero en Bienes Raíces, sin embargo, es importante advertirte que los resultados que obtengas dependen de 100% de ti, dependen de tu mentalidad, de cuánto crees y confías en ti mismo, de si piensas que puedes lograrlo o no y principalmente depende de las acciones concretas que tomes al respecto, esos factores internos son tu responsabilidad, dicho de otra forma, te voy a mostrar el camino de oro que yo ya recorrí y que te conviene recorrer, pero ni yo ni nadie te vamos a “empujar” para dar el primer paso, sólo tú puedes tomar la decisión de dar ese primer paso y de recorrerlo tú también.

Otra razón por la que este libro es diferente es porque, yo ya recorrí el

camino difícil, durante el cual invertí miles de dólares y mucho tiempo de mi vida en todo tipo de talleres, entrenamientos y libros de Bienes Raíces. La gran mayoría de estos libros y talleres provienen del mercado estadounidense, por eso están llenos de técnicas muy interesantes que en casi ningún otro país pueden llevarse a cabo. Imagínate la frustración que sentí después de pagar más de \$15,000 dólares por un taller de Bienes Raíces durante el cual me enseñaron a detalle todas la técnicas del negocio que, justamente, no se pueden aplicar en mi país.

Contrariado por este tipo de experiencias nada gratas, decidí dejar

de asistir a esos talleres “teóricos” y mejor me dediqué personalmente a consolidar las técnicas de las personas reales que ya estaban haciendo negocios reales día a día.

Por ejemplo, si notaba que alguno de mis clientes estaba construyendo un multifamiliar muy grande, le proponía comercializar sus inmuebles a cambio de que me explicara exactamente cómo hacía el negocio, qué contrato utilizaba aquí, que fideicomiso firmaba allá, etc.

Contrataba además varios abogados de las notarías para que me explicaran el proceso y poder hacerlo yo mismo. De esa manera descubrí por ejemplo, la técnica que utilizan las grandes franquicias para ganar ingresos

residuales sin ser propietarios de ningún inmueble, descubrí también que no es necesario comprar un inmueble para poder remodelarlo, venderlo y ganar mucho dinero, y descubrí muchas cosas más, todas ellas me dejaron asombrado al darme cuenta de las oportunidades y el dinero que había estado perdiendo por la falta de conocimiento, esa fue la forma como logré consolidar las técnicas que te voy a enseñar aquí, con la “ventaja injusta” de que tú evitarás pasar largos años para aprenderlas, tú las tienes en tus manos ya listas para aplicar, así que aprovecha esta oportunidad que yo mismo hubiera deseado tener hace varios años.

No olvides que estos conocimientos

sólo sirve a las personas toman acción. De nada sirve que estés invirtiendo tu valioso tiempo leyendo este libro si no vas a tomar acción. El conocimiento llega cuando tomas acción.

Muchas personas cometen el error de no tomar acción hasta sentirse 100% preparados, esta situación se debe en gran medida al adoctrinamiento recibido por sistema educativo tradicional, dentro del cual es muy común pensar: "hasta que tenga mi título de... podré hacer tal" o "hasta que tome mi curso de... voy a poder lograr tal". La vida real en los negocios no funciona así, normalmente en este ámbito las oportunidades te llevan a tomar acción y posteriormente "sobre la marcha" irás

adquiriendo los conocimientos necesarios, dicho de otra forma, es la acción la que precede al conocimiento y no al revés.

¿Cómo vas a aplicar este principio en el negocio de los Bienes Raíces?, lo que sucederá es que te voy a explicar siete formas probadas de hacer dinero sin dinero y muy probablemente no te sentirás seguro al 100% respecto a qué contrato, formato, negociación o procedimiento utilizar, esto es inevitable, ya que aunque cuentes con varios años de experiencia en este negocio, siempre habrá cosas nuevas que aprender, lo que debes hacer es aprender el modelo de negocio y apalancarte con un especialista de cada

área para que te ayude a resolver todas tus dudas, recuerda que no necesitas saber de todo para beneficiarte de todo, deja que cada especialista se encargue de su tema específico, tu serás el que dirige la orquesta y cada especialista será el que ejecute en su área de conocimiento. Si no lo haces así, nunca te vas a sentir preparado para iniciar en este lucrativo negocio.

Te voy a pedir que tomes acción aunque no te sientas preparado y así irás aprendiendo lo necesario mientras ganas dinero, incluso, podrás ir aplicando paso a paso cada técnica que te explico, para que de esa forma surjan las dudas específicas y te des cuenta perfectamente de las cosas que necesitas

aprender y también de las cosas que puedes delegar a alguien más.

¿En qué consiste el sistema "construyendo tu riqueza"?

Primero voy a darte un plan, un camino, una guía, los pasos exactos que puedes utilizar para construir tu propia riqueza con Bienes Raíces, voy a comenzar con tu planeación patrimonial y descubrirás cómo los Bienes Raíces van a construir tu

patrimonio rápidamente.

En varios países de habla hispana, el promedio de compra de inmuebles por familia es de 1.5, lo que significa que la mayoría de las personas únicamente compra un inmueble en toda su vida ya que no son capaces de ver al Bien Raíz como un instrumento financiero generador de riqueza.

Mientras tanto, las personas

que ya tenemos estos conocimientos compramos y vendemos muchos inmuebles durante el transcurso de nuestras vidas, en mi caso particular, el ritmo actual de compra de inmuebles es de 2 a 3 por mes, y estos inmuebles ni siquiera los conozco físicamente, sólo en la fotografías que me entrega mi valuador, sin inmuebles que yo nunca habitaré, lo único que

hago es ir a la notaría a firmar los papeles de compra, y regresar 4 o 6 meses después a firmar el papeleo de la venta del inmueble, y por ese sólo hecho, me gano del 30% al 40% de rendimiento en cada operación, es decir, mis inmuebles trabajan para meterme dinero a mi bolsillo, y yo no tengo que hacer prácticamente nada, ¿por qué sucede esto?, sucede porque

yo ya me acostumbré a utilizar los Bienes Raíces como un instrumento financiero generador de mi propia riqueza y lo que quiero lograr con este libro es que tú también puedas hacerlo.

La inmensa mayoría de las personas aún viven engañadas por el mito de que tienen que ahorrar para adquirir su casa, que la deben comprar con un crédito bancario, y luego el

camino es difícil, compran para rentar creyendo que “se paga sola”, compran en pre-venta y se quedan con el inmueble sin que les ponga dinero en el bolsillo, o compran un terreno y como pueden, van construyendo una casa y si les va bien, terminan de construir en 10 o 20 años.

¿Conoces a alguien en cualquiera de estos casos?, seguramente que sí y quizás lo

conozcas muy personalmente, ¿cierto?.

Voy a ayudarte a romper completamente con esos esquemas, a hacerlos a un lado, a que dejes de vivir engañado por los sistemas educativo y financiero, y así puedas, al igual que yo, utilizar los Bienes Raíces como un instrumento financiero para construir tu propia riqueza.

¿Cuál es la diferencia entre comprar manzanas baratas, por ejemplo, para venderlas más caras y comprar Bienes Raíces baratos para venderlos más caros?, la gran diferencia es el dinero te ganas. Por cada manzana podrías ganarte a lo mucho un dólar, por cada inmueble te ganas 5 mil, 10 mil, 20 mil, 30 mil dólares o más. Así es el mercado, así funcionan los Bienes Raíces,

con esto dicho me gustaría preguntarte, ¿a que negocio te gustaría dedicar tu tiempo, al de las manzanas o al de los Bienes Raíces?.

Lo primero que debes hacer es eliminar el apego emocional a los inmuebles, estamos acostumbrados a asociar los inmuebles con estatus, con tu nivel de éxito en la vida, con tu riqueza, con tu patrimonio, y eso nos impide verlos como lo

que realmente son, un instrumento financiero para generar riqueza.

¿Has escuchado alguna de las siguientes frases?: "Ya tienes casa propia, ya eres exitoso" o "Ya deja de regalar tu dinero pagando la renta y mejor utilízalo para pagar la mensualidad de tu casa", muchos bancos se anuncian así, ¿lo has visto?, "Ya no regales tu dinero, mejor

compra tu casa".

Y muchas personas hacen eso, sin embargo, la realidad es que si adquieres una casa con un crédito bancario la casa no es tuya hasta que la pagues completa esto significa que si necesitas vender el inmueble durante la vida de tu crédito bancario, perderás mucho dinero en intereses, comisiones y gastos diversos, además de que terminarás

pagando dos o tres veces más de lo que cuesta el inmueble. Es decir, estás regalando tu dinero a cambio de la ilusión de “tener casa propia” y esa podría ser la ilusión más cara de tu vida.

La información que te voy a revelar te va a permitir crear tu propia riqueza con Bienes Raíces sin tener que recurrir al sistema financiero tradicional, cualquiera que sea tu punto de

inicio. No importa si tienes o no deudas, inmuebles o dinero, tú vas a comenzar a construir tu propia riqueza, y con Bienes Raíces la vas a construir más rápido de lo que te imaginas. Los Bienes Raíces no es el único instrumento financiero para crear riqueza, existe la bolsa de valores, los negocios tradicionales, las franquicias, el multinivel y muchos otros, sin embargo es

el más seguro de todos y si lo sabes manejar correctamente, también es uno muy rápido.

Lo que quiero lograr al revelarte toda esta información es despertar tu espíritu emprendedor y tu genio financiero, deseo con este libro, poder sembrar en tu mente una semilla que vaya germinando poco a poco y te permita ver, percibir y experimentar nuevas opciones

de hacer negocios con Bienes Raíces, nuevas oportunidades de crear tu propia riqueza, quiero despertar tu “olfato de inversionista” y tu “instinto emprendedor”, para que esto suceda tu mente debe de estar abierta y receptiva a estos nuevos modelos de negocios, es fácil darte cuenta de que te conviene hacer lo todo lo que esté a tu alcance para que tu mente se convierta en “tierra

fértil” para los Bienes Raíces,
no hay justificación alguna
para que en esta época dorada
del conocimiento no puedas
crear tu propia riqueza
rápidamente.

ATENCIÓN

Este libro incluye un
video-entrenamiento

GRATIS

Solicítalo aquí:

<http://www.elexitofinanciero.com/libro>

Capítulo 1. La
fórmula secreta
para crear
riqueza con
bienes raíces

Tu patrimonio y tu riqueza.

En esta parte del libro me voy a enfocar en muchas técnicas que requieren tu accionar inmediato y comenzaré por revelarte la “fórmula secreta” para crear tu riqueza, esta fórmula contiene sólo dos ingredientes, y el primero de ellos es tu planeación patrimonial, es necesario que sepas qué es un patrimonio y cuál es tu estrategia de planeación patrimonial.

Si no aprendes esto será muy difícil que puedas construir riqueza, ya que una cosa es tener altos ingresos y otra muy distinta es el tener un patrimonio sólido con Bienes Raíces, la falta de una

correcta planeación patrimonial es la causa de que varios agentes de Bienes Raíces que ganan comisiones de 20 mil o 30 mil dólares por mes, sigan siendo auto-empleados y dependan de su trabajo para generar ingresos, por el otro lado, unos cuantos agentes inmobiliarios, incluso con ingresos menores, han logrado la libertad financiera en pocos años aplicando estas técnicas, ¿a qué grupo te gustaría pertenecer?.

Debes tener presente siempre, que el objetivo de tu vida laboral, de tu vida productiva, es crear tu patrimonio, si en este momento no estás creando un patrimonio, algo estás haciendo mal. Si no estás creando patrimonio, lo más

seguro es que más adelante vivirás serios problemas financieros y puede ser que financieramente toques fondo una, dos o hasta tres veces en tu vida, todo por no saber cómo crear un patrimonio sólido y seguro, de ahí la importancia de enfocarte la creación rápida de tu patrimonio.

¿Qué es y qué no es patrimonio?

Existen muchas definiciones de patrimonio, desde el punto de vista jurídico, financiero, legal, etc., no entraremos en controversias de ningún tipo con estos conceptos, para efecto de unificar conceptos este libro definiremos como patrimonio:

“Todos aquellos bienes materiales con lo que se puede obtener liquidez, estés vivo o no”.

Es decir, un patrimonio es algo que puedes heredar a futuras generaciones porque ya lo construiste desde este momento, o si simplemente necesitas

liquidez inmediata y la puedes obtener, entonces eso de donde la obtienes es tu patrimonio.

¿Cuáles son los bienes que se consideran patrimonio?

Patrimonio es por ejemplo, un inmueble que ya esté completamente pagado ya que lo puedes vender y obtener liquidez con él, también en caso de fallecimiento tus deudos lo pueden hacer líquido, y ahí si aplica el “estés vivo o no”, si lo adquiriste a crédito y lo estás pagando no se considera patrimonio, ya que el inmueble no es tuyo, es del banco, si necesitas liquidez no puedes contar con ese inmueble.

Otro ejemplo de patrimonio son los

seguros de vida y algunos otros esquemas de seguros, como el de educación, que después de ciertos años de estar pagando te devuelven el dinero.

Una empresa también es un patrimonio, con la salvedad de que, si tú eres la empresa, es decir si tú haces todo, por ejemplo, un bufete de abogados y el titular hace todo y sin él la empresa no funciona, no se considera patrimonio, ya que si falta el titular no se podrán generar más ingresos.

Una empresa que tenga un sistema que la haga generar ingresos con, sin o a pesar del dueño, se considera patrimonio, ya que seguirá dando liquidez aunque falte el dueño, en este momento ya te habrás dado cuenta de la importancia que tiene

para ti que tu empresa de Bienes Raíces que vas a iniciar después de leer este libro pueda funcionar sin ti.

¿Cuáles son los bienes que no se consideran patrimonio?

Un ejemplo clarísimo es el automóvil, aunque tengas 10 autos, 3 Ferraris, 5 Jaguares y 2 mercedes Benz, por ejemplo, no se consideran un patrimonio porque los autos se deprecian muy rápido. Por supuesto que cumplen con la definición de que lo puedes hacer líquido estés o no estés, pero la depreciación es altísima.

Normalmente los automóviles los adquirimos para usarlo como transporte y no como inversión, y en general, la

únicas dos razones por la que vendemos un auto son: #1 para comprarnos uno mejor o #2 porque necesitamos el dinero; por eso es que no se consideran patrimonio.

Otro ejemplo son las joyas, las cuales de inicio no se consideran patrimonio, ya que también sufren una gran depreciación. Si compramos o mandamos hacer una joya, por ejemplo, un anillo de compromiso de 10 mil dólares, en el momento en que lo quieras vender no obtendrás mas de la mitad del precio por él, las joyas se considerarán patrimonio en el caso único de que las compres siguiendo alguna estrategia de inversión a largo plazo.

Otras cosas que no se consideran

patrimonio son todas aquellas que compramos para uso continuo, por ejemplo mobiliario, ropa, aparatos electrónicos, etc., ya que pierden muy rápidamente su valor.

Mi sugerencia es que enfoques el 80% de tu tiempo, o más, en crear tu patrimonio, te sugiero que te enfoques en inmuebles, en tener tus propios inmuebles como parte de tu patrimonio y al mismo tiempo crear una empresa de Bienes Raíces para ti. Cualquiera de las dos cosas te van a generar gran riqueza y patrimonio.

Tu patrimonio y tu número mágico

Ahora es momento de determinar qué tan saludable te encuentras en el aspecto financiero, es decir, vamos a determinar tu salud financiera o salud patrimonial, ¿estás listo?.

La forma en que lo vamos a hacer es determinando tu número mágico, primero vas a escribir tu edad actual y le vas a restar 26.5, ya que se supone que 26.5 años es, en promedio, la edad en que las personas inician su etapa productiva, cuando empiezan a ganar dinero.

$$\text{TU EDAD ACTUAL (_____)} - 26.5 = \underline{\hspace{10em}}$$

El segundo paso es multiplicar la cifra que te resulte, por tus ingresos mensuales promedio, es decir, calcula el promedio de los ingresos mensuales que has tenido durante toda tu vida, por ejemplo, si durante 10 años de tu vida tuviste cuatro empleos y en cada uno ganabas diferente sueldo, calcula el promedio mensual de esos 10 años de trabajo y multiplícalo por la cifra que obtuviste en el primer paso.

$$\text{TU EDAD ACTUAL (_____)} - 26.5 = \underline{\hspace{10em}} \times \begin{matrix} \text{(Tu} \\ \text{Ingreso} & \text{Mensual} \end{matrix}$$

Promedio _____) =
_____ x 2.65 = Tu número
mágico

El número que obtengas aquí deberás multiplicarlo por 2.65 y la cifra resultante es la cantidad mínima que deberías tener como patrimonio, esta cifra deberías tener en inmuebles, acciones de empresas, negocios funcionando, seguros de vida o educación, etc.

Ejemplo:

Juan tiene 40 años, ha tenido 4 empleos, en el primero ganaba 2 mil dólares mensuales, en el segundo ganaba 3 mil dólares mensuales, en el tercero ganaba

4 mil dólares mensuales y actualmente gana 5 mil dólares mensuales.

Ingresos mensuales promedio = $2 \text{ mil} + 3 \text{ mil} + 4 \text{ mil} + 5 \text{ mil} / 4 = \$3,500 \text{ USD}$

$40 \text{ años} - 26.5 = 13.5 \times \$3,500 \text{ USD} =$
 $\$47,250 \text{ USD} \times 2.65 = \$125,212.5 \text{ USD}$

Quiere decir que Juan debería tener inmuebles, empresas, o seguros por un valor de \$125,212 USD.

Ahora es momento de que te pongas a calcular tu número mágico.

¿Qué resultado obtuviste?, hay dos posibilidades, que la suma de tu patrimonio no llegue a tu número mágico o que tu patrimonio rebase con mucho tu

número mágico, evita preocuparte o caer en tu zona de confort, comienza por ocuparte en crearlo rápidamente si no lo tienes o en duplicarlo rápidamente si lo rebasas, cualquiera de los dos casos te exigirá atreverte a salir de tu zona de confort.

En ambos casos te conviene utilizar los Bienes Raíces, si no tienes el suficiente patrimonio, con estas técnicas podrás tenerlo en uno o dos años; es decir, podrás crear el patrimonio de toda una vida en pocos meses o años, el caso de que rebases tu número mágico podrás utilizar los Bienes Raíces para crecer rápidamente tu fortuna.

Las siete cuentas de la riqueza

Este es el segundo ingrediente de la fórmula de la riqueza, ahora es necesario que utilices siete cuentas para el manejo de tu dinero, muchas personas me han dicho que siete cuentas son “muchas”, que ellos utilizan únicamente una o dos cuentas, la cuenta de ingresos y la cuenta de ahorros, ese es un grave error que jamás querrás cometer nuevamente en el caso de que así manejes tus finanzas.

Abrir las siete cuentas, tiene dos objetivos:

El primero es acostumbrarte a manejar el flujo de dinero llenando distintas

cuentas, vas a eliminar un candado mental muy común en las personas y que se ve reflejado en tener una sola cuenta o dos: ingresos y ahorros.

El segundo objetivo es que cuando tú manejas siete cuentas, vas a tender *de manera natural* a llenarlas, a la naturaleza no le gustan los espacios vacíos y comenzará a llenarlas, ¿has notado cómo un espacio vacío, después de cierto tiempo, simplemente comienza a llenarse de cosas? así funcionarán tus siete cuentas, te lo garantizo.

Cuenta # 1 Tu cuenta corriente.

Tu cuenta corriente es donde entra el total de tus ingresos, los que obtengas

por todas las fuentes de ingresos que poseas, y de esa cuenta corriente saldrán los gastos para cubrir tu nivel de vida, tales como colegiaturas, viajes, alimentos, ropa, y todo lo que necesitas para vivir, incluso si tuvieras un crédito hipotecario o si pagas renta, estos gastos se cubren también con tu cuenta corriente.

Una vez que ya cubriste tus gastos de vida, lo que te sobra en esa cuenta corriente deberás dividirlo en tus seis cuentas restantes.

Cuenta #2 Tu cuenta de independencia financiera.

Tu cuenta de independencia financiera

es la que te permitirá lograr una verdadera libertad financiera, si no tienes una cuenta de independencia financiera, vivirás atrapado en el círculo vicioso de tu cuenta corriente, tus gastos y tu ahorro.

Para crear tu cuenta de independencia financiera, podrías ir al banco a abrir una cuenta, crear una inversión o comprar un bien inmueble, un bien raíz es la mejor opción para abrir una cuenta de independencia financiera, por supuesto que tendrá que ser un inmueble que ponga dinero en tu bolsillo y no que te quite dinero del bolsillo, para que puedas aplicar el efecto multiplicador.

Como sugerencia, podrías ingresar en esta cuenta entre el 40% y 50% del

dinero que te resta después de haber cubierto tus gastos, ¿por qué te lo sugiero?, porque la independencia financiera es sumamente importante.

Esta cuenta tiene dos reglas básicas inquebrantables, que siempre se deben respetar.

La primera es que el dinero que ingresa a la cuenta de independencia financiera no deberás gastarlo, para aplicar el efecto multiplicador en esta cuenta es necesario reinvertir todo el capital, si comienzas a gastarte el dinero o los rendimientos de esta cuenta, nunca tendrás un patrimonio que te lleve a la verdadera libertad financiera.

La segunda regla es, que el único

objetivo de esta cuenta es multiplicar el dinero que ingresa, de nada sirve abrir esta cuenta si el dinero que ingresa no se está multiplicando, de nada te servirá tener un inmueble en esta cuenta si no te está generando altos rendimientos, recuerda que debes necesariamente aplicar el efecto multiplicador.

Cuenta #3 Tu cuenta millonaria.

Esta cuenta tiene una finalidad única, convertirte en millonario.

¿Cómo sabrás ya que eres millonario? cuando tengas un millón de dólares o más en patrimonio, no en ingresos sino en patrimonio. Te sugiero que esta cuenta sea la cuenta de tu empresa, tu

empresa de Bienes Raíces, con esta cuenta podrás hacer las remodelaciones, los subarrendamientos, las construcciones, etc., todo ese dinero deberá entrar y salir de la cuenta millonaria, sólo las ganancias de capital ya que las ganancias residuales entran a la cuenta de independencia financiera.

La cuenta millonaria tiene una regla básica que siempre deberás cumplir, deberás generar una utilidad, no importa cuánto, siempre tienes que generar una utilidad, esto te va a mantener enfocado en desarrollar tu habilidad de hacer negocios. Si en tu cuenta millonaria tienes, por ejemplo 10 mil dólares, tu objetivo será que utilices ese dinero y hagas un negocio. En el caso de las

técnicas de este libro, deberás hacer una remodelación, un subarrendamiento, una construcción, o lo que tú quieras, y deberás ingresar nuevamente esos 10 mil dólares, más la utilidad correspondiente.

Cuenta # 4 Tu cuenta de capital intelectual.

Para generar riqueza, es necesario que constantemente inviertas en tu conocimiento, ¿por qué?, porque el capital intelectual es lo que produce la riqueza, el dinero per se no te producirá más dinero, ¿cuántas personas conocemos que tienen dinero y no saben cómo sacarle más provecho? lo que te

produce verdadera riqueza es el capital intelectual, lo que metes a tu mente es lo que te generará riqueza, te lo garantizo.

La mayoría de las personas y empresas no hacen más dinero porque sencillamente no saben que pueden hacerlo. Es una triste realidad, miles de personas y empresas no duplican o triplican sus ingresos porque la sencilla razón de que no saben que lo pueden hacer, alguna vez leí una cita que decía “si crees que la educación es cara, prueba el costo de la ignorancia” y eso aplica completamente es esta cuenta.

Cuenta # 5 Tu cuenta del año sabático.

¿Tienes idea de la cantidad de personas

que desean tener un año sabático?, ¿te has preguntado cuántas personas desearían dejar de trabajar, ser libres y dejar de estar cambiando tiempo por dinero?, si tú quieres disfrutar un año sabático, necesitas abrir una cuenta del año sabático, el porcentaje de dinero que ingresas a esa cuenta, depende de la importancia que tenga el año sabático para ti.

Esta cuenta también tiene una regla, deberás calcular ¿cuánto cuesta un día productivo en tu vida?, es decir, si no fueras a trabajar o a tu negocio el día de hoy, si no haces tu actividad principal, ¿cuánto dinero debería estar en tu bolsillo para cubrir esa ausencia?, algunas personas tienen días de \$500

dólares, otras \$100 dólares, otras más de \$10,000 dólares, etc. una vez que sepas cuánto vale tu día vas a empezar a ingresar dinero a esta cuenta, de modo que cuando tengas el equivalente lo que cuesta tu día de actividades, deberás tomarte el día.

¿Por qué? porque muchas veces no nos sentimos exitosos hasta que logremos algo, muchas veces pensamos: "Voy a disfrutar esto hasta que tenga esto otro" o "hasta que logre esta cosa".

El objetivo de esta regla es que empieces a tener certeza de la razón por la cual quieres un año sabático, ¿quieres pasar más tiempo con tu familia?, cuando ya tengas en tu cuenta el equivalente a tu día de actividades,

dejas tu actividad y pasas tiempo con tu familia, por ejemplo un paseo, y así sabrás exactamente para qué quieres el dinero.

Cuenta #6 Tu cuenta del placer.

A esta cuenta también la conocemos como la cuenta de las compras grandes, y el objetivo de esta cuenta es que puedas comprar algo que te guste mucho y que sea completamente egoísta, por ejemplo, si siempre has querido realizar un viaje en helicóptero a la Antártida y pasarme ahí 30 días viendo a las focas, disfrutando de la naturaleza y viviendo una aventura, eso sería algo totalmente egoísta, algo sobre lo cuál

probablemente pensarías: "Bueno... es un sueño secundario, porque tengo las obligaciones de mis hijos, de mi negocio, de las cosas que tengo que hacer, quizás algún día...".

Esta cuenta vas a abrirla para lograr ese objetivo, ese sueño egoísta y completamente personal que quieras lograr, deberá ser una compra grande que te llene de satisfacción.

Cuenta # 7. Tu cuenta de la donación.

Esta cuenta es para lograr un efecto maravilloso a nivel inconsciente, podrás enviarle el mensaje a tu mente de que tienes más de lo que necesitas, y por supuesto deberás ayudar a otras

personas a que puedan también salir adelante. ¿Por qué? porque tú estás en una posición donde, independientemente de tu situación, siempre tienes más de lo que necesitas, y necesitas mandarle ese mensaje a tu inconsciente para que llegue más abundancia a tu vida y pueda así puedas generar más dinero siempre. Te acostumbrarás sentir gratitud por lo que tienes y a sentir que efectivamente tienes más de lo que necesitas, por supuesto no significa que ahí te vas a quedar, sólo es un poco de desapego al dinero para que paradójicamente puedas atraer más dinero del que tienes. Puedes hacerlo como quieras, hay quienes donan a instituciones, otros dan dinero a los niños de la calle, otros más dan

generosas propinas, etc.

Resumiendo lo anterior, la fórmula secreta para generar riqueza —en este caso con Bienes Raíces— consiste en los siguientes pasos:

1. Define y distingue lo qué es patrimonio de lo que no lo es, enfócate en tener por lo menos un inmueble y un negocio como patrimonio.
2. Determina tu salud financiera a través de tu número mágico, calcular tu número mágico te ayudará a saber cómo andas en salud patrimonial.
3. Aplica la técnica de las siete cuentas para generar riqueza, utilízala permanentemente por el resto de tu vida, así te ayudará de manera natural a

construir tu propia riqueza con Bienes Raíces, ten disciplina, abre tus cuentas y comienza a llenarlas, así llegarás a niveles espectaculares de riqueza.

Con esto concluimos la sección de planeación patrimonial y construcción de riqueza, ahora profundizaremos específicamente sobre cómo ganar dinero en Bienes Raíces, en el siguiente capítulo te voy a mostrar los 3 errores más comunes que comenten las personas al emprender en Bienes Raíces y cómo evitarlos, así como el camino fácil para crear tu riqueza con Bienes Raíces.

Capítulo 2. El camino fácil o el camino difícil; ¿cuál vas

a elegir?

Comprar vs. Rentar

Durante muchos años el sistema financiero tradicional nos ha estado bombardeando con campañas masivas de marketing y publicidad, las cuales nos están diseñadas para convencernos de que la única forma de adquirir un inmueble es mediante un crédito bancario o un pago de contado utilizando tu propio dinero, son tan efectivas estas campañas, que efectivamente llegamos a pensar que no existe otra forma de hacerte de un inmueble más que comprarlo con crédito o de contado, pero ¿sabes qué? eso es una gran mentira y a continuación te voy

a revelar lo que los bancos no quieren que sepas.

Una historia de la vida real

Te voy a mostrar lo que los bancos no te dicen y voy a ejemplificarlo utilizando una historia real, a la cual sólo voy a cambiarle el nombre de los protagonistas y dejar intactos los hechos.

Juan y Pedro hace 3 años que se graduaron de la carrera de administración de empresas en la misma escuela, ambos tienen 27 años y están a punto de casarse los dos han conseguido \$10,000 dólares para el enganche de una casa, ¿cómo lo consiguieron? mediante sus ahorros y con apoyo de sus padres, ya que son jóvenes, están a punto de

casarse y han comenzado su etapa productiva. Sus padres los ayudan con el monto para el enganche de su casa, pensando en que: "es mejor comprarse un inmueble que regalar tu dinero en renta".

Si van a comprar un inmueble de —digamos— \$100,000 dólares, lo normal es dar un enganche de \$10,000 dólares, por lo tanto el monto de su crédito bancario es de \$90,000 dólares ya que el banco únicamente otorga un financiamiento por el 90% por ciento del precio de avalúo del inmueble.

La mensualidad promedio sería de \$1,000 dólares por un periodo de —digamos— 20 años, ¿cuánto es el total que pagarían al finalizar la vida del

crédito?

$\$1,000 \times 12 \times 20 = \$240,000$ USD.

Juan y Pedro estarían pagando \$240,000 USD por una casa que tiene un valor de \$100,000 USD.

Por supuesto que estarán pensando que la casa subirá de valor con el paso de los años, y me gustaría preguntar, ¿exactamente cuánto subirá?, ese es el primer error “invisible” que se comete al “invertir” en un inmueble, casi todos compran una casa pensando en que subirá de precio, pero son bastante pocos los que saben exactamente cuánto va subir. Miles de personas compran casas usando créditos bancarios con la idea de que su inversión subirá de

precio, pero casi nadie sabe exactamente, cuánto y cuándo subirá de precio.

Supongamos este caso que, si Juan compró la casa para vivir con su futura esposa y comenzar su vida en pareja, lo más probable es que hayan elegido una casa en donde ya existen todos los servicios, ya hay supermercados transporte etc., se antoja bastante difícil que Juan y su esposa decidan vivir en un lugar en dónde aún no existen todos los servicios ni comodidades, sin transporte o centros comerciales cercanos, aunque la plusvalía de ese inmueble va a incrementar mucho más en los próximos años, ¿qué crees que opinaría su futura esposa?, probablemente no le agradará

mucho la idea.

Y justamente ese es el segundo “error invisible” que se comete al comprar un inmueble, es bastante difícil lograr un equilibrio entre comprar un inmueble para vivir y lograr que ese inmueble se vuelva una inversión rentable, son criterios de decisión completamente opuestos y muy pocos están dispuestos a sacrificar su comodidad y estatus por la inversión a largo plazo.

Consideraremos que, para el caso de Juan, el inmueble que adquirió tiene una plusvalía del 5% anual, ¿cuál sería el valor del inmueble en 20 años?

Valor inicial = \$100,000 USD

Plusvalía anual = 5%

Valor en 20 años = \$265,329.77 USD

Esto quiere decir que Juan termina pagando \$240,000 USD, más \$10,000 USD de enganche, más \$5,000 USD de gastos de escrituración y compra-venta, más –digamos- \$2,000 USD anuales de mantenimiento y gastos propios del inmueble -\$40,000 USD- , nos arroja un gran total de \$295,000 USD.

Ahora restamos el total que pagó del inmueble menos su valor real y nos arroja una pérdida de \$55,000 USD

$\$295,000 - \$240,000 \text{ USD} = \text{Pérdida de } \$55,000 \text{ USD}$

Si bien podríamos pensar: "No está mal, sólo perdió \$55,000 USD considerando que le prestaron el dinero, es un costo

financiero", respeto totalmente tu opinión si piensas eso, sin embargo, el resultado es que adquirió un único inmueble en 20 años con una pérdida de \$55,000 dólares, ¿qué tal si hubiera otra forma de adquirir inmuebles más rápido, que te generen ganancias y no pérdidas y que no te lleven a endeudarte?

El día de hoy quiero mostrarte otra estrategia, la estrategia secreta, lo que los bancos no te quieren decir, lo que los bancos no quieren que sepas, ¿te gustaría aprenderla?, asumo que sí.

Imaginemos que Pedro inicia con los mismos \$10,000 USD, pero él le renta la casa a Juan. La renta muy probablemente se fijaría en un 50% o 60% de total de la mensualidad que está pagando Juan, -

digamos- \$500 USD. El secreto consiste en pagar una renta de \$500 USD y programar tus gastos tal y como si estuvieras pagando una mensualidad de \$1,000 USD, de tal modo que vas generando un capital de \$500 USD mensuales, lo cual significa que al final del primer año tendrías \$6,000 USD netos de capital.

Supongamos ahora que Pedro sabía este secreto y lo aplicó al pié de la letra, y al final del primer año, rentando en vez de comprar, tiene un capital neto de \$16,000 USD, considerando el enganche que iba a dar para la casa más el capital que ha generado en 12 meses.

¿Qué tal si en vez de ir al banco a comprar un crédito hipotecario, va al

mismo banco a comprar un remate bancario?, con 16,000 USD Pedro podría comprar un inmueble en remate bancario o una casa de interés social, una casa muy pequeña en una zona popular, pero —a diferencia de Juan— cuando él compra esta casa, la compra se hace al 70% de su valor de mercado; es decir, la casa le va a generar un 30% de rendimiento cada seis meses o 180 días, ese es más o menos el tiempo que tarda el proceso de comprar y vender un inmueble de remate bancario.

Recuerda que Pedro no vivirá ahí, por eso le tiene sin cuidado si la casa que compró es blanca, negra, si tiene jardín, estacionamiento, etc. a Pedro no le interesan estos detalles, la compra para

vender con el único objetivo de multiplicar su capital, este escenario se considera una verdadera inversión.

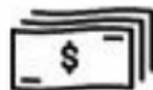
Estas inversiones podrían generarte un 30% de rendimiento cada 180 días, si aplicas la regla de la cuenta de independencia financiera y reinviertes toda tu ganancia para lograr el efecto multiplicador en Bienes Raíces, podrías tener un gran patrimonio rápidamente como se muestra en la siguiente ilustración.

COMPRAR VS. RENTAR



DEUDA

• Valor del inmueble	↓	100,000 USD
• Enganche	↓	10,000 USD
• Mensualidad	↓	1,000 USD
• Plazo		20 años
• Pago del crédito	↓	240,000 USD
• Enganche	↓	10,000 USD
• Escrituración	↓	5,000 USD
• Gastos y Manito	↓	10,000 USD
• Gran Total	↓	295,000 USD
• Pérdida	↓	95,000 USD



• Capital	↓	10,000 USD
• Renta	↓	500 USD
• Ahorro anual	↓	4,000 USD
• Capital inicial	↓	16,000 USD
• Año #1	↓	17,040 USD
• Año #2	↓	45,697 USD
• Año #3	↓	77,228 USD
• Año #4	↓	110,512 USD
• Año #5	↓	145,565 USD
• Ganancia	↓	130,565 USD

¿Te das cuenta de lo que va a sucederte cuando apliques esta estrategia?, vas a comenzar con el mismo dinero que utilizarías para comprar un inmueble y en vez de endeudarte 20 años con un crédito bancario, podrías rentar una vivienda igualita a la que hubieras comprado —o puede que hasta de mayor

nivel—, e inviertes tu dinero en inmuebles que te están poniendo dinero en el bolsillo, ¿crees que exista diferencia?, pero eso sí, deberás soportar todos los comentarios que te harán, en referencia a que mejor compres casa propia y no regales tu dinero en rentas, pero estoy seguro de que podrás vivir con eso ¿o no?.

Comprar inmuebles de contado sin una Estrategia de Inversión

El error invisible número 3 consiste en comprar inmuebles de contado sin tener una estrategia firme de inversión, supongamos que compras un inmueble con un valor de \$100,000 USD, el rendimiento que te estaría generando es el equivalente a la plusvalía del inmueble, digamos un 5% anual, a esto deberás restarle los gastos de mantenimiento, impuestos y servicios, estos gastos reducen tu rendimiento anual, y si consideramos la inflación, incluso podría darse el caso de que estuvieras perdiendo dinero.

Cuando compras un inmueble es como si metieras ese dinero en un banco, debes de poner atención en el tipo de inmueble te va a generar más rendimientos o utilidades, normalmente estos inmuebles son del tipo comercial o industrial y no el residencial que todo mundo compra para rentar y pensar que “se paga solo”.

Comprar un terreno para construir

Algo que sucede mucho es que las personas que tienden a comprar terrenos con la idea de construir para vender, y si bien, este es un modelo de negocio probado, la verdad es que no necesitas comprar el terreno para poder construir y vender, el error de muchas personas consiste en de comprar el terreno y comenzar a utilizar dinero de su sueldo o ingreso para construir, el problema esto que esto lleva mucho tiempo y en el negocio de los bienes raíces el tiempo es oro, ¿cuántos inmuebles conoces que permanecen en obra negra por mucho

tiempo, porque no cuentan con el suficiente flujo de efectivo para terminarlos? ¿Cuánto dinero hay enterrado en tabiques y varilla que ni está generando rendimiento ni se puede hacer líquido al momento?, es tan común esta situación que incluso hemos iniciado la línea de negocio de comprar casas en obra negra a bajo precio, terminarlas y venderlas a buen precio y la mayoría de los propietarios están desesperados por vender, ya que cuando están construyendo por largos periodos de tiempo, no pueden rentar ni vender y terminan perdiendo mucho dinero.

En este momento deberás estarte preguntando: ¿cuál es el camino fácil?, es sorprendentemente sencillo y te lo

explico a continuación.

El camino más fácil y rápido para construir riqueza con Bienes Raíces

Este “camino de oro” consta de 5 tips millonarios que son muy importantes si en verdad deseas construir tu riqueza con Bienes Raíces.

Tip millonario #1: Aprende y acostúmbrate a utilizar los Bienes Raíces como un instrumento financiero para construir tu propia riqueza, esto implica que siempre tengas en mente una estrategia de inversión que incluya el capital inicial, el tiempo y el rendimiento, esto lo podrás entender de mejor manera más adelante en este libro,

cuando te explique las siete técnicas para ganar dinero sin dinero.

Tip millonario #2: No es necesario que seas el propietario de un inmueble para ganar dinero con ese inmueble, no necesita ser tuyo, siempre busca apalancarte de los inmuebles de alguien más, tanto en venta, arrendamientos, remodelaciones, construcciones, como en hacer uso de ellos para vivir.

Tip millonario #3: Acostumbra tu mente a preguntarse en todo momento lo

siguiente: ¿aquí cómo gano dinero?, en cualquier situación, en cualquier inmueble, por ejemplo si te enteras de que hay cierto terreno allá y tiene cierta situación legal; ¿aquí cómo gano dinero?, que hay una casa allá y necesitan tal cosa ¿aquí cómo gano dinero?, esa pregunta constante hará crecer tu “olfato de inversionista” y tu “instinto emprendedor”.

Tip millonario #4: Conviértete en banco. Aprende a recaudar y administrar correctamente el dinero de otras personas, siempre con la filosofía ganar-ganar, por ejemplo si logras que un familiar o amigo aporte dinero para

comprar un inmueble a bajo precio, puedes darle un rendimiento del 10% o 20% anual y tú te quedas con el restante 30% o 40% de ganancia, de esta manera ganas con el negocio y a la vez tienes la flexibilidad de mover el dinero varias veces durante el año y generar más utilidades, tal y como lo hacen los bancos, recuerda que el que parte y comparte siempre se queda con la mayor parte.

Quizás esto de convertirte en banco se te antojará difícil al principio, sobre todo porque no eres precisamente una gran institución financiera, sin embargo a tú nivel, podrías ser el banco de tres, cuatro o cinco personas y con eso basta para construir tu propia riqueza.

Tip millonario #5: Mantente en constante aprendizaje y actualización de tu capital intelectual, en otras palabras, asiste a todo tipo de talleres, cursos, diplomados, etc. y acostúmbrate al auto-aprendizaje, te sorprenderás de la cantidad de información que está ahí disponible y lista para hacerte ganar dinero, un ejemplo muy chistoso que me pasó a mí, fue que cuando asistí a una exposición de hidroponía, pude idear la técnica de azoteas y espacios productivos, la cuál me ha dejado miles de dólares en el bolsillo, esto puede pasarte a ti también y en el momento en que menos lo esperes, sólo debes mantener la mente abierta y formularte

siempre la pregunta ¿aquí cómo gano dinero?.

Capítulo 3. Los
secretos para
ganar dinero
sin dinero en
Bienes Raíces

Llegó el momento de revelarte todos mis secretos para ganar dinero sin dinero en Bienes Raíces, quiero que consideraras estos secretos como tus principios básicos, tus ejes rectores, la guía que siempre aplicarás en cada negocio que hagas con Bienes Raíces. En la medida en que los apliques y cambies tu mentalidad serás exitoso en el negocio inmobiliario y podrás utilizar los Bienes Raíces como el instrumento perfecto para crear tu propia riqueza.

Secreto 1. Planea siempre tu Estrategia de Inversión

TU ESTRATEGIA DE INVERSION



- **Capital inicial**
No necesariamente es dinero, puede ser tiempo, conocimiento, trabajo, etc.

- **Tiempo:** debes calcular el momento exacto en que obtendrás tus rendimientos

- **Rendimientos:** debes calcular la cantidad exacta que ganarás en cada negocio y/o inversión.

Un error muy común al tratar de invertir en Bienes Raíces consiste en no contar

con una estrategia de inversión, la falta de esta podría llevarte a hacerte de inmuebles no productivos o simplemente a perder las oportunidades cuando se te presentan, ¿cuántas personas conoces que compren un inmueble esperando que suba de precio con el tiempo, pero en realidad no saben cuándo va a subir de precio y cuándo tienen que vender?, sucede muchas veces.

La estrategia de inversión es muy sencilla, debes tener en consideración el capital inicial que invertirás, y este capital no necesariamente es dinero, puede ser trabajo, tiempo, relaciones y/o conocimiento. Aquí deberás preguntarte: ¿qué tanto voy a invertir? y ¿cuál es el costo de oportunidad de esa inversión?,

esta última pregunta se refiere a que tanto te conviene invertir tu capital en un negocio en comparación con algún otro negocio o actividad en la que lo podrías invertir.

El segundo factor importante dentro de tu estrategia de inversión es el tiempo, el tiempo es un factor de oro tanto en todas las inversiones sean inmobiliarias o no, debes definir exactamente en qué tiempo obtendrás tu rendimiento, si no tienes perfectamente calculado el tiempo en el que ganarás tus rendimientos, te recomiendo no hacer inversiones de ningún tipo.

El tercer factor involucra al rendimiento, debes saber perfectamente y con anticipación el rendimiento que

obtendrás con tu inversión, ¿cuánto vas a ganar?, ¿en qué tiempo lo vas a ganar? y ¿cuánto o qué tendrás que invertir?.

La estrategia de inversión aunque es sencilla no siempre es tan obvia, he leído muchos textos que dicen: "el negocio de Bienes Raíces está en la compra no en la venta", dando a entender que si compras un inmueble por debajo de su valor de mercado aseguras una ganancia, y eso no siempre es verdad.

Imagina que sigues ese "consejo" y compras un inmueble al 70% de su valor de mercado ¿para qué lo compraste?, ¿qué sentido tiene que compres a mitad de precio si vas a terminar pagando impuestos, gastos de mantenimiento o no

sabes qué hacer con el inmueble?, ¿qué objeto tiene?, ninguno.

Yo cambiaría esa frase de esta manera "En Bienes Raíces, la ganancia está en la compra, siempre y cuando tengas una estrategia definida de venta, que involucre capital inicial, tiempo y rendimiento".

Un claro ejemplo de las compras sin estrategia de inversión son las preventas. Una preventa es cuando los desarrolladores ponen un inmueble a la venta que aún no está construido, o no está terminado al 100%, ya que este esquema sirve para inyectar dinero a la construcción, por lo general los desarrolladores son flexibles en precio y podrías adquirir inmuebles entre el

70% y 80% de su valor real, si no tienes una estrategia de inversión podrías comprar una preventiva pensando que sólo con la compra ya ganaste, sin embargo los gastos de escrituración, impuestos, mantenimiento, minusvalía, etc. podrían diluir fácilmente tu ganancia, entonces el negocio sólo está en la compra. Muchas personas cometen la imprudencia de pensar: "ya todo se vendió, ya todo está ocupado, me lo quedo porque va a ir subiendo de precio", ¡error!, ya no va a subir de manera acelerada, sólo va a incrementar la plusvalía normal de la zona, e incluso podría bajar de precio si se da el caso de que estén construyendo mucha vivienda nueva por la zona.

La preventas son como las acciones de

la bolsa, tienen su punto máximo y a partir de ese momento empieza a disminuir su valor, ya no sube el precio del inmueble aunque sea muy codiciado y deseable.

Si aplicas tu estrategia de inversión al negocio de las preventas, entonces la cosa cambia, tu capital inicial sería el valor del inmueble, y si tienes claro lo que vas a ganar y en cuanto tiempo, podrías incluso apalancarte del dinero de alguien más.

El tiempo es aquél en que la preventa tenga su punto máximo de plusvalía, pocas personas saben que cuando llega ese punto pueden vender el inmueble hasta en un 110% de su valor de mercado, calcular ese momento es

sencillo, llega cuando está vendido del 95% al 97% del desarrollo, es importante apalancarte de la publicidad y marketing que paga el mismo desarrollador y si compraste un inmueble “deseable” muy probablemente lo venderás hasta un 35% por encima del precio en que lo compraste.

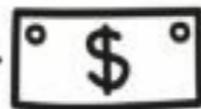
Ahí está aplicada la estrategia, el capital inicial es el valor de pre-venta del inmueble, el tiempo puede ser de 8 a 20 meses, dependiendo del avance de la obra y tu rendimiento será del 35%.

Y aquí ya tenemos números, este negocio te podría hacer ganar un 35% de rendimiento en ocho meses, así ya estás jugando bien, ya eres inversionista y no

amateur, no estás comprando sólo por comprar, estás aplicando el efecto multiplicador, si tú ya invertiste un dólar y ganaste \$1.35 USD en 8 meses, esos mismos \$1.35 USD inviértelos en otra preventa y así sucesivamente, compras y vendes constantemente y de esta manera multiplicarás tu capital.

Si eres disciplinado vas a generar un 35% por cada operación que hagas y si haces estas operaciones continuamente, imagina el dinero que podrías acumular, esto es saber utilizar el efecto multiplicador en Bienes Raíces.

COMO GANAR MAS DINERO CON PREVENTAS



- Compra barata
70% al 80% de su
valor de mercado

- Momento de
máxima plusvalía

- Venta cara

RÉPETIR PERMANENTEMENTE EL PROCESO

Secreto 2. No necesitas comprar un inmueble para ganar dinero

Repítelo nuevamente, no necesitas comprar un inmueble para ganar dinero, no necesitas comprar un inmueble para vivir de tus rentas, no necesitas comprar un inmueble para remodelarlo y venderlo, no necesitas comprar un inmueble para ganar dinero de plusvalía o flujo de efectivo. Tú puedes generar dinero con inmuebles de otras personas, tú puedes ganar dinero sin necesidad de comprar un inmueble. De hecho te sugiero que, a partir de este momento, evita comprar inmuebles, trata de

hacerlo siempre de una manera que te puedas asociar con alguien para que no pongas tu dinero y siempre te ahorres la adquisición del inmueble.

Existen diversos esquemas mercantiles y legales en todos los países que te permiten ganar dinero sin comprar el inmueble, por ejemplo, contratos de asociación en participación, contratos de administración de inmuebles, contratos de sociedades de intermediación, contratos de comisión mercantil, pagarés, actas de asamblea, y un largo etcétera, cuando comiences a dominar estos esquemas te darás cuenta de lo fácil que es apalancarte de alguien más para hacer dinero, son otras personas quienes compraron el

inmueble, otras personas está pagando comisiones, intereses, impuestos, gastos, otros personas, no tú, lo que vas a hacer partir de este día es ayudarle a las personas a ganar más dinero con sus inmuebles y así ganar dinero tú también.

El ejemplo más común que puedo citar en este momento es el del mercado de compradores y vendedores, lo que llamamos el “corretaje inmobiliario”, mercado en el cuál puedes crear una gran empresa y generar un gran capital comercializando inmuebles de otras personas, inmuebles que tú no compraste y de los que tú no eres responsable.

De esta manera, podrías comenzar tu negocio de comercialización inmobiliaria, ya que no necesitas

comprar ningún inmueble, grandes inmobiliarias como Century 21, Quality, Remax, Coldwell Banker y otras más, son empresas millonarias que han creado riqueza sin comprar un solo inmueble y eso puedes lograrlo tú también.

Secreto 3: No necesitas dinero para ganar dinero

Existe un mito muy relacionado con el mercado de los Bienes Raíces, este mito es creer que necesitas grandes cantidades para invertir, que requieres de un gran poder financiero para comprar hoteles, edificios, departamentos, condominios, construir desarrollos, etcétera.

Por supuesto que existen grandes imperios en el negocio de la construcción, hotelería, remates bancarios, desarrollo de tierras, y demás, sin embargo, esto no significa que tú necesites dinero para empezar en

el negocio, no lo necesitas, lo que necesitas es necesitas son grandes dosis de creatividad, ingenio y acción, así como conocer los esquemas legales y mercantiles que te permitan hacer dinero sin dinero. El conocimiento de los esquemas y modelos de negocios en Bienes Raíces es oro molido para inyectar a u negocio.

Por ejemplo, cuando conoces el esquema legal llamado “asociación en participación” el cuál existe en prácticamente todos lo países, te das cuenta de que este esquema te permite convertirte en el director de la orquesta y ganar de todos los involucrados en el negocio, un caso de éxito es el de Homero, un brillante emprendedor y

graduado de mi programa de entrenamiento en Bienes Raíces, implementó un modelo de negocio para invertir en inmuebles de alto flujo, encontró un inmueble en mal estado en la ciudad de Querétaro en México, inmueble ideal para establecer un hotel boutique de pocas habitaciones y alto precio, va y habla con la propietaria y la convence de aportar el inmueble para el negocio, después habla con varias operadoras de hoteles hasta conseguir a dos interesadas en operar el inmueble, posteriormente le propone el negocio un inversionista y este accede aportar el capital para la remodelación, de la misma forma un arquitecto aporta su conocimiento para materializar el

proyecto y la utilidad neta del negocio que va a parar directamente al bolsillo de Homero es de aproximadamente \$10,000 dólares mensuales por un periodo de 20 años. ¿Cuánto dinero invirtió Homero? Nada, lo único que hizo fue conjuntar las partes interesadas y perderle el miedo a los Bienes Raíces y créeme que eso puedes hacerlo tú también.

Secreto 4. Cualquiera puede hacerlo

Cualquier persona puede hacer riqueza en Bienes Raíces, cualquiera, no necesitas tener una maestría en derecho inmobiliario, no necesitas ser un especialista en avalúos, no necesitas ser ingeniería o arquitecto, ¡nada de eso!, cualquier persona puede hacerlo siempre y cuando se tenga la confianza suficiente y sepa buscar una guía que le muestra el camino, puedes asistir a un programas de entrenamiento y/o aprender en tiempo real de alguien que ya lo está haciendo en este momento.

Es sorprendente la cantidad de personas

que asisten a mis entrenamientos, personas que jamás tuvieron contacto con el negocio de Bienes Raíces, amas de casa por ejemplo, y que al seguir las guías que les brindamos logran grandes resultados, son personas que nunca tuvieron experiencia ni sabían nada de Bienes Raíces, pero aplicando las guías y el modelo que les brindamos pueden lograrlo fácilmente. Si ellos pudieron, tú también lo puedes lograr, sólo ten confianza en ti mismo y disposición para aprender, cambia tu “chip mental” y fórmate el hábito de estar inmerso en tres procesos permanentes:

El primero es el aprendizaje de los esquemas legales y mercantiles, así como de los modelos de negocios en

Bienes Raíces.

El segundo es preguntarte siempre “y *aquí ¿cómo gano dinero?*”.

El tercero es tomar acción, el conocimiento sin acción no tiene ningún valor, acostúmbrate a tomar acción, a tomar riesgos calculados y a apalancarte de los recursos de otras personas.

Secreto 5. Acostúmbrate a utilizar el dinero de otras personas

De nuevo soy muy insistente en que te formes el hábito de aprender a utilizar el dinero de otras personas en tu beneficio y en el beneficio de ellos, te digo esto porque en mi experiencia, ese es el secreto de la verdadera riqueza.

Si estás acostumbrado a utilizar únicamente tu dinero, por ejemplo tus ahorros, para hacer negocios en Bienes Raíces, siempre tendrás un límite, el dinero que poseas será tu límite, en cambio, si aprendes a utilizar el dinero de otras personas, entonces no hay

límites o si lo hay es un límite más alto. Imagínate que tuvieras la habilidad de trabajar con el dinero de otras personas, y esto significara trabajar con 10 veces el capital al que estás acostumbrado en este momento ¿qué tanto podrías hacer?.

La ventaja de los Bienes Raíces, es que en cualquier lugar en donde estés, en cualquier ciudad, en cualquier parte del mundo, siempre hay un mercado inmobiliario, y siempre hay personas dispuestas a invertir en un buen modelo de negocio. Sólo debes formarte el hábito y creer que a partir de este momento tú puedes utilizar correctamente el dinero de otras personas, siempre con estricta ética y con la filosofía ganar-ganar.

Para utilizar el dinero de otras personas, necesitarás crear una estructura organizada que te permita brindar la confianza y seguridad de que su dinero será bien utilizado, y que te permita ofrecer un atractivo rendimiento o utilidad a tu inversionista, y por supuesto que ambos puedas ganar con ese negocio, esto significa que, para hacerlo de manera masiva debes dejar de ser “changarrero” y convertirte en empresario.

El caso de éxito de la Incubadora de Inversionistas en Bienes Raíces consiste en utilizar el dinero de otras personas con la filosofía de ganar-ganar. Y descubrimos tres áreas de oportunidad, la primera es que, si no tienes tiempo

para invertir tú mismo en Bienes Raíces, nosotros lo hacemos por ti, y te damos a ganar un porcentaje de rendimiento mucho mayor que el bancario y otros fondos de inversión. Si tienes tiempo y la intención de dedicarte a Bienes Raíces, nosotros te enseñamos todo lo que necesitas saber para que puedas hacerlo tú mismo acompañado por nosotros en todo momento, y por último, si quieres sumarte a esta oleada de libertad financiera y pertenecer nuestro equipo te brindamos un plan de vida financiera a través de nuestras franquicias, que te brindan absolutamente todo el “know how” y la infraestructura necesaria para que te vuelvas un exitoso inversionista de

Bienes Raíces con negocio propio. Por eso es que hemos crecido rápidamente a nivel nacional porque les enseñamos nuestros alumnos a utilizar correctamente el dinero de otras personas, y de esa manera, las personas que están con nosotros traen a otras personas para comprar inmuebles y para todos ganen de estos negocios, generando así un gran círculo virtuoso.

Secreto 6. La mayoría de las personas no tiene idea de cómo hacer dinero en Bienes Raíces

Este es un hecho muy importante y por supuesto que se convierte en una gran área de oportunidad. En el momento en que aprendes a utilizar los Bienes Raíces como un instrumento financiero y eres capaz de ganar dinero sin dinero, te das cuenta de que la mayoría de las personas no tienen idea del negocio inmobiliario, no tienen idea de lo que pueden hacer y lograr financieramente hablando.

Casi todas las personas únicamente conocen tres modelos de negocio en

Bienes Raíces: el primero es comprar un inmueble para rentarlo, el segundo es invertir dinero para construir y el tercero es comprar un terreno esperando que suba de precio, no hay más, es increíble la falta de conocimiento en este tema.

Por eso es fácil darse cuenta de que el capital intelectual es lo que produce la riqueza, cuando inviertes en tu capital intelectual y eres capaz de presentar un modelo de negocio novedoso y rentable, a través del cual, las personas pueden generar riqueza, la inmensa mayoría querrá hacer negocios contigo, van a desear invertir contigo, asociarse y aportar sus inmuebles en participación, y entonces prepárate, porque te van a

llegar oportunidades a borbotones, tanto en inmuebles, como en asociados, clientes, participantes y, por supuesto, dinero. Por lo tanto una habilidad muy importante que te conviene comenzar a desarrollar de inmediato es el arte de presentar tu negocio con éxito.

Secreto 7. Utiliza en todo momento la filosofía ganar-ganar

La clave de éxito en el negocio de los Bienes Raíces es tener la filosofía correcta para hacer dinero, y esta filosofía no es preguntarte ¿qué gano yo?, es preguntarte siempre ¿qué gana el que tienes enfrente, el dueño del inmueble, el inversionista, el cliente?, ¿qué gana él?".

Si la persona con la que estás haciendo el negocio gana algo, tú, por consecuencia lógica, también ganarás. Esta es la filosofía ganar-ganar aplicada a los Bienes Raíces, cuando aplicas esa

filosofía en tu negocio y en tu vida en general, creces exponencialmente; las personas querrán hacer negocios contigo porque van a sentir que realmente te preocupas por ellas y así debe ser.

Ten en cuenta que el negocio de los Bienes Raíces no son los inmuebles, ni los precios, ni los contratos, el verdadero negocio es más simple, son personas ayudando a otras personas.

¿Y a qué los vas a ayudar? a lograr sus objetivos, a generar más dinero, a vender sus inmueble, a lo que sea que necesiten. Somos personas ayudando a otras personas y siempre debes preocuparte por el que está enfrente; ¿qué va a ganar él? Y sólo después de eso ¿qué voy a ganar yo?.

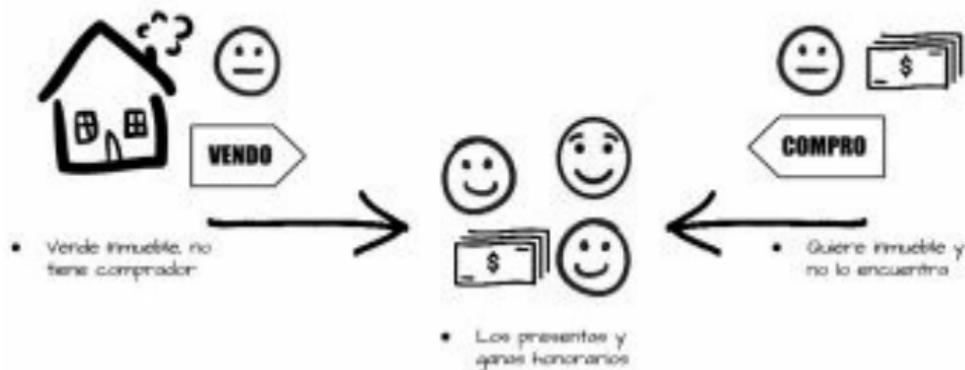
En la vida en general y en los negocios en particular preocúpate siempre por lo que vas a dar tú, no por lo que vas a recibir, de esta manera, el dinero se vuelve consecuencia lógica de un trabajo bien hecho, trabajo del que ganan todos los involucrados en el proceso.

Capítulo 4. Las
Siete Técnicas
para Ganar
Dinero Sin
Dinero en

Bienes Raíces

Técnica 1. Dinero rápido con compradores

DINERO CON COMPRADORES



Esta es la técnica más rápida y más sencilla, tan es así, que casi todos los

que nos dedicamos a los Bienes Raíces comenzamos con esta técnica para capitalizarnos rápidamente.

Es rápida porque utilizas al 100% los inmuebles de otras personas y el dinero de otras personas, lo es sencilla porque lo que haces es intermediar dentro del mercado inmobiliario, siempre existen personas que necesitan vender un inmueble y siempre existen personas con la necesidad de comprarlo, al hacer la labor de presentarlos mutuamente ganarás dinero por ese servicio.

¿Cómo funciona esta técnica? En todas las partes pobladas del mundo existe un mercado inmobiliario, hay propiedades a la venta y compradores en busca de estas, y es ahí donde actúas tú,

atendiendo la parte de compradores de este gran mercado inmobiliario.

Lo que sucede durante este proceso, es que los propietarios de un inmueble a la venta, están buscando atraer compradores, y lo hacen por sus propios medios, lo cual se conoce como “trato directo”, o contratan a profesionales inmobiliarios, personas o empresas que brindan el servicio de comercialización en venta o renta de inmuebles.

Estos profesionales inmobiliarios se encargan de hacer planes de marketing inmobiliario y publicidad, tanto en medios físicos como electrónicos.

Esta situación te abre una gran oportunidad de negocio, ya que en este

mercado se estila que, tanto los propietarios como las inmobiliarias, están dispuestos a pagar un porcentaje del precio de venta del inmueble a la persona que les lleve a un comprador calificado, ellos buscan lo que te voy a enseñar a conseguir: compradores.

Lo que te voy a enseñar es cómo puedes conseguir compradores aunque no seas un profesional inmobiliario, aunque no sepas nada de Bienes Raíces.

Si tú le presentas un comprador a una inmobiliaria que sacó al mercado un inmueble, lo normal es que te compartan un porcentaje de los honorarios que éstas le cobran al propietario, por ejemplo, si le están cobrando un 6% del valor de venta del inmueble, a ti te

compartirán como mínimo el 40% de esos ingresos, es decir, como mínimo ganarás \$2,400 usd por cada \$100,000 usd del valor del inmueble, sin invertir un solo peso, si le presentas el comprador directamente al propietario podrías cobrarle hasta ese 6%, equivalente a \$6,000 usd por cada \$100,000 usd del precio de venta del inmueble, esto lo podrás hacer cuando adquieras más práctica y experiencia, mientras tanto te sugiero que te apalanques del conocimiento y la experiencia de los profesionales inmobiliarios.

Lo primero que tienes que hacer, es decirle todas a las personas de tu círculo de influencia, en la escuela de

tus hijos, en el club deportivo, en el trabajo, etc., hazles saber que tú te dedicas a los Bienes Raíces y que si ellos tienen necesidad de comprar un inmueble que, por favor, te llamen, ya que tú se los puedes conseguir, les puedes dar tu tarjeta de presentación, tu número de WhatsApp, tu correo electrónico, lo que mejor te acomode. Es necesario que todo el mundo se entere, que todo tu círculo de influencia sepa que tú te dedicas a Bienes Raíces y que tú les consigues los inmuebles.

¿Por qué te va a funcionar este negocio? Porque una persona que quiere comprar un inmueble -un doctor por ejemplo-, no dispone del tiempo suficiente para estar buscando inmuebles, requiere largas

horas de búsqueda y visitas, es una inversión de tiempo muy grande; y ahí es donde tú lo puedes ayudar, ya vas a tener ubicados los inmuebles listos para vender.

Una vez que te contacten tus primeros clientes que buscan un inmueble deberás saber, cuál es su presupuesto y qué es exactamente lo que están buscando, puedes preguntarles algo como ¿cuánto dinero tienen pensado invertir en la compra de su inmueble? y ¿qué es lo que buscan? Recopila toda la información posible, si buscan casa o departamento, de cuántos metros cuadrados, en que zona, cuántos baños, cuantos estacionamientos, etc., investiga todo lo que necesitan.

Lo que vas a hacer después es actuar como si tú fueras un comprador, vas a buscar en los portales de internet, en la calle, en los anuncios de la zona, etc., lo más probable es que vas a encontrar los inmuebles anunciados por alguna inmobiliaria o persona que se dedica de manera profesional al negocio de los Bienes Raíces.

Una vez que lo encuentras contáctalos y diles: "vi que tu propiedad está en venta, tengo un posible comprador, quiero preguntarte si aún está disponible y si te presento al comprador ¿qué comisión me participas?"

Una vez que te responda cuál es el porcentaje de comisión que te comparte, coordinas la visita de tu comprador, si a

tu comprador le gusta el inmueble y lo quiere comprar, presentas una oferta de compra al propietario o a la inmobiliaria con la que estés trabajando. Para que no te compliques las cosas, pídele a la inmobiliaria que elabore la oferta sin que pierdas el control de la operación; es decir, tú siempre debes participar en el proceso, cualquier documento que te pidan, pídeselo a tu cliente y entrégalos tú, para hacerles ver que estás haciendo tu parte del trabajo y no tengas ningún problema en cobrar tus porcentaje de comisión.

Cuando se ha realizado con éxito la compra-venta del inmueble, el vendedor le va a pagar a la inmobiliaria la comisión pactada, y esa inmobiliaria te

deberá pagar en ese momento el porcentaje de honorarios que acordaron.

Esta técnica es relativamente fácil y te recomiendo que sea la primera que apliques, ya que tiene la ventaja de que te va meter de lleno al mercado inmobiliario. Quizás en este momento aún no conoces el negocio de Bienes Raíces y no sabes bien cómo se mueve el mercado inmobiliario, esta técnica de compradores te va a resultar muy sencilla, ya que la responsabilidad del proceso de compra-venta corre a cargo del profesional inmobiliario, y vas a poder generar ingresos mientras aprendes el negocio a la vez que vas a poder encontrar otras oportunidades para ganar dinero con otras técnicas.

Recordamos entonces los pasos de acción de debes de seguir.

#1 Decirle a todo mundo que te dedicas a Bienes Raíces, a tus amigos de la universidad, conocidos del trabajo, socios, clientes, exparejas, etc., te vas a sorprender de cuántas personas te van a llamar.

#2 Conoce el mercado en tu zona, ¿qué inmobiliarias están promoviendo inmuebles? Llámales y pregúntales si te participan comisión, ¿cuánto te participan por cada inmueble? ¿qué inmuebles están disponibles?, ¿de qué precios?.

#3 Perfila a tu comprador, ¿Cuál es su presupuesto?, ¿Cómo lo va a pagar?,

¿Qué necesita?, llévalo a visitar los inmuebles y cierra tu primer negocio.

Una vez que hayas cerrado 4 o 5 operaciones de este tipo, te recomiendo que te dediques a la verdadera mina de oro que es el mercado de vendedores, es decir, los propietarios de lo inmuebles que están a la venta, vas a poder comercializar sus inmuebles de manera más profesional y podrás hacerlo adquiriendo una franquicia inmobiliaria o preparándote profesionalmente por tu cuenta.

Las siguientes técnicas que te voy a mostrar son para un perfil de inversionista y te van a permitir ganar mucho dinero en el negocio inmobiliario.

Técnica 2. Remodela y vende sin comprar el inmueble

GANAR DINERO REMODELANDO Y VENDIENDO, SIN COMPRAR EL INMUEBLE



Imaginemos por un momento que tienes la habilidad de ganar \$30,000 usd cada 60 días comprando casas para

remodelarlas y venderlas, ahora imagina que puedes hacer lo mismo sin necesidad de comprar las casas, ¿cuántas operaciones de este tipo harías al año?.

¿Alguna vez has escuchado acerca del negocio de compra autos chocados para repararlos y venderlos más caros? Ese es un negocio rentable, que todos conocemos, pero... ¿sabías que esto mismo puedes hacer con las casas?, algo sorprendente que debes saber, es que, a diferencia de los autos, las casas no es necesario comprarlas, así evitas el gasto inicial de compra, y algo mejor aún, cuando vendes un auto, lo que puedes ganar son de \$2,000 a \$4,000 usd según sea el valor del auto, en Bienes Raíces

podrías ganar de \$20,000 a \$40,000 usd según sea el valor del inmueble, esta técnica es excelente, ya que no necesitas dinero para comprar la casa y puedes ganar miles de dólares rápidamente.

El caso de estudio que te voy a mostrar es el de Aura Licona, otra persona graduada de mis programas de entrenamiento. Ella había terminado la carrera de Arquitectura y tenía alrededor de dos años trabajando en un despacho de arquitectos, con un horario de lunes a viernes de nueve de la mañana a siete de la noche, y los sábados de nueve de la mañana a dos de la tarde.

Considerando que, el tiempo de traslado de su casa a su lugar de trabajo era de,

por lo menos una hora, podría decirse que vivía para trabajar y tenía muy poco tiempo para ella y su familia, esta situación la hacía sentir frustración, ya que no podía buscar otro empleo o iniciar un negocio porque ponía en peligro su puesto de trabajo y su seguridad económica, y así vivía atrapada en el círculo vicioso de soñar con un negocio propio que le diera libertad de tiempo y de dinero y no poder iniciarlo por las exigencias de su empleo, conozco mucha personas que así han vivido durante años,

Alguien le recomendó dedicarse al negocio de Bienes Raíces, porque disfrutas de altos ingresos y libertad de tiempo, y eso fue lo que la llevó a

ingresar a uno de mis programas de entrenamiento.

La técnica que le enseñe fue precisamente “remodela y vende sin comprar la propiedad”, su resultado inmediatos fue lograr generar alrededor de \$20,000 usd en 60 días, dio de otra forma, en su primera operación de Bienes Raíces, logró ganar más del doble de lo que ganaba en un año completo como empleada, ¡imagínate cómo estaba de contenta y feliz!

Lo primero que hizo fue renunciar a su trabajo, y ahora vive una verdadera libertad de tiempo y de dinero, inició su empresa de Bienes Raíces y ahora disfruta de un alto nivel y calidad de vida que jamás hubiera alcanzado como

empleada.

¿Cómo lo hizo?, ¿cómo logró ganar \$20,000 dólares en una sola operación sin invertir dinero?, pudo lograrlo al aplicar los 3 sencillos pasos en que consiste esta técnica.

Lo primero que tienes que hacer es encontrar una casa en mal estado, una casa que necesite remodelación, y en la que el propietario no cuente con el dinero suficiente para repararla y ponerla a la venta.

Cuando sale al mercado un inmueble en mal estado, suceden dos fenómenos interesantes, el primero es, que tarda mucho tiempo en venderse, incluso años, ¿por qué? porque la mayoría de las

personas compran los inmuebles para vivir ahí, ya sea que están iniciando una familia o porque cambiaron de lugar de trabajo, etc., y casi nadie compraría un inmueble en mal estado para vivir ahí.

El segundo fenómeno es que a ese inmueble le van a castigar duramente el precio, intentarán pagarle la mitad o un 60% por ciento del valor de mercado del inmueble, y el argumento será que “tienen que invertir en la reparación”.

Estos dos fenómenos se vuelven una gran oportunidad cuando tienes el conocimiento correcto, la forma en que podrás ayudar a esos propietarios a resolver su problema consiste en asociarte con ellos mediante un contrato de asociación en participación, en el

cuál, el propietario aporta el inmueble en mal estado y tú aportas tu conocimiento y el dinero para remodelarlo, de tal modo que sea posible venderlo rápido y a precio de mercado y al momento de la venta se reparten la utilidad como lo hayan acordado.

Este esquema es muy rentable y evitas cualquier desembolso de dinero para adquirir el inmueble.

¿Por qué le conviene al propietario?

Primero le conviene porque podrá vender su inmueble mucho más rápido, lograrás venderlo en 3 meses en vez de tardar 3 años, es decir, obtendrá su dinero rápidamente.

También le conviene porque recibirá más dinero por su inmueble, en vez de que cobre la mitad del precio de inmueble, tú le ayudarás a cobrar un 70% - 80% de su valor y podrás ganar la diferencia para ti.

Lo que vas a lograr con esta técnica es agilizar la venta y generarle liquidez y tu ganancia llega en el momento de vender, una vez que reparaste el inmueble.

Te voy a sugerir tres puntos estratégicos que debes reparar:

Primero repara la cocina, a nivel inconsciente una cocina amplia y equipada vende mucho, recuerda cuando una pareja adquiere un inmueble, es la mujer la que toma la decisión final, y un

factor de decisión muy poderoso a nivel inconsciente es la cocina.

Segundo punto a reparar son los baños, instala muebles de baño nuevos que den la sensación de higiene y comodidad.

Como tercer punto estratégico repara los closets, que sean funcionales y nuevos, puedes poner algo de ropa, aroma, etc., está comprobado que a nivel inconsciente, un closet nuevo permanece mucho tiempo en la mente de tu comprador.

Por supuesto deberás pintar el inmueble de color blanco y liberar todos los espacios posibles, la amplitud e iluminación venden mucho, recuerda que tus reparaciones deben ser a nivel

estético y nunca estructural, tirar muros o levantar columnas queda fuera de tu alcance.

Un inmueble recién remodelado se vende muy rápido y si está bien promovido, podrías venderlo un tanto arriba de su precio de mercado.

Supongamos que invertiste \$5,000 dólares en la reparación de un inmueble, al momento de la venta obtendrás por lo menos, unos \$15,000 a \$20,000 usd, con esta técnica puedes esperar rendimientos de entre 100% y 300% sobre el valor de tu inversión, dependiendo del precio del inmueble.

Pasos de acción inmediata:

#1 Detecta una casa en mal estado,

búscala en la zona donde vives, en Internet o en los lugares por donde pases continuamente, ¿qué inmuebles están listos para remodelar?

2 Habla con los propietarios, déjale un mensaje por debajo de la puerta "Compro tu casa llámame a este número" o "Compro inmuebles para remodelar, pago de contado", cuando te llame proponle este modelo de negocio.

#3 Comienza a crear una cartera de proveedores, de cocinas, muebles de baño, closets, pisos, pintura, etc.

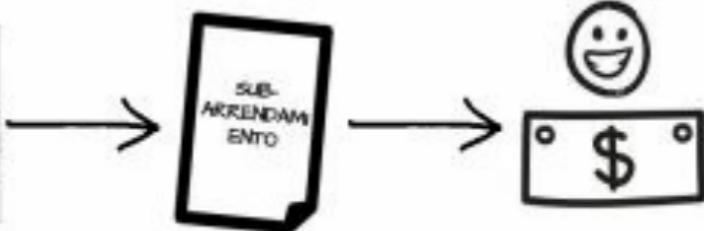
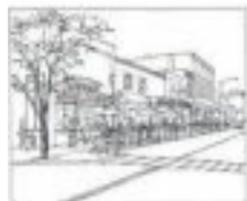
Este es un modelo de negocio muy rentable, si tomas acción en este momento, podrías ganar mucho dinero y lograr libertad financiera con una sola

técnica de inversionista en Bienes Raíces.

En la siguiente técnica te voy a revelar un sistema muy fácil con el que puedes ganar ingresos residuales sin ser propietario de ningún inmueble.

Técnica 3. Ingresos residuales sin ser propietario de Ningún Inmueble

INGRESOS RESIDUALES SIN SER PROPIETARIO



- Bodega
- Local comercial
- Oficina
- Terreno

- Contrato de subarrendamiento

- Ingresos residuales durante todo el tiempo de duración del contrato

¿Alguna vez has escuchado la frase “vivir de tus rentas”?, cuando nos dicen esto tendemos a creer que vives de tus rentas porque has comprado muchos inmuebles y los pones a la renta, ahora imagina que pudieras vivir de tus rentas sin ser propietario de ningún inmueble, ¿qué te parecería?, pues es 100% real y posible, lo que pasa es que pocas personas conocen esta técnica.

El caso de éxito que te voy a mostrar es el de César Ortiz, un amigo que a la edad de 35 años tuvo un problema laboral y le suspendieron todos sus pagos de la noche a la mañana, por supuesto que lo que no le suspendieron fue el pago de su casa, las colegiaturas de sus hijos, la alimentación de su

familia, etc., ¿conoces a alguien a quién la haya pasado lo mismo?.

Bastante preocupado por esta situación, decide hablar conmigo y pedirme ayuda, aún recuerdo su llamada en la que me dice más o menos esto: “Mario ayúdame, necesito ingresar al negocio de los Bienes Raíces, porque veo que a ti te va muy bien, me urge tener ingresos inmediatos, mi familia depende de ello”, tuvimos dos pláticas más y en unos 3 días lo integré a mi equipo de asesores inmobiliarios, con la consigna de que haría exactamente lo que yo le dijera para obtener ingresos rápidos, así que aplicamos juntos la técnica de arrendamientos cubiertos que estás a punto de descubrir. Esta es la misma

técnica que aplican las grandes cadenas de franquicias, seguramente has escuchado que el verdadero negocio de estas cadenas son los Bienes Raíces, pero no sabes exactamente porqué, te vas a sorprender cuando descubras que estas empresas ganan mucho más dinero con los subarrendamientos, que con las regalías que pagan los franquiciatarios.

¿Cómo podrías tú, que no tienes una gran empresa de franquicias, beneficiarte con esta técnica?, Volviendo al caso de César, él sentía toda esa angustia y preocupación de haber perdido de un día para otro su fuente de ingresos, su seguridad financiera y su tranquilidad, no sólo él, también su familia. Cuando aprendió esta técnica,

logró hacer –trabajando una sola vez- \$1,000 usd mensuales por cinco años, sin ser propietario de ningún inmueble, lo único que hizo fue aplicar el esquema mercantil de sub-arrendamiento.

Esta técnica es sencilla y de fácil aplicación, y podrías generar ingresos residuales rápidamente, si te comprometes a tomar acción y a aplicar lo que te voy a enseñar.

¿Cómo puedes hacerlo? Lo primero que debes hacer es buscar un local, bodega o terreno comercial, ya que sólo aplica para inmuebles de uso comercial, el inmueble que buscas deberá tener un valor de arrendamiento mínimo de \$5,000 usd mensuales.

Cuando encuentres el inmueble, deberás hablar con el propietario y decirle: "Estoy en el negocio de los Bienes Raíces, puedo conseguirte un cliente para arrendar tu inmueble, puedo ayudarte ya que mi negocio son los subarrendamientos, esto significa que yo no cobro ninguna comisión por rentar tu inmueble, yo te pago el precio que pides por la renta del inmueble y a la vez lo subarriendo, la diferencia que obtenga es mi ganancia".

Los subarrendamientos son completamente legales y están considerados en los códigos civiles y/o mercantiles de casi todos los países.

De esta manera, casi todos los propietarios te va a contestar que sí, que

están interesados en trabajar contigo.

Ahora tu tarea a conseguir un interesado en arrendar ese inmueble, dirígete por supuesto al mercado que lo necesita, una vez que lo consigas debes ofrecer el inmueble un poco más arriba de su precio normal y ofrecerle al propietario un precio más bajo del precio que está pidiendo. En el caso de César, la diferencia fue de \$1,000 usd, el propietario estaba pidiendo \$7,000 usd mensuales y se negoció que recibiría \$6,000 usd y al cliente se le pidieron \$7,000 usd.

¿Por qué razón aceptaría un propietario disminuir el precio de arrendamiento? La razón es que en este tipo de inmuebles normalmente la oferta es

mayor que la demanda. Esto significa que, si no se acepta a un posible cliente, van a transcurrir varios meses, incluso años, en encontrar nuevamente un interesado en arrendar, y durante todo ese tiempo, el propietario tendrá que pagar los gastos e impuestos inherentes a un inmueble comercial, que son muchas veces más elevados que los gastos de un inmueble habitacional, por eso, lo común es que los propietarios acepten disminuir el precio a cambio de una renta rápida.

El siguiente paso es redactar un contrato de arrendamiento con una cláusula en la que te reserves el derecho a subarrendar el inmueble, siempre es necesario contar con el consentimiento

del propietario para poder subarrendar. En el caso de César el arrendamiento de realizó con un precio de \$6,000 usd mientras que el precio del subarrendamiento se fijó es \$7,000 usd, con lo que se logró un ingreso residual de \$1,000 usd que va a parar directo a su bolsillo durante cinco largos años, ¿qué te parece?.

¿Cómo cambiaría tu vida financiera si pudieras hacer cuatro o cinco subarrendamientos en todo un año?, probablemente daría un giro espectacular.

Lo que César está disfrutando en este momento la seguridad financiera de contar con un ingreso residual por cinco años y tener libertad de dedicarse a

otras actividades. César no se preocupa por mantener el inmueble, éste es de alguien más, sólo se preocupa por cobrar la renta en un esquema de ganar-ganar, en este caso las 3 partes involucradas están ganando algo.

Pasos de acción inmediata:

1 Consigue este tipo de propiedades, inmuebles comerciales con un valor de arrendamiento superior a los \$5,000 usd mensuales.

2 Habla con el propietario, proponle tu modelo de subarrendamiento, ten a la mano un sólido contrato de subarrendamiento, te sugiero que contrates a un abogado familiarizado con el negocio inmobiliario para que te

lo elabore.

3 En el contrato debes establecer que el sub-arrendatario te pagará la renta a ti, y tú a su vez, le pagarás el importe de la renta al propietario, de esta manera aseguras que podrás disfrutar de ingresos residuales sin ser propietario de ningún inmueble.

En la siguiente técnica te voy a enseñar cómo apalancarte del dinero de alguien más para ganar rendimientos por intereses mensuales, y algunas veces, te podrás hacer de inmuebles a mitad de su precio de mercado.

Técnica 4. Préstamos con Garantía Hipotecaria

DINERO CON LAS HIPOTECAS



- Préstamo
- Garantía Hipotecaria



- #1 Pago el préstamo



- Ganas el interés pactado



- #2. No Pago el préstamo



- Ganas un inmueble al 50%-60% de su valor de mercado

Quando descubrí esta técnica, creía que

únicamente los bancos lo podían hacer, daba por hecho que sólo las instituciones financieras podían otorgar créditos con garantía hipotecaria, ya que este un modelo de negocio casi exclusivo de estas. Sin embargo me di cuenta de que es posible que una persona normal sin conocimientos, incluso sin dinero, pueda hacerlo.

Este esquema es muy rentable y muy sencillo, consiste en apalancarse del dinero de otras personas y colocarlo en préstamos estratégicos que van a generar altos rendimientos, préstamos con garantía hipotecaria, de esta forma aseguras al 100% el retorno de tu inversión.

Es bastante frecuente el caso en que

puedes hacerte de varios inmuebles hasta en un 40% de su valor real.

Este modelo de negocio funciona de una manera muy fácil, que podemos dividir en tan sólo 3 sencillos pasos:

En todas partes del mundo, siempre encontrarás personas que necesitan dinero para un negocio, una deuda, una emergencia y un sin fin de necesidades, también es muy común que existan propietarios de inmuebles que no están teniendo los rendimientos esperados ni la liquidez que necesitan. Ese tipo de personas son tus prospectos ideales para que les otorgues un préstamo con garantía hipotecaria.

El préstamo con garantía hipotecaria

consiste en prestar dinero a una tasa de interés pactada previamente, teniendo como garantía de pago, un inmueble.

Lo que te conviene hacer es prestar dinero a cierta tasa de interés mensual, esta varía dependiendo de la cantidad de dinero y del acuerdo que haces con la persona.

Las estadísticas no mienten; está comprobado que entre un 20% al 30% por ciento de las personas que piden un préstamo con garantía hipotecaria deciden no pagarlo y entregan el inmueble y eso es un gran negocio para ti. Si otorgaste un préstamo por una cantidad equivalente al 50% del valor del inmueble estarás recibiendo una parte de ese monto. Si al final el

propietario decide ya no pagar el crédito, podrías llegar a un acuerdo en el que le das un poco más de dinero a cambio del inmueble, de esta manera estás comprando inmuebles a un 50% o 60% de su valor real, el otro caso es simplemente ejecutar la garantía hipotecaria y si ese es el caso podrías adquirir inmuebles hasta en un 40% su valor. Cualquiera de las dos variantes son un buen negocio. Si decides establecer tu negocio adecuadamente y logras colocar tres o cuatro créditos con garantía hipotecaria, lo más es que una o dos de estas casas van a ser tuyas a la mitad de precio, lo cual te llevaría a ganar de 100% a 120% por ciento anual sobre el dinero invertido en esos

inmuebles.

¿Qué sucede si no tienes el dinero para comenzar?, lo que puedes hacer es pedir el dinero a un inversionista y ofrecerle en garantía el mismo inmueble que recibirás tú, para esto tendrás que hacer un contrato de asociación mediante el cual ambos participan de los rendimientos, y en el caso de que esta persona decida entregar el inmueble, ambas partes reciben el inmueble y se reparten la utilidad. Podrías incluso vender el inmueble y pagarle el rendimiento pactado, o pagar la diferencia y quedarte con el inmueble, o podrías ganar sólo la diferencia, hay muchas variantes con a las que puedes hacer un negocio muy rentable y

lucrativo.

Lo que necesitas es contar con ciertos tipo de contrato, que puedes manejar con rendimientos mensuales o anuales, y no es necesario tener dinero para comenzar. La clave es apalancarte del dinero de alguien más, puedes apalancarte de tu tarjeta de crédito, de un préstamo líquido, de algún inversionista, o de algún bien o propiedad que puedas hacer líquida para invertir dinero en este modelo de negocio.

Pasos de acción inmediata:

#1 Anúnciate en el periódico, Internet, Facebook, o donde creas que están tus clientes ideales, un ejemplo podría ser algo como: "Si necesitas un crédito,

llámame. Otorgamos créditos con garantía hipotecaria".

#2 Haz una cita con las personas que te llamen, lleva un valuador para determinar el precio del inmueble y otórgale un crédito al 50% o 60% sobre el valor del inmueble.

#3 Prepárate para recibir los rendimientos pactados mensualmente y si decide negociar el préstamo a cambio del inmueble, prepárate también para adquirirlo al 60% de su valor, es un negocio redondo por dónde se vea.

Técnica 5. Lotifica y Vende sin comprar el terreno

LOTIFICA Y GANA DINERO



Esta técnica es tan sencilla y fácil que,

en cualquier lugar donde te encuentres, en cualquier ciudad, en cualquier país, podrás aplicarla con éxito, ya que no requieres dinero y podrás aprovechar el efecto casi “mágico” que produce la venta de este tipo de inmuebles, como decimos en México "se te van a vender como pan caliente".

La técnica se llama “vende lotes sin dinero”.

Un fenómeno ya comprobado es que las personas quieren comprar inmuebles “para invertir”, cuando no cuentan con el presupuesto para comprar una casa, terminan comprando terrenos, pedazos de tierra, lotes. Es muy común que las personas compren lotes o terrenos únicamente “para no gastarse el dinero”.

Cuando descubrí esta técnica, me encontraba haciendo un desarrollo residencial muy grande, alrededor de 500 casas que planeaba vender, sin embargo, un trámite administrativo impidió que se llevara a cabo la construcción tal como estaba planeada, entonces algo extraño sucedió, muchas personas nos llamaban para comprar un terrenos, no les importaba que aún no estuviera construido, o que no tuviera los servicios autorizados, ellos querían comprar el terreno, y ahí nos dimos cuenta del poder de esta técnica.

El proceso comienza cuando encuentras al propietario de un terreno que quiera asociarse contigo para este efecto, puedes hacer un contrato de asociación

en participación, una compraventa con reserva de dominio o algún otro que te permita asociarte con esta persona; es decir, que el propietario ponga el inmueble y tú el conocimiento sin que tengas que pagar un solo dólar.

El terreno deberá ser lo suficientemente grande como para permitirte hacer por lo menos 10 lotes o subdivisiones, de tal modo que, ya firmado el contrato con el propietario, puedas realizar el trámite de subdivisión.

Lo común es que ese trámite corra a cuenta tuya, sin que olvides que no necesariamente debe ser tuyo ese dinero, de un inversionista, del comprador, etc., lo que sí es necesario es que hagas el trámite correspondiente a la subdivisión,

por ejemplo en un terreno de 1,000 metros cuadrados, quizás puedas hacer 10 subdivisiones de 100 metros cuadrados cada una, esa subdivisión te la deben otorgar las autoridades locales, siempre y cuando el tamaño mínimo de lote te lo permita, siempre será más fácil vender por módulos o pequeñas partes, que vender un terreno de miles de metros cuadrados.

Una vez firmada tu asociación en participación con el propietario, y ya con la autorización de subdivisión en tus manos, puedes comenzar a venderlo al público en general, es decir, sacarlo al mercado.

Un tip millonario es invertirle un poco en, una fachada atractiva, tal vez un

acceso en piedra, algo que le suba el valor, que lo haga deseable, después de eso simplemente colocas letreros que digan “Se venden últimos terrenos” para disfrutar del maravilloso fenómeno de que muchas personas compren estos terrenos.

Seguramente conoces a alguien que compró algún terreno en algún lado que lo compró como inversión, apostando a que suba de precio en el largo plazo, con esta información, es momentos de que puedas aprovechar este fenómeno y si del cielo te caen limones, pues haz limonada.

Otra ventaja de esta técnica es que no es necesario escriturar, puedes empezar comenzar tus ventas mediante contratos

privados de compraventa, una vez que el comprador desea hacer su escritura, él absorberá los gastos, cuando sea el caso, simplemente acudes a la notaría con el comprador y en propietario, hacen la escrituración correspondiente, y esa persona es el feliz propietario de un lote o un terreno.

En números fríos, si el terreno completo costara un dólar el metro cuadrado, una vez que haces la subdivisión y le pones una barda o una fachada atractiva, podrías vender los lotes en dos dólares el metro cuadrado, esta es una forma casi instantánea de subir la plusvalía, sin tener que esperar 10 o 20 años a que suba de precio.

En el caso de que fueran 10 lotes, una

vez que vendiste los primeros siete, quizás a dos dólares el metro cuadrado, los últimos tres los podrás vender a tres o cuatro dólares el metro cuadrado, debido a que ya generaste más deseabilidad de los lotes y ya son los últimos a la venta.

Es tan flexible esta técnica que incluso podrías hacer algunas combinaciones, podrías por ejemplo, hacer el proyecto de un fraccionamiento con áreas comunes, viviendas de distintos tipos, etc., o podrías hacer la subdivisión simple y vender los lotes sin servicios, sin urbanizar y sin nada, simplemente estás vendiendo una fracción de tierra que está subiendo de precio.

Tips millonarios:

Tip #1. Lo más importante es que nunca vendas terrenos si no tienes en tus manos el permiso de subdivisión, no pocas veces las autoridades te dicen: "Sí te lo vamos a subdividir. Sí se puede". Haces tu trámite y en el momento de la verdad te dicen que no, que surgió alguna cosa, algún imprevisto y que no te pueden hacer la subdivisión. Si ya vendiste una fracción sin subdividir, te estás metiendo en un grave problema. Por lo tanto, lo primero que debes tener en la mano, antes de vender, es la autorización de la subdivisión.

Tip #2. Debes tener una asociación en participación o una compraventa con el dueño del terreno. Y tal vez sea bueno pedirle un poder, de tal modo que si esta persona llegase a fallar, a fallecer o a irse a otro lado, tú puedas seguir vendiendo los terrenos sin depender de su firma.

Tip #3. Aprende a jugar con la deseabilidad. Esto significa que, los primeros dos o tres terrenos los vas a dar a precio normal, con el fin de que se comiencen a vender y las personas den cuenta de que se están vendiendo bien. Los últimos terrenos los vas a vender dos, tres, cuatro o hasta cinco veces más

caros.

Pasos de acción inmediata:

#1 Busca terrenos grandes que estén cerca de ciudades o de zonas donde sea evidente que subirán de precio en varios años.

#2 Habla con los propietarios y proponles este modelo de negocio, en el cuál no van a invertir nada, por el contrario, van a ganar mucho. Determina cómo te vas a asociar con ellos, si al 50% de la utilidad o sobre un precio fijo del terreno.

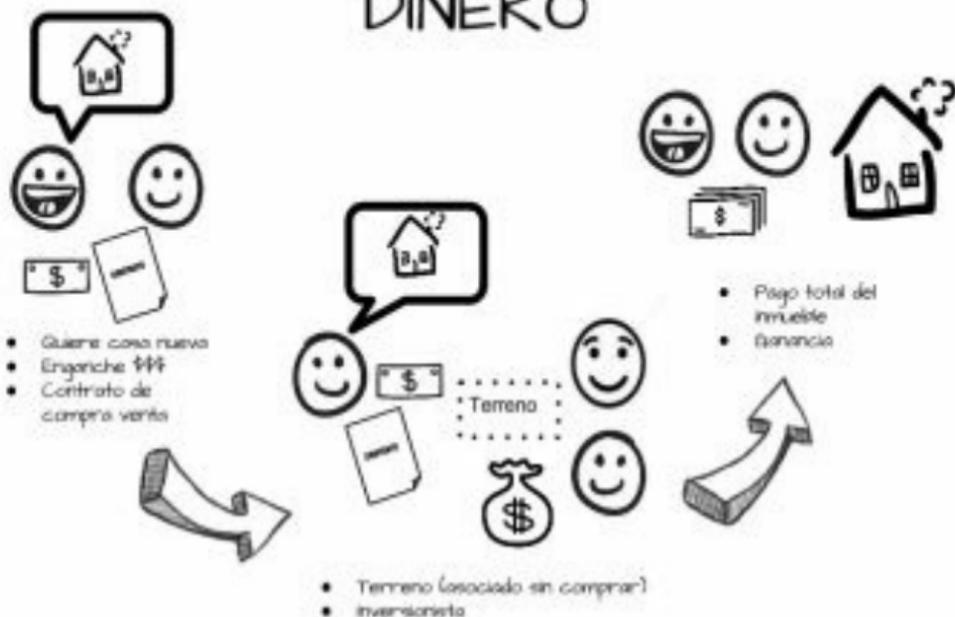
#3 Anuncia en todas partes que estás vendiendo estos terrenos. Puedes

utilizar la "Gran preventa de lotes". Con esta técnica podrías hacer mucho dinero sin ser propietario de los terrenos.

En el siguiente capítulo te voy a enseñar una variante de esta técnica, en la cual puedes construir y vender inmuebles sin necesidad de tener dinero. También es un negocio muy rentable, noble y lucrativo, que ha existido siempre y ahora está en tus manos el poder beneficiarte masivamente con los Bienes Raíces.

Técnica 6. Construye y vende sin comprar el terreno y sin tener el dinero para la construcción

CONSTRUYE Y VENDE SIN DINERO



Esta es una técnica de las más comunes que existen en los Bienes Raíces, te recomiendo que apliques esta técnica ya que hayas aplicado alguna de las técnicas anteriores, para que ya estés familiarizado con el negocio de los Bienes Raíces.

Si bien el negocio de la construcción es muy rentable, lucrativo y noble, también es cierto que requiere de conocimientos específicos y que tiene muchas variables como: permisos de las autoridades, conocimiento de materiales, manejo de personal de la construcción, etc.

Vas a disfrutar de un proceso en donde te enseñe de una manera rápida y

sencilla, cómo aplicar está técnica partiendo de lo más sencillo, construir una sola vivienda, y si te gusta este negocio, podrás ir escalando a 2, 3, 10, 20 o 100 viviendas, dependiendo de lo que quieras lograr.

Todo inicia nuevamente con el contrato de asociación en participación que firmes con el propietario del terreno, a diferencia de la técnica anterior, lo que tienes que hacer aquí es buscar terrenos que sean pequeños, en donde se pueda construir solamente un inmueble, quizás un terreno de entre 100 a 200 metros cuadrados, ideal para construir un solo inmueble.

Un muy buen tip, es que muchas veces en los fraccionamientos o desarrollos

privados, existen muchas personas que compraron terrenos, y los tienen improductivos, los compraron sólo “como inversión”, por eso es muy posible que se quieran asociar contigo, ya que les interesa tener un rendimiento, tener una productividad de su terreno.

Lo más importante es detectar terrenos en zonas ya habitadas y con todos los servicios. No cometes el error de construir una casa en donde no hay transporte ni servicios, porque será muy difícil poderla vender, recuerda que un factor muy importante para decidir construir inmuebles es el “factor deseabilidad”. Lo más fácil es construir donde ya hay viviendas, está urbanizado, existen todos los servicios y sería muy

fácil para cualquier persona mudarse a su nuevo hogar.

Una vez ubicado el terreno deberás decirle al propietario algo como esto: "Yo me dedico a construir inmuebles; sin embargo, no acostumbro comprar los terrenos debido al costo financiero que eso me representa, el esquema que te propongo es que tú aportes el terreno, yo apporto la construcción y la promoción inmobiliaria, vendemos el inmueble y podríamos ganar el 50% del negocio cada uno, o podría pagarte tu terreno a un mejor precio y la diferencia que obtenga es mi ganancia". Puedes manejarlo de diversas formas, todo está abierto a la negociación.

Una vez que ya tienes el terreno y te

ahorraste el dinero para comprarlo, necesitas el dinero para la construcción del inmueble que vas a vender. Esto incluye el material de construcción, mano de obra, permisos, gastos administrativos, etc.

El primero que te va a dar el dinero para construir el inmueble es el comprador del inmueble; es momento de terminar con el paradigma de que primero hay que construir el inmueble y después ponerlo a la venta, el secreto para construir sin tu dinero es que, primero vendas el inmueble y después lo construyas. El comprador debe financiarte cuando menos el 50 por ciento del presupuesto de la construcción, ¿Cómo funciona esto? Es

fácil, le vas a pedir un anticipo, para esto deberás hacer un proyecto con plano arquitectónico, estructural, maqueta o render, mediante los cuales le mostrarás a tu comprador cómo será el inmueble terminado. Cuando acepta y desee que le construyas el inmueble, le debes pedir un enganche o anticipo equivalente al 20% del valor del inmueble terminado.

Es decir, si vas a construir un inmueble con un valor de \$100,000 usd, le deberás pedir por lo menos \$ 20,000 usd como anticipo o enganche. Considerando que el anticipo que recibes equivale a prácticamente la mitad del valor de la construcción total del inmueble, ya sólo hace falta

conseguir la otra mitad.

Para que recibas el anticipo deberás firmar un contrato de compraventa, el cual especifica que le entregarás el inmueble terminado con las características que se definan en el proyecto, los planos, la maqueta, etc. en ese momento ya te está haciendo la compra del inmueble, lo único que falta es construirlo y entregarlo.

Una vez que te hayas capitalizado con el dinero de tu comprador, ahora debes encontrar un inversionista que te va a financiar la otra parte.

Un secreto para que esto funcione bien, es que al último que debes de proponerle el negocio es precisamente

tu inversionista, un error muy común es buscar a los inversionistas sin tener el negocio materializado, es como decirles: "Se me ocurre este negocio, vamos a hacerlo" pero no tienes nada aterrizado, si haces eso garantizo que te dirán que no, en todos tus negocios de Bienes Raíces, el inversionista es la última persona a la que debes ver, y lo debes ver ya con los contratos y anticipos en la mano.

Al primero que debes ver es al propietario, ya con el contrato de asociación en participación en tus manos, debes ver al comprador, por supuesto que al comprador le mostrarás los planos arquitectónicos, estructurales, la maqueta o el render, el contrato de

asociación y además firmar un contrato de compraventa, todo esto para que recibas el anticipo, cuando ya tienes todos estos documentos, entonces ya podrás ir a vas platicar con tus inversionistas, de esta manera será muy fácil que les interese invertir en tu negocio.

Y que armaste el rompecabezas, ahora comienzas la construcción, te conviene subcontratar a un especialista para evitar cualquier error de construcción, y cuando por fin el inmueble está terminado, lo único que resta hacer es tramitar el crédito hipotecario de tu comprador para que te pague el inmueble completo y que pueda elegir la pintura del exterior.

¿Por qué es sencillo con un solo inmueble? Al ser un inmueble de uso residencial será muy difícil a las autoridades negarte los permisos de agua, luz, drenaje uso de suelo, alineamiento y número oficial, etc. Cuando son varios inmuebles pueden presentarse obstáculos, como cambios de uso de suelo, subdivisión, régimen de condominio, etc., con un solo inmueble prácticamente no existen estos obstáculos.

Cabe mencionar que, en el negocio de la construcción te puedes ganar hasta el 50% del valor del inmueble, es decir, si construyes un inmueble de \$100,000 usd, estarías ingresando \$50,000 usd directamente a tu bolsillo, ¿cuántos

negocios de este tipo te gustaría hacer en un año?.

Pasos de acción inmediata:

#1 Busca en tu ciudad terrenos apropiados para construir una sola vivienda, ubicados en zonas pobladas donde ya hay viviendas alrededor, con suficientes personas viviendo en la zona, encuentra al propietario y proponle tu esquema de negocio.

#2 Organiza tu equipo de poder, habla con constructores, arquitectos, gestores, etc., pláticales tu modelo de negocio y pídeles que trabajen contigo.

#3 Invierte en el proyecto arquitectónico de un sólo inmueble y ese mismo proyecto podrás utilizarlo

una y otra vez.

Técnica 7. Retiro Millonario con remates bancarios

RETIRO MILLONARIO CON REMATES BANCARIOS

Remate al 70% de su valor de mercado



\$20,000 USD

Venta al 100% de su valor de mercado



\$26,000 USD



Genera \$6,000 USD en 80 días

Inicio \$20,000 USD
Capital Año #1 \$33,800 USD
Capital Año #2 \$57,122 USD
Capital Año #3 \$96,536 USD
Capital Año #4 \$169,146 USD
Capital Año #5 \$275,716 USD
>>> RETIRO MILLONARIO <<



La técnica de remates bancarios e inmuebles adjudicados es muy poderosa,

considero que es la mejor en Bienes Raíces para construir tu propia riqueza sin hacer casi nada, aquí realmente tendrás el dinero trabajando para ti todo el tiempo.

Infinidad de veces hemos escuchado consejos de que debemos tener dinero trabajando para nosotros y no estar nosotros trabajando para el dinero. Pero es difícil que alguien te diga cómo hacerlo, y menos en Bienes Raíces. Los remates bancarios son una gran oportunidad para que lo hagas, para que crear una gran riqueza en corto plazo.

Crear esta riqueza requiere el poder combinar los remates bancarios con el efecto multiplicador en Bienes Raíces, si lo logras hacer podrás crear el

patrimonio de toda una vida en pocos meses o años y así lograr un retiro millonario, no en 10 o 20 años, si te enfocas correctamente en tres años podrías estar retirándote libre y rico.

Imaginemos que una persona compra un inmueble con un crédito bancario, y lo pagando debidamente durante los primeros tres, cuatro, o cinco años, repentinamente pierde su empleo o tiene un problema de salud, familiar o por cualquier motivo no puede seguir pagando la mensualidad de su hipoteca. Lo que hace el banco es iniciar el proceso de recuperación del inmueble, el proceso para cobrar, para hacer efectiva la garantía hipotecaria. Este proceso es muy largo: inicia con una

demanda, una contrademanda, desahogo de pruebas, sentencias... y muchos pasos intermedios inherentes a un juicio de esta naturaleza.

El proceso puede durar de 3 a 7 años; es decir, desde el momento en que dejan de pagar hasta el momento en que el banco puede recuperar el inmueble podrían pasar este tiempo, ya que el proceso es muy lento.

Sin embargo, si aplicas un poco de inteligencia financiera, podrías comprar esos inmuebles en la última fase del remate bancario, que es la adjudicación. De esta forma, podrás comprar un inmueble al 60% o 70% de su valor de mercado, la ventaja que tienes al comprar en la última fase del remate

bancario, es que no te vas a esperar cinco, seis o siete años, vas a esperar entre seis a ocho meses para que tomes posesión de ese inmueble y por supuesto lo puedas vender.

¿Cuál es la estrategia? Comprar inmuebles en la última fase del proceso de remate bancario, de tal modo que estos inmuebles te generen un rendimiento del 30% al 40% por ciento por compra-venta, que anualizado podría ser hasta del 60%.

Vamos a suponer que compras un inmueble el día de hoy al 60% su valor de mercado, y en seis meses vendes al 100% de su valor, estarías ganando un 40% semestral, si puedes hacer dos ciclo en un año, tu rendimiento anual

sería del 80%. ¿Qué banco o fondo de inversión te genera ese rendimiento? Hasta este momento no conozco ninguno.

Siendo más moderados, vamos a suponer que logras hacer una sola operación por año. Si tuvieras en este momento un capital para abrir tu cuenta de independencia financiera, por ejemplo \$ 20,000 usd, podrías comprar un inmueble y vendes en un año, ganando entre un 30% al 40% de rendimiento. Si continúas haciendo este proceso, en tres o cuatro años, habrías multiplicado tu patrimonio, Es decir, estarías disfrutando del efecto multiplicador en Bienes Raíces. Si además, aprendes a hacerlo sin tu dinero, podrías comenzar con tres o

cuatro inmuebles el mismo año, y al siguiente año tendrías 2 o 3 inmuebles de tu propiedad, prácticamente creando dinero de la nada.

Supongamos que un familiar te presta dinero -\$20,000 dólares-, tú le prometes un 12% por ciento anual sobre la inversión que está haciendo en ti. Si con ese dinero compras un inmueble adjudicado a un 60% de su valor de mercado y en un año lo vendes, te estás ganando un 40%. Si a ese 40% le restas el 12% por ciento que le prometiste a tu familiar, te queda una ganancia del 28%, esa ganancia es completamente tuya y lo único que hiciste fue comprar un inmueble, no hay riesgo, no hay complicaciones, sólo comprar y vender.

Y la mejor parte es que podrías iniciar con dos o tres inmuebles, si aplicas las técnicas de levantamiento de capital que te enseñamos en nuestros programas de entrenamiento.

Varios de nuestros graduados han iniciado su proceso de retiro millonario con tres o cuatro inmuebles al mismo tiempo, porque les aprendieron nuestra técnica que les permite levantar capital rápidamente.

Si tú hicieras lo mismo y comenzaras con dos o tres inmuebles, al final del año regresas la inversión que te apalancó, y te quedas con un inmueble para ti, libre de polvo y paja, un inmueble cuyo valor comercial podría ser de \$30,000 o \$40,000 usd. Y de esa

manera dejarías de ser una de las personas que sólo compran un inmueble en toda su vida, para ser de aquellos que compramos inmuebles cada semana.

Esa es la manera en que yo, personalmente, me he hecho de varios inmuebles, de una gran cartera, de un gran portafolio de inmuebles, prácticamente sin invertir mi dinero porque los rendimientos son los que utilizo para seguir comprando mis propios inmuebles.

Recuerda que la regla del retiro millonario con remates bancarios, es que el dinero de tu rendimiento no te lo gastas, la regla es que lo vuelvas a invertir, que tengas la visión de multiplicar de ese dinero.

Podrías vivir muy bien de las otras técnicas de Bienes Raíces, remodelaciones, compradores, construcciones, etc. y destinar una parte de tus ingresos a tu cuenta de independencia financiera comprando un remate bancarios que te va a generar un 40% y a veces hasta un 80% de rendimiento anual, esto es tener el dinero trabajando para ti y estar logrando la libertad financiera.

Tips millonarios:

Tip #1 No olvides que los remates bancarios no son para amateurs, necesitas especializarte, si bien es un negocio muy rentable, tiene muchas

variables, como los procesos, las sentencias, las apelaciones... Y si no sabes de ese tema, podrías comprar un problema en vez de comprar una inversión, o te podrían estafar. En Internet hay miles de empresas que se dedican a vender cartera de inmuebles adjudicados, de inmuebles de remate, pero no todas son confiables.

Te sugiero que acudas con nosotros a que te asesoremos, a que te demos el *coaching* de Inversionista en Bienes Raíces con Negocio Propio. En este coaching te enseñamos todo lo que necesitas para invertir sin dinero en remates bancarios y lograr tu retiro millonario y tu independencia financiera en pocos meses o años.

Tip #2 Aprende a utilizar el dinero de otras personas, aprende a levantar capital, a utilizar contratos que te permitan crear una bolsa de dinero para comprar este tipo de inmuebles y que a tus inversionistas les puedas generar un rendimiento atractivo mayor al bancario, mientras tú estás ganando un 60% o 70% anual.

Tip #3 Acostumbra tu mente a ver los Bienes Raíces como un instrumento financiero y nunca compres el inmueble para quedártelo, así no te sirve, debes comprar y vender, comprar y vender, comprar y vender, esa es la forma de llegar a tu retiro millonario.

RETIRO MILLONARIO CON REMATES BANCARIOS

Remate al 70% de su valor de mercado



\$20,000 USD

Venta al 100% de su valor de mercado



\$26,000 USD



Ganancia \$6,000 USD en 180 días

Inicio \$20,000 USD

Capital Año #1 \$33,800 USD

Capital Año #2 \$57,122 USD

Capital Año #3 \$96,536 USD

Capital Año #4 \$163,146 USD

Capital Año #5 \$275,716 USD

>> RETIRO MILLONARIO <<



Si estás listo para construir tu propia riqueza, hemos creamos la Incubadora de Inversionistas de Bienes Raíces sólo

con esa técnica. Ahí le ayudamos a cientos de personas lograr riqueza con Bienes Raíces, a vivir un estilo de vida diferente, un retiro millonario, una libertad financiera y un verdadero patrimonio con los Bienes Raíces, todo con su cuenta de independencia financiera.

Tú puedes lograrlo también ahórrate meses o años de aprendizaje y ven con nosotros, tenemos las puertas abiertas para ti.

Capítulo 5.
Cómo empezar
tu negocio de
Bienes Raíces.

Una sencilla
fórmula de tres

pasos para que
inicies tu
Negocio
Inmobiliario

Muy bien, en este momento ya conoces las siete técnicas y los secretos para ganar dinero sin dinero en Bienes Raíces, tienes una visión general del negocio y tienes una ventaja injusta sobre los demás, tienes el conocimiento para hacer dinero y crear tu propia riqueza con Bienes Raíces, convirtiéndote en un experto en apalancarte de los inmuebles y el dinero de otras personas construir tu propia riqueza, crecer tu patrimonio, y te manejas bien, podrías generar en pocos meses el patrimonio de toda una vida.

Lo más probable es que ahora mismo

estás deseando comenzar, ganar dinero hoy mismo, por eso, el primer paso que deberás dar para crear tu negocio inmobiliario es:

Paso #1 Crea tu Equipo de Poder

Y ahora te estarás preguntando, ¿En qué consiste un equipo de poder?, el equipo de poder es la infraestructura de recursos humanos y materiales que te va a permitir ser exitoso en el negocio de Bienes Raíces.

En este momento no lo sabes todo, y créeme que nunca lo sabrás, es muy difícil ser especialista en todo, en este negocio el que tiene éxito no es el que lo sabe y hace todo, el que tiene éxito es aquél que se apalanca del conocimiento y de la manera de hacer negocio de todos los involucrados en el mercado de

los Bienes Raíces, cada persona debe ser especialista en su área, en su modelo de negocio, tú especialidad será la de dirigir los esfuerzos de los otros especialistas para crear un negocio rentable, el mercado de los Bienes Raíces es tan amplio, que brinda oportunidades negocio para todos.

En Bienes Raíces puedes tener un negocio de gestoría de créditos hipotecarios, de remodelación de inmuebles, de comercialización de inmuebles, de recuperación de impuestos pagados por la renta de inmuebles, de asesoría legal para los inmuebles, de mantenimiento de inmuebles, de inversión de inmuebles y un largo etcétera.

Bienes Raíces le da dinero a todo mundo y tú puedes aprovechar esta circunstancia, tu equipo de poder debe incluir por lo menos, los siguientes elementos:

1. La notaría.

Una alianza de negocios con una notaría te caerá bastante bien, porque te van a enseñar todos los procedimientos que en este momento no conoces. Quizás no sabes qué es juicio de sucesión testamentaria o intestamentaria, ni qué significa un prescripción positiva o cómo aplica la nuda propiedad. Hay miles de cosas que en ese momento no sabes y que no te conviene invertir

tiempo en estudiar, ya que quizás lo vayas a ocupar cada vez, yo mismo desconozco muchos procesos y términos legales, pero la notaría sí los conoce y los domina al 100%, por eso prefiero hacer alianza con ellos, para que se encarguen de esas cosas. Ni a la notaría, ni al resto de tu equipo de poder les pagarás un solo dólar, tu equipo de poder tiene la gran ventaja de que podrá ser completamente gratis.

¿Cómo tenerlo gratis?, deberás ir a una notaría, la más cercana o la de tu confianza, pide cita para hablar con alguien y le dirás algo así: "Me dedico al negocio de los Bienes Raíces - compro inmuebles, rento inmuebles, hago remodelaciones, construyo, etc.- y

tengo varios clientes que compran y venden los inmuebles, lo que quiero hacer con ustedes es una alianza comercial, quiero que sean parte de mi equipo de poder". "¿Cómo?", te preguntarán, "Yo te traigo a los clientes a que escrituren sus inmuebles en tu notaría; es decir, te traigo negocios y a cambio tú capacítame, resuélveme mis dudas más importantes, explícame cómo es un proceso de compraventa, cómo debo armar un expediente de un inmueble, cómo sé cuándo una propiedad está legalmente en orden para venderse, cómo hago un contrato de subarrendamiento, etc."

Pídele que te explique, por ejemplo, que impuestos se deben pagar, cómo se

calculan, y en general todas las dudas que tengas, y a cambio de eso, tú le vas a llevar todas las operaciones inmobiliarias que puedas, contratos de asociación, de subarrendamiento, compra venta, etc., esto es un acuerdo ganar-ganar, que no te cuesta un solo dólar y se benefician ambas partes.

2. El bróker o gestor hipotecario.

El segundo componente de tu equipo de poder es un bróker o gestor de créditos hipotecarios, este bróker te va ayudar con todos los procesos para que tus clientes adquieran los inmuebles que necesites poner a la venta, tú te puedes dedicar tranquilamente a aplicar las

técnicas para hacer dinero sin dinero ya que el bróker se encargará de conseguirle el dinero a tu cliente para comprar el inmueble, normalmente la institución bancaria o financiera que otorga el crédito le paga al bróker una comisión y por eso le convendrá pertenecer a tu equipo de poder. Puedes entrar a Internet a buscar brókeres hipotecarios, y proponerles el mismo intercambio de valor que a la notaría: "Yo te proporciono clientes interesados en comprar inmuebles, para que tú les tramites el crédito y ganes tus comisiones, yo no te cobro un solo dólar por cliente referido, prefiero que a cambio, me enseñes de manera general los proceso de compra de inmuebles

mediante créditos hipotecarios.

3. El valuador.

Un valuador es una pieza muy importante dentro de tu equipo de poder, ya que te va ayudar en todo lo referente a los precios de los inmuebles, es importante el precio para que puedas determinar si un negocio es rentable o no, para saber en cuánto tiempo se vendería un inmueble, para saber si un inmueble podría venderse con crédito bancario o no, etc. La forma correcta de integrarlo a tu equipo de poder es decirle algo cómo: “Tú cobras X cantidad por cada avalúo que realizas; yo puedo pagarte un poco más de lo que

me pides y te lo pago hasta el momento en que yo reciba el dinero de la venta, a cambio de recibir ese “poco más” de lo que cobras normalmente, enséñame de manera general cómo calcular el precio de un inmueble.”

Al valuador también le vas a conseguir clientes que necesiten un avalúo bancario para su compra, no le cobres nada por esos clientes referidos, de esta manera crearás una relación de negocios a largo plazo.

4. El estrategia fiscal.

Es importante que siempre anticipes el impacto fiscal de tus operaciones, debes saber cómo vas a manejar el tema de los

impuestos para evitar sorpresas desagradables.

La ventaja de los estrategias fiscales, es que generalmente te van a cobrar sobre el ahorro fiscal que logren en tu negocio, por lo tonto, prácticamente se paga solo, si ibas a pagar –por ejemplo- un 30% de impuestos y a través de deducciones 100% legales este porcentaje disminuye a –digamos- a un 10%, sobra decir que vale la pena tener este elemento en tu equipo de poder.

Es importante mencionar que, aunque a casi nadie le gusta pagar impuestos, es mejor pagar a tener una desagradable sorpresa por parte de la oficina de recaudación de impuestos.

5. El coach o mentor.

¿Por qué deberías tener siempre un coach o mentor? La razón es que, con ayuda de un mentor, puedes lograr resultados espectaculares en sólo una fracción del tiempo que te llevaría lograr estos resultados por ti mismo, comprimir años en sólo meses o semanas.

Un elemento del éxito es estar cerca —y aprender— de personas que ya están en donde tú quieres estar, que ya tienen los resultados que tú deseas tener, de esa manera comenzarás a “modelar” de manera inconsciente a esas personas y a podrás disfrutar de los mismos

resultados.

Mis mentores son los responsables de que yo haya tenido grandes resultados en el negocio inmobiliario y que esté transmitiendo mis conocimientos a todas las personas que desean lograr libertad financiera con Bienes Raíces, y esto no termina aquí, sigo teniendo mentores en las áreas de negocios, sociales, espirituales, familiares, etc., estoy convencido de que imitar a las personas que tienen resultados, sus pensamientos, creencias y conductas, es la base del éxito.

Siempre rodéate de personas que ya tienen los resultados que tú quieres lograr, porque si tu círculo de influencia son personas sin resultados, y por

ejemplo, les planteas tu objetivo de lograr \$100,000 usd con Bienes Raíces en 180 días, lo que te dirán es que no se puede, o que dejes de soñar y te consigas un trabajo, o que eso solo es para los ricos, etc. pero ¿Qué tal si lo comentas con una persona que ya lo logró?, ¿qué te va a decir? Lo primero que te dirá es que es seguro que lo puedas lograr, y además de eso te dará recomendaciones y consejos de cómo lograrlo, y esto es una gran diferencia, dice el refrán “el que con lobos anda a aullar se enseña”, así que es momento de decidir: con qué “lobos” quieres andar y que tipo de “aullidos” quieres aprender.

Si es necesario pagar para estar rodeado

de las personas que tienen los resultados buscas, hazlo con mucho gusto, considéralo la mejor inversión que puedes hacer en tu crecimiento personal.

Encuentra mentores de todo, si quieres bajar de peso, si quieres mejorar la relación con tu pareja, si quieres mejorar tus finanzas, etc., nunca dejes que tu sueño muera, por no estar rodeado de las personas correctas.

Paso # 2 Toma Acciones Concretas

Es hora de pasar a la acción para crear tu equipo de poder, así que tienes estas tres actividades que debes realizar lo antes posible, antes de 48 horas.

1. Aprende detalladamente el proceso de compraventa de un inmueble.

Busca en Internet información al respecto, y lo más importante, elige la notaría que formará parte de tu equipo de poder y logra que te enseñen.

Cuando domines el proceso de compraventa de un inmueble, te será más

fácil calcular los rendimientos de tus inversiones, planear estrategias de inversión exitosas, podrás apalancarte de mejor manera, sabrás cómo exentar impuestos, utilizarás los tiempos de venta a tu favor, generarás mejores opciones de financiamiento, etc.

2. Aprende los requisitos y procedimientos necesarios para que un banco o institución financiera autorice un crédito hipotecario.

Hazlo cómo si tú fueses el bróker hipotecario, por supuesto que será una actividad que dejarás en manos de tu equipo de poder, sin embargo, es muy conveniente que domines estos

requisitos y procesos, de esta manera al hacer tus negocios sin dinero, tendrás presente en todo momento los requisitos necesarios para que te paguen, y así favorecerás la venta anticipada y tendrás dinero rápido en tu bolsillo.

3. Aprende la forma de calcular el precio de mercado de cualquier inmueble.

Esta es una habilidad fundamental para generar riqueza con Bienes Raíces, debes ser muy hábil para calcular el valor de mercado de un inmueble, si no lo haces correctamente podrías hacer proyecciones financieras erróneas y hasta perder dinero. Debes ser tan hábil,

al punto de saber, casi al instante, cuánto vale el metro cuadrado —en promedio— de los inmuebles de tu zona, o la zona en la que decidas invertir, necesitas adquirir una “sensibilidad de mercado”, sabes cómo se mueve la oferta y la demanda, ¿qué se vende más en una zona: casas o departamentos?, ¿cuál es el precio promedio?, ¿qué características podrías encontrar en las diversas zonas?, ¿cuánto se paga de mantenimiento —en promedio— en cada zona?, ¿cuánto se paga de impuestos?, etc., No requieres conocimientos especializados, sólo un poco de dedicación y tiempo para calcular los precios, y por supuesto, la asesoría del valuador de tu equipo de poder.

Paso #3 Construye tu Propia Riqueza con Bienes Raíces

En el negocio de los Bienes Raíces, en casi en ningún país, existen barreras de entrada, es muy fácil decidir dedicarse a este negocio, las únicas barreras que existen son las “barreras de permanencia”. Si bien es fácil entrar, incluso de un día para otro, requieres perseverancia, enfoque, y disciplina para mantenerte dentro, debes aprender a disfrutar el proceso, vivirlo con pasión, hacer de este negocio tu propósito de vida, y ser fuerte mental y emocionalmente. Cuando tienes todas estas características de tu lado será

inevitable que construyas verdadera riqueza en muy poco tiempo, para lograr esto existen dos tips millonarios muy importantes:

Tip Millonario # 1 APRENDE A VENDER.

Se dice, en el mundo de los negocios, que: "Aquél que va a emprender y no sabe vender, no sabe el descalabro que se va a meter".

Es muy importante que aprendas a vender, tan importante es esto, que el 80% de tu tiempo debes estar vendiendo, vendiendo ideas, estrategias de inversión, asociaciones, etc. no importa si vas a invertir en

remodelaciones, compradores, subarrendamientos, vas a levantar capital, vas a construir sin dinero, no importa la técnica que apliques, el 80% de tu tiempo debes estar vendiendo.

Es increíble la cantidad de emprendedores que fracasan por no saber vender, y por supuesto, culpan a la economía, al mercado, al gobierno, y a cuantos puedan culpar, sin embargo, aún en las peores crisis económicas, siempre hay personas exitosas en Bienes Raíces, y eso depende de ellos, no de los factores externos, adquiere habilidad en el arte de vender y tendrás en éxito garantizado.

Ahora tienes dos opciones: salir de tu zona de confort y aprender a vender o

quedarte tal y cómo estás financieramente pensando: "Yo soy así y no puedo cambiar"; o "Yo nací así y así me quedaré", Bill Gates dijo alguna vez: "Si naces pobre no tienes la culpa, si mueres pobre es 100% tu culpa".

Tip millonario #2 INVIERTE EN MARKETING Y PUBLICIDAD.

Si no inviertes en marketing nunca tendrás un negocio rentable. Mucho emprendedores creen que el marketing es un gasto y no una inversión, tantos años en el negocio de los Bienes Raíces me han enseñado que la inversión en marketing es la segunda mejor inversión de tu vida –la primera es la inversión en

el conocimiento-, debes crear un sistema de marketing, que haga que las personas entren a tu negocio y compren. Imagina que tienes una tienda que ofrece el mejor producto, pero nadie entra, ¿qué pasa? nadie compra y el negocio muere.

Tanto la empresa cómo la persona no crece, decrece y la mejor forma de crecer tu empresa es a través del marketing, un marketing que tenga el objetivo de traer personas a tu negocio para que compren, compren tu idea de negocio, tu estrategia de inversión, tus servicios inmobiliarios, etc. de esta forma se benefician ellos, te benefician tú y tu negocio crece.

Te deseo todo el éxito, todo lo mejor, ahora mismo tienes en tus manos la

oportunidad de crear tu propia riqueza con Bienes Raíces, dispones de un conocimiento muy valioso, una información privilegiada, sin embargo, depende de ti que eso suceda, depende de ti tomar la decisión –hoy mismo- que va transformar tu vida financiera.

Capítulo 6.
Cómo entrar en
acción

¿Cuándo es el mejor momento para comenzar? Este preciso momento. Déjame exponerte un método paso a paso para que puedas tomar acción e iniciar en el negocio de Bienes Raíces con éxito a partir del día de hoy.

Muchos de mis alumnos y de mis clientes, han utilizado estas técnicas para triplicar sus ingresos rápidamente, así que supongo que estás listo para tomar acción.

Lo primero que tienes que hacer, como ya lo vimos, es que todo el mundo se entere, que todo el país se entere, que toda tu ciudad se entere, de que estás en

el negocio de los Bienes Raíces, avísale a tus vecinos, familiares, tu círculo de influencia, diles que te dedicas a los Bienes Raíces, que ya tienes tu negocio inmobiliario y que, si saben de alguna oportunidad que por favor te llamen.

Lo siguiente que debes hacer es conseguir a tu primer cliente, enfócate en conseguir a tu primer cliente. Y te voy a decir algo que te servirá de mucho: La acción te genera conocimiento, el conocimiento no genera acción. Lo que aprendiste en este libro es lo más básico del negocio de Bienes Raíces, necesitas tomar acción para generar más conocimiento.

Consigue a tu primer cliente y, cuando te enfrentes a cosas que no sepas, es esa

acción que tomaste la que va a generar que sepas las cosas específicas que debes aprender, para que al siguiente cliente con el que hables ya le puedas contestar correctamente lo que te está preguntando, es fácil darse cuenta de cómo la acción te generó el conocimiento necesario. Quizás en este momento sientes que no sabes todo como para comenzar y tal vez quieras aprender más, para eso necesitas tu equipo de poder, necesitas hablar con el notario, el bróker hipotecario, el valuador, el mentor, para que te ayuden a adquirir el conocimiento que necesitas después de haber tomado acción.

Otro punto importante es enfocarte en conseguir a tu primer inversionista.

Comienza por decirles a todas las personas que conozcas y que sepas que tienen dinero en el banco con un rendimiento menor a lo que tú les puedes dar, para que hagan los negocios contigo, estas personas las puedes encontrar en los negocios que frecuentas, redes de *networking*, redes de emprendedores, clubes de inversionistas, etc., recuerda siempre aplicar la filosofía ganar-ganar, ofreciendo un negocio justo para ambas partes, esto es sumamente importante, necesitas acostumbrar tu mente y tu inconsciente, a saber que eres capaz de manejar el dinero de otras personas con total ética, transparencia y con estricto sentido de una filosofía ganar-ganar.

También es muy importante prepararte para el éxito, comienza haciendo ejercicios de visualización, comienza controlando esa vocecita interna que te sabotea, ¡Contrólala rápidamente! vale la pena por ti y tu familia que te enfoques en Bienes Raíces.

Siempre recomiendo a las personas con las que interactúo, que, cuando menos una vez en su vida, intenten emprender en Bienes Raíces, porque bastaría –a veces- una sola oportunidad para volverte millonario, y esa oportunidad está ahí, esperando a que vayas por ella.

Te repito que para hacer dinero necesitas tus primeros clientes, tus primeros inversionistas y también necesitas enfrentarte a esa zona de

confort, a ese miedo que te paraliza y te aparta de la acción, toma acción y todo lo demás se va a dar por sí mismo.

Si vas a conseguir compradores, es necesario que comiences a contactar a las inmobiliarias, detectar cuáles de ellas te comparten comisión y qué inmuebles hay en el mercado, para que los puedas vender, para que los puedas cerrar de manera rápida y efectiva.

En el negocio de las remodelaciones, necesitas investigar presupuestos de cocinas, de pisos, de baños, hablar con los propietarios de las casas que necesitan remodelarse.

En el negocio de los créditos con garantía hipotecaria es necesario que

hables con las personas que tienen dinero, que les hagas saber este modelo de negocio y ofreces buenos rendimientos, de esta manera tendrás tu grupo de inversionistas, tu bolsa de recursos para que realice este modelo de negocio con éxito.

La construcción de los inmuebles requiere detectar terrenos en zonas favorables para construir una casa, comienza por atraer personas que quieran comprar una casa ya construida, publícate en Internet, utiliza los anuncios zonales, el periódico, como te quieras promocionar, pero promociónate.

El negocio de subarrendamientos requiere buscar locales, bodegas, inmuebles comerciales que te permitan

subarrendar y tener ingresos residuales, muévete, toma acción ahora mismo.

Ahora que ya leíste este libro tienes dos opciones: olvidar todo lo que leíste y archivarlo como un libro más en el baúl de los recuerdos, o enfocarte y tomar acción inmediata y constante.

Vuelve a leer este libro cuántas veces sea necesario, que sea como un manual de cabecera, como una guía para aplicar las técnicas para ganar dinero sin dinero en Bienes Raíces y transformar tu vida financiera.

El conocimiento sin acción no tiene ningún valor, sólo hay algo peor que la ignorancia y es el saber algo y no actuar en consecuencia, si no lo sabes, por lo

menos justificas con la ignorancia, pero cuando lo sabes y no actuaste no hay ninguna justificación.

Siempre debes tener en cuenta que, el 80% de lo que intentes no va a funcionar, no van a salir las cuentas, no van a aceptar los propietarios, etc., pero eso no importa, el 20% si va a funcionar, y ese 20% es suficiente para triplicar tus ingresos y construir tu propia riqueza con Bienes Raíces. Los ingredientes del éxito son la certeza absoluta de que puedes lograrlo, la persistencia, la disciplina, el salir de tu zona de confort y tener un increíble crecimiento personal y de negocios y un extraordinario emprendimiento en Bienes Raíces.

El consejo más importante que puedo darte es, aprender todo lo que puedas sobre Bienes Raíces y dedicarte a ejecutar una o dos de las técnicas que te he mostrado, las que más te gusten, con las que más te sientas cómodo, con las que más te identifiques. No trates de hacer las siete al mismo tiempo, es muy difícil que alguien lo pueda hacer.

Lo que debes hacer es enfocarte en una o dos de éstas y con esto basta para que puedas tener un negocio rentable y para construir tu riqueza con Bienes Raíces.

Lleva a la práctica todos mis consejos, las técnicas que elijas, mis sugerencias, lee más libros, videos, audios, todo sobre el tema para que te vuelvas un experto en Bienes Raíces.

Una vez más hago hincapié en que estas técnicas podrían literalmente explosionar tus ingresos, llevarte a otro nivel de vida a otro nivel de financiero, pero sólo si trabajas duro y te enfocas en ello. ¿Es sencillo? Sí. ¿Es fácil? No, pero si lo que vale la pena fuese fácil, cualquiera lo tendría y dejaría de valer la pena.

Tendrás que trabajar con persistencia, tendrás que salir de tu zona de confort, enfrentarte a miedos e inseguridades, si puedes conseguir la guía de alguien que ya haya pasado por esto antes que tú, hazlo de inmediato. Alguien que ya tenga los resultados que tú quieres tener. Cualquier cosa que hagas inícialo ya, comienza hoy mismo, y siempre pon tu

mejor esfuerzo todos los días.

Tu pasado no es igual a tu futuro, tu pasado no determina tu futuro. Lo que hayas hecho en el pasado ya no importa, ya pasó, lo que importa es lo que vas a hacer a partir de este momento. Tú futuro se decide aquí y ahora, tú provocas lo que vives. Sabes bien lo que quieres lograr y sabes bien lo que debes de hacer para tener los resultados que buscas. Un pensamiento positivo sin una acción positiva no genera ningún resultado, los personas mediocres están llenas de buenas intenciones y nada de resultados, por eso es que nosotros nos llamamos **Éxito Financiero** porque justamente te llevamos a que tomes acción y logres ese nivel de vida que

quieres. Te recomiendo de todo corazón,
que des el primer paso ahora mismo y
emprendas la acción.

Capítulo 7.
Nuestros
programas de
Coaching y
Mentoreo

a) ¿Qué es Éxito Financiero?

Éxito Financiero es una compañía de *coaching* y mentoreo en Bienes Raíces, fundada por Mario Esquivel, la cual tiene presencia en cinco países y está enfocada al 100% en ayudar a las personas a lograr su libertad financiera con Bienes Raíces, a través de un sistema orientado 100% a resultados. Te brindamos la acción estructurada con asistencia a corto y largo plazo con base en nuestras técnicas probadas para hacer dinero sin dinero en Bienes Raíces, con el fin de crear empresarios e inversionistas de Bienes Raíces con negocio propio, de tal manera que te

permita a ti, como inversionista o dueño de negocio de Bienes Raíces, trabajar menos y disfrutar más de la vida, tener otro nivel de ingresos y disfrutar de la riqueza que te mereces.

b) ¿Por qué necesito el programa de mentoreo “Bienes Raíces: Construyendo Tu Riqueza”?.

Por la misma razón que un atleta necesita un coach o un entrenador. ¿Conoces algún atleta que haya ganado las Olimpiadas sin un coach o sin un entrenador?

El mundo de los Bienes Raíces es cada vez más competitivo, y debes adaptarte a los cambios propios del mercado

inmobiliario y al mismo tiempo actualizarte en estrategias legales y mercantiles del negocio. Hacer esto tú solo es sumamente complicado, por eso, hoy en día es necesario contar con un coach o un mentor que ya tenga los resultados que tú deseas tener.

¿Quieres libertad financiera con Bienes Raíces? Sin duda, un programa de mentoreo con nosotros te va a hacer exitoso en este negocio, mostrándote cómo ir en la dirección exacta. Te vamos a llevar paso a paso, literalmente de la mano, a convertirte en inversionista de Bienes Raíces con negocio propio. Te vamos a ayudar jugar el mejor juego de tu vida como dueño de negocio o inversionista de Bienes

Raíces y que tus sueños de prosperidad, de riqueza, de libertad financiera, se vuelvan una realidad para ti.

c) ¿Cuál es el primer paso?

El primer paso es una consulta de alineación, una sesión estratégica personalizada. Te vamos a dar una sesión personalizada en Bienes Raíces para determinar si cubres los requisitos para ser candidato a ingresar a nuestros programas de mentoreo y también determinar si yo soy la persona indicada para ayudarte a lograr tu libertad financiera con Bienes Raíces.

Lo haremos con tres objetivos:

Primero: saber de manera exacta en dónde te encuentras en este momento respecto a la libertad financiera con Bienes Raíces.

Segundo: Insertar tus metas financieras y personales a corto y largo plazo dentro del negocio de los Bienes Raíces.

Tercero: Ayudarte a diseñar tu plan de libertad financiera con Bienes Raíces. No será un plan de negocios tradicional, sino un plan de acción mediante el cual vas a trabajar y te vas a desarrollar dentro del negocio de los Bienes Raíces.

d) ¿En qué consisten nuestros programas de mentoreo?

Esteremos contigo de manera presencial y online, desarrollando para ti cada una de las técnicas e ingresándote a un coaching grupal con la finalidad de hacer tus metas financieras una realidad. Seremos tus mentores y tus guías, en todo el proceso de evolución, de creación de tu negocio de Bienes Raíces mediante sesiones presenciales, videos entrenamientos y coachings periódicos de preguntas y respuestas enfocados a la implementación acelerada de las estas técnicas. Nuestros programas en línea están disponibles las 24 horas, los 365 días del año y los podrás repasar una y otra vez cuantas veces lo desees, para resolver cualquier duda o inquietud puedas tener, contamos con las sesiones

periódicas de preguntas y respuestas, en donde recibirás una muy valiosa retroalimentación. Te guiaremos durante toda la implementación de tu negocio inmobiliario y te llevaremos a recibir tu primer ingreso con Bienes Raíces mucho más rápido de lo que te imaginas. Te sentirás seguro y protegido con cualquier decisión de negocios que debas tomar, ya que nosotros estaremos contigo en cada etapa del camino.

e) ¿Por qué existe mentoring presencial y on line?

La experiencia nos ha mostrado que, no basta uno o dos días de entrenamiento –por intensivo que sea– para tener

resultados en Bienes Raíces, por eso hemos combinado de manera exitosa la parte presencial con la parte online. Con la parte on line vas a desarrollar el conocimiento específico de cada una de las técnicas, y es la forma ideal de hacerlo, ya que podrás aprender y asimilar los conocimientos y repetir las sesiones cuantas veces lo necesites, resolverás todas tus dudas durante el coaching grupal, y la sesiones de preguntas y respuestas. La parte presencial la enfocamos 100% a la implementación de tu negocio de Bienes Raíces, en estos seminarios de implementación vas desarrollar actividades específicas para poner en marcha tu negocio de Bienes Raíces con

éxito lograr tus metas financieras rápidamente.

f) ¿Cómo puedo estar seguro de que esto funcionará para mí?

En Éxito Financiero somos expertos en el área de Bienes Raíces, desarrollando negocios y logrando que las personas se conviertan en inversionistas de Bienes Raíces con negocio propio. Tenemos decenas de estrategias probadas para generar ganancias en Bienes Raíces. Tú podrás constatar rápidamente la efectividad de nuestro sistema. Suma a esto el hecho de que, dentro de nuestro equipo, todos dueños de negocio en Bienes Raíces, quiere decir que

practicamos lo que enseñamos, lo vivimos día a día y eso nos hace tener la experiencia necesaria para volverte exitoso en este negocio.

Nuestro programa de mentoreo de Éxito Financiero dispone de todos los recursos del equipo para resolver cualquier reto que se te pueda presentar en tu negocio. Imagínate, todos los expertos listos para apoyarte y asesorarte.

g) ¿Cuánto me costará?

Nada. Si lo ves desde la perspectiva que lo vemos nosotros, esa es la diferencia entre un costo y una inversión. Todo lo que incluye tu mentoreo en Bienes

Raíces es una verdadera inversión en tu futuro. No solo generarás resultados espectaculares en tu vida financiera sino que terminarás una segunda educación financiera con el conocimiento que te permita repetir estos negocios una y otra vez. Como te mencioné, necesitarás invertir en aprender el cómo: contratos, formatos, planes de negocio, mapa de negocios y el programa de implementación durante un tiempo determinado. Todo esto te llevará a emprender con éxito en el negocio inmobiliario, ¿cuánto valdría para ti, aprender un sistema que te permita tener ingresos de \$10,000, \$30,000 o \$70,000 dólares mensuales?, cualquier inversión es pequeña comparada con los

resultados que obtendrás.

h) ¿Existe alguna garantía?

Todos nuestros programas de mentoreo han sido probados y han generado resultados espectaculares, historias y casos de éxito maravillosos. De manera que cuando tú nos contratas, tienes la garantía de que va a funcionar, siempre y cuando hagas la parte que te corresponde y tomes acción.

Te explico siete puntos que sustentan nuestra garantía:

1. Te garantizamos que obtendrás resultados rápidos y producirás dinero con Bienes Raíces, si llevas a cabo los pasos que te indicamos en nuestros

programas de mentoreo.

2. Te explicamos con todo detalle las técnicas para ganar dinero sin dinero y te daremos todos los contratos, formatos y materiales que necesitas para hacer realidad estos negocios.

3. Recibirás una re-educación financiera para que aprendas de verdad, cómo puedes lograr riqueza y libertad financiera con Bienes Raíces.

4. Tenemos un enfoque personalizado para tu negocio inmobiliario.

5. Te ofrecemos un sistema probado y una metodología que ha sido diseñada y probada para triplicar tus ingresos rápidamente con Bienes Raíces.

6. Tendrás acceso total a todas nuestras

estrategias y a una gran variedad de herramientas de apoyo para ti.

7. Te llevamos de la mano en las tres etapas de este proceso, primero te mostramos con todo detalle el qué, después te damos los pasos exactos para que conozcas plenamente el cómo, y finalmente te llevamos paso a paso en una estrategia de implementación acelerada para que tengas tu negocio funcionando en tiempo récord.

i) ¿Qué resultados han obtenido las personas que han participado en nuestros entrenamientos y programas de mentoreo?

Los resultados son variables, tenemos

quienes han ganado en una sola operación de Bienes Raíces- más del doble del sueldo que ganaban en un año completo como empleados, hasta personas que 15 días después de haber participado en nuestros entrenamientos han ganado \$2,000 o \$3,000 usd, únicamente aplicando unos cuantos trucos que aprenden con nosotros, así de sencillo.

Por ello, es importante que te mantengas informado de los testimonios y casos de éxito que estamos teniendo continuamente. Jóvenes desde los 19 años que ya cerraron su primera operación inmobiliaria y han ganado incluso, más de lo que ganan sus padres en todo un año, y también tenemos a

personas de mayor edad, que ya tienen su vida resuelta, y que quieren sentirse productivos nuevamente logrando magníficos resultados.

j) ¿Cuál es el mejor momento para empezar?

Ahora mismo. Hoy. En este instante. Antes de dar cualquier otro paso. Antes de desperdiciar otro dólar, perder otra oportunidad, desperdiciar otro minuto enriqueciendo a otras personas, perderte otro evento familiar por tener que estar en el trabajo, no poder dormir por la falta de dinero. No esperes más. Recuerda que, lo que has hecho en estos años te ha llevado al lugar en donde

estás ahora, si no es el lugar que te mereces o en el que quieres estar, tienes que hacer muchos cambios. Tienes que hacer cosas diferentes para obtener resultados diferentes, si no lo haces quedarás atrapado en tu misma situación de por vida. No hay mejor tiempo que el presente, que el día de hoy. Inicia el camino hacia tus sueños y tus metas financieras ahora mismo, no esperes más.

k) ¡Sí!, ya me convenciste... ¿Cómo empezamos?

Primero que nada contáctanos en nuestra página web www.elexitofinanciero.com

Ahí encontrarás varios videos gratis y

entrenamientos. En uno de estos video-cursos gratis te enseñamos los trucos para iniciar rápidamente en el negocio de Bienes Raíces.

Pide tu sesión estratégica personalizada para ayudarte a desarrollarte un plan de acción que te lleve a la libertad financiera con Bienes Raíces, después ingresa a nuestros eventos presenciales y on line, y después comienza la aventura con nuestro coaching de implementación, donde vas a entrar sabiendo lo básico (y a veces nada) y vas a salir dirigiendo tu propio negocio de Bienes Raíces en pocos días.

Recuerda que primero te vas a involucrar con nosotros en todas estas técnicas y estrategias. Vamos a trabajar

en tu contexto financiero, un cambio de mentalidad financiera, de tu termostato financiero, para que pases rápidamente de ganar pocos dólares a ganar MILES de dólares cada mes.

¡Juntos lograremos grandes metas! y ¿quién sabe?, quizá pronto aparezcas como nuestro próximo caso de éxito.

l) Me gusta mucho lo que hacen, también quiero ayudar a muchas personas a lograr la libertad financiera y aprender el negocio de los Bienes Raíces, ¿Cómo puedo pertenecer al equipo de Éxito Financiero?.

Si eliges invertir tu tiempo y dinero en un gran negocio, y estás buscando la

oportunidad de una franquicia extraordinaria para alcanzar un excelente nivel de vida, altos ingresos, tener control sobre tu vida financiera y obtener una gran satisfacción personal, entonces acabas de encontrar al mejor equipo del mundo. Ahora es cuestión de saber si cuentas con lo necesario para disfrutar y prosperar en esta impresionante oportunidad de negocios en Bienes Raíces. Estas son las cuatro características o cualidades que buscamos en todas las personas que quieren tener una franquicia de Éxito Financiero y Bienes Raíces:

1. Tiene que encantarte el éxito. Buscamos personas que amen el éxito, que hagan que las cosas sucedan.

Personas que disfruten relacionarse con otras personas, que prosperen con el aprendizaje, que les guste enseñar y ayudar a otras personas a lograr sus metas financieras y personales, cobrar un buen dinero, ganar altos ingresos con nuestros programas de entrenamiento y de mentoreo que la mayoría de los profesionistas solo pueden soñar.

2. Tiene que gustarte mucho tener tu vida bajo control. Cuando estás listo para tomar el control, la clave es estar en los negocios por tu cuenta, pero no hacerlo solo, hacerlo con el apoyo de Éxito Financiero, nuestro entrenamiento, nuestra certificación para dar estos entrenamientos, nuestra certificación de Bienes Raíces, nuestra estructura de

franquicia y el apoyo de un equipo global. Te estamos esperando para brindarte la mejor oportunidad de tener un sorprendente éxito en los negocios.

3. Necesita gustarte ayudar a las personas, ser un coach y mentor de Éxito Financiero es ayudarte a ti mismo al ayudar a otras personas. La primera vez que un cliente te da las gracias por enseñarle cómo construir su propia riqueza con Bienes Raíces es mejor que ganar dinero sin dinero en Bienes Raíces y te vas a dar cuenta de lo importante que es ser un mentor y un coach en Bienes Raíces.

4. Debe gustarte tener un gran estilo de vida, trabajar en casa, decidir tus

horarios, pasar más tiempo con la familia y amigos, disfrutar de altos ingresos y saber que todo el trabajo que haces es para ti y para tu empresa sin tener que enriquecer a otras personas. De eso se trata el estilo de vida. Recuerda: se supone que el negocio te tiene que dar cierto tipo de vida, que no te quite la vida.

Nuestro negocio es próspero y está en auge. Por eso estamos buscando seriamente a las personas listas que deseen explorar más, que deseen aprender más, un comentario más, si deseas ingresar con nosotros, el dinero no deberá ser un obstáculo para convertirte en miembro del equipo de Éxito Financiero, harás una inversión y

debes estar consciente de ello, ya esto va a representar una de las mejores decisiones de tu vida.

Solicita información en línea :

www.elexitofinanciero.com/franqu

INICIA TU NEGOCIO DE BIENES

RAICES POR SOLO \$247 dls.

Decidí con "regalar" este entrenamiento por tiempo limitado.

Antes de que lo "saque del aire" aprovecha y dale un vistazo.

Créeme cuando te digo que, lo que vas a aprender en estos videos, puede ser más útil y práctico que cualquier post-grado en negocios y Bienes Raíces.

(Te lo Garantizo)

Y lo más sorprendente de todo es que te lo entrego "sin truccos, ni letra chica."

Sólo visita este sitio web ahora mismo y aprovecha mientras aún se encuentra online.

<http://www.iniciadorabienesraices.com/inicia-tu-negocio>

“La suerte es para todos, el éxito es sólo para los que se preparan”

(Anónimo)