

RESTRUCTURACION DE CASAS

INVERSION INMOBILIARIA *para principiantes*

BIENES RAÍCES

— *la colección* —

GUÍA DE INVERSIONES INMOBILIARIAS.
COMPRA UNA CASA SIN DINERO, GANA INGRESOS
MENSUALES CON EL ALQUILER DE APARTAMENTOS O
GANA EN GRANDE CON LA COMPRA Y VENTA DE CASAS

JORDAN RICHES

Inversiones inmobiliarias

La colección

Tabla de Contenidos

INVERSIONES INMOBILIARIAS PARA PRINCIPIANTES

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 2: INVERSIONISTA EN BIENES RAÍCES

- [2.1 Introducción](#)
- [2.2 Criterios](#)
- [2.3 Condiciones](#)
- [2.4 Red](#)
- [2.5 Las cuatro etapas del crecimiento](#)

CAPÍTULO 3: ENTENDER LOS OCHO MITOS EN BIENES RAÍCES

- [3.1 Mito 1](#)
- [3.2 Mito 2](#)
- [3.3 Mito 3](#)
- [3.4 Mito 4](#)
- [3.5 Mito 5](#)
- [3.6 Mito 6](#)
- [3.7 Mito 7](#)
- [3.8 Mito 8](#)

CAPÍTULO 4: MODELOS EN BIENES RAÍCES

- [4.1 El modelo financiero](#)
- [4.2 El modelo de red](#)
- [4.3 El modelo de generación de leads](#)
- [4.4 El modelo de adquisición](#)

CAPÍTULO 5: CÓMO AUMENTAR FINANCIAMIENTO Y CAPITAL

- [5.1 Reconociendo fuentes de capital](#)
- [5.2 Financiamiento de compras de propiedades](#)
- [5.3 Mejor financiamiento hipotecario](#)

CAPÍTULO 6: IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROPIEDADES

- [6.2 Arrendamientos y Valoración de propiedades](#)
- [6.3 Inspecciones de propiedad, due diligence y cierre](#)
- [6.4 Hacer una oferta](#)

CAPÍTULO 7: MITO DE DIEZ

- [7.1 Aumentar el valor de la propiedad en diez formas](#)
- [7.2 Inversión exitosa en bienes raíces de diez maneras](#)

CAPÍTULO 8: METAS PARA ALCANZAR LA CIMA

- [8.1 Determinar el campamento base](#)
- [8.2 Protegiendo el futuro](#)
- [8.3 Financiamiento Futuro](#)
- [8.4 Quedarse en el curso](#)

CONCLUSIÓN

REAL ESTATE FLIPPING

CAPÍTULO 1: OBTENER GANANCIAS EN EL PRIMER TRATO

El obstáculo

La oportunidad

Comience a pensar como un inversor

CAPÍTULO 2: NUNCA LEVANTAR UN PINCEL

Los malhechores

Comience a pensar como dueño de un negocio

CAPÍTULO 3: REMODELACIÓN ENCONTRANDO PROPIEDADES

El poder de las redes

Trabajando con otros inversores

CAPÍTULO 4: ENCONTRAR PROPIEDADES CON UN SELLO

Marketing por correo directo

Envío de mensajes consistentemente

Determinación de presupuesto y plan

Identificar el mercado objetivo y obtener listas

Configuración de campaña de marketing

Cumpliendo campañas

Seguimiento de correo y mantenerse organizado

CAPÍTULO 5: PROCESO DE TRATAMIENTO DE EVALUACIÓN UTILIZANDO LA REMODELACIÓN DE TRES PASOS

Análisis del teléfono

Análisis de escritorio

Análisis en persona

CAPÍTULO 6: REHABS DE FINANCIACIÓN

Aprovechar los sistemas y financiar el dinero de las personas

Financiar acuerdos con dinero privado

Usando dinero privado

Negociación de fondos por parte de prestamistas privados

CAPÍTULO 7: ESTIMACIÓN DE PROPIEDADES PARA REPARACIONES

CAPÍTULO 8: GESTIÓN DE REMODELACIÓN

Midiendo todo

Preparación de la remodelación

Propiedad de tutorial

CAPÍTULO 9: CREACIÓN DE ÁMBITO DE TRABAJO INTEGRAL

Alcance del desarrollo del trabajo

Ejemplo de cocina

Verificación doble del alcance del trabajo

CAPÍTULO 10: RECLUTAMIENTO DEL CONTRATISTA PERFECTO

Encontrar contratistas de calidad

CAPÍTULO 11: CIERRE DEL CONTRATO Y PAGO FINAL

[Home Staging](#)

CAPÍTULO 12: EL SISTEMA DE VENTA

[Construyendo una lista de compradores](#)

[Listado de su propiedad](#)

[Costo](#)

[Boca a boca](#)

CAPÍTULO 13: ANÁLISIS DESPUÉS DEL JUEGO

[Organización del sistema de archive](#)

[Contabilidad posterior a la remodelación](#)

[Quickbooks](#)

[Estado de resultados](#)

[Construyendo un equipo](#)

CAPÍTULO 14: NEGOCIOS COMUNES DE VENTA

[Dejar la propiedad sin garantía](#)

[Skimping en paisajismo](#)

[Mantenimiento de propiedad](#)

CAPÍTULO 15: UN SISTEMA PARA MANTENER Y CRECER NEGOCIOS

[Estrategias de asignación de dinero](#)

CONCLUSIÓN

INVERSIONES INMOBILIARIAS PARA PRINCIPIANTES

Este libro trata sobre los planes que generan grandes ganancias. Por otro lado, he dominado cualquier cosa en mi vocación innovadora, lo cual es: los planes pequeños, en donde en el mejor de los casos dan pocos resultados, y los grandes planes, en donde en el mejor de los casos superan los pequeños planes. De esta manera, cuando necesito enormes resultados, necesito un acuerdo importante. Los mejores resultados, en cualquiera de las empresas de la vida, son a menudo el efecto secundario de un acuerdo importante impulsado por el esfuerzo constante a largo plazo. Ese enfoque no solo le dará la oportunidad más ideal para ganar; También le colocará en la posición más ideal para ganar en demasía. Con respecto a la obtención de riquezas monetarias (efectivo enorme), una de las formas más ideales que he visto, una que está realmente abierta a cualquiera, es poner recursos en la tierra. La inversión en tierras puede ser un maravilloso camino hacia la riqueza. Puede transformarlo por completo a usted y al futuro de su familia. A decir verdad, puede proporcionarle los elementos esenciales que necesita, así como los máximos que merece. Este libro no trata sobre lo esencial; se trata de sus máximos, su mayor potencial como inversor.

Independientemente de si usted es un aprendiz o un inversionista de tierras preparado, este libro fue hecho para usted. Fue creado para permitirle tener

éxito y tener un éxito enorme. Todo lo que necesita es un acuerdo, un gran acuerdo, un enorme acuerdo demostrado que puede dirigirlo desde el punto de partida más temprano a las cantidades más anormales de inversión. El inversor inmobiliario le impartirá ese acuerdo. Necesitamos que se convierta en un fructífero inversor de tierras, que cumpla sus objetivos, que tenga éxito y prospere después de un tiempo e incluso, si así lo desea, que se convierta en un inversor inmobiliario.

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario es uno de los enfoques más sublimes para las personas de diferentes medios económicos con el fin de crear riqueza. Debe ser competente para obtener un rendimiento anualizado de al menos 8 a 10% anual para invertir en bienes raíces durante décadas. Es un fenómeno que invertir en bienes raíces no es un mito, sino que necesita algo de tarea. Es más probable que termine con propiedades inferiores o que pague de más si es descuidado haciendo su trabajo de campo. Nuestro libro aparentemente muestra cómo comprar las mejores propiedades a un precio razonable. Puede perder dinero, específicamente a corto plazo, aunque debería ganar dinero invirtiendo en buenas propiedades inmobiliarias a largo plazo. Quizás, no anticipe de manera poco realista que los valores inmobiliarios se aceleren cada año. En el sector inmobiliario local, los descensos pueden desarrollar oportunidades de compra temporales. Los recesos ocasionales de la práctica solo deben aumentarse en un viaje beneficioso cuando invierte en bienes raíces durante un período a largo plazo.

CAPÍTULO 2: INVERSIONISTA EN BIENES RAÍCES

2.1 Introducción

Un principio universal que puede cambiar la vida se documentó a fines de la década de 1940 y se denominó "pocos vitales y muchos triviales". La idea era que la extensión comparativamente pequeña de sus intentos conduce a la gran cantidad de sus resultados. Esta noción también se basa en la Regla 80:20 de Vilfredo Pareto, quien abrazó que el 20 por ciento de la población posee el 80 por ciento de la riqueza en su país respectivo. La noción de que el 80 por ciento de sus resultados puede ser liderado por el 20 por ciento de sus acciones podría ser uno de los principios más sublimes que puede adoptar para su vida. Se trata simplemente de extraer el mayor de su esfuerzo y tiempo. Está teniendo un enfoque firme. Es para maximizar sus resultados.

Es un fenómeno divino que sus esfuerzos, experiencia o incluso habilidad natural no pueden conducir a sus resultados, pero un enfoque firme puede desempeñar un papel vital en su gran éxito. Puede explorar los sucesores más altos en cualquier campo y se dará cuenta de que tienen un enfoque preciso y firme; Igual de importante, descubrirá que su enfoque se basó en las cosas correctas: el puñado de problemas verdaderamente sustanciales que marcan la diferencia. Se dan cuenta de lo que les importa y cuándo es más importante. Usted también alcanzará el nivel deseado de enfoque a

medida que avanza hacia convertirse en un inversionista inmobiliario exitoso. Con el tiempo crecerán significativamente a pesar de que los resultados que surgen de ese enfoque podrían iniciarse lentamente.

El objetivo de los grandes triunfadores era buscar las nociones básicas en las que se enfocaban día a día, independientemente de cualquier interrupción en el mundo de la inversión inmobiliaria. ¿En qué reinos lucharon para ser justificados? Lo que identificamos es que estos grandes triunfadores se han centrado en el corazón en tres fuerzas fundamentales, pero realistas, de inversión inmobiliaria. Es un hecho que estas tres fuerzas están en la cima de todas las inversiones, que incluyen criterios, términos y redes. Hemos llegado a identificarlos fundamentalmente como CTN o "Trío Dinámico de Inversión".

2.2 Criterios

Un criterio es el primer principio de la CTN o "Trío Dinámico de Inversión". Describe lo que usted compra. Son los puntos de referencia que demuestran qué tipo de propiedad está buscando. Los criterios que enfatizó son los aspectos que generalmente escribe en su boletín de propiedades (APB) cuando busca la última oportunidad. ¿La propiedad es unifamiliar o multifamiliar? ¿Qué es el desarrollo? ¿Posee los aspectos y servicios apropiados que lo hacen responsable del alquiler o reventa? Lo más importante, ¿dónde se encuentra una inversión? Sus criterios son las cosas de la propiedad que se basan en hechos indiscutibles, las cosas que no pueden ignorarse de todos modos. Son un aspecto fundamental de su táctica de inversión.

Las opciones de las propiedades de un inversor se reducen mediante criterios que resaltan la mayor posibilidad y el riesgo mínimo prácticamente. Lo que obtiene a cambio es algo con un valor pronosticado, cuando la propiedad deseada coincide con sus criterios. Cuando considera que su criterio es una pantalla de oportunidad, le permite evitar lo malo y conserva lo bueno. Los malos criterios han sido la disminución de muchos inversores potenciales, ya que dichos buenos criterios son la columna vertebral de una inversión inmobiliaria exitosa. Más adelante, discutiremos en este libro los Criterios particulares de los más exitosos o que los

inversores exitosos utilizan para elegir sus propiedades de inversión. Los criterios son fundamentales con respecto a la realización del valor pronosticado, y es por eso que son el primer ámbito de enfoque para el inversor de un enfoque exitoso.

2.3 Condiciones

Los términos describen cómo cambiar la oportunidad en un acuerdo si los criterios lo describen. Los términos se dan cuenta de su valor en el presente o en el futuro una vez que una propiedad cumple con sus criterios. Los términos incluyen todo, desde el precio ofrecido, la tasa de interés hasta los medios de transporte, los costos de cierre, la ocupación y el pago inicial y, por lo tanto, son las cosas negociables de una compra. Los términos son más útiles y beneficiosos para todos los inversores, ya que pueden hacer un gran negocio utilizando los criterios más modestos. La negociación hábil de los Términos puede conducir a un flujo de caja mejorado, una mejor posición de capital y, a veces, ambos. Se trata de cómo cerrar una transacción, cuánto dinero necesita para obtener una propiedad y cuánto poseerá la propiedad con el tiempo. El propósito de los términos es enfatizar el ámbito de enfoque y maximizar el valor financiero para el inversor inmobiliario.

Discutiremos los Términos clave de cualquier inversión que pueda marcar la diferencia en el éxito comparativo de una transacción. Siempre tenga en

cuenta que no tiene que ser un inversionista talentoso para capitalizar los términos. Se trata de comprender los conceptos básicos financieros de una transacción, conocer los elementos flexibles y ser sistemático para adquirir todo lo que pueda de cada trato. También es gratificante saber cuándo alejarse. Recuerde, no tiene que salir, pero debe hacer que su dinero entre. Deje que el mercado trabaje para usted en lugar de comprar menos en comparación con lo correcto y espere que el mercado lo salve cuando compre lo correcto. El derecho de compra se refiere a obtener los Términos correctos.

2.4 Red

La red es el último miembro del Trío Dinámico. La red de inversores les ayuda en su inversión. La red es un contendiente sorpresa cuando intentamos precisar los reinos importantes que marcan la mayor diferencia en la inversión inmobiliaria. El principal dilema es que los inversores no lo ven venir. La noción del inversor emprendedor personal golpeó las calles por lidiar con las percepciones traídas a la mente de la mayoría de las personas. Sin embargo, en repetidas ocasiones, los inversores prefirieron a todas las personas que los ayudaron a tener éxito durante la investigación. En muchos casos, tenían asociaciones con individuos que enviaban esas oportunidades, los ayudaban a comprar y mantener sus propiedades, los asesoraban y ofrecían servicios que les permitían hacer más mientras

invertían menos esfuerzo y tiempo. Incluso podemos aprovechar esto en el contexto de un empresario, lo que demuestra el hecho de que pueden lograr más con asistencia experimentada en comparación con lograrlo solo.

Lo ayudaremos a ser inversionistas, a comprender cómo determinar un "grupo de ensueño" para su carrera de inversión cuando revisemos exhaustivamente sobre la Red en secciones posteriores. Es un hecho que necesitará asistencia de agentes inmobiliarios para contratistas. De hecho, la red ocupará el primer lugar en su carrera de inversión, ya que dependerá de esas personas para ayudarlo a iniciar su carrera de inversión de manera confiable, rentable y segura, aunque la red sea el último de los tres elementos que exploramos. La información y las sugerencias que se le proporcionan en estas páginas lo ayudarán a seleccionar las más beneficiosas y a trabajar con éxito con ellas a lo largo del tiempo.

Las preguntas sobre qué comprará, quién lo ayudará y cómo lo comprará se responden desde los tres ámbitos de enfoque para el inversor inmobiliario en función de los Criterios, los Términos y la Red. Lo más importante es que los criterios exploran, los términos identifican y su red fomenta todos los gastos que realiza. La comprensión exitosa de estos reinos le brindará la mejor oportunidad para un éxito duradero, además de ubicarlo integralmente en la plataforma para convertirse en un inversionista inmobiliario.

2.5 Las cuatro etapas del crecimiento

Cuatro etapas de crecimiento progresan en la plataforma de un inversor inmobiliario. En primer lugar, antes de hacer su primer movimiento, debe aprender a pensar como un inversor inmobiliario que busca un millón. Su experiencia puede enseñarle que cuanto más grande piensa, más puede lograr si esto le permite verlo como una verdad intemporal o como una fórmula. Tiene que entender que lo que tiene en mente es lo que se muestra en su vida. El mayor cambio para convertirse en uno se dará a partir de la comprensión de pensar como un inversor inmobiliario.

Comprar un millón es el siguiente paso en el que adquirirá una comprensión importante de los modelos efectivos para invertir en bienes raíces y pensar en dinero, más básico. El objetivo es emplearlo con los modelos operativos que necesita para comprar propiedades de inversión con un valor de mercado de un millón de dólares o más. Este no es un salto masivo del que se puede dar cuenta, así como varios inversores adquieren ese punto de referencia mucho antes de que anticiparan que lo creerían o no. En algunos casos, comprar un millón tiene que ver con lo básico de equipar propiedades, poseerlas y venderlas. La fuerza de los Criterios, los Términos y la Red se aplica para lanzar su carrera con el fin de invertir un millón de compras.

Después de "Comprar un millón", se centrará en tener una posición de valor de un millón de dólares o más en sus propiedades. Consideramos esta etapa Obtener un Millón. Este es el punto en el que comprenderá que la puesta en práctica que ha hecho se ha convertido en un negocio genuino. Con ese cambio surgen muchas cuestiones explícitas para esa dimensión de posesión. La obtención de propiedades a través de crédito posiblemente resulte cada vez más problemática, el dinero se vuelve consciente y tratar con sus inversiones podría requerir la ayuda de unos pocos trimestres. Esta etapa incluye la gestión y la compensación frecuente de ingresos con recursos o desarrollo de valor. Puede incluir vender, intercambiar o comerciar. Seguramente incluye la comprensión de las sustancias sorprendentemente directas de la evaluación y los problemas del elemento propietario. Afortunadamente, al comprender estos problemas desde el primer punto de partida, puede ayudarlo a prepararse para ellos. Eso es lo que se proponen los modelos en este libro para permitirle hacer. Al comenzar con los modelos correctos, los demostrados, que pueden lidiar con los enormes problemas, nunca tendrá que detenerse y rascarse la cabeza o, lo que es más lamentable, comenzar de nuevo y repensar lo que va a hacer.

La última fase de desarrollo para un inversor inmobiliario es "Obtener un millón". Considérelo la cumbre, un lugar donde solo los mejores han ido.

Obtener un millón es un punto en el que está en condiciones de obtener un salario anual de un millón de dólares resultado de sus inversiones. Es esencial para esta etapa que su negocio de inversión se planifique con el objetivo de que pueda escapar del trabajo diario y apreciar las ventajas de lo que ha hecho. A pesar del hecho de que puede aventurarse en cualquier momento en el camino, será su expectativa que se concentre en un objetivo principal.

Precisamente cuando elige pasar al "modo obtener", depende de usted. Claramente, no necesita esperar hasta que acepte un millón de dólares por año. Como parte de los especialistas financieros que conocimos en nuestra exploración, puede reconocer los ingresos que ha fabricado y se ha aventurado a sacar del negocio antes. Por otro lado, puede pausar y avanzar progresivamente. El hecho es que, en caso de que haya seguido los modelos de El Inversor Inmobiliario, tendrá más opciones, y eso es algo generalmente increíble para tener en su vida de construcción de riquezas presupuestarias.

CAPÍTULO 3: ENTENDER LOS OCHO MITOS EN BIENES RAÍCES

Al preguntar a las personas sobre la inversión, lo que con frecuencia resulta claro es que al principio no perciben que la ansiedad o la incertidumbre suponen un gran trabajo en sus vidas monetarias. Sienten que contribuir es esencialmente una elección erudita que tienen o no han explotado. Si bien pueden reconocer el beneficio de invertir, no pueden legitimar exactamente por qué no lo hacen todo regularmente o de ninguna manera. Las mejores recompensas relacionadas con el dinero probablemente se encontrarán fuera de sus rangos habituales de familiaridad. Ese es el punto en el que finalmente comprenden que los sentimientos de ansiedad y las preguntas socavan su certeza y sus actividades y, por fin, pueden impulsar una sección innovadora entre ellos y sus fantasías.

A decir verdad, existe la capacidad de distinguir ocho de esos mitos restrictivos que los posibles inversores generalmente sostienen sobre convertirse en un especialista financiero y sobre invertir en sí mismo. Todos los que esperan tener una situación financiera acomodada los manejarán en algún momento u otro. De repente, estas preguntas no se van sin nadie más; si no se inspeccionan o no se administran, pueden protegerlo de convertirse en un inversor extraordinario. Los individuos, en general, tienen dos formas diferentes de mirar cualquier cosa: la forma en que se ven en el planeta y la forma en que ven el mundo y cómo funciona. Es posible que se dé cuenta

de que su impresión de cómo funciona el mundo educaría su sentido con respecto a cuán efectivo podría ser, aunque, curiosamente, no lo es. La imagen que tiene de usted como especialista financiero se convierte en el punto focal a través del cual ve el universo de la inversión, y ese autorretrato mental lo controlará o lo engañará. Curiosamente, cualquier experto que tenga sobre usted como especialista financiero, en general, amplificará sus suposiciones erróneas sobre la inversión.

3.1 Mito 1

Prácticamente prevalece qué cantidad de personas creen que no deberían ser inversionistas. En general, eso sucede con el argumento de que aceptan deliberada o inconscientemente que el camino hacia las riquezas relacionadas con el dinero es a través de la ocupación de uno. En caso de que sea similar a mí y confíe en que las riquezas monetarias están vinculadas con tener suficiente salario no merecido para financiar su misión de vida sin la necesidad de trabajar, las probabilidades son su salario actual y el plan de fondos de inversión no será suficiente para construir riquezas presupuestarias genuinas. Es muy descabellado que su actividad le genere un salario suficiente para que pueda reservar un nivel razonable y, que a un ritmo normal de intriga, aún logre riquezas genuinas relacionadas con el dinero.

Las personas ahorradoras guardarían pequeñas cantidades de dinero en efectivo en frascos de café expreso, debajo de cojines para dormir y cerca de cuentas de inversión en el hogar, confiando, a largo plazo, que lograrán oportunidades relacionadas con el dinero. En tiempos cada vez más actuales, este "ahorrador discreto" se ha convertido en el "humilde especialista financiero".

En realidad, solo un pequeño nivel de personas, muy probablemente por debajo del 1 por ciento, gana el salario suficiente de su negocio para llegar a

tener una buena situación monetaria. Estoy hablando de individuos, por ejemplo, competidores generosamente compensados, personajes en pantalla, artistas y funcionarios. El pago poco común que obtienen estas personas es grande hasta el punto de que efectivamente podrían vivir de una pequeña cantidad de su salario, contribuir con el resto, e incluso, con tasas de rendimiento discretas para lograr riquezas presupuestarias. La palabra utilizable aquí es poder. Estoy persistentemente sorprendido por el número de estos creadores de salarios altos que creen que no deberían ser especialistas financieros.

Le insto a que eche un vistazo a su tipo específico de empleo de una manera inesperada. Su actividad es donde puede adquirir su capital de inversión subyacente, y un nivel de su salario debe dedicarse a aumentar su participación en la inversión. Sin embargo, preferiría no aturdirlo, el increíble especialista financiero Sir John Templeton cuenta la historia de cómo él y su pareja vivieron tan escasos con el 50 por ciento de su salario hacia el comienzo de su vocación de inversión. Hicieron una ronda para percibir qué tan bien podían vivir con solo una pequeña cantidad del salario de su unidad familiar.

En un mundo perfecto, debe echar un vistazo a su trabajo en este sentido: puede ser una energía que le paga en efectivo por hacer lo que quiere hacer. Algunos intereses pagan más que otros, sin embargo, como lo demuestra la

historia, rara vez pagan lo suficiente como para ganar dinero relacionado con la libertad. Su actividad es su actividad; El dinero relacionado con la construcción de riquezas es algo diferente. Esa es la forma en que creo que Sorenson lo examinó, y le insto a que haga algo muy similar.

La gran mayoría imagina que obtener efectivo en la ocupación y ahorrar parte de él o permanecer en el plan de jubilación de la organización los convierte en inversores. No lo hace, sin embargo, piensan que sí o piensan que está lo suficientemente cerca como para que no sean un especialista financiero. Es esta comprensión del mito la que hace que numerosas personas no se conviertan en auténticos especialistas financieros. Intente no darle la oportunidad de ser usted. Comprenda que sea cual sea su actividad o trabajo, usted también debería ser un inversor. Debería levantarse en la primera parte del día haciéndose saber: "Soy un inversor. Estoy construyendo riquezas presupuestarias. ¡Este es el día que voy a descubrir una oportunidad y hacer un plan!".

3.2 Mito 2

No tiene idea de lo que necesitará o necesitará hoy. No se puede prever lo que la vida ofrecerá para bien o para mal. Por más que lo intente, no puede prever con certeza los activos que tendrá para gestionar las vulnerabilidades de la vida. Confundir todo es la forma en que requiere inversión para desarrollar efectivo. La creación de riquezas relacionadas con el dinero no es algo que se pueda practicar en modo de respuesta. Es extremadamente difícil descubrir más efectivo ya que todos ustedes tienen una necesidad inesperada o la necesitan. Como he dicho desde el principio, el poco efectivo llega de manera efectiva, pero no mucho efectivo. Convertirse en un inversionista, alguien que busca riquezas relacionadas con el dinero construyendo cada día, está relacionado con prepararse para lo esencial y los máximos a lo largo de su vida: los esenciales presupuestarios caprichosos que puede necesitar y los máximos monetarios inesperados que pueda necesitar. En el caso de que decida no buscar riquezas relacionadas con el dinero, su futuro probablemente se caracterizará por decisiones monetarias increíblemente restrictivas. Es posible que tenga que luchar para satisfacer sus necesidades cambiantes o administrar sin las cosas que, a la larga, desea. En un momento de su vida en el que tenga que arreglárselas con menos puede diezmarle, es posible que solo tenga que hacer eso.

Para empezar, hay personas que (dado que decidieron no reunir riquezas monetarias) tienen oportunidades limitadas de pensar en sí mismos y en sus amigos y familiares. En segundo lugar, están las personas que (dado que buscaban riquezas relacionadas con el dinero como especialistas financieros) tienen muchas más posibilidades de pensar en sí mismos y en sus amigos y familiares, además de mucho más. Es el contraste entre la atención en lo esencial que la vida puede requerir y un énfasis en los máximos que la vida puede ofrecer. Se trata de qué tipo de persona necesita ser y la existencia que necesita para liderar.

3.3 Mito 3

Realmente luché con estas líneas de razonamiento. Simplemente no entiendo por qué las personas parecen necesitar poner el juicio frente al esfuerzo y las evaluaciones dudosas antes de estar dispuestos a intentarlo. No hay ninguna posibilidad de que usted, o cualquier otra persona, en lo que a usted respecta, conozca su potencial monetario real. Además, sobre la base de que su potencial real relacionado con el dinero es oscuro, se ve mal en la medida de lo posible. "No puedo hacerlo" se convierte en otra base para no intentar, no extender, no investigar su potencial. Algunas personas me han revelado que preferirían no prepararse para la desilusión. La incongruencia desgarradora es que la población general que preferiría no conformarse con la insatisfacción al poner todo en la línea son los extremadamente condenados a la desilusión. En el momento en que se atasca con la posibilidad de que no pueda lograr una riqueza relacionada con el dinero, se pone en camino hacia la falta de preocupación, negociación y, al final, lamento.

Por lo que puedo decir, hay fundamentalmente dos formas diferentes en que las personas ven su potencial relacionado con el dinero. Hay personas que piensan con respecto a lo que es plausiblemente monetario y las personas que piensan en cuanto a lo que es monetariamente concebible. Los académicos de probabilidad basan su perspectiva en su futuro ser

presupuestario en su historia previa y habilidades actuales. Se dicen a sí mismos: "En vista de la identidad individual y de mi identidad, es muy probable que esto sea lo que pueda lograr monetariamente más adelante". Usan palabras, por ejemplo, sensatas y probables cuando examinan su potencial relacionado con el dinero. Por lo tanto, cuando se les da otra puerta abierta que no acomoda los supuestos de su potencial relacionado con el dinero, con frecuencia infieren que básicamente "no pueden hacerlo". Para ellos, su futuro presupuestario está resuelto, no es sorprendente y, a la final, estático.

Resultados concebibles académicos, curiosamente, articulan con poca frecuencia las palabras "No puedo hacerlo". Dejan de lado cualquier pensamiento restrictivo que puedan tener sobre su potencial relacionado con el dinero y basan su perspectiva en su futuro ser presupuestario en lo que se imaginan para estar en condiciones de lograrlo. Además, utilizan un vocabulario extraordinario en general, su potencial se representa en cuanto a lo que es "posible", lo que es "creíble" y lo que es "concebible". Se dicen a sí mismos: "Tengo sueños sobre qué áreas debería ser. A la luz de en quién me puedo convertir, esto es lo que puedo lograr monetariamente". Consideran que pueden necesitar adoptar cosas nuevas, adquirir nuevas habilidades o cambiar sus propensiones para alcanzar su máximo potencial

monetario. Para ellos, su futuro presupuestario es adaptable, dinámico y, finalmente, vivo.

Cuando las personas se aventuran a considerar la plausibilidad y confían en que pueden lograr riquezas presupuestarias, con frecuencia observan una disposición completamente diferente de inconvenientes. Rápidamente se convirtieron en seres seguros de que necesitarán más tiempo, dinero e información de inversión que la que actualmente tienen o podrían obtener de manera efectiva. Piensan cosas como "ya pasó el punto de no retorno, no tengo suficientes oportunidades", "es extremadamente improbable; simplemente no tengo suficiente efectivo para comenzar a invertir" o "si tengo la oportunidad, sin embargo, no tengo idea de qué hacer, lo que es más, no soy más que un mal recuerdo con dinero en efectivo". Lo que estas personas no entienden es que las cosas más enormes comienzan poco a poco.

Si bien muchas personas confían erróneamente en que necesitan una gran cantidad de cada uno de los tres, realmente necesitan un poco de cada uno: las capacidades correctas, la energía bien invertida y el efectivo bien puesto. Después de esto, pueden acelerar su desarrollo como especialista financiero eligiendo una zona para aumentar. Pueden concentrarse en obtener una mayor capacidad (a través de la lectura, talleres o guías), darle tiempo adicional u obtener más efectivo.

Su autoevaluación en estos tres territorios dirige regularmente su metodología. Las personas que tienen la ventaja del tiempo pero que tienen recursos limitados relacionados con el dinero pueden concentrarse en intensificar su capacidad para lograr un progreso más destacado. Además, pueden ganar valor al hacer una gran parte del trabajo contratando diferentes especialistas financieros. Por el contrario, los inversores con activos progresivamente relacionados con el dinero y menos tiempo pueden utilizar especialistas y trabajadores temporales para compensar su falta de tiempo. El tiempo y el efectivo con frecuencia están firmemente asociados, en ese tiempo se puede utilizar para adquirir efectivo y se puede invertir efectivo para comprar energía.

3.4 Mito 4

Invertir es confuso. Sea como fuere, para ser razonable, casi cualquier cosa, tomada en conjunto, puede parecer más confusa de lo que realmente es. Todo lo que necesita saber son los principios fundamentales de la calle y cómo conducir. Invertir es lo mismo. Trate de aventurarse hacia atrás y reconocer los ángulos que más generan.

En una premisa funcional, de lo que puedo estar seguro es de que nunca es necesario saber todo para lograr algo. Simplemente necesita conocer las actividades correctas en un minuto aleatorio. Después de un tiempo, si se le dan suficientes oportunidades para estudiar y experimentar algo, normalmente y lógicamente comprenderá todo lo que tiene que saber para hacerlo bien. Esa es la forma en que se convierte en un especialista. La inversión en tierras es la misma. Cuando aprende cosas en la solicitud correcta, su visión se hará más efectiva y más rápidamente.

3.5 Mito 5

Uno de los ejercicios extraordinarios que descubrí sobre la inversión es el siguiente: invertir en lo que no tiene la idea más vaga para comprender, no es invertir de ninguna manera. Hacer eso se asemeja a ir en la oscuridad, y requerirás que el karma golpee cualquier cosa beneficiosa, sustancialmente menos su objetivo esperado. Para mí, la idea genuina de invertir es confiable para poner recursos en lo que sabe y obtenerlo por completo. Elija un territorio que definitivamente conozca o uno que le interese increíblemente y en donde se suscriba para convertirse en un especialista en él después de un tiempo.

Aquí hay un inversor que se adhiere totalmente a sus criterios, independientemente de cuál sea la ventaja obvia. Le insto a que haga algo muy similar; en caso de que no tenga información particular, elija un territorio y comience a adaptarse hoy. Creo que descubrirá que invertir en tierras es una de las regiones más simples de inversión para obtener un aprendizaje y comprensión de maestría.

3.6 Mito 6

En el caso de que mire fijamente "contribuya" en el diccionario, esto es lo que descubrirá: "Contribuir: enviar (efectivo o capital) para obtener un rendimiento monetario". Verá que "peligro" no aparece en ningún lugar de la definición. ¿Por qué? Dado que un peligro es algo que los individuos

transmiten a la idea de invertir. Preferiría no parecer un optimista, pero los inversores verdaderamente extraordinarios no consideran que invertir sea peligroso. Para ellos no está relacionado con el hecho de ignorar el peligro; más bien, está vinculado con los siguientes estándares y modelos de inversión sólidos.

La mayor parte del tiempo esto implica comprar algo de valor significativo para términos que rápidamente lo benefician. En este sentido, los inversores entran en el acuerdo al darse cuenta de que no necesitan molestarse con el mercado para protegerlos. Estas son las gangas "sin peligro". Invertir como un inversionista de bienes raíces no está relacionado con salir de una rama. Está relacionado con tener criterios sólidos, la persistencia para localizar la oportunidad correcta y la disposición para hacer el movimiento correcto rápidamente. Los mejores especialistas financieros lo saben y están dedicados a seguir esta receta. Por lo tanto, están limitando continuamente su peligro mientras amplifican su llegada. Invertir nunca puede ser totalmente libre de riesgos, sin embargo, no necesita ser inseguro.

3.7 Mito 7

El tiempo lo es todo. Sin embargo, en este punto se da cuenta de eso, pase por alto, ya que no puedes cronometrar nada genuinamente. El tiempo se destaca entre las ideas más mal interpretadas en la inversión. En el momento en que las personas afirman que la planificación es significativa, tienen razón. El tiempo no es solo significativo; Es básico para el logro de la inversión. La economía tiene un patrón. Los mercados están modelados. Además, las aperturas de compra y venta se realizan mediante el movimiento de ida y vuelta de los ciclos. Encontrar el mejor momento para comprar o vender se llama tiempo. Lo que se malinterpreta es la forma en que realmente se cultiva el tiempo. La gran mayoría contempla la percepción dinámica: se sientan al margen y se mantienen firmes por el momento en que deben rebotar y hacer un movimiento. Es una metodología dinámica no involucrada y posterior. Al final del día, el tiempo está relacionado con ser receptivo a las circunstancias. No obstante, la realidad es que la planificación está ligada a ser dinámico, dinámico constantemente. Confío en que, con mucho, la mayoría de las posibilidades no se pueden ver desde el costado: debe estar en el desvío. Los mejores arreglos se originan en las mejores oportunidades, y las mejores puertas abiertas van rápido. Este es el lugar desde donde se origina la expresión "una apertura fatídica".

Los inversores perciben y atrapan estas puertas abiertas, ya que están constantemente ocupados con la diversión y cerca de la actividad.

La planificación fructífera se hace concebible por el tiempo invertido en la tarea sobre la energía. Necesita mantener su trampa en el agua. Ser dinámico y atraído no significa que esté continuamente comprando y vendiendo. Lo que significa es que está buscando confiablemente con sus Criterios, cuidadoso por el momento en que surja la oportunidad. A esto me refiero cuando digo que la planificación le descubre. Nunca puede darse cuenta del momento más perfecto para actuar, con la excepción de algún momento posterior. Conocer el pasado es, como se ha dicho, 20/20. Es mejor verlo así: cada vez que una puerta abierta cumple con sus criterios exactos y usted actúa, ha planificado el mercado de manera efectiva. El tiempo no está relacionado con estar en el lugar ideal en el momento ideal; está vinculado a estar constantemente en el lugar ideal.

3.8 Mito 8

Resto garantizado: se tomarán todas las inversiones sabias. La pregunta principal es por quién. Tan simple como suena, en realidad los individuos que los toman son los que mejor comprenden las condiciones que los hacen. Casualmente, este es el otro lado y progresivamente sin pretensiones del tema de la planificación. Si bien la leyenda recientemente examinada estaba relacionada con la sincronización del mercado, esta fantasía tiende a su

planificación como inversionista. Parece que ahora hay un par de oportunidades que he tenido la opción de descubrir. "Comprendo lo que dicen, y aquí hay extremadamente dos cuestiones en juego: la posibilidad de que no haya numerosos arreglos y la posibilidad de que haya pasado el punto en el que es posible obtenerlos. Esto es lo que pienso sobre los poderes del mercado y cómo hacen las aperturas de inversión. Hay dos poderes principales en el trabajo: los financieros y los individuales, y están constantemente presentes, de manera confiable en el trabajo y que afecta continuamente el centro comercial. Los poderes financieros fundamentales aparecen como cosas, por ejemplo, desarrollo del trabajo, tarifas de préstamos, movimientos de población y rejuvenecimiento de la región. Estas son las cosas que la gran mayoría considera cuando piensa en los poderes que hacer aperturas de inversión. Lo que se descuida regularmente, en cualquier caso, es una segunda disposición de poderes humanos o individuales que están constantemente presentes y pueden hacer grandes y adicionales oportunidades de inversión. Algunas emergen de condiciones positivas, por ejemplo, movimiento, matrimonio y desarrollo familiar. Otros emergen de condiciones negativas, por ejemplo, separación, deceso y obligación. Por lo que puedo decir, las personas que proclaman que se toman todos los grandes arreglos a menudo descuidan este segundo arreglo de poderes humanos y las nuevas puertas abiertas que hacen.

Lo que más necesito que comprenda es que las puertas abiertas están confiables en cada mercado y sin falta. Algunas veces hay mucho, y de vez en cuando ciertamente no. Algunas puertas abiertas son consecuencia de claros poderes monetarios. Otros son el efecto secundario de poderes individuales cercanos y accidentales. Además, nunca ha pasado el punto de no retorno. Dado que los poderes individuales funcionan de manera confiable, estas puertas abiertas siempre se hacen. Si bien los arreglos de ayer se han tomado con seguridad, los arreglos de mañana no; ni están obligados a ir en consecuencia a otra persona. En cualquier caso, con el tiempo los tomará alguien, y necesito que entienda que alguien podría ser usted. Es extremadamente una ronda de encubrimiento y búsqueda, y en el caso de que elija, actualmente es "eso" y debe buscarlo. Las puertas abiertas se han ido solo para las personas que las aceptan. Ha pasado el punto de no retorno solo si acepta que ha pasado el punto de no retorno.

A fin de cuentas, permítame instarle a confiar en que todo lo grande comienza poco. En el momento en que muchas personas piensan en invertir de la nada, no es extraordinario para ellos pensar: "Me tomará eternamente que mis inversiones sumen algo". Cuando piensan en su primera inversión, la gran mayoría piensa que es difícil legitimar el tiempo, el efectivo y el esfuerzo por las ganancias que pueden ver. Puede parecer frenético buscar tanto para una propiedad de inversión que puede producir unos pocos

cientos de dólares por mes. Estas ventajas momentáneas simplemente no parecen ajustar las penitencias transitorias.

Le insto enfáticamente a aventurarse más allá de ese razonamiento transitorio y echar un vistazo a las mayores ramificaciones de las pequeñas inversiones. Lo que debe entenderse es que hay un desarrollo característico que se dobla a la fuerza. Piense en una pelota que se mueve cuesta abajo que agarra masa y velocidad a medida que avanza. Es lo que normalmente llamamos el impacto de la bola de nieve. A pesar de que puede comenzar poco o moderado, termina volviéndose muy grande y rápido. Del mismo modo, el efectivo, una vez contribuido, tiene su propia fuerza, y el nombre especializado para eso es "exacerbar". Lo que comienza poco y se desarrolla gradualmente adquiere tamaño y velocidad después de un tiempo.

Cualquier tipo de inversión está relacionada con darle a su efectivo algo que hacer y darle la oportunidad de trabajar para usted después de un tiempo. La inversión en tierras es la misma. Lo que lo reconoce de diferentes inversiones es que la primera estimación de su ventaja en general será sustancial y, a través del encanto de la influencia, se puede comprar por menos. Por ejemplo, si comprara una casa de inversión de \$ 100,000 todos los años al pagar \$ 10,000 y lograra una tasa de beneficio discreta del 5 por ciento para la estimación total de los beneficios, sería un magnate en menos

de 10 años. Con cada beneficio que agrega a su cartera, su cartera se desarrolla. A medida que se desarrollan sus inversiones, también lo hace su poder adquisitivo y su aprendizaje de inversiones. Ese es el establecimiento para inversiones mayores y en expansión regular.

Independientemente de cuál sea su estación actual en la vida, las riquezas monetarias son accesibles para usted. Independientemente de la cantidad mínima de gasto o información que tenga inicialmente, un cierre increíble es factible para usted. Intente comenzar y luego deje que la intensidad del desarrollo en el desarrollo le lleve más alto. Los viajes más largos son solo una agregación de pequeños avances; Las estructuras más altas se trabajan colocando el cimiento sobre la base. En caso de que esté preparado para dar el siguiente paso en su aventura hacia la riqueza presupuestaria, en caso de que confíe en que es concebible y plausible para usted, es una oportunidad ideal para abandonar su comprensión de los mitos, pasar la página y comenzar a tener una perspectiva similar a la de un inversor inmobiliario.

CAPÍTULO 4: MODELOS EN BIENES RAÍCES

4.1 El modelo financiero

Hay dos formas diferentes de fabricar riquezas presupuestarias invirtiendo en tierras. Me doy cuenta de que suena excesivamente básico, sin embargo, es válido: solo hay dos. Dentro de esos dos hay enormes vendajes de variedades que pueden dar la presencia de una enorme naturaleza multifacética, y al utilizar esas diferentes alternativas, puede hacer que la inversión de tierras sea tan compleja como lo necesite. Generalmente comienzan con los fundamentos y trabajan desde ese punto. Cuando comprende genuinamente los dos impulsores esenciales de la riqueza monetaria, comienza a ver las principales aperturas que presentan y la habilidad para explotarlos. En el caso de que se parezca a mí o a cualquiera de nuestros Inversionistas inmobiliarios millonarios, este es el punto en el que realmente se energiza. Esa es la intensidad de este modelo relacionado con el dinero: le ayuda y le inspira. Las dos formas diferentes de obtener ganancias en la inversión de tierras, los dos motores de la riqueza monetaria, son la acumulación de capital y el crecimiento del flujo de efectivo. Pueden suceder al mismo tiempo, por lo tanto, puede beneficiarse de ambos mientras tanto. La acumulación de valor expande sus activos totales en sus recursos de tierra, mientras que el crecimiento del flujo de efectivo genera un aumento de sueldo innecesario. Puede vivir con ese sueldo o reinvertirlo reduciendo su obligación o asegurando más tierra. En

caso de que mantenga su efectivo en juego reinvertiendo el flujo de efectivo, está acelerando su acumulación de capital y, en consecuencia, el desarrollo de sus propios activos totales. Tenga en cuenta que su patrimonio total es la proporción de su prosperidad: su puntaje en la ronda de creación de riqueza presupuestaria.

4.1.1 Desarrollo de equidad

Cuando observa atentamente la Acumulación de capital con atención, descubre que se origina en dos variables: agradecimiento por valor y pago de obligaciones. En caso de que lo haga bien, su inversión en la tierra comenzará con una ventaja de valor de inmediato. Esto implica que su cuota inicial subyacente (Inversión) además del anticipo de préstamo hipotecario que adquiere (Deuda), cuando se incluye, ahora no será exactamente el valor por el que podría vender la propiedad (Valor de mercado). Esa distinción es su valor en la propiedad.

Después de un tiempo, a medida que arrienda la propiedad, los dos poderes característicos de agradecimiento de costos y pago de obligaciones cooperan para construir su valor. Claramente, si la estima del mercado se expande, su valor en la propiedad aumenta; sin embargo, también aumenta a la luz del hecho de que está eliminando la obligación a través del préstamo hipotecario. Cada cuota programada regularmente que usted hace disminuye la suma que debe por adelantado. En consecuencia, a medida que la obligación del préstamo hipotecario disminuye durante el plazo del anticipo (30 años, 15 años, etc.), su valor aumenta de manera confiable.

Deberíamos tomar un ejemplo real para este procedimiento. En el caso de que haya puesto recursos en una propiedad privada de pago en 1988 al

costo de la casa media de alrededor de \$ 90,000, después de 15 años, en 2003, habría valido casi \$ 170,000. El agradecimiento por el valor le habría valido \$ 81,000 en valor. Además, habría satisfecho el préstamo hipotecario y, en este sentido, habría pagado su obligación.

Este recuento de pago de obligaciones requiere una reflexión minuciosa sobre las sospechas. Para empezar, espera que haya adquirido la propiedad al 20 por ciento por debajo de la estima del mercado (\$ 90,000 20 por ciento \$ 72,000); segundo, acepta que realizó una cuota inicial del 20 por ciento (20 por ciento \$ 72,000 = \$ 14,400). Esto implica que habría obtenido un anticipo de préstamo hipotecario de \$ 57.600 ($\$ 72.000 - \$ 14.400 = \$ 57.600$). A medida que realiza sus pagos anticipados de mes a mes, garantizados por el salario de alquiler de sus habitantes, está satisfaciendo un poco la paridad pendiente del crédito y, en este sentido, está pagando su obligación sobre la propiedad. A medida que paga la obligación, incrementa su valor. En este modelo genuino, con un crédito de \$ 57.600 y un contrato promedio de 30 años, en medio de esos 15 años, habría pagado la obligación anticipada a \$ 43.334 y, por lo tanto, aumentó otros \$ 14.266 en desarrollo de valor. Cuanto más corto sea el avance, más rápido cumplirá con el pago de la obligación. En el precedente que estamos utilizando, un préstamo hipotecario a 15 años habría pagado la obligación a

\$ 0 y, en consecuencia, habría ampliado el valor en la medida completa del adelanto de \$ 57.600.

Lo que hace que el Modelo Financiero del Inversor Inmobiliario Millonario sea tan convincente es el efecto conjunto de cada uno de estos componentes. Este es el lugar donde se descubre por completo la influencia de la tierra para construir riquezas presupuestarias. En la inversión que hemos desglosado, este es el medio por el cual todo incluye: Su inversión de \$ 14,400 en 1988 se transformó en un valor de más de \$ 128,506 en solo 15 años. Esto se asemejaría a poner sus \$ 14,400 en un saldo financiero pagando una tasa de préstamo anual agravada del 15.7 por ciento. Si hubiera utilizado un contrato de 15 años en lugar de un contrato de 30 años, su valor se habría desarrollado a más de \$ 171,840. Eso se asemeja a un costo de préstamo anual exacerbado del 17,9 por ciento. En cualquier caso, esta es una tasa de rentabilidad notable y no la descubrirá en un banco. Además, esos retornos sorprendentes no reflejan lo que sucede cuando se tiene en cuenta el crecimiento del flujo de efectivo.

4.1.2 Desarrollo en flujo de caja

En la misma clase que la Acumulación de capital está, hay todavía más cosas por descubrir. Hay que considerar la ventaja adicional del crecimiento del flujo de efectivo. El flujo de caja neto se logra a partir de una inversión en tierra cuando el salario de alquiler que obtiene es mayor que los costos

que genera. Los gastos incorporan sus costos, una recompensa por la apertura y la administración de las obligaciones. Por ahora, simplemente indique que si lo hace bien, lo cuenta admirablemente y controla sus costos, puede lograr un flujo de caja neto positivo. A medida que las rentas aumenten de valor con el tiempo, se desarrollarán los ingresos. Cuando se cumple el anticipo, el flujo de caja neto se desarrolla significativamente a la luz del hecho de que su cuota de crédito de contrato mensual se va. En nuestro caso de la propiedad de inversión de \$ 90,000 comprada en 1988, razonablemente podríamos haber obtenido durante los 15 años un flujo de caja neto completo entre \$ 18,000 y \$ 34,000. En 2004, nuestro decimosexto año de propiedad, el flujo de efectivo neto anual de la propiedad sería de aproximadamente \$ 4,600 con el contrato de 30 años. Debido al crédito a 15 años, dado que sería satisfecho, nuestro flujo de caja neto anual aumentaría a más de \$ 9,400.

4.1.3 El viaje financiero

¿Qué tal si percibimos cómo se desarrollan los números? ¿Qué sucede cuando hace numerosas inversiones en tierras durante varios años? El enfoque más claro para ver esto es seguir el camino de un inversor inmobiliario que comenzó a contribuir unos años atrás y luego observar lo que podría haber sucedido con esas inversiones. ¿Qué tal si comenzamos en 1983, hacemos un seguimiento del avance de más de 20 años y observamos cómo se desarrollan los números, tanto la acumulación de capital como el crecimiento del flujo de efectivo? Esta mirada de varios años al Modelo Financiero contará una anécdota sobre el viaje de alguien que comenzó a invertir su tierra en 1983. Para la historia, suponga que ese individuo era usted. Con usted como nuestro inversionista modelo de tierras, veremos lo que hizo durante más de 20 años y cómo resultó. Descubriremos cómo tuvo la opción de transformar una inversión subyacente de \$ 11,248 en una posición de valor de más de \$ 1.6 millones y un ingreso neto anual de más de \$ 50,000. ¿Cómo pudo hacer esto desde 1983 hasta 2002? Es una historia interesante y reveladora: un viaje práctico y energizante de construcción de riquezas presupuestarias. Es la cuenta de convertirse en un inversor inmobiliario.

Todo comenzó cuando buscó la astuta exhortación de su tutor para "hacerlo apropiado". Con ese consejo como guía, cada una de las 15 inversiones que

realizó en esos 20 años fue en el "centro del mercado", aproximadamente al costo medio de la vivienda, adquirido en un 20 por ciento por debajo del valor de mercado. Su primera inversión en 1983 fue al costo de la vivienda media de los Estados Unidos de \$ 70,300. Usted pagó \$ 56,240 por la propiedad, contribuyó con \$ 11,248 (20 por ciento) como cuota inicial y financió los \$ 44,992 restantes con un crédito de contrato a 30 años. Eso se convirtió en su receta básica: valor medio, 20% de descuento, 20% de descuento y un anticipo de 30 años. Permaneció consistente con esa receta demostrada durante los siguientes 20 años. Se dio cuenta de que si los costos de la tierra y los arrendamientos se reconocen en un promedio de alrededor del 5 por ciento al año a medida que pasa el tiempo y que en el caso improbable de que utilizara la mejor financiación accesible (con un costo de préstamo normal registrado de alrededor del 7.4 por ciento) y mantuviera su cuota alrededor del 40 por ciento de sus alquileres, su valor se construiría y sus ingresos netos. En realidad, anticipó que su primera propiedad de inversión absoluta tendría, después de 20 años, una estimación de mercado de más de \$ 180,000 y su valor en la propiedad sería de más de \$ 160,000.

Tenía razón, eso es en realidad lo que ocurrió. En cualquier caso, para usted eso fue solo el comienzo. Su guía le informó sobre la intensidad agravante de hacer algunas inversiones de tierra después de un tiempo. Dijo que

aumentaría exponencialmente tanto sus activos totales como sus ingresos fáciles. De esta manera, siguió invirtiendo en la tierra con cautela pero de manera confiable. Siendo razonable y requiriendo tiempo para acumular algunos fondos de reserva, realizó su segunda inversión dos años después del hecho en 1985. El costo medio había ascendido a \$ 75,500, y utilizando su receta de un descuento del 20% y un 20% de descuento, adquirió la propiedad con una cuota inicial de \$ 12,080 y financiada a \$ 48,320 con un crédito adicional de 30 años. Continuó actualizando su técnica de inversión de tierras ahorrando silenciosamente una parte de su salario ganado y escaneando eficientemente para la siguiente oportunidad. Tuvo como objetivo poner recursos en otra propiedad de salario privado como un reloj, comprando su tercera propiedad en 1987, la cuarta en 1989 y la quinta en 1991. De esta manera, en solo 10 años poseía cinco propiedades.

Había puesto \$ 67,960 de sus fondos de reserva en cinco casas que ahora valen más de \$ 537,000, y su valor se había desarrollado a más de \$ 280,000. Su ingreso anual neto superó anteriormente los \$ 6,800, la mayor parte de lo que invirtió en su primera casa. Se dio cuenta de que podía aplicar ese ingreso hacia su próxima obtención. La verdad es que, dado que acumuló más de \$ 33,297 en ingresos netos durante los primeros 10 años, ahora podría, en el caso que eligió, hacer todas sus compras anuales futuras de ese ingreso agregado. ¡Ese dinero en efectivo recaudado, cuando se

agrega a su ingreso anual progresivo, distribuiría todas sus futuras cuotas iniciales!

Actualmente su historia realmente comienza a ser energizante. Con su sólida posición de valor y sus ingresos anuales en expansión, comenzó en 1993 para asegurar una propiedad de inversión cada año durante los siguientes 10 años. De esta manera, antes del final de 2002, su vigésimo año completo como inversionista de tierras, poseía 15 propiedades privadas de pago. Tienen una estimación consolidada del mercado de más de \$ 2.5 millones, y usted tiene un desarrollo de valor de más de \$ 1.6 millones. Se ha convertido en un inversionista millonario de bienes raíces con solo 15 adquisiciones "acertadas" en solo 20 años. De hecho, realmente se convirtió en un magnate de los activos totales tres años antes de eso, en 1999, con las 12 propiedades que reclamaba en ese momento.

A pesar de su valor de \$ 1.6 millones hacia el final de 2002, habría ganado más de \$ 303,000 en ingresos recaudados. Todos esos ingresos podrían haberse utilizado para realizar sus inversiones continuas en tierras o para cuadrar sus avances, cambiando el ingreso directamente al valor. Al recordar sus últimos 20 años, comprende que ha convertido sus \$ 271,800 de anticipos en una inversión de más de \$ 1.9 millones. En el caso de que hiciera más inversiones durante los siguientes cinco años, esas 15 propiedades valdrían casi \$ 3.3 millones y su valor superaría los \$ 2.4

millones. Para realmente endulzar el trato, su ingreso neto anual sería de casi \$ 90,000. No es horrible: 25 años, 15 propiedades, activos totales de \$ 2.4 millones e ingresos anuales de \$ 90,000.

Como debería ser obvio, estos inversores tienen una estimación del mercado medio de \$ 3.7 millones para sus propiedades de inversión, una posición de valor de \$ 1.5 millones y un ingreso neto anual de \$ 85,000. Nuestra historia de inversión de 20 años, con 15 adquisiciones desde 1983 hasta 2002, produjo un valor de \$ 1.6 millones (esencialmente indistinguible para el caso de los Inversores Inmobiliarios Millonarios) con una estimación de mercado de \$ 2.6 (\$ 1 millón no exactamente de los que conocimos) y un año de ingresos de \$ 50,500 (del mismo modo, no son exactamente nuestros magnates de la tierra). Los inversores inmobiliarios que conocimos también tenían más obligaciones en sus inversiones (60 por ciento frente al 38 por ciento en nuestra historia). Sin duda, están comprando propiedades más grandes, probablemente multifamiliares, y recaudando más obligaciones pero ingresos más prominentes. Hemos sido cada vez más conscientes y tal vez moderados al aplicar este modelo monetario.

4.2 El modelo de red

Nadie prevalece sin nadie más, ni ella misma, absolutamente nadie. Detrás de cada ejemplo de superación de la adversidad hay otro ejemplo de superación de la adversidad; detrás de cada individuo efectivo hay un individuo igualmente fructífero. Si bien el término independiente se utiliza regularmente, la certeza implícita es que nadie es independiente, independientemente de si es orgánica, profunda, física, real, experta o monetaria. De esta manera, échele un vistazo y entérese de esto: los inversores millonarios no prevalecen sin la ayuda de otros. Para cada inversionista en bienes raíces que conozca, hay una reunión de personas que trabajan fuera de cámara que lo ayudaron a causar o aumentar su prosperidad. Son la Red del magnate, una reunión de individuos seleccionados deliberadamente, cada uno de los cuales asume un trabajo clave para ayudar al Inversionista de bienes raíces millonario a tener éxito. Los inversores no podrían prevalecer sin esta reunión. Usted tampoco puede. Una Red de Inversores Inmobiliarios es una reunión interconectada de personas con tres cosas en común: asumen un trabajo competente en inversiones de tierras, son los mejores en lo que hacen y están ansiosos por ayudarlo cuando necesite ayuda.

Intente no confundir esto con su Red de Guías. Esta es su red de trabajo. Si bien después de un tiempo adicionalmente se acercará a esas personas en

busca de clientes potenciales y se esforzará por incorporarlos en su Red de clientes potenciales, esta no es su explicación esencial detrás de la estructura de su Red de trabajo. Esta es la población general que le brinda exhortación, dirección, astucia, datos, orientación, conocimiento, información, tutoría, procedimiento, asesoramiento, contactos, asociaciones, impulsos, autoridad, influencia y trabajo. Algunos adicionalmente dan fuerzas de unión cuando lo necesita y aportes justos a pesar de que no lo necesita. Esta red de trabajo es suya y la riqueza clave que construye una relación con los demás. Es el lugar al que va para descubrir a cada una de las poblaciones en general que tiene que descubrir, adquirir competencia con cada una de las cosas que tiene que saber y completar con cada una de las cosas que tiene que completar. En pocas palabras, su red de trabajo es su ayuda para la inversión.

En cualquier caso, tenga cuidado: no se trata simplemente de alguien que necesita para salvar su vida. En el caso de que tenga una fantasía, necesitará un grupo de fantasía. En el caso de que tenga un sueño importante, necesitará un grupo de sueños importante. En caso de que tenga un sueño importante e innovador para lograr riquezas relacionadas con el dinero a través de la inversión de tierras, necesitará un grupo de sueños importante e innovador para lograrlo. Necesita individuos, los individuos ideales, que le permitan obtener lo que necesita. En caso de que necesite convertirse en un

inversionista millonario de bienes raíces, debe unir una reunión innovadora de individuos, un grupo de fantasía, que todos puedan asumir los trabajos correctos en las ocasiones correctas para que pueda cumplir con su presupuesto soñado. Necesita su propia red de trabajo de inversión de tierras magnates.

Las personas de su red de trabajo le brindarán una gran variedad de cosas importantes e interrelacionadas. Le ayudarán de principio a fin con sus intercambios. Le iluminarán y le exhortarán sobre qué hacer y qué no hacer. Darán el "mejor trabajo" al "mejor costo" en el "mejor momento". Estarán allí cuando realmente los necesite, y no más tarde.

Si no tiene una Red de trabajo, trabajará solo. Además, en caso de que alguna vez necesite a alguien, deberá llevar a quien pueda obtener en este momento. No sabrá si está obteniendo el mejor consejo, el mejor trabajo, el mejor costo o el mejor momento. Simplemente sabrá que es absolutamente necesario y que no puede hacerlo sin nadie más. Equilibre esto con tener previamente esta red configurada. Sabrá lo mejor, reconocerá lo que cobran, sabrá cuándo pueden hacerlo y se dará cuenta de que puede confiar en ellos. Estará hacia el frente de las buenas elecciones en lugar de hacia la parte posterior de las urgentes. Obtendrá lo que necesita cuando lo necesite. Tendrá la opción de elegir rápidamente opciones increíbles a la luz del hecho de que no tendrá que retroceder para buscar personas.

Hay una motivación de sentido común detrás de por qué hacen esto y una aclaración lógica de por qué funciona. Se rodean de individuos extraordinarios, ya que tienen la intención de ser inversores increíbles que planean lograr más de un acuerdo. Tienen la intención de copiar su prosperidad muchas veces después de un tiempo. Para hacer eso, necesitan ensamblar de manera efectiva, intencional y específica conexiones de trabajo sorprendentes que sean de largo alcance y comúnmente útiles. Están haciendo impacto sobre ellos mismos en el medio. Los magnates no solo buscan personas poderosas, se vuelven convincentes.

Hay una motivación lógica detrás de por qué esto funciona. Cuando está creando sus propios círculos de impacto, realmente está atrayendo a las personas hacia usted y sus objetivos. Está haciendo un verdadero poder de la naturaleza. Es conocido como un poder centrípeto. La palabra centrípeta es del latín para "perseguir el foco" y alude a cualquier poder que coordina objetos hacia el punto focal de un círculo. En su realidad, los inversores millonarios de bienes raíces son un gran poder. A propósito, atraen a los individuos perfectos a sus círculos de impacto y los obligan a acercarse a ellos. Son un punto focal de impacto.

En vista de esto, necesitamos que complete dos cosas: visualícese rodeado de individuos increíbles y comience a correr en los círculos correctos para dibujar y mantenerlos. Cuando tenga claro qué necesita su vida monetaria,

tendrá claro con quién tendrá que rodearse y qué tendrá que hacer para atraer a esas personas. Necesitamos que sea deliberado en sus conexiones de trabajo y nunca se conforme.

4.2.1 Su círculo interior

Su Círculo Interno está formado por las personas clave que se preocupan total y realmente por su logro presupuestario. Sin incertidumbres, ni peros al respecto, están enfocados en usted. Esta es la población general más cercana a usted; la reunión selecta en la que más confía. Cada uno de ellos debería tener un mayor aprendizaje de inversión, conocimiento y logros que usted y estar felices de entrenarlo y guiarlo. Considérelos su dirección informal para la construcción de riquezas y las opciones de inversión en tierras: su propia mente maestra millonaria. Lo que aísla a las personas de su Círculo Interno de cualquier otra persona no es lo más importante para usted de manera experta, sino lo que logran para usted poco a poco. Si no tiene idea de qué hacer, le informarán o descubrirán a alguien que pueda hacerlo. En caso de que necesite ayuda, se la proporcionarán o lo contactarán con alguien que lo necesite. En caso de que necesite un cómplice, se convertirán en uno o descubrirán uno. Esta capacidad de hacer un esfuerzo especial para proporcionarle iniciativa y apoyo los desmantela cerca de usted, en su Círculo Interno. Si bien, además, pueden estar en su círculo de soporte o servicio debido a sus llamamientos, es su trabajo

dinámico en su propio logro de inversión lo que los hace extraordinarios. Por ejemplo, pueden ser trabajadores contractuales, supervisores de propiedades o especialistas en tierras, sin embargo, en este momento, para usted, son eso y eso es solo el comienzo. Son sus guías, asesores y cómplices, y se comunicará con ellos en cualquier momento una vez al mes.

4.2.2 Su círculo de apoyo

Su círculo de apoyo está formado por los principales guardianes en su vida de inversión en tierras. Como fideicomisarios, continuamente están prestando especial atención a su mejor ventaja. Son los expertos de los que depende para educarlo tanto sobre las sutilezas con respecto a los intercambios explícitos como sobre la población general en la que debe terminarlos. En caso de que sea necesario, incluso se contraerán y tratarán con una parte de esas conexiones por usted. Son los operadores de tierras, los bancos, los tenedores de libros y otras personas que se encuentran en cada puerta abierta de manera significativa y son vitales para casi todos los intercambios de una manera u otra. Estas son sus guías y directores de intercambio, sus "negociadores".

Piense en su Círculo de Apoyo como funcionarios de organizaciones de inversión que no están en las finanzas. Pueden encargarse de cualquiera de las piezas de intercambio por usted y, si es necesario, pueden encargarse de cada una de ellas. Por ejemplo, su trabajador contractual puede huir de un

cuidador de tierras o contratar uno por usted. Su operador de tierras puede ponerlo en contacto con un director de propiedad o darle uno como administrador. Son las organizaciones en las que se encuentran quienes decidirán su trabajo esencial en el intercambio. Su Círculo de apoyo enmarca el establecimiento del grupo de expertos del que depende y se comunica con estas personas en cada intercambio.

4.2.3 Su círculo de servicio

Su Círculo de servicios está formado por entidades particulares y especialistas independientes. Estas organizaciones especializadas realizarán capacidades explícitas para una propiedad o intercambio específico. Son los examinadores, reparadores de circuitos, pintores y otros que usted requiera dependiendo de la circunstancia. Sin embargo, su extensión es limitada. Lo que contactan en un intercambio la mayoría de las veces se limita a lo que hacen explícitamente o la administración extraordinaria que dan. Poco a poco los dirigirá en el trabajo que realizan, o su grupo de ayuda los supervisará. Por último, las sutilezas del intercambio dirigirán qué expertos en administración necesitará. Estos son los soldados que están al borde de la construcción de tu riqueza, y no puedes prevalecer sin ellos. Son los expertos talentosos que contactan físicamente el intercambio y la inversión. Recuerde: lo que hacen, lo bien que lo hacen, lo rápido que lo hacen y lo que cobran por hacerlo puede representar el momento decisivo de cualquier acuerdo. Su Círculo de servicios le proporciona el trabajo particular que necesita para una circunstancia específica, y se comunicará con estas personas en cualquier momento que requieran sus administraciones.

4.2.4 Operando su red de trabajo

Una de las mayores dificultades para la mayoría de los inversores es darse cuenta de cuándo solicitar ayuda. La mayoría aguanta hasta que realmente lo necesita y, por lo tanto, termina tomando la asistencia que puede obtener en lugar de obtener la asistencia que necesita. Esto es lo que aísla a los magnates de cualquier otra persona. Los magnates no se detienen. De hecho, comprenden este problema tan bien que hacen que asociarse con los individuos perfectos antes de que los necesiten sea su necesidad principal. Trabajar con esta red es la parte simple; Encontrar a las personas perfectas y construirlo no es tan simple. No es que sea realmente difícil, es que requerirá inversión. En el caso de que espere ser fructífero, la verdad sea dicha, las personas efectivas cumplirán con los requisitos para estar en su Red de Trabajo. Esa es la razón por la que requiere inversión. Debe entregar una gran cantidad de piedras para descubrir los tesoros de su red. Por más difícil que parezca, no es tan difícil de hacer. Es esencialmente una cuestión de tiempo en la tarea. Para fabricar una red de trabajo de calidad, debe invertir la energía importante para lograrla.

4.2.5 Mantenimiento de red de trabajo

Por otro lado, cuando tiene a alguien en uno de sus círculos, está muy lejos de desintegrarse. Preferiría no construir una red de trabajo: debe mantenerla durante el resto de su vida de inversión. Mantener su red está vinculada con una estructura de conexiones fuertes y una notoriedad en la que las personas pueden confiar. Una y otra vez en nuestro examen, escuchamos la expresión "arreglos equivalentes de relación y notoriedad", hasta el punto en que entendimos que estábamos escuchando un mantra. Nos estábamos enterando de las dos R de administración de sistemas: Relación y Reputación. Las conexiones se trabajan por correspondencia, y las reputaciones se trabajan por reputación. El sencillo acuerdo de uno, dos, tres para mantener conexiones fuertes es así: llámelos, envíelos, mírelos. Cada progresión habla de un método único para contactar a su Red de trabajo, o lo que a veces aludimos en la edad de plomo como un "contacto". En primer lugar, considérellos consistentemente. Descubra cómo se llevan, comparta cómo le va y hable sobre la inversión de tierras. Solo unas pocas llamadas de varios días le permitirán ponerse en contacto para todos los fines y propósitos con todos los miembros de su Red de trabajo cada mes. En segundo lugar, envíeles algo de intriga y estima cada mes. Haga un resumen por correo de las personas de su Red de trabajo en su base de datos de contactos y envíeles una noticia, una historia intrigante o un consejo

sobre inversiones en tierras. Incorporar una nota transcrita. Bastará con enviar un mes por mes.

Tercero, para la población general en su Círculo Interno, véalos de manera consistente y complete una cosa adicional: haga una visita individual cada mes. Desayuno, almuerzo, cena, o solo un poco de espresso servirá. Es probable que les revele lo que está haciendo, audite su Hoja de trabajo de patrimonio neto con ellos y solicite su recomendación y dirección. Lo más probable es que tenga cerca de tres a cinco entrenadores genuinos, por lo que esto implica solo un par de reuniones de siete días. Mantener su red de trabajo se reduce a tres preguntas directas: ¿A quién llamo hoy? ¿A quién estoy viendo esta semana? ¿A quién estoy contactando este mes? Eso es todo lo necesario. El tiempo se va terminando.

4.2.6 Trabajo de la red de compromiso

La notoriedad tardará un poco más en fabricarse. Es el tipo de persona que es y un gran motivador para usted en sus mentes y requiere cierta inversión y cooperación para que eso resulte claro. Eso implica que debe conectarse con su red todo el tiempo y de la manera correcta. Estas son las cinco cosas que debe hacer después de un tiempo para construir una reputación que hará que la población general de su Red de trabajo lo considere y confíe en usted. Las consideramos las cinco reglas de compromiso.

La primera regla de compromiso es hacer negocios. Debería ser un jugador en la diversión de la inversión de tierras. Busque terrenos abiertos, haga ofertas y haga negocios. De lo contrario, no es ni un tramo de la imaginación un inversor. No está tomando la orientación que se le está dando, y no está contratando su red. Al final del día, podría malgastar su tiempo.

La segunda regla de compromiso es mantener su declaración. Continuamente diga lo que quiere decir y dele significado a lo que dice. Haga su discusión. Necesita terminar conocido como alguien que es sólido, alguien en quien las personas pueden confiar. Intente no perderse los arreglos ni llegar tarde. Satisfaga sus compromisos. Está relacionado con ser el lugar donde dice que estará y hacer lo que dice que hará.

La tercera regla de compromiso no es hablar mal de nadie. Esto está relacionado con mantener sus consideraciones negativas sobre los demás para usted mismo. Las personas confiarán en que, en caso de que les hables de los demás, hablarás de ellas con otras personas. Nadie confía en un chirrido.

La cuarta regla de compromiso es no engañar a nadie. Brinde a las personas el tiempo que garantizó y el efectivo que accedió a pagar. Intentar escapar de darle a las personas la consideración o el dinero que merecen es el camino más rápido para destruir su notoriedad.

La quinta regla de compromiso es eludir los negocios en su red de trabajo. Haga un esfuerzo especial para que otros utilicen su red de trabajo. El método más rápido para indicar que confía y se preocupa por las personas es prescribirlas a otras personas. Cuando elude a las personas de su sistema a otras personas, está construyendo sus organizaciones y enviándoles un mensaje innovador.

Se conectará con los diversos círculos de su red en varias ocasiones. Usted es el Círculo interno (sus guías, asesores y cómplices) representan sus conexiones de trabajo más estimadas. Verá a estas personas de manera constante, ya sea que tenga un trabajo progresivo o no. Estas son las personas que ayudan a establecer su visión, sus objetivos y sus técnicas para lograrlos. Aquellos en su Círculo de Apoyo son llamados vigorosamente

con casi todos los intercambios. Estos expertos brindarán una administración y orientación invaluable durante la elaboración de un acuerdo. Su círculo de servicio está bloqueado en una premisa "según sea necesario". Cada intercambio será extraordinario y gestionará los maestros certificados que necesitará. Trabajar con estas personas fortalecerá su notoriedad y luego de un tiempo extenderá estas conexiones. Su red de trabajo puede avanzar hacia convertirse en lo que necesita para progresar hacia convertirse y, por fin, reflejar su visión de su vida. En el caso de que tenga aspiraciones y objetivos, los reflejará. En el caso de que no lo haga, eso reflejará eso. Para lograr sus propios sueños relacionados con el dinero, debe rodearse de guías, consultores de apoyo y organizaciones especializadas que coordinen sus sueños monetarios.

4.3 El modelo de generación de guías

Presumiblemente, la consulta más ampliamente reconocida en la punta de la lengua de cada nuevo inversor es "Ya que estoy preparado para contribuir, ¿cómo descubriría propiedades de inversión extraordinarias?" El modelo de generación de guías del inversor inmobiliario responde a esa pregunta. Sin guías, las propiedades planificadas que se asemejan a oportunidades extraordinarias, no pueden ser cultivadas. Para ser efectivo, necesita unidades, muchas de ellas; en realidad cuanto más, mejor. Con más clientes potenciales tiene más oportunidades, y con más puertas abiertas tiene la oportunidad de elegir el mejor entre ellos. Esto es lo que hacen los magnates. Obtienen la mayor cantidad de clientes potenciales y, en consecuencia, obtienen las mejores propiedades. Podría indicar primero la cantidad de posibilidades y la naturaleza de las elecciones en segundo lugar. Esta es la razón por la cual los magnates prestan atención a la edad del plomo y la toman en consideración. Se dan cuenta de que descubrir propiedades de inversión increíbles es una desviación de números y que "la calidad está en la cantidad". Encontrar propiedades de inversión no es simple, pero tampoco es confuso. Está relacionado con reconocer lo que está buscando y buscarlo. Regularmente, los inversores no son lo suficientemente claros sobre lo que necesitan descubrir y, en este sentido, no están seguros de cómo descubrirlo. O, por otro lado, más horrible, esta

ausencia de lucidez los lleva a descubrir la propiedad incorrecta y la confunde con la correcta. Este es el lugar en el que entra el modelo de generación de guías del inversor inmobiliario. Cruce cualquier barrera entre sus objetivos de inversión y las propiedades de inversión que le permitirán cumplirlos. No solo educará el aspecto de su propiedad, sino que además lo controlará. Muchas personas confunden haciendo lo incorrecto con la desgracia. El modelo de generación de guías le dice la mejor manera de prospectar y comercializar guías de inversión y es una de las principales formas en que puede eliminar el karma de la diversión de la inversión.

Su Modelo de generación de guías se rige por sus Criterios: las sutilezas financieras y físicas de una propiedad que satisfaría mejor sus objetivos de inversión. Como lo expresó el inversor millonario de bienes raíces George Meidoff, "sus criterios estructuran la base operativa a partir de la cual se conforma con la totalidad de sus opciones de inversión".

Sus Criterios le proporcionan una imagen tan exacta como sea concebible de su propiedad de inversión óptima, y cuanto más clara sea esa imagen, mayores serán las posibilidades de que la recuerde cuando la vea. Saber exactamente lo que está buscando lo alienta a filtrar a través de grandes cantidades de clientes potenciales de manera competente y tiene la ventaja adicional de ayudarlo a hacer ofertas rápidamente y ciertamente una vez que encuentre una coincidencia. Los Criterios claros se completan como

una propaganda necesaria, un informe de propiedad faltante que fluye a través de sus esfuerzos de prospección y publicidad. La naturaleza de sus Criterios y cuán inequívocamente los imparta eventualmente puede decidir la naturaleza de los clientes potenciales que obtiene de sus esfuerzos de la edad del cliente potencial. Pagará ganancias extraordinarias para construir sus Criterios con cautela en primer lugar y volver a examinarlos después de un tiempo a medida que la experiencia se maneje.

Básicamente, por otro lado, si no tiene idea de lo que está buscando, ¿de qué manera se dará cuenta cuando lo descubra? Posiblemente, ¿en qué capacidad alguien le ayudará a descubrirlo? No es nada difícil decir que está buscando propiedades subestimadas que reconozcan e ingresos, pero ¿qué significa eso realmente? Es el contraste entre decir que está buscando una "propiedad de inversión" y decir que está buscando una "casa de ladrillo de un solo piso de tres cuartos y dos baños bien mantenida con una cochera para dos vehículos que se trabajó en 10 años más recientes y que se pueden comprar por debajo de la estima del mercado". Si va a poner recursos en la tierra, debe tener claro en qué necesita poner los recursos: esos son sus criterios. No tener Criterios te lleva a ningún lado y a todas partes, pero al final no le abandona. Tener Criterios lo lleva a donde necesita ir. Tener Criterios explícitos le permite limitar su búsqueda y crear capacidad sobre los tipos de propiedad en los que necesita poner recursos.

Los inversores de tierras obviamente han caracterizado los criterios. De hecho, tienen dos arreglos de criterios: lo que considerarán y lo que comprarán. El primero es hasta cierto punto general, y el segundo es inconfundible.

Lo extraordinario de sus criterios para lo que considerará es que puede utilizarlos para limitar su búsqueda de dos maneras distintas. Puede colocarlos en el extremo frontal de su edad de plomo, de esta manera, obtener menos prospectos aún mejores, o colocarlos en el extremo posterior y, en consecuencia, obtener más leads pero de menor calidad. De cualquier manera funcionará, así que investigue para ver cuál funciona mejor para usted. En el ejemplo principal, usted es "lo que considerará". Los criterios se completan como su canal hacia el frente, y en el segundo esos criterios se completan como su canal hacia la parte posterior.

Descubrirá que trabajar con sospechosos en lugar de prospectos cuesta tiempo y dinero en efectivo y, en general, no es rentable. En esta línea, su edad de plomo al fin debería incorporar una capacidad y un proceso final, y eso es "lo que comprará". Los criterios lograrán para usted: canalizar y matar a los sospechosos y reconocer y calificar a los prospectos. La razón por la que de vez en cuando llevaría la edad con sus Criterios de "lo que compraré" es que su consulta podría ser limitada hasta el punto de dejar pasar algunas oportunidades increíbles. Esa es la razón por la que comienza

con la declaración general "Compro casas" y luego la limita con "Compro casas que cumplen con mis Criterios particulares". Este procedimiento de organización destaca entre los enfoques más ideales para crear dominio en el tipo de propiedades en las que se ha centrado. Cada propiedad que ve, cada especulación que borra, cada prospecto que investiga y cada arreglo que finalmente hace construye su conocimiento y refina sus Criterios. Considérelo "como una preparación". Incluso puede decir: "El arreglo está en las sutilezas". Hay siete clases notables que debe decidir sobre las opciones que caracterizarán sus propiedades de inversión. Criterios: Ubicación, Tipo, Económico, Condición, Construcción, Características y Servicios. Los tres primeros (ubicación, tipo y económico) son primarios y son los más significativos. Deberíamos investigar esos tres.

4.3.1 Ubicación

El territorio principal donde los inversores inmobiliarios se esfuerzan es su área. Elegir una zona geográfica no solo mantiene el procedimiento razonable y moderado; Además, le permite convertirse rápidamente en un especialista. Se trata de interés central. Está vinculado con una autoridad considerable en un área, subdivisión o vecindario hasta que tenga una comprensión inequívoca de la considerable cantidad de elementos que deciden las estimaciones de propiedades cercanas y las tasas de alquiler. Esas cualidades y tasas son por fin cercanas. En el caso de que una zona se

componga básicamente de viviendas unifamiliares con tres habitaciones y dos duchas, es imprescindible saber si una casa con dos habitaciones y una ducha con revestimiento generalmente se venderá o arrendará por menos. Este tipo de valoración cercana se extiende desde aspectos destacados significativos, por ejemplo, habitaciones, baños y área hasta sutilezas más pequeñas, por ejemplo, techos abovedados y arreglos atractivos. Elegir un territorio lo alienta a obtener estos datos con mayor rapidez para que pueda elegir opciones informadas sobre las propiedades que encuentre allí.

El área física podría destacarse entre los factores más importantes en la estimación de una vivienda. Esencialmente, el hogar normal en un vecindario extraordinario a menudo alcanza un precio más caro que el de un hogar indistinguible en una región menos atractiva. "Área, área, área" es el adagio más establecido en el libro de tierras, pero sigue siendo legítimo. Absolutamente siempre recuérdelo ni se canse de decirlo, ya que el área es lo único de cualquier propiedad que es difícil de copiar; el área es lo que le da a cada pedazo de tierra su singularidad real.

4.3.2 Tipo

La segunda región fundamental de Criterio es el tipo de propiedad. ¿Es cierto que está buscando viviendas unifamiliares o propiedades multifamiliares, urbanas o rurales, centros turísticos o granjas, nuevos desarrollos o reventas, partes o terrenos? Como nos hemos concentrado en

invertir en tierras privadas, propiedades en las que viven las personas, debemos investigar las propiedades unifamiliares y multifamiliares. Puede obtener casas, casas adosadas y lofts exclusivamente u obtenerlos en grupos adquiriendo dúplex, triplex, cuatro plexos y condominios mucho más grandes y rascacielos. La forma estándar de pensar es que las casas familiares solitarias ofrecen el mayor interés y agradecimiento, mientras que las propiedades multifamiliares ofrecen las mejores puertas abiertas para los ingresos. Superficialmente esto se desarrolla. En muchos mercados, la mayoría de los compradores necesitan poseer una casa, por lo que este interés en general mantendrá los costos al alza después de un tiempo. Del mismo modo, en general, el mercado de viviendas unifamiliares está establecido por personas que no son inversores. Estas personas están comprando una casa, y los elementos apasionados juegan en su afán de comprar a un costo específico. Curiosamente, las propiedades multifamiliares son compradas y vendidas en gran medida por los inversores, y esto implica que sus costos se resuelven imparcialmente mediante la estimación de los alquileres con los que hablan.

4.3.3 Economía

Esencialmente, no puede construir sus Criterios Económicos, excepto si tiene un pensamiento firme de qué propiedades son extremadamente valiosas. Cualquier inversor efectivo le revelará que vale la pena realizar estimaciones de propiedades y tarifas de alquiler. A fin de cuentas, es fundamental. Debe comprender los costos actuales del mercado para las ofertas de propiedades y las tasas actuales de alquiler del mercado para darse cuenta de cuáles deberían ser sus criterios económicos. Como regla general, es ideal ser el lugar donde se encuentra el mercado más grande y, como regla general, la mayoría de los inquilinos y compradores estarán en las propiedades valoradas normalmente. En esta sección del mercado, grandes cantidades de inquilinos y compradores pueden generar solicitudes y generar apreciación. Está jugando los puntos medios para tener las mejores posibilidades de progreso.

Con su área y tipo de propiedad cerca, invierta algo de energía para familiarizarse con las estimaciones de propiedad y las tarifas de alquiler. Debe comenzar a leer publicaciones en papel e Internet y tomar notas. Por otro lado, si maneja o pasea por su zona objetivo, reserve tiempo para visitar casas abiertas y evaluar alquileres.

4.4 El modelo de adquisición

Hasta ahora ha contribuido su tiempo; Actualmente es una oportunidad ideal para contribuir con su efectivo. Usted está en el momento de decisión del inversionista de tierras, donde los sueños funcionan como se esperaba o no, donde se hacen o pierden riquezas relacionadas con el dinero. Es una oportunidad ideal para obtener ganancias. ¿Cómo se benefician los magnates? Es sencillo: ingresan su dinero en efectivo. Siguiendo el Modelo de adquisición y el derecho de compra, aseguran, a todos los efectos, el logro de sus inversiones. Eso es lo que debe hacer: debe descubrir cómo seguir el Modelo de adquisición del inversor inmobiliario. En el caso de que pueda comprar una propiedad con suficiente beneficio trabajado, habrá garantizado, en el momento de la compra, que sus inversiones se beneficiarán. Esto es significativo a la luz del hecho de que una vez que comience a realizar adquisiciones de tierras, su presentación se grabará para siempre y sin repeticiones ni segundas oportunidades. En caso de que se adhiera al Modelo de adquisición, no necesitará ninguno.

Al compartir la inteligencia bien ganada y los encuentros genuinos de nuestros inversores inmobiliarios, hemos estado configurando su psique y asesorando sus actividades para impulsar sus planes de inversión. Actualmente comprende la Ruta del dinero, ha planificado con el objetivo de tener dinero en efectivo para contribuir y ha configurado su Balance

personal para que pueda controlar su desarrollo. Se da cuenta de cómo la inversión en tierras puede expandir sus activos totales a través del desarrollo de valor y el desarrollo de ingresos. Ha comenzado a fabricar su red de trabajo con el objetivo de que tenga el grupo que tiene para guiarle, apuntalarle y administrar sus inversiones. Ha desarrollado sus Criterios, y está produciendo para ello. Actualmente tiene pistas, oportunidades inminentes de invertir recursos y debe comenzar a decidir. Las elecciones que realice y los movimientos que realice en estos minutos básicos pueden afectar profundamente la creación de riquezas relacionadas con el dinero.

4.4.1 Flujo de caja y patrimonio

En la inversión de tierras solo hay dos metodologías centrales de aseguramiento: compra por dinero y compra por ingresos y desarrollo de valor. Existen numerosas especializaciones y variedades dentro de cada uno de estos procedimientos fundamentales, y con frecuencia se alude a ellos con diferentes nombres, por ejemplo, opciones, aceptación, remodelación, inversión a largo plazo, inversión rápida, venta al por mayor, embalaje, opciones de alquiler y reventa. En cualquier caso, cada uno de esos nombres simplemente enreda la imagen. Independientemente de cómo los llame, estos sistemas se reducen a una verdad sencilla: los inversores contribuyen por efectivo o por flujo de efectivo y capital. Una es una metodología de construcción de dinero, y la otra es una de construcción de riquezas. Simplemente debe elegir cuál de estas dos técnicas necesita o necesita utilizar y luego seguir el modelo para ello.

Para ciertos inversores, como resultado de sus objetivos o condiciones actuales, el dinero está por encima de todo. Si necesita dinero, tiene cuatro alternativas fundamentales para acumularlo: buscar y referir, controlar y asignar, comprar y vender, y comprar, mejorar y vender. Por otro lado, si está buscando dinero y prefiere no contribuir con dinero en efectivo o incluso redactar un acuerdo, puede lograrlo a través de Buscar y Referir.

Puede convertirse en un explorador. Como explorador, busca oportunidades de inversión prudentes y luego las transmite a los inversores que están preparados y dispuestos a asegurar esas propiedades. En general, le pagarán un "gasto de descubridor" si las puertas abiertas son excelentes y no las habrían encontrado en general. Este es probablemente el método más rápido para adquirir dinero y, por un amplio margen, la elección que puede hacer la gran parte de los números. La desventaja es que el efectivo pagado por el intercambio es el menor entre las cuatro opciones.

La segunda alternativa más rápida para obtener dinero es Controlar y Asignar. Esto implica que usted obtiene un contrato alternativo o asignable en una propiedad de inversión y luego descubre a otra persona para obtenerlo. Como controla la propiedad, tiene control de disposición. Esta técnica tiene un poco de ventaja preferible sobre Buscar y Referir, pero el potencial de volumen es algo menor.

Por último, el papel principal de los cuatro sistemas de creación de dinero es crear dinero rápido, salario que se puede utilizar como salario ganado o volver a jugar a lo largo del Camino del Dinero. Un gran número de inversores con los que conversamos en algún momento utilizaron cada una de estas técnicas para enviar sus vocaciones de inversión en tierras. Cuando los hicieron bien, lo que advertirán que no es tan simple como se describe regularmente, tuvieron la opción de desarrollar algunos fondos de reserva

de dinero, que podrían usar como cuotas iniciales en propiedades de pago. Estaban tomando dinero y reinvirtiéndolo para obtener ingresos y valor: construcción de riquezas presupuestarias a largo plazo.

4.4.2 Términos de compra y venta

En el sistema de compra y venta está buscando algo determinado: dinero. El objetivo es garantizar un resultado de beneficio neto dentro de semanas o como máximo meses comprando una propiedad y luego pivotando y ofreciéndola. A pesar del hecho de que esta técnica a menudo tiene los mejores asentamientos, acompaña una prueba importante: debe conocer sus números, muchos de ellos. Además, si va a comprar, mejorar y vender, hay muchos más números que debe conocer y obtener. Sus números deben ser exactos al entrar. Está haciendo una progresión de expectativas, todo lo cual debe ser básicamente una figura para que el acuerdo sea un triunfo. Debe estar en lo correcto o es mejor que haya trabajado en una verdadera ventaja para el error.

El valor por el que puede venderse una propiedad versus el valor por el que se venderá 'rápidamente' puede ser la distinción en el control de sus costos de transporte y, en particular, en una estimación introductoria precisa sobre los beneficios anticipados. Los beneficios normales acumulan el costo de oferta subyacente en la casa. De esta manera, cuando estimar el costo de venta no solo considera la estimación después de la fijación, considere también la estimación "rápida" después de la fijación.

Una gran cantidad de las viviendas enfocadas por los inversores de Compra y Venta se encuentran con frecuencia en el mercado de gama alta o baja.

Esto implica que no está continuamente recurriendo a compradores con montones de dinero para acordar y un crédito impecable. La oferta extraordinaria que usted reconoce puede fracasar en vista de problemas financieros o crediticios. Esto podría significar comenzar una vez más, y eso implica tiempo.

A partir de aquí, a medida que realice mejoras adicionales, ampliará la estimación de mercado de la propiedad. Está en la zona principal de mejora. En cualquier caso, sepa que esta expansión en la estima tiene un punto razonable de confinamiento: lo que soportará el mercado. De aquí en adelante, cualquier inversión adicional en mejoras no incluirá mucho, asumiendo ninguno, un incentivo de exhibición para la propiedad. Ha alcanzado el propósito del máximo retorno de la inversión. Actualmente es el momento de mantener una distancia estratégica de la mejora excesiva de la propiedad y ponerla en la publicidad de reventa rápidamente, obtener dinero de sus ingresos generales y continuar con la siguiente inversión.

Saber qué actualizaciones, a qué costo, traerá el rendimiento máximo es una experiencia definitiva en esta diversión. Es la ronda de obtener el retorno más elevado de una inversión mínima en mejoras. Los inversores con experiencia en desarrollo y aquellos con aptitudes para hacerlo sin la ayuda de nadie más y un sólido aprendizaje del trabajo de reparación pueden hacerlo bien con Comprar, Mejorar y Vender. Además del hecho de que

entran en el desvío con un pensamiento educado sobre los gastos y el tiempo que se espera que hagan arreglos regulares, sin embargo, también son aptos para hacer un número significativo de esos arreglos. Este valor de transpiración les permite intercambiar su tiempo y trabajo por costos reducidos y mayores ingresos generales. En cualquier caso, una gran cantidad de personas requerirá el asesoramiento de un trabajador temporal consumado y la asistencia de un grupo sólido de expertos en reparación y renovación para avanzar en este sistema.

Este es un punto básico en el modelo de adquisición de Comprar y retener. En el caso de que la propiedad no genere ingresos con los números que tiene, debe reducir su oferta adecuadamente o buscar un financiamiento único. Los términos correctos en su avance regularmente pueden tener un efecto crítico. Los inversores con los que conversamos fueron increíblemente ingeniosos en sus acuerdos de financiación. Vieron cómo explotar los préstamos habituales de vivienda de tasa variable y tasa móvil para obtener ingresos rápidos en el acuerdo.

CAPÍTULO 5: CÓMO AUMENTAR EL FINANCIAMIENTO Y EL CAPITAL

5.1 Reconociendo fuentes de capital

Para algunas personas, el problema con la inversión de tierras es que se quedan cortos en la entrada de dinero para la cuota inicial. El aforismo familiar de que "se necesita efectivo para obtener ganancias" es comúnmente válido hasta donde podemos decir. La mayoría de los libros de inversión de tierras hacen una de las dos presunciones. Algunos esperan que tenga mucho efectivo y simplemente necesite entender cómo comprar, aumentar el valor de una propiedad y luego venderla. Obviamente, eso debería ser válido, sin embargo, no todas las personas están llenas de dinero. La otra suposición regular será que no tiene efectivo y debe recurrir a la búsqueda de terrenos buscando vendedores tan nerviosos para vender que ellos o sus bancos no requieren ningún pago por adelantado. No esperamos uno ni el otro. Entonces, ¿cómo comenzaría en un terreno en el caso de que preferiría no reclamar propiedades molestas en los vecindarios más notoriamente horribles, y no tiene un saldo de seis cifras en su saldo financiero para pagar tanto como sea posible en los mejores vecindarios? Obtiene toda la tolerancia que puede y capta una visión de largo alcance. No es necesario ser rico ni tener fondos increíbles para comenzar a hacer atractivas inversiones en tierras. En este libro, presentamos una amplia gama de opciones de inversión, por lo que hay algo para todos los

propósitos y límites financieros de cada persona y circunstancias individuales. Nuestra técnica para estructurar las riquezas de la tierra después de un tiempo es hacer restauraciones de inversiones que sean manejables y dar ganancias liberales para sus inversiones. La mayoría de las veces, los inversionistas de tierras hacen una entrega inicial y obtienen la mayor parte del efectivo que se espera para terminar una compra. Ese es el método habitual para comprar propiedades de inversión de tierras y será la mejor técnica para usted a largo plazo (como lo ha sido para nosotros).

Para ajustarse a la factura de la financiación más atractiva, los prestamistas normalmente requieren que su cuota inicial sea, en cualquier caso, el 20 por ciento del precio de la propiedad. Los mejores avances en propiedades de inversión a veces esperan un 25 a 30 por ciento de descuento para los términos más positivos. En general, los especialistas en préstamos serán progresivamente tradicionalistas y requerirán mayores pagos iniciales en medio de la caída de los costos de la tierra, por ejemplo, la mayoría de los territorios experimentados a fines de la década de 2000. Para la mayoría de las propiedades de inversión privada, por ejemplo, casas unifamiliares, alojamiento conectado, por ejemplo, condominios y casas adosadas, y pequeñas estructuras tipo loft de hasta cuatro unidades, puede obtener la admisión a los mejores términos de financiamiento al hacer, en cualquier caso, un 20 al 25 por ciento a plazos. Es casi seguro que realice cuotas

iniciales más pequeñas (tan bajas como 10 por ciento o menos), sin embargo, pagará costos de financiamiento y cargos de crédito mucho más altos, incluida la protección de préstamos privados para la vivienda.

Decidir cuánto dinero tiene que cerrar en una compra generalmente es un componente del precio acordado, incluidos todos los costos y cargos de cierre. Suponga que espera obtener un alojamiento privado sin pretensiones por \$ 100,000. Para una cuota inicial del 25 por ciento, necesita \$ 25,000, e incluir otro 5 por ciento para los costos de cierre lo lleva a \$ 30,000. Si tiene la posibilidad de comprar una propiedad que cuesta tres veces la cantidad (valor de etiqueta de \$ 300,000); debe aumentar significativamente estas sumas a una suma de aproximadamente \$ 90,000 para obtener las mejores opciones de financiamiento.

Los mejores inversionistas en tierras que conocemos, incluyéndonos a nosotros, comenzaron a construir su cartera de inversiones en tierras como se hacía en los viejos tiempos, a través de ahorrar algo de dinero y luego comprar constantemente propiedades a lo largo de los años. Numerosas personas experimentan problemas al reservar algo de dinero en efectivo, ya que no tienen idea de cómo hacerlo o son básicamente reacios a limitar sus gastos. El simple acceso a la obligación del cliente (a través de tarjetas de crédito y créditos de vehículos) hace que los inmensos inconvenientes ahorren más y gasten menos. Invertir en tierra requiere moderación,

penitencia y orden. Como la mayoría de las cosas beneficiosas a lo largo de la vida cotidiana, debe ser paciente y planificar con anticipación para tener la opción de poner recursos en la tierra. Una capacitación sólida es la forma de obtener recompensas más notables relacionadas con el dinero y genera la mayoría de los objetivos extraordinarios de los que hablamos aquí. La instrucción es clave para sus llamadas elegidas, así como para invertir en tierras. Considere obtener un permiso de tierra o descubra cómo ser un tasador o jefe de propiedad, habilidades que lo ayudan con la inversión de su propiedad y que le permiten realizar trabajos de bajo mantenimiento para mejorar su salario.

Dejar de lado el dinero extra de sus ganancias mensuales probablemente será el establecimiento para su programa de inversión de tierras. Sea como fuere, puede acercarse a otros activos presupuestarios para pagos iniciales. Antes de pasar a estos, ofrecemos una pequeña actualización bien dispuesta: Monitoree la cantidad de su cartera de inversión general que coloca en la tierra y cómo sus objetivos generales se han expandido y adecuado a sus posesiones. Algunas empresas le permiten contrarrestar el saldo de su cuenta de jubilación, con la condición de que reembolse el crédito dentro de un número determinado de años. Sujeto a las necesidades de calificación, los compradores de vivienda por primera vez pueden hacer retiros sin castigo de hasta \$ 10,000 de las cuentas IRA.

La mayoría de los inversionistas de tierras que conocemos comenzaron a armar su cartera de tierras después de comprar su propia casa. Aprovechar moderadamente el valor de su hogar podría ser un punto de acceso inicial decente para sus inversiones inmobiliarias. En su mayor parte, puede obtener efectivo del contrato a un costo de financiamiento más bajo en su hogar que en propiedades de inversión. Cuanto menor sea el riesgo para el especialista en préstamos, menor será el rendimiento requerido y, de esta manera, tendrá mejores tasas para usted como prestatario. Los especialistas en préstamos ven las propiedades de inversión como una sugerencia de mayor riesgo y a la luz de las circunstancias actuales: se dan cuenta de que cuando las cuentas van a la baja y las cosas se vuelven extremadamente intensas, las personas pagan su préstamo hipotecario para abstenerse de perder el techo sobre sus cabezas antes de pagar obligaciones. Una casa rentable. Excepto si su préstamo hipotecario actual se garantizó a tasas más bajas de las que están disponibles en la actualidad, en su mayoría le recomendamos renegociar el adelanto de escritura de fideicomiso principal y abrir el valor de esa manera en lugar de sacar un adelanto del valor de la vivienda o una extensión de crédito.

5.2 Financiamiento de compras de propiedades

Conocemos a los inversores inmobiliarios que pasaron varias horas buscando las mejores áreas y propiedades para que sus arreglos se desenrollaran cuando no estaban en condiciones de obtener el respaldo para el financiamiento requerido. No puedes jugar en caso de que no puedas pagar. A pesar del hecho de que puede descubrir una gran cantidad de diversos tipos de préstamos para la vivienda, solo existen dos clasificaciones notables de préstamos para la vivienda: costo fijo de financiamiento y tasa personalizable. De hecho, algunos préstamos hipotecarios se unen a los componentes de ambos: pueden permanecer fijos durante varios años y luego tener un costo de financiamiento variable después de eso.

Por razones para hacer evaluaciones futuras de los ingresos de su propiedad, los contratos de tasa fija le ofrecen seguridad y algunos sentimientos genuinos de serenidad, ya que sabe de manera inequívoca el alcance de la cuota de su préstamo hipotecario dentro de un mes, dentro de un año y dentro de mucho tiempo. Puede comenzar a pagar su préstamo hipotecario con un costo de financiamiento inicial generalmente bajo en contraste y créditos de tasa fija. Dados los asuntos financieros de una compra de propiedad de inversión común, los ARM empoderan mejor a un

inversionista para lograr un ingreso positivo en los primeros tramos largos de posesión de propiedad.

Las diversas listas utilizadas en los ARM fluctúan predominantemente en la rapidez con que reaccionan a los cambios en las tarifas de los préstamos. En el caso de que seleccione un contrato de tasa móvil adjunto a uno de los registros de movimiento más rápido, se arriesga en mayor medida a un riesgo de que el siguiente cambio refleje incrementos en los costos de financiamiento. Cuando se arriesga con una mayor cantidad de riesgo que las tasas pueden expandir, los prestamistas le cortan el espacio para respirar de diferentes maneras, por ejemplo, a través de la parte superior inferior, los bordes inferiores o los focos inferiores.

Después de que el costo de financiamiento subyacente se cierra, el costo del préstamo en un ARM cambia dependiendo de la ecuación anticipada. Normalmente, los costos de financiamiento de ARM cambian cada 6 o un año, pero algunos cambian cada mes. Antes de cada modificación, el prestamista le envía un aviso que le revela su nueva tasa. Asegúrese de verificar estas notificaciones a la luz del hecho de que en eventos poco comunes, los bancos cometen errores.

Prácticamente todos los ARM acompañan una tasa máxima, que restringe el cambio de tasa más extremo (hacia arriba o hacia abajo) permitido en cada modificación. Este punto de quiebre normalmente se alude como la

alteración superior. En la mayoría de los créditos que se modifican a intervalos regulares, el cambio superior es del 1 por ciento; el costo del préstamo cobrado por el préstamo hipotecario puede subir o bajar cerca de un punto de tasa en un período de modificación.

A medida que realiza pagos a plazos después de un tiempo, la paridad anticipada, independientemente de lo que deba, se reduce o amortiza poco a poco. La amortización negativa es la inversión de este procedimiento. Ocurre cuando las cuotas anticipadas de mes a mes no son exactamente la medida de la intriga que se acumula en ese momento. Algunas ARM permiten una amortización negativa. ¿En qué capacidad puede desarrollarse su extraordinario saldo acreedor cuando sigue haciendo pagos a plazos? Esta maravilla ocurre cuando la cuota de su préstamo hipotecario es inferior a lo que debería ser.

Sin embargo, algunos avances en la expansión de su suma de cuotas programada regularmente no superan el costo de financiamiento. En este sentido, es posible que el monto de la cuota de su préstamo hipotecario no refleje toda la intriga que ahora debe en su crédito. En este sentido, en lugar de pagar la intriga que debes y satisfacer una parte de tu igualación anticipada (o jefe) de manera constante, terminas satisfaciendo algunas, pero no todas, de la intriga que debes. Posteriormente, los bancos incluyen

la prima adicional no pagada que, a pesar de todo lo que debe a su obligación excepcional.

La amortización negativa es como pagar solo la cuota base que requiere su factura de Visa. Continúa acumulando cargos de dinero en la igualdad impaga, siempre y cuando realice la entrega engañosamente baja. Tomar un préstamo hipotecario con amortización negativa invalida el propósito general de obtener una suma que se ajuste a sus objetivos relacionados con el dinero.

Mantenga una distancia estratégica de las ARM con amortización negativa. La mejor manera de saber si un anticipo incorpora amortización negativa es preguntar de manera inequívoca. Algunos especialistas en préstamos y representantes de préstamos hipotecarios no están pendientes de informarle. En el caso de que tenga dificultades para descubrir bancos que administrarán su situación presupuestaria, asegúrese de ser particularmente cauteloso: descubrirá una amortización negativa la mayor parte del tiempo en créditos que los especialistas en préstamos consideran peligrosos, lo que debe tomarse como una señal de que quizás estás excediendo por una propiedad que no es una inversión perfecta. Es probable que solo considere un préstamo hipotecario de este tipo porque sus ingresos no le permitirán tener un anticipo completamente amortizado. De esta manera, necesitaría lograr un gran agradecimiento en la propiedad para cubrir este ingreso

negativo, además de su tasa de rendimiento ideal para que esta inversión sea un buen augurio.

5.3 Mejor financiamiento hipotecario

Elegir entre un crédito de tasa fija o tasa flexible es una opción importante en el proceso de inversión de tierras. Considere los puntos de interés y los prejuicios de cada tipo de préstamo hipotecario y elija lo que sea mejor para su situación antes de salir a renegociar o comprar un terreno. ¿Con qué cantidad de riesgo podría lidiar con respecto a la extensión de la entrega mensual del contrato de su propiedad? En el caso de que pueda ir a la quiebra que acompaña a un ARM, tiene una oportunidad superior de reservar dinero extra y aumentar los ingresos de su propiedad con una tasa móvil en lugar de un anticipo de tasa fija. Su tarifa de préstamo comienza más baja y se mantiene más baja con un ARM, si la dimensión general de los costos de financiamiento permanece inalterada. Independientemente de si las tasas suben, es probable que regresen durante la vida de su crédito. En el caso de que pueda permanecer con su ARM para mejor y para más horrible, debe superar a la competencia a largo plazo.

Los BRAZOS son un buen augurio en caso de que te quedes corto de lo que estás equipado. En el caso de que su pago (y los ingresos de la propiedad de inversión material) superen esencialmente sus gastos, es posible que sienta menos nerviosismo por el fluctuante costo de financiamiento de un ARM. En caso de que elija un avance flexible, puede sentirse aún más seguro monetariamente en el caso de que tenga un presupuesto pesado (en

cualquier caso, medio año o hasta un año de costos ahorrados) que pueda llegar si las tasas suben. Algunas personas toman el ARM cuando generalmente no pueden soportar el costo de ellos. En el momento en que las tasas aumentan, los propietarios que no pueden soportar el costo de las cuotas más altas enfrentan una emergencia relacionada con el dinero. En el caso de que no tenga fondos de inversión de crisis que pueda aprovechar para hacer las cuotas más altas, ¿cómo podría asumir el costo de las cuotas programadas regularmente y los diferentes costos de su propiedad?

Ahorrar entusiasmo en la mayoría de los ARM suele ser una garantía en los primeros años. Un contrato de tasa móvil comienza con un costo de financiamiento más bajo que uno fijo. Sea como fuere, si las tasas aumentan, puede terminar reembolsando los fondos de inversión que realice en los primeros tramos largos del préstamo hipotecario.

En el caso de que no vaya a conservar su préstamo hipotecario durante más de cinco a siete años, tendrá más entusiasmo para transmitir un contrato de tasa fija. Un banco de préstamos hipotecarios se arruina al enfocarse en un costo de financiamiento fijo por 15 a 30 años. Los especialistas en préstamos no tienen la menor idea de lo que puede ocurrir en los años intermedios, por lo que le cobran una prima en caso de que los costos de financiamiento se muevan fundamentalmente en los próximos años. También puede pensar en un avance de cruzamiento, que consolida los

aspectos más destacados de los contratos de tasa fija y personalizable. Por ejemplo, la tasa subyacente puede mantenerse estable durante tres, cinco, siete o diez años y luego cambiar una vez al año o como un reloj desde ese punto. Dichos créditos pueden ser un buen augurio para usted en caso de que anticipe una alta probabilidad de mantener su adelanto de siete a diez años o menos, sin embargo, necesita algo de seguridad en sus futuras entregas programadas regularmente. Cuanto más prolongada esté la tasa subyacente, mayor será el costo de financiamiento. Trate de no confundir estos adelantos con el préstamo de vivienda inflexible regularmente desaconsejable.

La mayoría de los bancos de préstamos hipotecarios le ofrecen la opción de contratos a 15 o 30 años. También puede descubrir alternativas de 10 años, 20 años y 40 años, sin embargo, son extrañas. No obstante, algunos especialistas en préstamos le permiten elegir términos ajustados u otros plazos de amortización que le permiten personalizar la cantidad de tramos largos de su préstamo hipotecario. La personalización de su préstamo hipotecario puede ser un buen augurio en caso de que tenga un objetivo particular como prioridad principal, por ejemplo, finalizar sus cuotas de préstamos hipotecarios antes de manejar las facturas de costos educativos de la escuela o una fecha de jubilación. Entonces, ¿cómo elegiría si un

contrato a corto o largo plazo es mejor para la compra de una propiedad de inversión?

Para asumir el costo de las cuotas programadas regularmente y tener un ingreso positivo, numerosos compradores de propiedades de inversión deben distribuir sus cuotas de crédito para préstamos hipotecarios en un plazo más extenso, y un contrato de 30 años es el mejor enfoque para hacerlo. Un contrato de 15 años tiene cuotas programadas más altas ya que usted paga más rápido. Por ejemplo, con un costo de préstamo a tasa fija del 7 por ciento, un contrato de 15 años acompaña a las cuotas que son alrededor de un 35 por ciento más altas que las de un contrato de 30 años.

Un avance en el valor de la vivienda puede dar un esfuerzo moderadamente mínimo a los recursos para la compra de una propiedad de inversión, particularmente en caso de que esté buscando efectivo por solo un par de años. Puede renegociar su primer préstamo hipotecario y sacar dinero para comprar una propiedad de inversión, sin embargo, no le pedimos que lo haga si su primer préstamo hipotecario tiene un costo de financiamiento más bajo que el que puede adquirir en el renegocio. Los avances en el valor de la vivienda en su mayor parte tienen mayores costos de financiamiento que los préstamos equivalentes de primera vivienda, ya que son menos seguros para un prestamista. La razón: si usted no cumple con el préstamo

de la vivienda principal o busca garantía de protección financiera, el banco contratista principal recibe el primer caso de su vivienda.

Pocos de todos los comerciantes extraños necesitan o incluso necesitan obtener todo el dinero como una cuota para su propiedad, por lo que es casi seguro que puede pagar una parte o incluso la mayoría de la compra de una propiedad de inversión debido a la financiación del concesionario. La utilización de la financiación del concesionario es la base de la mayoría de las técnicas de reducción de efectivo.

El financiamiento del concesionario es un intercambio en el que el vendedor reconoce cualquier cosa menos que todo el dinero al cerrar. Un tipo de intercambio de todo el dinero para el comerciante es que el comprador realmente paga todo el dinero, pero regularmente es un intercambio en el que el comprador utiliza una hipoteca estándar (efectivo para comprar la propiedad de un banco que no sea el concesionario) con el objetivo de que el vendedor recibe adecuadamente todo el dinero al cerrar. Algunos comerciantes son lo suficientemente ricos como para no tener que preocuparse porque la mayoría de los negocios continúan rápidamente para su próxima compra o están comprando una propiedad por menos efectivo, o posiblemente no compren una propiedad de sustitución de ninguna manera, y desean obtener cuotas después de algún tiempo. Es posible que busquen

las cuotas para suplantar su paga en la jubilación o que quieran obtener los activos después de un tiempo para que puedan reducir su salario imponible.

CAPÍTULO 6: IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROPIEDADES

6.1 Valor de la ubicación

Como dice el destacado dicho sobre la tierra, "¡Los tres componentes más importantes para el logro en la tierra son área, área y área!" Existe una relación sólida entre el área de sus inversiones en tierras y su logro relacionado con el dinero. Además, coincidimos firmemente en que el área de su inversión en tierras es básica para decidir su prosperidad como inversionista de tierras.

Ser propietario de la tierra no es el camino para el logro de la inversión en la tierra; ¡Asegurar y poseer la tierra correcta al costo correcto es la forma de fabricar riquezas! A medida que se involucre en la tierra, desarrollará su propio procedimiento, pero para que cualquier metodología tenga éxito, debe hacer su trabajo y evaluar de manera constante y decente las partes positivas y negativas de su inversión de tierra propuesta. Ese es el lugar en el que entramos.

Aunque esencialmente todos viven en una zona con puertas abiertas para invertir en tierras, no todas las personas viven en una zona donde las perspectivas son útiles para la tierra cuando todo está dicho. Esa es la razón por la que es imperativo expandir su horizonte de inversión geográfica siempre y cuando no negocie su capacidad para supervisar y controlar con éxito su propiedad.

Independientemente de si elige poner recursos en la tierra en su propio distrito, a pesar de todo, tiene que hacer una gran cantidad de investigación para elegir dónde y qué comprar: opciones críticas con resultados de largo alcance. En las páginas que siguen, revelamos qué buscar en un área, una red e incluso un área antes de decidirse por esa opción de inversión. Sin embargo, recuerde que puede gastar un resto alucinante buscando la inversión ideal en tierra, nunca la descubra, nunca contribuya y deje pasar muchas oportunidades, beneficios e incluso diversión.

Por lo tanto, está buscando propiedades que le permitan realizar mejoras tanto físicas como monetarias que finalmente reducirán la tasa máxima normal para un futuro inversor, lo que básicamente está reduciendo la tasa de rendimiento requerida ya que ha empezado gran parte del peligro. Debe comprar cuando descubre que la propiedad tiene una probabilidad sólida de crear incrementos futuros en NOI e ingresos. Por lo tanto, debe buscar propiedades donde su investigación demuestre que el pago de la propiedad puede ampliarse o disminuir los costos.

A medida que busque su próxima propiedad de inversión, numerosos comerciantes, y particularmente sus intermediarios de tierras, le garantizarán que los alquileres de flujo son excesivamente bajos y que hay una gran ventaja en la propiedad que se debe aprovechar esencialmente comprando la propiedad y aumentando en alquileres. Por otro lado, si era

así de simple, en ese punto, ¿por qué razón el actual propietario no aumentaría el contrato de arrendamiento y luego vendería la propiedad a un costo mayor?

En cualquier caso, en caso de que pregunte por completo sobre el mercado, se dará cuenta de cómo reconocer ciertas pistas que muestran si una propiedad realmente tiene rentas por debajo del mercado. Las propiedades sin ninguna apertura y un resumen de demora son los principales competidores. Otras indicaciones son propiedades que tienen una baja rotación y luego tienen varios candidatos para esas oportunidades poco comunes.

Algunos propietarios realmente anuncian sus propiedades de inversión de tierras a un costo inferior al del mercado. Estos son vendedores ambulantes, muy probablemente con una variedad de explicaciones individuales detrás de su necesidad de vender de manera más rápida y económica de lo que lo harían si tuvieran tiempo y tolerancia adicionales. Las razones de bienestar, las desintegraciones familiares, los problemas relacionados con el dinero, etc., son, en su mayor parte, razones probables por las que un comerciante dará su consentimiento a un acuerdo rápido a un costo inferior al del mercado.

Por otro lado, algunos distribuidores no logran la estima de la operación en el mercado por diferentes razones. Por ejemplo, algunos propietarios

detestan tanto el procedimiento completo de venta de sus propiedades de inversión que deliberadamente subestiman la propiedad para garantizar un intercambio rápido y limpio y tienen la capacidad de descartar cualquier posibilidad que un comprador comúnmente requeriría en una negociación del mercado. El fin de la molestia y el rodar y tratar es fundamental para estos vendedores; simplemente necesitan completar el trato, por lo que están dispuestos a darle al comprador un arreglo tan decente que el comprador tome la propiedad básicamente en su condición actual.

Un caso sencillo de cómo expandir la estimación de una estructura es ubicar una propiedad de inversión privada en una zona de interés extremo donde cada tasa de alquiler sea el equivalente a planos comparativos de piso. Como regla general, las rentas deben reflejar la forma en que, según el estado, no todas las unidades de dos habitaciones tienen beneficios de área similares. Por ejemplo, una unidad que se sienta sobre la piscina es regularmente más atractiva que una unidad en la carretera principal o las unidades en los pisos superiores tienen un interés más prominente, por lo que aumentar los alquileres para las unidades más atractivas genera el pago del alquiler.

A pesar del hecho de que lo alentamos a pensar en el vecindario, cualquier elección sobre dónde contribuir debe comenzar con una evaluación de la idoneidad monetaria y los patrones generales del distrito que lo abarca. En

el caso de que el lugar no sea monetariamente estable, se reduce la probabilidad de inversiones efectivas en la tierra dentro de esa región. Vea cómo evaluar información financiera importante con el objetivo de que pueda poner recursos en los territorios que están equilibrados para el desarrollo.

Reunir y desglosar la información financiera aplicable nunca ha sido más sencillo, a través de Internet. La información más importante para el desarrollo de la población, el desarrollo del trabajo y los patrones financieros está disponible en la web, y hay varios elementos que siguen a estos datos. Desde el gobierno, a los gobiernos estatales y vecinales, a las universidades y reuniones de negocios, los datos sobre los patrones monetarios provinciales están disponibles de inmediato..

6.2 Arrendamientos y Valoración de propiedades

Una renta es un compromiso autorizado entre un arrendador (propietario) y un inquilino (ocupante) para intercambiar el privilegio de pertenencia selectiva y la utilización de cierta propiedad genuina por un período de tiempo caracterizado por un pensamiento concurrente (efectivo). Una renta verbal puede ser exigible, sin embargo, es mucho mejor tener una renta compuesta que caracterice los derechos y deberes del propietario y el ocupante. Ser propietario de una propiedad de inversión con estructuras atractivas y mantenidas a su alrededor puede darle un sentimiento de orgullo de posesión, sin embargo, en lo que realmente está invirtiendo son los arrendamientos. Los inversionistas de tierras efectivos se dan cuenta de que una gran puerta abierta es descubrir propiedades con contratos de arrendamiento que ofrezcan un potencial alcista como un salario más alto y una estabilidad de ocupación.

Un distribuidor debe ser sencillo y revelar cada actualidad material sobre la propiedad que está vendiendo, sin embargo, la mayoría de los estados no tienen los requisitos previos de revelación compuestos equivalentes que se ordenan para los intercambios privados. Entonces, a pesar del hecho de que su comerciante u operador de ofertas y diferentes personas de su grupo de examen de incansable podrían ayudarlo a investigar la propiedad y buscar

en los libros en medio del intercambio, recuerde que debe ser la persona que piense en su mayor ventaja.

La investigación de los arrendamientos actuales para propiedades privadas generalmente es realmente clara, ¡pero eso no significa que no deba hacer su trabajo! Audite todas las rentas privadas para asegurarse de que ningún choque cubierto lo esté anticipando, por ejemplo, arrendamiento gratuito en el futuro, puntos de ruptura para incrementos de arrendamiento o garantías de nuevos revestimientos de pisos u otras reparaciones costosas. Algunos comerciantes sutiles de propiedades privadas se dan cuenta de que unos pocos compradores no auditan por completo cada alquiler, por lo que cargan los arrendamientos con futuras concesiones de arrendamiento a cambio de mayores arrendamientos por adelantado, que utilizan para poseer las expresiones relacionadas con el dinero de la propiedad. Asegúrese de decidir el alquiler atractivo neto y base su idea para una propiedad en esos números. Un alquiler obvio por encima del escaparate generalmente no está por encima del mercado en caso de que esté dando sin contrato de arrendamiento sin fin o prometiendo suplantar la alfombra al restablecer el alquiler. Los arrendamientos comerciales son significativamente más complicados que los privados. De esta manera, el inversionista de tierras comerciales debe tener una comprensión cuidadosa de los compromisos y

obligaciones legalmente vinculantes del arrendador (propietario) y residente (ocupante).

El examen de los arrendamientos comerciales se denomina normalmente reflexión de alquiler. Un alquiler teórico es un resumen compuesto de todos los términos y condiciones críticos contenidos en el alquiler y es sustancialmente más que un arrendamiento. A pesar del hecho de que una mudanza de arrendamiento decente cubre los fundamentos del alquiler (arrendamiento, área, duración del alquiler y fecha u opciones de restablecimiento), un concepto decente difunde otros temas clave de los ocupantes, por ejemplo, señalización, privilegios de desarrollo y restricción, e incluso confinamientos o impedimentos para alquilar a diferentes habitantes que ofrecen artículos y administraciones comparables. Ha compuesto resúmenes de alquiler organizados para cualquier propiedad comercial que esté pensando en garantizar que vea cada uno de los términos.

Al adquirir financiamiento para propiedades comerciales, los especialistas en préstamos generalmente requieren un movimiento de arrendamiento afirmado o marcado junto con un alquiler compuesto teórico para cada ocupante. En cualquier caso, a la luz del hecho de que el pago de la propiedad es básico para la capacidad del propietario de asumir los compromisos de administración de obligaciones, la mayoría de los bancos

no solo dependen de los números del comprador, sino que deducen libremente sus propias proyecciones salariales que dependen de los datos que requieren que el comprador obtenga de los ocupantes.

Darse cuenta de ciertas normas monetarias puede ser útil cuando se trata de evaluar la estimación presente y futura de las posibles inversiones en tierras. Asimismo, se puede influir en la estima cuando ciertas limitaciones (por ejemplo, las condiciones de afiliación, los contratos y los confinamientos que se encuentran en las afiliaciones de muchos titulares de hipotecas) son componentes de la utilidad y, además, son una pieza de transferibilidad, ya que siguen funcionando con la tierra y el punto de confinamiento de los privilegios de los futuros propietarios.

Estas normas monetarias dependen de la razón por la cual la estimación más extrema de la tierra se logra cuando una propiedad se utiliza de la manera más sorprendente y mejor posible. Lo más sorprendente y mejor uso es la idea esencial de que hay una sola utilización que resulta en la mayor ganancia por la mejor y más eficiente utilización de la propiedad. La utilización más elevada y mejor de una propiedad en particular no se mantiene estable después de algún tiempo. La zonificación de una propiedad puede eliminar ciertos empleos potenciales de una propiedad en la temporada de evaluación. Por otro lado, especialmente para las propiedades en el camino del avance, el tiempo puede generar nuevas

oportunidades. Los inversores de tierras experimentan otro tipo de valor significativo: la estima de inversión. A pesar de que la estimación del mercado es la estimación de una propiedad para un inversor del molino, la estimación de la inversión es su incentivo para un inversionista en particular que depende de sus necesidades específicas, por ejemplo, el gasto de capital, tasa de cargo u objetivos individuales.

En algún momento en un futuro no muy lejano, puede terminar yendo en contra de otro comprador por una propiedad de inversión de primer nivel solo para sorprenderse de que parezca pagar sustancialmente más. En el caso de que haya investigado minuciosamente la propiedad y el concesionario haya proporcionado datos similares sobre la propiedad a cada comprador potencial, es probable que el otro comprador esté reuniendo su idea con respecto al incentivo de inversión de la propiedad para ella. Por ejemplo, un inversor que no puede utilizar los recortes impositivos de deterioro pagaría menos por una propiedad que crearía una devaluación anual enorme que un inversor que tenga otros ingresos fáciles y pueda utilizar el aplazamiento de la recaudación de impuestos para disminuir su cargo salarial actual.

6.3 Inspecciones de propiedad, due diligence y cierre

Puede confundirse un intercambio de tierras por incluso pequeñas propiedades de inversión, con el argumento de que el comprador y el comerciante tienen varias primas con las que se debe hablar genuinamente. El tenedor del depósito en garantía actúa como un extraño no partidista que maneja las sutilezas del intercambio y lo llena regularmente como el árbitro cuando se crean diferencias entre el comprador y el distribuidor. En ciertas partes de la nación, el trabajo del oficial de custodia está sustancialmente más restringido. Su operador terrestre puede gestionarlo con respecto a la costumbre y la práctica en su vecindad general.

El oficial de custodia prepara las instrucciones de custodia que gestionan el intercambio entre las reuniones. Las instrucciones de custodia se obtienen de los términos particulares que se encuentran en la comprensión de compra y en algunos otros archivos compuestos comúnmente establecidos tanto por el comprador como por el vendedor.

Las instrucciones de custodia son básicas. Para limitar las perturbaciones, audite con precaución las instrucciones antes de firmarlas, ya que ese es el registro del que depende el titular de la custodia únicamente para averiguar qué hacer en caso de una pregunta. Excepto si se permite en las instrucciones de la custodia, el oficial de custodia no puede implementar

ninguna mejora ni reaccionar a ninguna solicitud sin un entendimiento compuesto marcado por todas las reuniones.

No mucho después de que se hayan marcado las instrucciones de custodia, su organización de títulos debería enviarle un duplicado del informe del título de la cartilla (o preliminar). Haga que un abogado investigue este informe crítico, excepto si tiene una gran experiencia individual y el preliminar contiene moderadamente pocas cosas demostradas. El primer informe del título muestra al propietario legítimo actual de la propiedad y cualquier gravamen de préstamo hipotecario, gravámenes de pago no pagados, gravámenes de cargo de propiedad, gravámenes de juicio u otros gravámenes registrados contra la propiedad. Además, demuestra las servidumbres, limitaciones o intereses externos que limitan su utilización de la propiedad, por ejemplo, los Pactos, Condiciones y Restricciones (C, C y R) que normalmente se encuentran con avances de unidades, afiliaciones de red o suites de apartamentos.

Las posibilidades hacen una especie de alternativa y son componentes básicos que pueden representar el momento decisivo de un intercambio. Las instrucciones de compra y custodia, como norma, contienen fechas de vencimiento: las reuniones tienen ciertos derechos relacionados con las posibilidades de un plazo restringido. Por ejemplo, la posibilidad de investigación física puede dar solo diez días para realizar la revisión;

después de eso, la posibilidad se considera aprobada (o cumplida) y el comerciante tiene el legítimo apropiado para rechazar el acceso para una evaluación física.

Después de que se hayan cumplido o diferido la mayoría de las posibilidades del comprador y del concesionario relacionadas con cosas, por ejemplo, el financiamiento, la evaluación, los libros y registros, y la investigación física, el oficial de custodia instruye a las reuniones con respecto a la fecha de cierre del intercambio.

El plazo formal de la debida determinación (el intervalo de tiempo entre el reconocimiento de una oferta y el final de la custodia o la finalización del acuerdo) es una oportunidad ideal para plantear esas consultas extremas. Intente no ser tímido. Converse con los ocupantes, los vecinos, cualquier afiliación de un titular de hipoteca o negocio, organizaciones legislativas y los trabajadores temporales o proveedores de la propiedad, y asegúrese de que reconozca lo que está recibiendo. Impartir rutinariamente y trabajar íntimamente con el vendedor y sus agentes, sin embargo, solo dependerá de los datos proporcionados como copia impresa. Este período de tiempo podría ser su mejor oportunidad o solo para buscar alteraciones, si se han tratado incorrectamente problemas importantes. Una vez que finalice el acuerdo de propiedad, ha pasado el punto en el que es posible solicitar que el concesionario repare el techo defectuoso, excepto si se ha ocupado con

un esfuerzo deliberado para ocultar el estado genuino de la propiedad. Sus curas pueden ser solo en la corte, lo que puede ser exorbitante y retenido solo por los problemas más genuinos o costosos.

Los casos razonables de debido ingenio incorporan la recopilación de información monetaria sobre el área y el vecindario, llamando a las propiedades agresivas para las tarifas y concesiones de alquiler actuales del mercado, verificando la precisión de los datos y arrendamientos relacionados con el dinero exhibidos por el vendedor, y liderando una evaluación física intensiva de la propiedad por un trabajador temporal general autorizado o un examinador de la propiedad. A pesar del hecho de que los inversores astutos de la tierra lideran la pre-oferta y regularmente obtienen un duplicado de una explicación de trabajo en una forma bajo la manga, es probable que no tenga la oportunidad de examinar los libros y registros genuinos hasta que esté formalmente bajo contrato y en el debido tiempo de persistencia.

En el caso de que el vendedor descuenta las tiendas de seguridad, tiene la prueba de reunir tiendas de los habitantes que ahora poseen la unidad o suite de alquiler, lo cual nunca es simple. Por lo tanto, solicite enfáticamente al vendedor que le brinde un representante sólido para todo lo que retengan en las tiendas de seguridad cercanas y que cada ocupante concorra registrado como una copia impresa a la medida de la tienda de

seguridad intercambiada en medio del acuerdo. Este procedimiento simplifica el procedimiento y le impide recuperar tiendas de seguridad de los habitantes actuales. Para evitar problemas en la temporada de mudanza, envíe a su habitante una carta afirmando la suma de la tienda de seguridad.

Del mismo modo, vea si el vendedor tiene tiendas cercanas con la organización de servicios y si tiene que poner una tienda para la administración. Lo más probable es que solo maneje el intercambio de la tienda a través del depósito en garantía con una afirmación compuesta de intercambio de la tienda de la utilidad. En el caso de que una encuesta de los costos de la propiedad muestre que los gastos de servicios públicos son extrañamente altos, es posible que deba exigir que se busquen duplicados de las facturas registradas genuinas para decidir si hubo una fluctuación única o si la propiedad puede beneficiarse por esfuerzos de protección.

El estado de una propiedad influye legítimamente en su estima. El inversor juicioso de la tierra de manera confiable exige una revisión física cuidadosa antes de comprar una propiedad de inversión, independientemente de si la propiedad es excelente o no. Otra propiedad de inversión puede verse bien en el papel y su perseverancia previa a la oferta puede revelar problemas o preocupaciones legales o presupuestarias. Por otro lado, su inversión es solo de la misma clase que la conexión más débil, y una propiedad físicamente molesta nunca es una inversión inteligente.

Los inversores de tierras perspicaces realmente tienen un proceso de examen de dos avances con su paseo previo a la oferta subyacente a través de la propiedad como un preludio para hacer la oferta. En caso de que la oferta se haga y se reconozca, la investigación experta es reconocer cualquier problema del ejecutor del acuerdo con la propiedad o cualquier cosa que justifique la renegociación.

6.4 Hacer una oferta

Usted se beneficia de la tierra cuando compra su propiedad de inversión. En el caso de que compre una propiedad bien encontrada y físicamente sólida por debajo de la estimación del mercado y el costo de sustitución, la propiedad le proporcionará rendimientos fenomenales durante mucho tiempo. Esta es la razón por la cual los arreglos astutos son tan críticos para ser efectivo con sus inversiones en tierras.

A pesar de que todos se acercan a la consultoría desde su propio punto de vista, creemos que es esencial comprender que la red terrestre en muchos territorios es realmente una reunión afectuosa de expertos que organizan. De esta manera, las referencias informales y la notoriedad de confiabilidad y respetabilidad son componentes básicos para su logro a largo plazo. La persistencia y la visión son igualmente extraordinarias excelencias en lo que respecta a hacer las mejores gangas en tierra. La conducción dura, los

intercambios desiguales pueden beneficiarse a corto plazo, sin embargo, las palabras viajan rápido.

El dispositivo de organización más importante en la compra de una propiedad de inversión es un mejor aprendizaje: en caso de que sea reacio a hacer la importante tarea para legitimar el costo correcto, está casi seguro de pagar de más por la tierra. Su objetivo como inversionista es establecer el valor más extremo que pueda pagar y aun así obtener un fuerte beneficio por su inversión a la luz de los peligros relacionados.

No le proponemos que engañe a nadie, sin embargo, un número asombroso de propietarios actuales simplemente no se enfoca en los datos más fundamentales de libre acceso. No hay nada corrupto o ilegal en tener la visión de rediseñar y remodelar una propiedad para lograr su total estima a la luz del hecho de que su exploración en las oficinas del vecindario demuestra que un nuevo jefe notable se está mudando a la región, expandiendo drásticamente el interés por medio vacío y propiedades comerciales cansadas, como la que está pensando para la adquisición. Será increíblemente fructífero al organizar negocios extraordinarios en caso de que no solo conozca a las personas perfectas y tenga un grupo de inversión de tierra decente, sino que también conozca los elementos importantes que influyen en la actividad de libre mercado en el vecindario.

Posiblemente esté viendo que las organizaciones vecinales se desarrollan rápidamente y emplean grupos de nuevos especialistas. Se da cuenta de que, como resultado de una deficiencia de alojamiento cercana, las numerosas familias nuevas que se mudan a la zona no serán aptas para pagar el costo de otra casa y deben alquilar. Esa es una señal decente de que los alquileres aumentarán y el interés será alto por las agradables viviendas de alquiler de tres a cuatro habitaciones situadas en apacibles parques cerca de las mejores escuelas. Obviamente, puede utilizar estos datos para organizar adecuadamente la compra de viviendas de alquiler de primer nivel en dicho mercado.

O, por otro lado, tal vez el último respaldo del lugar de viaje del vecindario para ampliar otra línea de tren ligero hacia y a través de un territorio de la red puede ser realmente un impulso para un cambio positivo. Así que realice su trabajo y localice a una pareja más experimentada que ha perdido el entusiasmo por su propiedad comercial por allí. Usted compra y remodela este pequeño centro comercial ubicado frente a la nueva estación, ya que sabe que es un área atractiva para los habitantes minoristas que se centran en los trabajadores. Decida la actividad actual de libre mercado en el centro comercial para que se dé cuenta si es un mercado de compradores o vendedores. Eso no significa que no pueda hacer algunas inversiones extraordinarias en tierras; Sin embargo, debe ser sensato. Comprar en el

mercado de un vendedor a costos superiores al costo de sustitución puede ser riesgoso. Trate de no pensar considerablemente en ello como si su objetivo fuera una suspensión transitoria de la propiedad.

Los datos son el núcleo de la organización. Transmitir actualidad a la mesa de trueque. Obtenga información de ofertas equivalentes para ayudar a su costo. Una y otra vez, los inversores y sus especialistas seleccionan el número desde el aire cuando hacen una oferta. En el caso de que usted fuera el distribuidor, ¿se le inducirá a reducir su costo inicial? Indicar más adelante y equivalentes ofertas de propiedades de inversión para legitimar el costo de su oferta fortalece su caso. ¿De vez en cuando descubre un vendedor de terrenos con grado de inversión que no se acerca a toda la información del mercado? Sin embargo, los comerciantes con frecuencia no eligen las propiedades de privilegio, ya que desean utilizar imaginativamente solo las composiciones que se ajustan al costo de venta más sorprendente posible.

El tiempo que tiene que cerrar su compra es, además, una concesión de negociación. Algunos comerciantes pueden requerir dinero pronto y entregar diferentes enfoques en la posibilidad de que pueda cerrar rápidamente. Además, la bonificación del especialista en tierras también puede ser discutible. Por fin, intente decentemente dejar sus sentimientos a solas por cualquier compra de propiedad. Esto es más difícil de lo que uno

podría esperar, sin embargo, haga lo que sea necesario para no estar embobado por una propiedad. Continúe buscando diferentes propiedades a pesar de hacer una oferta; puede consultar con un vendedor desmotivado.

El entendimiento de compra es el registro autorizado que rastrea las sutilezas del intercambio para su compra propuesta de la propiedad en cuestión. Dependiendo de dónde viva, existen diferentes términos para un acuerdo para la compra de tierras, por ejemplo, un contrato comercial, una idea para comprar, un acuerdo de adquisición, además, un acuerdo, un entendimiento sincero del efectivo y un recibo de la tienda.

Independientemente de cómo lo llame, la comprensión de la compra es el archivo más importante en la limpieza de tierras. Incorpore la información esencial (los nombres de los comerciantes y compradores, una descripción de la propiedad y los términos de financiamiento propuestos) y muestre la cantidad que paga, cuando paga, los términos y condiciones que deben cumplirse para cerrar el intercambio, y las condiciones bajo las cuales se puede abandonar el entendimiento y devolver la tienda del comprador. Trate de no darle a un operador terrestre la oportunidad de revelarle que su oferta debe estar en una estructura específica, a la luz del hecho de que, aunque muchas estructuras de comprensión de compra son accesibles, no se requiere ninguna. La estructura que utilice depende de usted: le sugerimos que utilice una estructura de comprensión de compra que sea cualquier cosa

menos difícil de leer y obtener. Cuanto más confuso es el idioma, casi seguro es que las reuniones se confunden o difieren en la importancia de los términos de la oferta.

CHAPTER 7: MITO DE DIEZ

7.1 Aumentar el valor de la propiedad en diez formas

A pesar de que la mayoría de las propiedades de inversión tienen diferentes fuentes de pago, la mayor fuente son las rentas. Los inversores inmobiliarios comienzan astutamente con el entendimiento de que las construcciones de arrendamiento conducen a ingresos más prominentes. No obstante, establecer el contrato de arrendamiento correcto y mantener el nivel de mercado ideal de un suministro interminable de ocupantes es una de las principales dificultades reconocidas por los propietarios. Numerosos propietarios de propiedades de inversión dudan en aumentar los alquileres, ya que les preocupa que sus grandes ocupantes puedan irse. Esta es una preocupación importante, sin embargo, no debería evitar que obtenga rentas a nivel de publicidad, uno de los enfoques más rápidos y menos complejos para mejorar sus ingresos. Obviamente, debe buscar de manera confiable enfoques inteligentes para mejorar la propiedad y asegurarse de que sus alquileres sean agresivos y tengan una estima razonable.

Por otro lado, si sus alquileres están ahora a niveles de mercado, esperamos hacer movimientos hacia la propiedad para legitimar alquileres más altos. Posiblemente, incluir una unidad de ventilación combinada de microondas / escape sobre la estufa, dar espacios adicionales o introducir una plataforma o sombra puede brindar una mejora que legitime un arrendamiento más alto. Cualquier actualización que mejore la naturaleza de la vida o transmita

la propiedad a una dimensión como las propiedades más altas estimadas en la región puede generar rentas de mercado ampliadas.

El factor absoluto más significativo para decidir los costos de la mayoría de las propiedades de inversión es la rotación. Tanto en propiedades privadas como comerciales, la rotación de habitantes es básicamente horrible para la realidad. Un habitante que se muda con mayor probabilidad implica una desgracia en el pago del alquiler, además de su impacto con los costos ampliados (promoción, selección de ocupantes, soporte y arreglos, y actualizaciones de capital regularmente) para hacer que la unidad o suite de alquiler sea accesible para indicar a los ocupantes inminentes. Marcar arriendos de larga distancia con habitantes calificados, mantener incesantemente la propiedad en las mejores condiciones y ser receptivo con los ocupantes puede ayudar a disminuir la rotación de habitantes, lo que mejora legítimamente los ingresos y los ingresos operativos netos.

Otro dispositivo convincente para disminuir la pérdida de arrendamiento en medio de la rotación de ocupantes es presentar la unidad de alquiler o el conjunto de habitantes. En el caso de que pueda alquilar el alquiler a otro habitante solo un par de días o semanas después de que el ocupante presente abandone, disminuirá drásticamente su contrato de arrendamiento perdido e incrementará sus ingresos. Después de recibir la notificación de un ocupante para despejar, busque de inmediato el consentimiento para

ingresar y descubra lo que tiene que hacer para preparar la propiedad para el siguiente habitante. Asimismo, comience a promocionar para otro habitante y aumente la colaboración del ocupante que se retira para demostrar la propiedad. El prearrendamiento es uno de los enfoques más fáciles para construir su ganancia general, sin embargo, requiere algunos arreglos y un habitante retirado agradable que debería tener en caso de que haya sido un propietario perseverante y confiable y haya sido receptivo a las necesidades de su ocupante.

Una alternativa de alquiler es un entendimiento que le permite al habitante el privilegio de comprar la propiedad alquilada a un costo predeterminado por un período de tiempo específico. Los comerciantes utilizan regularmente opciones de alquiler en mercados de tierras moderados para generar un entusiasmo adicional por la propiedad; incluso un comprador potencial en este momento sin una cuota inicial tiene la oportunidad de convertirse inevitablemente en un titular de hipoteca.

Existen numerosas ventajas diferentes para el propietario de la propiedad de inversión dispuesto a ofrecer un alquiler con la opción de comprar la propiedad. Con frecuencia puede vender la propiedad como incentivo en el mercado actual, y la alternativa de alquiler en su mayor parte requiere un gasto de elección único que puede mantener si el comprador no practica la elección. Además, el arrendatario / comprador normalmente paga una cuota

de alquiler de mes a mes más alta con una alternativa de alquiler a la luz del hecho de que una parte de la cuota está conectada a un precio definitivo. Las cuotas más altas programadas regularmente pueden ser útiles para usted si las corrientes de dinero para la propiedad son negativas a partir de ahora. Las propiedades de inversión que tienen en cuenta a las personas de la tercera edad han sido famosas de manera confiable, y los aspectos socioeconómicos claramente respaldados precedieron a la consideración de esta especialidad del sector empresarial en desarrollo progresivo. Algunas propiedades de alto nivel se centran en aquellas que necesitan una consideración poco común y administraciones de sustento, y eso es difícil para algunos propietarios. En cualquier caso, existe un requisito de desarrollo para propiedades con ejercicios y proyectos sociales que intrigan a las personas mayores dinámicas y no requieren habilidades particulares o inversiones de capital notables.

La oferta de control o la presentación inicial que brinda su propiedad es básica para su logro general. De lejos, el enfoque menos exigente para expandir los ingresos y la estima es simplemente ordenar y abordar el mantenimiento concedido que se encuentra en muchas propiedades. Uno de los estándares básicos de la tierra es la actividad fundamental del libre mercado. Por otro lado, si su propiedad realmente emerge y se ve muy superior a las propiedades equivalentes, crea un interés intenso; su alquiler

seguirá involucrado en los mejores alquileres del mercado. De eso se trata el ingreso.

Además de restaurar el mantenimiento directo concedido, otro método extraordinario para expandir los ingresos (y la estima) es renovar la propiedad. La clave aquí es gastar dinero en efectivo solo en cosas que mejoran la propiedad y dan una recompensa rápida. Los precedentes incorporan utilidades de submedición, aparatos de actualización o incluyen nuevos aspectos destacados que los habitantes desean.

Uno de los pasos iniciales a seguir después de comprar una propiedad de inversión es evaluar los costos de trabajo actuales. Vea si hay oportunidad de mejorar, especialmente sin afectar negativamente a sus habitantes.

Pedirle a las organizaciones de servicio cercanas que realicen una revisión de vitalidad puede identificar formas para que usted reduzca los costos. La innovación está utilizando iluminación LED, vitalidad orientada al sol y marcos de calentamiento hidrónico increíblemente atractivos. La rápida expansión de los gastos por los beneficios de agua y alcantarillado en numerosas regiones de la nación ha hecho que el establecimiento de submedidores individuales con conocimientos financieros para distribuir y recuperar los gastos de cada ocupante dependa de su utilización genuina. Los medidores de agua separados para las regiones de la escena posiblemente prescindirán de sus cargos de alcantarillado si la empresa de

servicios de agua de su vecindario los ofrece. El enfoque más ideal para lograr la protección de los activos en sus propiedades es hacer que sus habitantes estén legítimamente a cargo de la utilización de sus activos. Esto permite a los habitantes controlar sus propios gastos y ahorrar dinero en efectivo.

Para propiedades privadas y comerciales más grandes, solicite a cada uno de los trabajadores contractuales actuales y cooperativas especializadas que muestren una propuesta u oferta. Encuentre otras empresas prácticamente idénticas y, finalmente, entregue su negocio a aquellas organizaciones que están protegidas y ofrecen la mayor cantidad de dinero. A medida que su territorio se desarrolle, se dará cuenta de quiénes son los mejores proveedores de estimados, y es posible que los trabajadores contractuales y las cooperativas especializadas ofrezcan límites que dependen del volumen.

7.2 Inversión exitosa en bienes raíces de diez maneras

Numerosos maestros de infomercial y de clase del terreno hacen que parezca realmente simple para cualquiera hacer una fortuna en la tierra a mediano plazo. La compra de despojos o propiedades sin pago en efectivo puede dar retornos atractivos, y no hay incertidumbre de que asegurar la tierra por debajo de su estima inherente aumente sus probabilidades de logro monetario. Esta es esencialmente la guía convencional sabia (compra baja, venta alta) conectada a la tierra. Además, en el caso de que pueda hacerlo de manera rutinaria y sin problemas con el título, la destrucción de problemas físicos o los resultados negativos del deber de ser declarado vendedor por el IRS, esta técnica puede ser muy productiva.

No obstante, descubrir propiedades excelentes, físicamente estables y accesibles a precios inferiores al mercado no es básico. Nuestra experiencia es que la mayoría de los vendedores realizan estimaciones de propiedad y no solo regalan su propiedad. Con frecuencia sentimos que el conocido adagio "Obtienes lo que pagas" fue engendrado por un inversionista de tierras que acaba de comprar un abandono solo para descubrir que tiene un embargo preventivo expansivo no registrado, un habitante comercial sustancial que declaró insolvencia financiera y puede anular su renta, o una sección dividida.

Diríamos que, en general, los inversores fructíferos serán personas astutas, perseverantes y confiables que realizan con gran entusiasmo el debido ingenio antes de comprar una propiedad. No piensan de nuevo la rueda con cada arreglo, ya que conocen su especialidad en el mercado, sus habilidades individuales y sus activos accesibles. Tienen un sueño y utilizan su curso de acción confiable para cada propiedad. En el caso de que acumule estos regalos, puede revelar propiedades únicas con un potencial de estima incluido que sus rivales frecuentemente pasan por alto.

El nuevo inversionista de la tierra también debe acumular manantiales adicionales de salario mientras mantiene o, idealmente, a pesar de reducir los costos actuales; Independientemente de si puede descubrir propiedades en las que el concesionario le da todo el financiamiento, no puede escapar de los costos seguros fuera del escondite o del costo de la puerta abierta de la pérdida de sueldo mientras usa su tiempo y vitalidad para encontrar propiedades y jugar con firmeza. Parece que todavía no podemos encontrar un investigador de tierras de primera clase u organización de custodia que no funcione para nada.

La gran mayoría crea riquezas y cumple una expectativa más alta para las comodidades cotidianas a través de la penitencia y viviendo por debajo de sus métodos por el momento o algunos incluso lo hacen después de tener flujos considerables de dinero de la tierra. Su inclinación dependerá de sus

habilidades y activos particulares. Está listo para utilizar sus habilidades y destrezas como director de propiedades para rediseñar las propiedades, obtener nuevos habitantes e incrementar las rentas. Las propiedades especialmente atractivas son aquellas en las que el actual propietario o director no ha mantenido las rentas a nivel de mercado o que no se han mantenido de manera adecuada cosméticamente.

Compre continuamente propiedades al costo más ideal. Este sistema es básico y es un buen augurio, aunque en realidad podría ser bastante difícil. Proponemos seguir ciertas reglas. En caso de duda, la mayor parte de sus adquisiciones de tierras debe estar en la clasificación superior de reparador y calcularse según las necesidades. Debe comprar las propiedades que ofrecen dificultades explícitas que coordinan sus propias habilidades para que pueda utilizar sus aptitudes para revisar y actualizar la estimación de la propiedad e incrementar el ingreso operativo neto después de un tiempo.

Un inversionista de tierras que utiliza la técnica "Hágase rico" no compra otra propiedad completamente rediseñada, excepto si se trata de un avance o un área privilegiada, a la luz del hecho de que la estima agregada o el agradecimiento hasta la fecha han acabado de ser tomado por el actual propietario. Estas propiedades pueden ser fuertes inversiones, sin embargo, está limitado a los incrementos del mercado en arrendamiento y estima, por así decirlo.

La metodología "Hágase rico" se basa en descubrir propiedades que están situadas en el camino del avance y luego remodelarlas para expandir los ingresos y la estima. En cualquier caso, no gaste demasiado en mejoras físicas. Solo necesita hacer esas remodelaciones o actualizaciones que expandan el atractivo de la propiedad a su mercado objetivo. Su propiedad es una unidad de alquiler, no su propia casa. Es posible que necesite colocar repisas y máquinas de alta calidad en su hogar, pero no puede obtener una ganancia decente por su inversión si tiene la posibilidad de mejorar su casa rentable. El orgullo de la propiedad es significativo, sin embargo, mantener un negocio y gastar de más en una propiedad limitará su capacidad de reservar la siguiente cuota inicial y fabricar su cartera y lograr riquezas.

CAPÍTULO 8: METAS PARA ALCANZAR LA CIMA

8.1 Determinar el campamento base

El director arregla en estructura una pista relacionada con el dinero para seguir corriendo es establecer su campamento base presupuestario. El camino a esto es fusionar el modelo de patrimonio neto en su vida. El paso inicial es hacer un plan de gastos individual y cumplirlo. Esto le permitirá asegurarse de no gastar la totalidad de su efectivo y tendrá algo que aportar. Un gasto individual lo moverá a vivir bien, pero muy por debajo de sus métodos moderados hasta que se acumulen sus riquezas presupuestarias. Al seguir un gasto, comenzará a comprender por qué compra cosas costosas después de estar bien y no anteriormente. Por fin llegará a comprender que el primer paso para convertirse en un magnate es continuar con una forma de vida de utilización controlada. El segundo paso para configurar su campamento base presupuestario es mantener una hoja de trabajo de activos totales continuos: su tarjeta de puntaje de creación de riquezas.

Designa una hora cada semana para revisar y plantear una pregunta: "¿Cómo podría convertirme en mis activos e ingresos totales?" Cada vez que compre algo, comenzará a llegar a una conclusión obvia con respecto a lo que hace con efectivo y la forma en que influye en sus riquezas relacionadas con el dinero. Después de algún tiempo, comprenderá por qué los magnates afirman que las riquezas relacionadas con el dinero no son equivalentes al salario ganado y que ahorrar no es equivalente a invertir.

El último avance en la estructura de su campamento base es mantenerse alejado de la obligación. A pesar del hecho de que esto es fácil de decir, es difícil de hacer. Trate de hacer una promesa de abstenerse de financiar sus propios gastos de vida. Trágicamente, numerosas personas se ven envueltas con un estilo de vida de "obtener y comprar". Los magnates hacen el inverso definitivo, recibiendo el mantra "reservado, en ese momento de compra", particularmente para compras reales. Trate de no darle a su crédito la oportunidad de hacer una tarjeta haciendo su reserva para usted. En caso de duda, intente pagar con dinero o dinero comparable. Al final del día, trate su tarjeta de crédito como dinero y pague la compensación todos los meses. Los magnates no utilizan la obligación de transmitir crédito plástico. No tienen entusiasmo por pagar una gran intriga, y tú tampoco. En el caso de que pueda, compre en función de las "necesidades" y mantenga una distancia estratégica de una forma de vida que adquiere "necesidades". Cuando algo se rompe, piense con certeza "arreglar" primero, "utilizar" de segundo y "nuevo" de último. Probablemente mantendrá una distancia estratégica de la obligación no basada en recursos, pase lo que pase. Sin embargo, por fin, por otro lado, debe generar obligación; Intentar garantizar que el plazo de la obligación y la vida útil de los recursos se coordinen.

8.2 Protegiendo el futuro

La actividad principal para asegurar su futuro es ahorrar de tres a medio año de costos diarios para una cuenta por si acaso. Necesita una red de seguridad, así que independientemente de lo que ocurra, tiene alternativas. Espere que esta suma de retención aumente a medida que aumentan sus activos totales.

Luego, compre una casa. Esto no es exclusivamente fondos de reserva restringidos, también verifique el recurso que decide su forma de vida más que otro. Del mismo modo que con alguna otra compra, la compra se basa primero en las necesidades y luego en las necesidades. Compre lo que desea administrar, no lo que le prestará un banco. Compre en vista de los arreglos de su familia. No "compre por debajo", requerir una mudanza demasiado pronto, o "compre en exceso", previendo más salario más adelante. Es una línea apretada para caminar, pero debe caminarla. En el caso de que lo haga "bajo compra", presumiblemente terminará haciendo de esta su primera propiedad de inversión. "Comprar en exceso" puede ubicarle en la casa de los pobres. Trate de no progresar para convertirse en "rico en casa y pagar pobre". La verdadera clave de oportunidad aquí radica en poner sus cuotas en una forma rápida de ser dueño de su casa sin preocuparse en el mundo.

Tercero, asegure su futuro protegiéndolo en territorios clave. Necesitará suficiente protección para discapacitados para asegurar un estilo de vida básico. Necesitará una protección contra desastres satisfactoria para ayudar

a fortalecer a su familia y liquidar los gastos del legado del gobierno. Necesitará la mejor cobertura médica razonable para usted y su familia. Necesitará una estimación de sustitución satisfactoria y protección de obligación para su hogar, vehículo y propiedad individual. En el caso de que reúna a su especialista en protección, contable y abogado encargado de la organización del hogar, debe tener la opción de dar sentido a esto en aproximadamente 60 minutos. Al final, haga un plan de legado. Debe incorporar una disposición de elementos sencilla, aunque minuciosamente considerada, fideicomisos y testamentos adecuados, y metodologías para limitar o eliminar las imposiciones heredadas y ampliar la garantía del prestamista. La inversión que realice desde el primer momento para las administraciones de un asombroso abogado encargado de la obtención de legados será finalmente rentable. En el momento en que Sam Walton era un chico joven que simplemente comenzaba en los negocios y que por lo menos podía soportar el costo, estableció su plan de legado. Posteriormente, hacia un final alucinante, una de las mejores fortunas cercanas a su hogar en cualquier momento acumulado fue intercambiada a sus beneficiarios con prácticamente cero aranceles pagados. Los magnates entienden esto, ¿tú lo entiendes?

8.3 Financiamiento Futuro

Es una gran oportunidad para convertirse en un inversor. Para lograr esto, debe hacer lo que hacen los inversores: obtener efectivo y utilizarlo, elegir el escaparate de terreno en el que necesita poner recursos y aprenderlo, y fabricar su trabajo y arreglos de leads y crearlos. La escuela nunca sale para los fructíferos. Sea claro acerca de sus territorios "imprescindibles" y negocia. Tenga en cuenta que está descubriendo cómo ganar antes de especializarse para hacerse rico. Prepare una lista de lectura todos los años y lea esos libros. Además, haga lo mismo para las cintas de sonido instructivas, grabaciones y DVD. Vaya a una clase al año sobre un punto que debe conocer mejor. Pase tiempo con los individuos de su sistema y sintonice su experiencia y exhortación. Lo más importante, despierte cada día y declare: soy un inversor. Hoy podría ser el día en que descubra una oportunidad y haga un arreglo.

Con efectivo, información y conexiones detrás de usted, es una oportunidad ideal para generar oportunidades de inversión. Para empezar, escriba sus criterios en papel. En el caso de que no estén grabados, lo más probable es que no los tenga. Luego, conserve este resumen con el objetivo de que termine como una melodía en su mente que no puede resistir recordar. En la actualidad, busque clientes potenciales y comercialice clientes potenciales que cumplan con sus criterios. Elija un par de técnicas y bríndeles la

oportunidad suficiente de verificar si funcionarán. Dado que sus Criterios, especialidad y mercado geográfico objetivo son una ecuación notable, debe trabajar con su enfoque de edad de plomo durante algún tiempo para comenzar a ver resultados no sorprendentes. Obstruya su horario para el tiempo de anticipación y asegúrelo. Establezca el objetivo de crear un cliente potencial de varios días, ponga esos clientes potenciales en su base de datos y luego trabaje en ellos.

Los sospechosos y las perspectivas son totalmente únicos. Uno no lo hará, y uno lo hará. Uno malgasta su tiempo, y uno merece su tiempo. Uno le cuesta dinero en efectivo y el otro las ganancias. Uno no merece ningún esfuerzo, y uno merece todo el esfuerzo. Trate de tener la opción de entender rápidamente cuál será cuál. Cuando puede hacer eso, está haciendo el trabajo más básico que hacen los inversores. Elegirá sus clientes potenciales al revisar la propiedad, conocer al distribuidor y obtener su sistema incluido. Probablemente tendrá la opción de decir: "Mis perspectivas están investigando". Tendrá la opción de indicar esto cuando piense en una propiedad que cumpla con sus Criterios y sea reclamada por un distribuidor que cumpla con sus Términos.

8.4 Quedarse en el curso

La última fase de estructurar su seguimiento relacionado con el dinero es hacer y continuar la vitalidad con el objetivo de que pueda terminar lo que se ha comenzado. Trate de no estresarse por la economía o el mercado. Warren Buffett dice que no. Es su criterio ese problema, no las condiciones que pueden hacer su accesibilidad. Adhiérase a su acuerdo y contribuya de acuerdo con sus Criterios. El siguiente diagrama establece la metodología particular que debe tomar. Debería dedicar alrededor de 10 horas por semana a este programa de construcción de riquezas. Puede completar un poco todos los días, o puede completar los méritos de siete días cada fin de semana. La decisión es tuya. Simplemente permanezca en curso.

Tan directo como parece, ejecutarlo muy bien puede ser un desafío. La inversión efectiva y la creación de riquezas es un procedimiento, no una ocasión. Es una carrera de perseverancia, no una carrera rápida, y debe crear y almacenar vitalidad para correr. Burnout ronda detrás de cada propiedad que debe visitar y cada comerciante que debe conocer y consultar. No puede soportar darle a esto la oportunidad de transpirar. Debe prepararse para el agotamiento y las diversiones con el objetivo de que pueda seguir invirtiendo y obtener un cargo. Es un trato completo, y en el caso de que no lo siga, estará engañando a su plan de inversión y a usted

mismo. Necesitará vitalidad para progresar y convertirse en un inversor magnate.

CONCLUSIÓN

Invertir en casas alquilables puede crear salarios actuales y recortes de impuestos notables al igual que fabricar valor a partir del aumento a lo largo de los años y décadas. Considere específicamente su plan de gastos de mes a mes y asegúrese de tener suficiente protección incluida. Los mejores inversores inmobiliarios fabrican su cartera de inversiones inmobiliarias reservando algo de dinero y luego comprando propiedades poco a poco a lo largo de los años.

La tierra es la principal inversión de la que somos conscientes de que puede vivir o arrendar para entregar el salario. También puede determinar vastos beneficios libres de impuestos cuando vende su arreglo vital de vivienda a una tasa más cara de lo que pagó por él. Los territorios, donde se van a realizar nuevas mejoras o reurbanizaciones, son el lugar donde debe estar. Las mejores propiedades de inversión de tierra son aquellas que se encuentran mucho y son físicamente estables, pero se prueban cosméticamente y se supervisan de manera ineficaz.

Si bien The Real Estate Investor es un manual para invertir en tierras, también es, en su centro, un manual para ganar dinero relacionado con la riqueza. Hacer riquezas presupuestarias comienza con la comprensión de los mejores estándares confiables para obtener ganancias. Hacer riquezas está relacionado con la percepción de que las riquezas no son el

equivalente, que el vacío entre un arreglo decente y un arreglo increíble es una gran brecha hecha por la ausencia de inteligencia. Aprender la distinción puede cambiar la forma en que mira al mundo y, al final, puede cambiar un estado alucinante.

Como encontrará, *The Real Estate Investor* es extremadamente dos libros en uno. El segmento inicial se le da a su razonamiento. En esa parte, desafiará una parte de sus leyendas sobre el efectivo, la tierra y usted mismo. Además, se familiarizará con algunas realidades inmortales sobre la forma en que funciona el efectivo. En el caso de que pueda descubrir cómo adoptar una mentalidad similar a la de un magnate, tendrá una oportunidad enormemente mejorada de liquidar una. La segunda pieza del libro está relacionada con hacer un movimiento. Es la parte de "cómo hacerlo" y trazará una forma demostrada de perseguir tal como lo han intentado utilizar los modelos.

REAL ESTATE FLIPPING

CAPÍTULO 1: OBTENER GANANCIAS EN EL PRIMER TRATO

Puede creer que necesita una tonelada de efectivo para entrar en el negocio de la tierra, pero eso no podría estar más fuera de la base. Ni el aprendizaje previo ni un equilibrio financiero cargado de dinero es una necesidad. De hecho, puede aprovechar más oportunidades en caso de que tenga experiencia y dinero en efectivo. En las expresiones de uno de mis mentores, "Cada as fue a la vez una calamidad". Nadie se da cuenta de lo que están haciendo bien desde el principio. Sin embargo, como un todo comenzamos en algún lugar.

El obstáculo

El mayor obstáculo que probablemente enfrentará es el miedo. Las personas son reacias a quedarse cortas, a estar mal equipadas, a ser excesivamente problemático, a no tener suficiente efectivo. Algunas personas incluso temen el logro. En su mayor parte, estas son preocupaciones auténticas, pero la forma en que maneje este miedo manejará su futuro como un desarrollador privado. La mayoría de las personas consideran que el miedo es una señal de alto; sin embargo, es una señal de enfoque. Esa punzada de estrés en la boca del estómago es una señal para enfocarse en lo que no tiene la mejor idea, lo que tiene que saber y lo que conoce. Considere una puerta abierta que se dio cuenta de que necesitaba tomar, pero que no hizo.

¿Qué le detuvo? ¿Por qué método será diverso esta vez? Cuando cambie su visión del miedo, verá innumerables oportunidades. Tanto más críticamente, invertirá su tiempo y vitalidad aún más rentable. En lugar de mantener una distancia estratégica del miedo, debe saludarlo de todo corazón. Cuando reconoce el miedo, en ese momento ha distinguido recientemente lo que tiene que darse cuenta y acumula más datos para avanzar con certeza. No necesita saber cada una de las respuestas apropiadas; simplemente necesita llegar y estar feliz de acercarse a las personas que lo hacen. Las poblaciones generales con las que se rodea son fundamentales para su prosperidad como especialista financiero.

La oportunidad

¿Alguna vez ha estado conduciendo o paseando por algún lugar y ha visto una propiedad que requirió admiración? Ya sabe, el que tiene un jardín delantero más alto que tu abdomen o que necesita una ocupación de pintura exterior y revestimiento más de lo que necesita un peinado.

Nuestra primera leyenda para dispersarse es que puede obtener un beneficio en cualquier casa. Simplemente puede obtener un beneficio en la casa correcta: la que necesita trabajo, tiene un problema que abordar y tiene un propietario que lo impulsa a que logre una victoria exitosa para obtenerlo. Cuando localice la casa correcta, podrá actualizar el marco de recuperación de siete organizaciones sin levantar un pincel. En cada mercado, arriba o

abajo, compradores o vendedores, siempre hay alguien que le informa que actualmente no es un momento decente para poner recursos en la tierra.

Pregúntese las tres preguntas que acompañan cuando escuche esa guía:

1. ¿Este individuo produce varias veces más que yo monetariamente?
2. ¿Tiene este individuo la forma de vida y la oportunidad de tiempo que quiero?
3. ¿Este individuo tiene experiencia y hasta el momento se está beneficiando en la tierra?

El noventa y nueve por ciento de las veces la respuesta a estas tres preguntas será no. Todos tienen una suposición. En caso de que me sintonizara con todos los que me revelaron que actualmente no es el momento correcto para ingresar a la tierra, en cualquier caso, estaría en mi primera ocupación.

Comience a pensar como un inversor

Cada dimensión de salario que desee solicita una adaptación alternativa de usted. Por otro lado, se acerca a la recuperación como un bricolaje sin la ayuda de nadie más, lo verá en su llegada. No es mejor gastar su tiempo pintando la casa usted mismo para ahorrar algo de dinero. Este es un dispositivo que evita que muchos posibles especuladores lleguen realmente a la siguiente dimensión. La siguiente dimensión es el punto en el que invierte menos energía en un acuerdo, obtiene más beneficios de ese trato e

invierte su tiempo en cosas que podrían compararse fácilmente con la tierra. Mi brillante estándar para rehabilitar tierras es: "Nunca ponga las manos sucias". Nuestra responsabilidad principal es descubrir gangas estimuladas, recaudar fondos y lidiar con una recuperación efectiva. Está en la cuestión de convertir efectivo. ¿Qué tan rápido podría poner un dólar para poder sacar tres dólares? En el momento en que esto resulte ser una segunda naturaleza para usted, comprenderá que la remodelación es un vehículo para duplicar sus dólares. Cuando ahorra algo de dinero al tomar todos los pasos necesarios usted mismo, está obstaculizando la actividad, haciendo un trabajo inferior y arruinando diferentes oportunidades mientras toma una oportunidad en el sitio. Básicamente, al ensuciar sus manos, obstaculiza la posibilidad de recuperar su efectivo antes. Por último, su responsabilidad es sacar un dólar de su bolsillo como especialista financiero y percibir qué tan rápido y competente puede traer dos dólares de vuelta a su bolsillo. Ponga a sus trabajadores contractuales en un marco efectivo; Esto muestra respeto por su tiempo y capacidad. Aclare que no es un niño de recados o una joven dama para traer materiales para la casa. Debe tener suficiente confianza en usted mismo para comprender genuinamente dónde se dedica mejor su tiempo, y las partes que acompañan a este libro le indicarán simplemente eso.

CAPÍTULO 2: NUNCA LEVANTAR UN PINCEL

Imagine lo que podría ocurrir si todos sus conocidos, prestando poca atención a su llamado, hicieran sus propios deberes, sin la ayuda de un contador público o contable. Deme la oportunidad de darle un precedente. Sus intereses y obsequios se encuentran en otro lugar, sin embargo, debe designar de 6 a 12 horas de su tiempo para documentar sus gastos o más. Verdaderamente, puede ahorrar un gasto mínimo, pero está renunciando a algo que es progresivamente significativo, y no está trabajando de la manera más notable ni está utilizando su tiempo. Como mencionamos en la sección anterior, un especialista financiero en recuperación no debería estar realizando una oportunidad en la casa. O tal vez, debería concentrarse en ejercicios que le darán a usted, a sus trabajadores temporales y a todo su grupo más dinero en efectivo: descubrir negocios, financiar negocios, arreglar negocios y cambiar negocios. Centrarse en estos mandados de alta necesidad afectará decididamente a todos los involucrados en estas empresas.

Los malhechores

Cuando obtenga su primer negocio de remodelación, estará entusiasmado hasta el punto de que pueda pasar por alto la importancia de su tiempo como inversionista. Durante el mes principal, conducirá a sus compañeros, familiares y colegas a su nueva empresa de remodelación sin reconocer cuánto tiempo está desperdiciando. No tiene en cuenta a fondo las cosas,

prepárese o reconozca a los trabajadores contractuales y el trabajo que deben realizar. Antes de que lo entienda, habrá consumido un mes e innumerables visitas a la casa al no estar preparado y resuelto con un marco. En términos relacionados con el dinero, simplemente pagó por un mes de tener un costo. Después de las cuotas anticipadas, los cargos por servicio, los impuestos, el seguro y el mantenimiento, no tiene nada que mostrar por todo lo que ha hecho hasta ahora. Cuando por fin se decide por un par de opciones, emplea apresuradamente a un trabajador contractual. Trágicamente, usted olvidó hablar con, preseleccionar y verificar las referencias del trabajador contractual; y no estableció la mejor relación de trabajo posible a través de los seis archivos básicos. Además, contrató a sus compañeros, madres, hermanas e hijos. El trabajador contractual comienza la actividad con una extensión de trabajo simple de usar, lo que significa que los pasea por la casa mientras señala con el dedo índice y les revela verbalmente lo que debe hacer en cada habitación. No registra nada, por no mencionar que considere significativamente hacer que firmen los seis informes básicos que los mantendrán dentro de las pautas, el curso de los eventos y los gastos importantes para que tenga éxito.

Por fin comienza la actividad. Sea como fuere, los trabajadores temporales requieren el 50 por ciento del costo liquidado como una cuota inicial antes de comenzar a trabajar. Entonces les pagas. Dado que la principal influencia

que tiene sobre cualquier trabajador contractual es el efectivo que aún no le ha pagado, está atrapado en una situación desafortunada. ¿Qué motivador necesitan para completar el trabajo en su curso de eventos o alcanzar sus logros ya que a partir de ahora tienen la mitad del dinero en efectivo en su bolsillo?

Cuando comienza la remodelación, está ansioso por interesarse y ensuciarse las manos. Continúa preguntando al trabajador temporal con qué puede ayudar, en ese momento le da un resumen de las provisiones para obtener de Lowe's o Home Depot. Si bien puede pensar que está ayudando, simplemente se transformó en un niño / joven de recado de \$ 10 / hora.

La actividad alcanza alrededor del 25 por ciento de finalización y el trabajador contractual aclara que siguió teniendo algunos gastos imprevistos y el trabajo para el que necesita más efectivo. Tenga en cuenta que efectivamente pagó el 50 por ciento del gasto del trabajador temporal por adelantado y que acaba de terminar el 25 por ciento del trabajo. Actualmente están solicitando más efectivo y usted les paga otro 30 por ciento del gasto para continuar trabajando. Se está metiendo en una brecha significativa aquí.

El trabajador temporal vuelve al trabajo y termina rápidamente otro 10 por ciento de la tarea. Su avance rápido le permite gustarle su elección. En cualquier caso, el trabajador temporal asegura otro puesto y un cliente que

está feliz de pagarles otra cuota inicial del 50 por ciento. Asume el cliente extra y obtiene el 50 por ciento del efectivo y ahora tiene un compromiso con la tarea de otra persona. Mientras tanto, nadie está trabajando en su casa. Desarrollando en cuestión, llama al trabajador temporal que le da una razón tras otra con respecto a por qué no están en el sitio de la empresa, y garantiza estar en su propiedad al día siguiente.

En cualquier caso, están ausentes al día siguiente, después de que ha llamado sin cesar y dejado varios mensajes telefónicos. Actualmente tiene una casa que está completa en un 35 por ciento después de haber pagado el 80 por ciento del gasto de la actividad. Tiene un trabajador temporal que nunca más responde sus llamadas telefónicas y lo envía directamente al mensaje de voz. Por supuesto, ¿por qué razón responderían sus llamadas? A partir de ahora tienen un ingreso neto del 45 por ciento (80 por ciento de la cuota menos el 35 por ciento del trabajo terminado) mientras que nunca más volverán a poner los pies en su hogar.

Comience a pensar como dueño de un negocio

Un consumidor se centra en lo que cuestan las cosas; un emprendedor se centra en lo que valen las cosas y la estima que pueden aportar a sus vidas. Un comprador no gasta dinero en efectivo que no tiene. Un emprendedor gasta el dinero de otras personas en lo que sea que lleve un incentivo a sus negocios y su vida mediante el uso de la influencia. Un comprador está

incapacitado por el miedo de asignar un trabajo que no resultará en la misma clase en la que puede hacerlo. Un emprendedor apenas puede esperar para nombrar y que alguien lleve a cabo la responsabilidad superior a cualquier cosa que haya hecho como tal, puede concentrarse en desarrollar diferentes territorios de su negocio.

Noventa y nueve por ciento de nosotros somos modificados para confiar en que el tiempo es efectivo. Esto es esencialmente falso. ¿Podría darme un caso de cuándo tuvo la opción de gastar su efectivo para recuperar tiempo adicional en su vida? ¿Cuándo le permitió el dinero en efectivo que adquirió para devolver y comprar tiempo para que pudiera pasarlo con un amigo o familiar que nunca más esté aquí? Sorprendentemente, ninguno de nosotros puede dar un caso de tiempo comprado en efectivo. Esto se debe a que el tiempo no es efectivo, ¡el tiempo lo es todo! Hay un campo de juego de una dimensión para los ricos y los pobres, los ricos y los que carecen de riqueza, los especiales y los no privilegiados: todos trabajamos con un horario similar de 24 horas en varios días. El factor de separación entre los individuos es el medio por el cual utilizan su oportunidad para descubrir lo que logran y alcanzan. Asimismo, debe reconsiderar su significado de influencia. Un fructífero revelador privado influye en todo. Influyen en efectivo estableciendo, accediendo o descubriendo crédito para adquirir reservas y promover su negocio. Influyen en mentores, especialistas,

consejeros y datos para disminuir sus expectativas de absorber información. Influyen en trabajadores temporales competentes autorizados y protegidos para que puedan terminar una remodelación asombrosa.

Un MWA es el pago más bajo permitido por el movimiento de la ley. Los MWA son empleos que debe reasignar y expulsar de su plan diario, ya que su tiempo se vuelve cada vez más importante para que no se destaque como profesional en su propio negocio. Como un inversionista de tierra esperanzado, hacer propensiones fructíferas es básico para intentar de inmediato en su profesión. Algunas alternativas pueden ser emplear una administración de limpieza para su hogar o pagar el cargo de \$ 12 a \$ 20 para que el supermercado transmita los productos perecederos que solicita en la web. Existen innumerables enfoques para dar a los demás la oportunidad de terminar los humildes encargos que todos tenemos que terminar en nuestras vidas, con el objetivo de que pueda ahorrar su oportunidad de concentrarse en los ejercicios para hacer dinero. Siempre que termine un recado, pregunte si puede ponerse en contacto con el servicio de asistencia para obtener tiempo adicional y obtener su próxima oferta de beneficios de \$ 25,000.

Un revelador privado es un título más confiable que un flipper o un rehabilitador o simplemente un ama de casa. Un desarrollador privado rediseña las imperfecciones en un vecindario determinado y produce

alojamiento de calidad con el que todos pueden estar satisfechos. Un desarrollador privado realiza ocupaciones dentro de su localidad. Un desarrollador privado es alguien que invierte de todo corazón en su trabajo, su ubicación y tiene un efecto social en cada casa con carácter y honestidad. No hace una diferencia en el caso de que necesite considerar esto como un intento de bajo mantenimiento para obtener el beneficio de remodelación poco frecuente o en caso de que necesite ir a tiempo completo e incrementar su potencial de ganancias más allá de lo que haya imaginado. Ser un desarrollador privado se trata de la actitud, trabajar más brillante y no más duro, utilizar su tiempo y transmitir el mejor elemento (una remodelación completa) de la manera correcta (obtener subvenciones y seguir toda la coherencia del código), y transmitir un hogar a las familias que lidiará con eso por mucho tiempo.

El tiempo es todo. Trate de no sucumbir a la actitud de hacerlo sin la ayuda de nadie. Comience a tener una perspectiva similar a la de un emprendedor a partir de hoy. Influya en efectivo, activos, marcos, guías y cualquier otra cosa que sea accesible para llevarlo a sus propios objetivos relacionados con el dinero. Al adoptar esta perspectiva y disposición, pasará de ser un especialista en su propio negocio a un visionario comercial genuino que aprecia la ventaja de ser dueño de un negocio, en lugar de la mayoría de los expertos que tienen un negocio que los posee.

CAPÍTULO 3: REMODELACIÓN ENCONTRANDO PROPIEDADES

Cualquier emprendedor se da cuenta de que si no puede o no tiene la más remota idea de cómo publicitarse, no estará listo para continuar por mucho tiempo. Además, descubrir ofertas de remodelación de verdugos tiene un vínculo inseparable con la exhibición. Un acuerdo decente se centra en la posibilidad de que podamos incluir un incentivo como inversor. En las siguientes partes, les voy a impartir algunas adecuadas en la web, desvinculadas, y organizativas para promover metodologías para descubrir gangas.

Entonces, ¿cuál es la clave para obtener un acuerdo decente? Comienza con la búsqueda de un distribuidor incitado. En el caso de que la casa de un vendedor no requiera reparaciones, en el caso de que no tengan un horario para vender, o en el caso de que no tengan circunstancias apremiantes para desentrañar monetariamente poco a poco, no tienen que lanzar su casa a un rehabilitador. Tenga en cuenta que si no puede aumentar el valor de la circunstancia como comprador de remodelación, en ese momento no puede obtener una victoria exitosa. Hacer una idea en una casa en perfecto estado y registrada en el Servicio de Listado Múltiple (MLS) por el mayor tiempo posible no es la forma en que hacemos un incentivo como inversionista de remodelación. Debe exhibir continuamente los arreglos para la compra, el dinero en efectivo para recaudar, los trabajadores temporales con los que

trabajar y los distribuidores a los que puede recurrir. Por lo tanto, organizar la publicidad es la metodología principal que describimos, ya que no requiere efectivo directo para comenzar.

La promoción del sistema es un tipo de publicidad increíblemente inteligente y proactivo, limitado únicamente por su afán de mover los pies y la boca para cooperar con la población general que lo rodea. El objetivo general de la publicidad del sistema es avanzar en su negocio e instruir a la mayoría sobre cómo puede ser de administración para ellos, o al revés. Está configurando estas conexiones para que aquellos con quienes su sistema pueda beneficiarse con su artículo, administraciones y aperturas comerciales. Estas conexiones pueden generar negocios adicionales, ya sea de forma directa o indirecta a través de una referencia.

Existen instrumentos que pueden permitirle manejar la mayoría de las conexiones de su estructura. Un programa de director de relaciones con clientes, también llamado CRM, puede permitirle clasificar sus contactos y computarizar su capacidad para mantenerse en contacto con ellos. Este agente de aceleración de la innovación permite a los inversores mantener la compatibilidad de trabajo con la mayoría de sus contactos y clientes potenciales. Al igual que un número tan significativo de otros, la tierra eventualmente es un negocio basado en conexiones, explícitamente, en cuanto a la cantidad de asociaciones que puede hacer y estar preparado

cuando se presente su próxima circunstancia. Cuanto más se presente como un experto en tierras que pueda comprar y vender propiedades, adquirir efectivo y asegurarlo contra propiedades genuinas, o contratar y pagar a trabajadores temporales, más referencias de publicidad del sistema le llegarán después de algún tiempo.

El poder de las redes

Una de las partes extraordinarias de trabajar en bienes raíces es que todos, tarde o temprano, necesitarán un lugar para alquilar o comprar. No debería experimentar ninguna dificultad para comenzar una discusión y descubrir una convicción compartida; todos necesitan un lugar para llamar hogar. Además, como inversionista en bienes raíces, ¡todo el mundo es actualmente un cliente y un cliente potencial!

El camino hacia la administración de sistemas fructíferos es percibir increíbles puertas abiertas cuando se presentan. ¿Es seguro decir que está explotando la organización de aperturas en su existencia diaria regular? Tiende a ser apenas perceptible en los que acepta que no son importantes para su negocio. Sea como fuere, cualquier red donde haya fabricado notoriedad le da la oportunidad de organizarse. De hecho, incluso las personas de una red o reunión no relacionada con bienes raíces son un conocimiento y una actitud de trabajo duro en exceso de un inversionista que acaba de conocer. Este tipo de oportunidad es excepcional para su caza,

ya que ha invertido oficialmente en la fabricación de energía y ha tenido en cuenta a estos individuos de la red. Tenga en cuenta que, dado que usted está en el negocio de bienes raíces, todos requerirán su administración tarde o temprano, así que infórmeles sobre la puerta abierta que tiene. La mayoría de sus contactos son una ventaja importante para su negocio inmobiliario. Además, encontrará que numerosas personas realmente están buscando las puertas abiertas que su empresa puede brindar.

Como inversor en remodelación, hay algunas personas con las que siempre debe organizarse y coordinar sus esfuerzos publicitarios. Tendrá que adaptarse a las personas que han progresado y sobre lo que está descubriendo actualmente. Gran parte de la administración de sus sistemas incluirá descubrir personas que han sido el lugar al que debe ir, y las personas que pueden ayudarlo a llegar. Debe inscribir la asistencia de algunas personas con experiencia para que su grupo se desarrolle y trabaje de manera competente. Cada individuo con el que entra en contacto mientras trabajan juntos se convierte en una parte de ese grupo. Por ejemplo, el logro de su trabajador contractual está legítimamente relacionado con el logro de su negocio de rediseño. Todo fluye y todos deben depender del grupo.

Trabajando con otros inversores

Numerosos inversores realmente tienen su oportunidad colaborando con diferentes inversores y tomando los arreglos que pueden no necesitar o para los que no pueden obtener financiamiento. Una interpretación de esto es la venta al por mayor. Hay dos tipos únicos de inversores: inversores de pie tierno e inversores impulsados. Necesita conectarse con ambos. Los nuevos inversores deberían aprovechar la oportunidad de unirse con diferentes inversores. Los novatos en bienes raíces descubren regularmente ofertas que necesitan ayuda para recolectar. He experimentado un sinfín de principiantes que requieren capacitación sobre el método más competente para estructurar un acuerdo, o que no tienen suficiente dinero para respaldarlo. Las dos reuniones asociadas con un esfuerzo tan coordinado logran un éxito al incluir la estima y construir una relación de largo alcance para seguir adelante. Independientemente de si es información, capital o esencialmente tiempo y esfuerzo en lo que puede concentrarse en una tarea, generalmente necesita llevar algo a la mesa para expandir la probabilidad de que trabajen con usted.

También necesitará colaborar con fructíferos inversores inmobiliarios que lo hayan experimentado todo. En el caso de que un inversionista preparado tenga un número excesivo de arreglos en su cartera o una empresa mayor que solicite su consideración, es casi seguro que compre su próxima propiedad; en consecuencia, obtienen un beneficio de descuento. Muchos

inversores experimentados están ansiosos por ser cómplices y ofrecer capacidad o subsidios. Es esencial mantenerse alerta cuando se trata de la posibilidad de una asociación. Debe considerar deliberadamente cualquier esfuerzo conjunto que haga. Debe abstenerse de colaborar con alguien con quien no tiene una relación de larga data. La mejor metodología es lanzar un acuerdo o comprar un acuerdo de alguien para que cada reunión pueda ir al cierre y controlar su propio destino sin debates. Asimismo, debe asegurarse de que los números funcionen al adquirir una propiedad de un distribuidor. Cualquier gran distribuidor seguramente dejará suficientes beneficios para el rehabilitador. La forma de construir una asociación con diferentes inversores es mejorar su negocio mediante la ejecución o el aprendizaje compartido.

La administración de sistemas con excelentes distribuidores de préstamos hipotecarios es básica para su negocio de remodelación; son una pieza fundamental de su grupo que puede ayudarlo con sus necesidades financieras. Lo que es más significativo, un excelente intermediario de préstamos hipotecarios puede brindarle referencias para buenos arreglos para comprar, y además aludir a compradores potenciales que aún no están trabajando con un experto en préstamos hipotecarios. Los representantes de préstamos hipotecarios también son importantes para promover cómplices. Dado que no están legítimamente compitiendo con usted por un acuerdo,

pueden complementar sus esfuerzos de promoción y usted puede separar los gastos. Por ejemplo, puede transmitir una pieza de correo basada en la oficina de correos con fotos de sus viviendas para vender por un lado y datos sobre los negocios de los agentes de préstamos hipotecarios por el otro. Esto permite a los compradores potenciales ver la casa que está disponible para comprar y preguntar sobre cualquier financiamiento que puedan necesitar. Un especialista en préstamos hipotecarios autorizado habitualmente no puede pagarle un gasto de referencia por enviarles negocios, pero pueden separar los gastos de publicidad con usted en su próxima batalla para descubrir compradores o distribuidores.

Como desarrollador privado, tendrá que agregar especialistas en bienes raíces a su grupo. Pueden dar una buena fuente de clientes potenciales para comprar y vender casas. Numerosos inversores rechazan la idea de trabajar con un especialista cuando obtienen su propio permiso de operador y hacen el trabajo ellos mismos. Independientemente de si obtiene su permiso de bienes raíces, debe recordar que, como cuestión de primera importancia, es un inversor, no un agente de bienes raíces. No tengo mi permiso, por lo que dependo de especialistas inmobiliarios en general excelentes y desaprobados por los inversores para trabajar.

Adquirir su propio permiso no es importante. Efectivamente he terminado muchos intercambios independientemente de no tener el mío. La clave es

buscar, distinguir y seleccionar operadores de bienes raíces que al mismo tiempo armarán su negocio. Existen numerosos operadores que se pondrán en contacto con usted incluso antes de que enumeren una propiedad en caso de que se den cuenta de que usted es un verdadero jugador en el negocio.

Debe satisfacer las necesidades de los especialistas tanto como ellos tienen en cuenta las suyas. Probablemente se convertirá en su contacto directo, un experto en su vecindad general de propiedades de rediseño. Dígale a los agentes de bienes raíces que no tiene miedo de las casas que necesitan trabajo y remodelaciones. Trabajar con inversores ofrece a los especialistas la oportunidad de realizar negocios repetidos y varias comisiones. Los operadores tienen la oportunidad de ejecutar varios arreglos al año con su ayuda. Al actuar como un operador doble en un intercambio, hablando tanto con el comprador como con el vendedor, adquieren los dos lados de la comisión. Un especialista lo considerará un contacto totalmente rentable con el que se esforzarán por mantener. Decirles a los grandes agentes inmobiliarios que posiblemente les dará la publicación de cualquier propiedad de remodelación que le transmitan es una ventaja gigantesca y una ruta para que un inversor reciba el pago en una casa similar dos veces.

Independientemente de si son abogados de abandono, legalización, destitución o separación, estas personas son probablemente las personas más notables con las que puede organizarse. Considere la cantidad de

posibles distribuidores, especialistas en préstamos y compradores que experimentan en el curso de su negocio diario. Estos jugadores poderosos entran en contacto con clientes que regularmente necesitan organizar una propiedad o pueden estar en una circunstancia en la que están genuinamente inspirados para vender, particularmente en el caso de que estén experimentando una inspiración situacional, por ejemplo, una separación. Además, los abogados tendrán datos sobre propiedades en abandono y las personas que están experimentando sucesiones. Además, no debemos ignorar la otra motivación importante para coordinar con los abogados: el efectivo. Los abogados son una fuente increíble de activos privados. Independientemente de si no se prestan, conocen y fomentan los intercambios para prestamistas privados. Cometí el error desde el primer momento en mi vocación de descuidar hablar sobre posibles aperturas financieras con mi abogado, quien había finalizado oficialmente muchas negociaciones en ese momento. Sin duda, dejé pasar algunas oportunidades para distinguir otra fuente de préstamo como resultado de mi incapacidad para percibir a mi abogado como una fuente de financiamiento.

CAPÍTULO 4: ENCONTRAR PROPIEDADES CON UN SELLO

Marketing por correo directo

El correo postal directo se destaca entre los dispositivos publicitarios más dominantes y demostrados en la actualidad. Asimismo, se destaca entre los enfoques más económicos y efectivos para producir clientes potenciales para su negocio inmobiliario. Para descubrir arreglos beneficiosos en una premisa predecible, es básico usar publicidad coordinada inmediata, ya que puede otorgar oportunidades que otras técnicas de promoción de remodelación a menudo ignoran. El correo estándar es un activo tan integral ya que es cuantificable. Puede seguir las reacciones y medir su ROI (tasa de rendimiento) sin esfuerzo. A diferencia de la publicidad, también es perceptible, barato y ofrece resultados sustanciales. Cuando desarrolle su remodelación promoviendo el plan, es fundamental hacer un marco práctico que pueda anticipar la cantidad de clientes potenciales que ingresan a su cartera cada mes. Esta parte le brinda los aparatos importantes para realizar un fructífero esfuerzo publicitario. Ejecuté este marco demostrado en mi propio negocio, obteniendo gangas productivas de remodelación.

El 40% de su prosperidad está conectado a quien se dirige explícitamente. Hay algunos tipos de registros que los inversores usan para terminar esta tarea que podemos separar en dos clasificaciones: crítica y no tan grave. El grave resumen de la clasificación incorpora a los titulares de hipotecas que están en mayor medida en una carrera para vender sus casas,

potencialmente porque se enfrentan a un curso de eventos o desgracia. Estos incorporan registros previos al abandono, registros de 30/60/90 días de retraso, registros del capítulo 11, registros de infracción de daños y códigos, y registros de gravámenes. Tenga en cuenta que una gran parte de los clientes potenciales de los registros calamitosos será difícil. Entonces, antes de lograr estos clientes, mejor. La clase no realmente grave se compone de propietarios que no deben vender su casa, sin embargo, todavía están despiertos. Estos son registros de propiedad adquiridos, registros de titulares de hipotecas que no son asistentes / fuera del estado, registros de sucesiones, publicaciones vencidas y sin preocuparse en los registros mundiales. Sea como fuere, recuerde que a pesar del hecho de que el resumen no apremiante podría no tener una necesidad básica de venta, pueden terminar convirtiéndose en una parte de sus arreglos más beneficiosos. Al igual que los registros de correo urgentes, el tiempo es esencial; nadie puede saber realmente cuándo el distribuidor podría estar preparado. Por lo tanto, terminar una cruzada de goteo de varias letras es significativo.

¿Qué tipo de piezas publicitarias diría que está utilizando para sus envíos? La manera en que te acercas a alguien puede afectar su reacción. Yo diría que las perspectivas en el mal momento reaccionan mejor a un correo experto en papel membretado de la organización. El crédito y los negocios

de los titulares de hipotecas se cuestionan regularmente, por lo que deben sentir que están trabajando con un experto competente. Por otra parte, los titulares de hipotecas no realmente graves están obligados a reaccionar a un toque individual. De vez en cuando, enviarles por correo una carta amarilla de aspecto menos experto suele ser más exitosa que una postal o una carta con membrete de la organización.

¿Cómo transmitirías tu correo postal? Hay dos formas diferentes: puede satisfacerse a sí mismo, o influir y pagar a una organización de satisfacción. Claramente, reunir su resumen interno será más práctico, pero lo más probable es que solo tenga la opción de lidiar con la satisfacción de algunos registros de correo a la vez, ya que es muy tedioso. Sea como fuere, en caso de que redistribuya su cruzada a una organización de satisfacción, está robotizada para usted. Si bien sus costos serán más altos, nunca más tendrá la presión y la insatisfacción de la satisfacción. Cuando vuelve a apropiarse, también está listo para actualizar varias batallas.

Envío de mensajes consistentemente

La consistencia es fundamental con respecto a la publicidad regular de correo postal. Cuando haya actualizado adecuadamente su metodología, es fundamental enviar sus batallas por correo basadas en la oficina de correos en los interinos habituales. Cuando tienes todo configurado, puedes seguir la adecuación de cada batalla. Uno de los mayores errores que cometen los

inversores inmobiliarios es transmitir solo un par de correos y después de eso dejarlo. Se llaman batallas en las áreas que debería estar. Debe actualizarlos tres o varias veces antes de poder decidir si están trabajando para apoyarte. En el caso de que haya asumido el costo de adquirir una lista de prospectos o haya invertido la energía para ordenarla, merece debilitar todos los resultados imaginables antes de rendirse. Es infinitamente mejor y financieramente más brillante enviar una carta o postal varias veces a 1,000 personas que enviar una carta a 5,000 prospectos.

Determinación de presupuesto y plan

Decidir un límite de gasto para sus batallas postales regulares es vital para su negocio de bienes raíces. ¿Qué gasto reproducible y realista puede usar cada semana? A pesar del hecho de que es posible que al principio no tenga una respuesta, necesitará hacer un par de tasas de reacción y presunciones de gasto para decidir por adelantado una ganancia cuantificable aproximada. Esto le permitirá evaluar si sus costos de esfuerzo de promoción son propugnados. Puede estar fuera de su rango habitual de familiaridad gastar dinero en efectivo que no puede justificar de inmediato, sin embargo, está relacionado con la definición de un objetivo y el enfoque en el procedimiento. El enfoque más ideal para organizar sus cruzadas de correo basadas en la oficina de correos es configurarlas al mismo tiempo y ordenarlas por fecha. Los martes son los mejores días para que el correo

toque la base, ya que generalmente es el día de correo más ligero de la semana. Sus envíos están destinados a surgir con menos desafíos, así que tómelos con cuidado.

Identificar el mercado objetivo y obtener listas

La caracterización de su mercado objetivo está relacionada con la elección de su público y la búsqueda del resumen al que enviará por correo. Antes de comenzar a componer, es esencial que comprenda su grupo de interés previsto. Su mensaje promocional debe reflejar los objetivos de aquellos con quienes está tratando de asociarse. Por ejemplo, en el caso de que se concentre en viviendas unifamiliares en pre-desposesión, su mensaje debe excluir datos sobre abandonos de gravámenes por cargos de compra. Los datos superfluos pueden torcer su mensaje esperado. Necesita que sus prospectos sientan que comprende sus propias circunstancias. Cada parte individual de su cruzada de correos basada en la oficina de correos debe hablar legítimamente con su usuario.

Tenga en cuenta que cada uno de estos recorridos que usted puede estimar y lograr una victoria exitosa para armar un acuerdo. En el caso de que no pueda lograr una victoria exitosa, nunca debe avanzar con un acuerdo. A fin de cuentas, puede unirse a una parte de las perspectivas en estos recorridos y enviarles correos similares. Por ejemplo, los registros de 30/60 / días se pueden unir con pre-NOD. Además, los cables de propiedad con daños por

incendio se pueden unir con la lista de infracción de autorización de código. Durante cualquier período de tiempo que el resumen objetivo y la información sean armoniosos, puede hacer circular un correo similar.

Configuración de campaña de marketing

Una postal es una pieza de correo básicamente estructurada con sus datos fundamentales que les permite a los comerciantes saber rápidamente cómo pueden beneficiarse trabajando con usted. Debería usar el pequeño espacio de manera efectiva para energizar al comerciante y hacer que vean cómo puede curar sus circunstancias. Las postales son económicas, entregan el frente del mensaje y no requieren sellos ni relleno de sobres. Asegúrese de incorporar una característica convincente, datos sobre cómo se ocupará de las preocupaciones del titular de la hipoteca y sus datos de contacto.

Una carta amarilla debe utilizar caligrafía o un estilo textual que imite la caligrafía en papel amarillo legítimo o en un bloc de notas, y debe fijarse en un sobre escrito a mano. Esta pieza de exhibición tiene la intención de ser tan pacífica como podría esperarse bajo las circunstancias; debe mirar al comerciante como si se originara de un compañero. Las letras amarillas tienen una velocidad de reacción increíble; Es probable que se destaquen entre los mejores anuncios publicitarios para usar.

Su característica es lo más significativo en el punto más alto de su carta o en la fachada de su postal o sobre. Debería preguntarse cuando le eche un

vistazo a su correspondencia, "¿Qué me llama la atención?" Si su respuesta no es la función, realice algunos cambios. Su característica debe ser clara, ágil y llamativa, y debe captar la atención de los titulares de hipotecas que tienen propiedades vacías o una tarea pendiente notable para mejorar sus propiedades. Las articulaciones sólidas provocan interés e intriga y le indican a un comerciante que llame, envíe un correo electrónico o vaya al sitio de su página de flechazo.

Configurar el sistema entrante

Antes de siquiera considerar transmitir una pieza de correo basada en la oficina de correos, debe elegir cómo va a lidiar con las reacciones. Necesita configurar sus marcos de consumo de plomo antes de enviar cualquier correo. ¿Es seguro decir que va a aceptar el teléfono que trae a su oficina? ¿Es correcto decir que va a utilizar un enfoque de llamada? O, por otro lado, ¿diría que enviará a sus clientes potenciales a su sitio para enviarle datos que ingresen en su base de datos?

Cumpliendo campañas

Numerosos inversores comienzan satisfaciendo sus batallas ellos mismos, particularmente al principio. Esta metodología puede ahorrarle dinero rápido, sin embargo, lo más probable es que tenga la opción de manejar solo algunos registros de correo a la vez. Una tonelada de inversores se vencen efectivamente con el tiempo que requiere la satisfacción interna, por

lo que, a la larga, eligen redistribuir sus cruzadas a una organización externa de satisfacción por correo. Utilizar una organización de satisfacción da una respuesta llave en mano para enviar sus correos masivos a personas en general. A pesar de que costará más, elimina la presión y la insatisfacción de la satisfacción, y es más sencillo actualizar varias cruzadas. Una opción en contraste con la utilización de una oficina de correo experta es contratar a alguien para que se encargue de sus batallas internamente. Comúnmente, los envíos más pequeños, por ejemplo, publicaciones caducadas, gravámenes de carga y registros de sucesiones, son mucho más simples de satisfacer. Una porción de los registros más grandes, por ejemplo, abandonos previos, propiedades adquiridas, propietarios fuera del estado y propietarios no asistentes, probablemente requerirán una oficina de correo para satisfacer.

Seguimiento de correo y mantenerse organizado

Seguir y evaluar sus cruzadas de correo basadas en la oficina de correos de manera viable le permitirá descubrir dónde se gasta mejor su efectivo. Lo opuesto exacto que debe hacer es invertir efectivo y energía en una batalla por correo basada en la oficina de correos que no entregó ninguna pista que se transformara en acuerdos. Pruebe y mida su publicidad semana tras semana y mes a mes, para que pueda realizar las aclimataciones fundamentales para crear resultados.

En el caso de que no crezca los marcos de correo basados en la oficina postal, no tendrá un método convincente para garantizar que logre sus proveedores planificados cada semana. La configuración de estos marcos permite que sus batallas continúen ejecutándose en piloto automático, y le permite concentrar sus esfuerzos en reunirse con distribuidores para comprar propiedades. Asegúrese de que exista un método para seguir la velocidad de reacción de cada bit de correo postal que envíe. Esta es la mejor manera de decidir si funciona como debería. Sin el seguimiento legítimo, será difícil gastar sus dólares publicitarios con astucia. Esto mejorará su tasa de reacción e incrementará su presentación, en este sentido, lo que le permitirá decidirse por opciones inteligentes con sus dólares de exhibición.

Por lo general, debe seguir sus resultados dependiendo de los objetivos que establezca para su cruzada de promoción. Por ejemplo, en el caso de que necesitara generar tráfico a su sitio o convertirse en la cantidad de llamadas entrantes, configure componentes que le permitan decidir si el tráfico web o las llamadas se expandieron y en qué medida. En caso de que necesitara más unidades de vendedores de viviendas, ¿qué número de clientes potenciales se crearon? Seguir sus resultados comienza con una pregunta excepcionalmente directa: "¿Cómo podría enterarse de nosotros?" Debe plantear esta consulta en cada conexión (tomadores de llamadas entrantes,

formas web, etc.). También prescribiría incluir una reacción interesante siguiendo el marco (es decir, una página de presentación del sitio para esa pieza de correo basada en la oficina de correos en particular o un especial sin número de peaje, y así sucesivamente). La publicidad por correo basada en la oficina de correos se destaca entre los métodos de presentación más prácticos que podemos aplicar como desarrolladores privados que buscan nuestra próxima circunstancia y acuerdo. Se centra en el enfoque publicitario y puede ser extremadamente exitoso para probar e intentar diversos esfuerzos de promoción. Envíe más de una carta a un comprador potencial, envíela con frecuencia y desarrolle. El correo postal regular es un tipo de promoción enfocado y convincente para ejecutar y localizar su próximo negocio de remodelación.

CAPÍTULO 5: PROCESO DE TRATAMIENTO DE EVALUACIÓN UTILIZANDO LA REMODELACIÓN DE TRES PASOS

Análisis del teléfono

Antes de poder evaluar una oferta de remodelación, debe tener una ventaja, es decir, un comerciante inminente. Esto sucede mientras está hablando por teléfono con un comerciante inminente u operador de bienes raíces. Encontrar un cliente potencial y luego utilizar un marco para derribar y componer los datos del Vendedor es básico.

Esta fase inicial en el procedimiento de evaluación del arreglo espera que usted presente una variedad de consultas intencionales para medir la inspiración del concesionario. Por ejemplo, deberá preguntar si la propiedad está en ruinas o si necesita alguna actualización para que sea atractiva y razonable. Algunas veces, una persona que ha vivido en un hogar durante un período considerable de tiempo no se dará cuenta de que necesita soluciones reales y erróneamente le aconsejará que no se requieren soluciones o actualizaciones. En casos como estos, estás en una fracción de segundo en el punto de partida.

Análisis de escritorio

En caso de que obtenga soluciones aceptables para sus consultas en el Paso 1 y haya elegido que la propiedad en cuestión tenga potencial, está preparado para el Paso 2. Esto debería ocurrir después de la llamada telefónica subyacente con el comerciante, pero antes de su presencia en

persona en la reunión. Esta es la parte más importante del examen de acuerdo y decidirá si visita la propiedad en cuestión. Esto también ocurre cuando descubra que entre el 80 y el 85 por ciento de los clientes potenciales que ingresan no son clientes potenciales, y requerirán un seguimiento adicional para que su disposición sea loable. Es probable que el resto del 15 al 20 por ciento de sus clientes potenciales sean clientes potenciales. Para ellos, debe analizar los números relacionados con el dinero y hacer paquetes de ofertas prácticamente idénticas de propiedades de tipo similar (también llamadas comparables o invitación) y sobres de acuerdos de compra.

Hay cinco regiones básicas relacionadas con el dinero que debe comprender para investigar las cantidades de su posible acuerdo. En el momento en que se hace de manera efectiva, esto le permitirá saber correctamente si debe avanzar con esta propiedad. La pieza principal que no tendrá precisión ahora es la remodelación evaluada, ya que independientemente de que tenga que visitar y caminar físicamente a través de la propiedad en cuestión. En cualquier caso, puede tener una idea dura del costo de la mejora a través de su dirección telefónica e investigación. Estos son los cinco territorios presupuestarios a los que debe prestar mucha atención al evaluar el resultado o los gastos de su posible acuerdo. Nuestros estudiantes de capacitación influyen en nuestra programación del analizador de arreglos,

que les permite conectar tres números y libera una respuesta en un momento o dos. Con entrenamiento y atención plena, mejorará cada vez que examine un arreglo por los números.

Antes de comenzar a preguntar sobre ofertas prácticamente idénticas de propiedades de tipo similar, debe confirmar los datos que el comerciante, especialista o extraño le proporcionó sobre la propiedad tirando de una tarjeta de propiedad. Puede descubrir este fragmento de datos para prácticamente cualquier propiedad en los registros de la provincia donde se encuentra la propiedad. Estos son accesibles en línea regularmente en muchos estados y contienen información sobre la propiedad, incluido el historial del valor del acuerdo, el historial de propiedad, la estima encuestada (para fines de evaluación), el área calentada, la cantidad de habitaciones y baños y mucho más. Este es un lugar decente para buscar cualquier irregularidad entre lo que el concesionario le informó y los registros oficiales de gastos. Intente no ser reacio a volver al comerciante y verificar los datos que preceden a la recopilación si es necesario. El Servicio de Listado Múltiple al que se acercan los especialistas en bienes raíces es un dispositivo increíble para datos de asuntos sociales para su examen de acuerdo. La MLS le revelará la cantidad de habitaciones y baños, el área, el valor comercial, los días normales disponibles, los datos sobre el territorio donde se encuentra la propiedad y mucho más.

Análisis en persona

Esta fase del procedimiento de evaluación del acuerdo comienza entre 30 y 45 minutos antes de su reunión con el comerciante, y llega a su reunión en persona en su hogar. En medio de esta etapa, realizará una revaluación en tránsito hacia su reunión. En ese momento, caminará por la propiedad y comprobará si coincide con la representación del comerciante mientras decide una estima progresiva y precisa. En el transcurso de su reunión, es básico que acepte la puerta abierta para fabricar afinidad y confiar con el distribuidor. Cuando haya terminado todos sus exámenes de conducción, asegúrese de volver a desglosar su estimación tal como está. Es fundamental verificar las irregularidades con la propiedad en cuestión y los hogares que lo rodean. Esta es una oportunidad ideal para garantizar que su sistema de licencias sea la mejor opción, una vez que haya visto el territorio que lo abarca.

La reunión con un vendedor es una ocasión estimulante ya que nunca reconoce lo que va a descubrir cuando llegue a la propiedad. Puede descubrir que la propiedad necesita indudablemente más trabajo del que el concesionario dejó, o puede obtener el asombro de descubrir que tiene una verdadera joya de la que tendrá la opción de salir con arreglos insignificantes. La razón del acuerdo de compra es fabricar compatibilidad con el vendedor.

Aferrarse a un marco para encuestar, diseccionar y evaluar sus arreglos alienta su tiempo libre y obtener más arreglos. Haga toda la tarea e investigación antes de llegar a la reunión del concesionario para que esté preparado y pueda atender cualquier consulta o protesta que el posible comerciante pueda plantear. El acuerdo es la clave para examinar y obtener más ofertas de remodelación.

CAPÍTULO 6: REHABS DE FINANCIACIÓN

Aprovechar los sistemas y financiar el dinero de las personas

La mayor obstrucción a la que se enfrentan muchos inversores inmobiliarios cuando comienzan con su primera remodelación es su impotencia para adquirir financiación por más de un montón de acuerdos a la vez. Las limitaciones de los préstamos hipotecarios pueden dificultar las cosas y evitar que los inversores amplíen sus carteras de riesgo inmobiliario. Para beneficiarse de las mejores y más productivas donaciones, debe comprender sus opciones de financiación. El financiamiento es lo que hace que el mundo inmobiliario gire. Además de obtener una capacitación de calidad, obtener la admisión al capital para sus arreglos es de suma importancia para usted como desarrollador privado. Subsidiar le permite influir. Para ser efectivo, probablemente debería comprar propiedades con generalmente pequeñas medidas de su propio efectivo. La consulta no será sobre cómo usarla cuando sea el primer comienzo; El problema más apremiante es encontrar el efectivo para subsidiar su primer acuerdo y poner en marcha su negocio. La mejor parte es: no necesita ser su propio efectivo. A medida que descubra cómo recaudar fondos, puede obtener una gran cantidad de dólares para sus arreglos. Numerosos nuevos inversionistas se sienten aliviados al descubrir que puede obtener este efectivo prestando poco respeto a su clasificación financiera actual o evaluación FICO.

El capital de desarrollo es la clave. Su interés en este libro es un caso de capital de desarrollo. Al realizar los ejercicios contenidos en estas páginas, recogerá información sobre el método más competente para comenzar y recaudar fondos para su capital de intercambio, lo que le permite comprar su próxima remodelación. Cuando venda esa primera remodelación, puede utilizar una parte de ese efectivo para respaldar su próximo esfuerzo de exhibición y otros gastos operativos. La clave es poner de manera confiable una cuestión de primera importancia en el capital de desarrollo; este es el lugar donde obtendrá los activos y la información para manejar los otros dos requisitos previos de capital dentro de su negocio.

Financiar acuerdos con dinero privado

A mis cómplices y a mí no nos llevó mucho tiempo darnos cuenta de que esperábamos lograr más arreglos. Requerimos un mejor acceso al capital, por lo que necesitábamos hacer asociaciones con prestamistas.

La construcción de estas conexiones vitales nos dio la certeza de hacer más ofertas y lograr más arreglos. Además, acercarnos a los activos adicionales nos protegía de una tonelada de peligro al darle a nuestro negocio mayor liquidez. Los especialistas en préstamos privados pueden ser casi cualquier persona que esté ansiosa por escucharlo y que tenga dinero en efectivo para prestar. Como regla general, usted hará prestamistas privados al mostrar

realmente a las personas cómo obtener más del medio por ciento de rendimiento que están obteniendo en su cuenta de inversión.

La creación de ahorros de dinero a lo largo de los años también nos hizo darnos cuenta de que el préstamo privado es un método fenomenal para obtener una alta tasa de retorno de nuestros beneficios de remodelación. En lugar de simplemente dejar que el efectivo que ganamos de los flips se quede en el banco o comprar nuestra próxima propiedad con el dinero, hemos encontrado un enfoque para realmente prestar nuestro efectivo para obtener tasas de rendimiento más altas. Nos damos cuenta de que es muy básico tener una obligación financiera para que otros inversores autorizados presten su efectivo cerca del nuestro para obtener un rendimiento decente equilibrado por el riesgo a través de Grand Coast Capital Group.

Hay individuos con dinero en efectivo que necesitan poner recursos en algo verificado por un recurso real. Tiene la oportunidad de ofrecerles la oportunidad de poner su efectivo en el inmueble que necesita comprar. Los prestamistas privados pueden llevar velocidad y competencia a sus intercambios. Además, tendrá una influencia mucho más prominente cuando compre una propiedad utilizando reservas de dinero privado. Un gran número de las propiedades obtenidas por los inversores necesitan un acuerdo dentro de 10 a 14 días. Los bancos habituales esperan de 30 a 45 días para cerrar el crédito y no otorgarán préstamos para las ofertas de

remodelación que no sean soportables, lo que hace que numerosas ofertas de viviendas tradicionales abandonen el acuerdo debido al financiamiento. Tener la opción de utilizar dinero le permite un precio mucho más bajo y disminuye su riesgo general.

Usando dinero privado

El apoyo de especialistas en préstamos privados se asignará básicamente a la etiqueta de precio y al costo de remodelación. Al final, el prestamista obtendrá un préstamo hipotecario junto con un pagaré. En ese momento, se acercará a su proceso de remodelación ordinario. Numerosos bancos otorgarán préstamos a un nivel de estimación posterior (costo de las ofertas evaluadas al finalizar la remodelación), normalmente del 70 al 80 por ciento.

No obstante el pagaré y la escritura de fideicomiso / préstamo hipotecario, incluirá al especialista en préstamos privados para su protección de la propiedad como beneficiario de la desgracia. En este sentido, en el caso de que algo le ocurra a la casa, la agencia de seguros devolverá el anticipo antes de que le entreguen dinero en efectivo. Esto es esencial para comprender, ya que disminuye el riesgo del especialista en préstamos cuando se establecen los controles correctos. Cuando complete la etapa de rediseño, reduzca y venda la propiedad. Cuando puede cerrar la propiedad con un comprador, el prestamista obtiene sus pautas además de la cuota

premium. Debe asegurarse de que este procedimiento se ejecute fácilmente, especialmente con prestamistas privados. Cuando ha sido fructífero al hacer su primer acuerdo con un prestamista privado, es fundamental construir una relación a largo plazo, generalmente provechosa, para que el especialista en préstamos espere volver a usted.

Negociación de fondos por parte de prestamistas privados

La mayoría de los prestamistas privados utilizan el dinero en muchos tipos de saldos financieros. Estos se pueden obtener rápidamente y pueden subsidiar sus arreglos en minutos, en lugar de horas o días. Los cargos son generalmente insignificantes para los intercambios bancarios y los cheques de empleado. Estos pueden ser registros financieros, cuentas de inversión o cuentas de mercado de divisas. La extensión del crédito para el valor de la vivienda es una fuente de financiamiento extremadamente innovadora que muchas personas tienen y no consideran. El valor no apalancado es efectivo muerto que no está haciendo ninguna prima, y que puede sin mucho esfuerzo. Es un enfoque para garantizar que esté en la primera posición cuando estamos preparados para apretar el gatillo de una propiedad.

Cualquier persona con un gran crédito y un salario estable puede obtener estos anticipos individuales y marcar extensiones de crédito de la mayoría de los bancos o asociaciones de crédito. Un número cada vez mayor de prestamistas privados está utilizando sus activos de IRA para poner

recursos en bienes inmuebles. Una IRA auto-coordinada es básicamente equivalente a una IRA habitual, sin embargo, le permite comprar una gama más amplia de empresas, incluidos los bienes inmuebles. Muchas personas no se dan cuenta de que pueden cambiar a los cuidadores y poner su dinero en efectivo en billetes e intercambios.

Las empresas son un enfoque para dar a sus fondos de inversión algo que hacer para adquirir más efectivo. Sea como fuere, si sus acciones y empresas no se han ejecutado como esperaba, puede ser una gran oportunidad para pensar en diferentes especulaciones. Como probablemente sepa, puede vender acciones cuando lo desee. Aquí y allá necesita el efectivo para comprar bienes raíces. Descubrir efectivo privado no es tan problemático como las personas pueden sospechar. Si bien es posible que numerosas personas no esperen contribuir de manera efectiva, tienen dinero en efectivo y pueden estar disponibles para contribuir con usted en caso de que simplemente pregunte. A fin de cuentas, en este momento simplemente se trata de descansar sin generar interés.

Hemos descubierto que tener un paquete privado de credibilidad en efectivo para su negocio puede ser una pieza de exhibición rentable cuando está hablando con un prestamista privado concebible. Tiene que demostrar que es un inversionista encomiable cuando comience. Este paquete debería incorporar una pequeña información sobre usted, cómo se estableció la

organización e incluso su experiencia y capacitación. Debería exhibir su perspicacia, aptitud e incluso afabilidad si anticipa que los extraños dependerán de su efectivo. Utilice la vida basada en la web, revistas en línea y un sitio para fabricar su marca y credibilidad. Tener un asistente de préstamo privado experto asombrará a cualquier banco. A pesar del efectivo privado, debe formar una asociación con un prestamista de dinero duro.

Esta es la relación de efectivo más importante que hará para hacer avanzar su negocio, mucho más que con especialistas en préstamos privados. Los prestamistas de dinero duro están compuestos por especialistas en préstamos semi-institucionales que deberían estar autorizados a prestar dinero en efectivo a inversores y rehabilitadores que compren propiedades que necesitan reparaciones. Dan avances actuales de alta tasa con gastos que permiten a un inversionista de bienes raíces comprar remodelación para ampliar de manera rápida y efectiva. Como regla general, estas son ofertas que los inversores probablemente no comprarán generalmente a través de prestamistas convencionales. A diferencia de los anticipos bancarios habituales, los prestamistas duros ofrecen adelantos momentáneos y normalmente también prestarán dinero en efectivo para los gastos de desarrollo de una propiedad de remodelación. Este segmento de financiamiento se asigna en sorteos contra el trabajo que se está realizando, y los activos para remodelación normalmente se configuran en un

cronograma de entrega del trabajo que se ha terminado. Esto es fundamentalmente el mismo plan de pago que haría para los trabajadores contractuales para su empresa de remodelación. Los sorteos y las cuotas se pagan una vez finalizado el trabajo.

El nombre "efectivo" no sugiere que estos avances sean difíciles de obtener; A decir verdad, es realmente lo contrario. Si bien los términos y criterios para los créditos en efectivo requieren más datos, con frecuencia son más simples y sólidos que algunos otros bancos. Los prestamistas duros basan su respaldo en el acuerdo y en el hogar primero, y luego, en realidad lo encuestan. Esto implica que, en realidad, puede ajustarse a la factura de un anticipo en efectivo con un crédito terrible, un abandono pendiente o un pago que es difícil de demostrar en caso de que tenga mucho. La magnificencia de los prestamistas duros es que comprenden el negocio: se centran en el acuerdo, no en el individuo que espera hacerlo..

CAPÍTULO 7: ESTIMACIÓN DE PROPIEDADES PARA REPARACIONES

Los rehabilitadores capaces deben agudizar sus aptitudes para evaluar las correcciones en las propiedades. Muy progresivamente significativo es clasificar lo que se requiere y lo que no es de manera oportuna y efectiva en su primer recorrido físico. Por último, su objetivo debe ser medir las soluciones en una hora o menos mientras está en la casa, y descubrir qué debe arreglarse o remodelarse por completo para lograr la estimación posterior (ARV), vender la propiedad y obtener el beneficio hacia la parte de atrás.

Evaluar soluciones rápidamente le permite responder preguntas y manejar adecuadamente cualquier queja que pueda experimentar. En el caso de que no pueda responder a las preguntas de un comerciante con respecto a la cantidad de trabajo que se requiere en la casa que está comprando y en qué medida calcula la remodelación, comenzará a perder la energía y la certeza para completar el acuerdo. Responder a las direcciones de rediseño que solicita su comerciante potencial amplía ilimitadamente sus probabilidades de asegurar su próximo acuerdo.

Es probable que tomar más de 30 minutos para evaluar las soluciones sea un ejercicio de futilidad y vitalidad. Un acuerdo decente dura 24 horas, el mejor de los casos. En el caso de que no pueda decidir un acuerdo dentro de ese período de tiempo, otra persona lo hará, y usted terminará perdiéndose.

Probablemente pasará de 20 minutos a una hora y obtendrá un par de miles de dólares de las soluciones genuinas. Definitivamente nos damos cuenta de que las ofertas de creación son el camino hacia el apoyo a nuestros costos de seguridad. Por lo tanto, debemos comprender qué valor venderá la casa una vez que se repare, menos el beneficio potencial y menos el costo de remodelación.

El tejado es una región notable de la casa que la mayoría de los nuevos inversores parecen estar fuera de la base. Como regla general, lo evalúan erróneamente a la luz del temor o la impotencia directa para comprender el gasto evaluado para reparar o suplantar un techo. Para comenzar, los techadores evalúan una ocupación de material según la cantidad de cuadrados que necesita el tejado. Un cuadrado para tejados es una región de 10×10 o 100 pies cuadrados.

Los desagües pueden tener una influencia tremenda en la vida de un hogar. Mucha gente no se da cuenta de que, en la mayoría de las casas, los establecimientos horribles, las bodegas empapadas y los problemas de agua comienzan regularmente a partir de aguas terribles. Los canales ayudan a atrapar y empujar el agua lejos de la casa. La mayoría de esto hace que sea imperativo reconocer los canales como una solución, o no, para usted como un desarrollador privado. La inclusión de canales y el desvío de agua lejos

de la casa comenzará el procedimiento para resolver los problemas del establecimiento y los problemas del agua.

Suplantar o pintar el revestimiento o el estuco es una oportunidad increíble para cambiar realmente la apariencia de una casa. Puede suplantar, arreglar o simplemente pintar el material actual. El revestimiento en numerosos territorios es también un tipo de realización admisible para pintura tóxica. ¡Qué asombroso hecho sobrenatural puede ser una capa de pintura para cualquier mancha! La pintura es absolutamente una de esas mejoras en el hogar que pueden permitir que cualquier casa pase de la basura al dinero. Pintar un exterior y un interior es un costo que se paga solo.

Reparar una cochera normalmente es una aventura de simplemente limpiarlo y eliminarlo. Por lo general, es mejor que solo tenga en cuenta un costo de reparación que cubriría una salida básica, una reparación y otra capa de pintura blanca. El momento principal que propondría en general sería en el caso de que esté evaluando soluciones en una propiedad de primera línea o si la cochera es un gran punto de venta. En el caso de que la propiedad tenga una cochera aislada que se está cayendo esencialmente, puede pensar mucho en diezmarla. Tendrá que echar un vistazo en beneficio de tener una cochera retirada antes de rehacer. Puede que no sea un buen augurio en numerosas regiones de la nación modificar una cochera retirada si la casa se encuentra en una región de gama baja. En estas situaciones, los

acuerdos y comparables en curso deberían decidir si reconstruye la estructura o la abandona.

Afirme si las diferentes casas que se venden en la región tienen cocheras. Siempre que esto sea cierto, ¿cuál es el diferencial de valor entre las casas que tienen y no tienen cocheras? Cuando tenga estos datos, tendrá que contrastarlos con el costo de modernizar la cochera. Por ejemplo, si cada una de las ofertas y casas prácticamente idénticas con cocheras se venden por \$ 20,000 más de lo normal, y su cochera necesita una renovación total que costará \$ 10,000, en ese punto debe avanzar con la estructura de la cochera. Sea como fuere, si el gasto para renovar la cochera es de \$ 20,000 y el costo del acuerdo ampliado es de \$ 20,000, en ese momento tiene algunas consideraciones adicionales. En el caso de que su propiedad se venda antes o es lo que alguien necesita ver para hacerse una idea de su propiedad a ese valor, en ese momento debe tener en cuenta el trabajo y el costo como un elemento que se espera intercambiar y vender la casa rápidamente. Independientemente de si el costo de modificar la cochera fue de \$ 20,000 y solo incluyó \$ 20,000 de estima, en cualquier caso necesitaría reconstruir la cochera ya que sus ofertas y comparables demuestran que será difícil vender la propiedad en cuestión en su ARV evaluado sin cochera

La organización tiene un impacto tan sensacional en cómo se muestra su hogar, su solicitud de control y el efecto entusiasta en los compradores

potenciales. Lo mejor es que puede ser realmente moderado y, dependiendo de lo que se debe hacer, la mayoría de los empleos tardan entre 10 y 12 horas en finalizar. Es sorprendente lo que un poco de mantillo, arbustos nuevos y poner un poco de césped o césped nuevo pueden hacer ante la presencia del frente de su hogar.

En ciertos sectores comerciales, las casas se registran y venden sin máquinas. En cualquier caso, debe gastar de manera confiable un plan para otro refrigerador, estufa y lavaplatos; esto demuestra de manera confiable la casa y la vende más rápido. Completar una remodelación de cocina o casa y dejar máquinas viejas o usadas simplemente no es inteligente. Mientras tanto, preferiría no poner aparatos de increíblemente alta calidad en un área que no requiere que vendan la casa. Sea inteligente. Sustituya los aparatos viejos por otros nuevos que coincidan o superen el desafío actualmente disponible para comprar en su punto de valor y en su vecindario. En el mercado agresivo actual de las máquinas, los aparatos de acero tratado han resultado ser completamente moderados. A fin de cuentas: generalmente propongo comprar y poner nuevos aparatos en lugar de mantener y reutilizar máquinas viejas o existentes.

Algunos sostienen que los baños realmente podrían compararse con las cocinas cuando aparecen y venden una casa. Algunos compradores comprarán una casa ya que tiene una bañera de hidromasaje o un

extravagante cabezal de ducha con aguacero. La mayoría de los baños se pueden separar y volver a armar con un esfuerzo realmente mínimo.

En cualquier caso, no necesita una cantidad tan grande de diversos materiales que separen los territorios básicos al rehabilitar una pequeña casa, ya que hará que la casa se sienta mucho más pequeña. Por ejemplo, en el caso de que tenga una pequeña cocina al lado del área del salón y coloque madera dura en el área del salón y azulejos en la cocina, en ese momento estos dos materiales complementarán el descanso y lo poco que realmente son los dos espacios; de esta manera, contrae el espacio haciéndolo sentir más pequeño. Cuando gestione espacios más pequeños, mantenga el material equivalente entre las habitaciones contiguas. Este es un territorio donde la mayoría de los nuevos inversores se preocupan por el hecho de que normalmente no tienen participación en este establecimiento, ni el costo requerido o el material requerido. Las reparaciones mecánicas de una propiedad pueden representar el momento de la verdad del logro de una empresa de remodelación.

Planificar adecuadamente y evaluar estas soluciones o posibles sustituciones eventualmente lo colocará como un comprador de remodelación en la mejor posición para finalizar las negociaciones. Estas partes son, por fin, las que evitan que los compradores compren una casa, particularmente en el caso de que no se vuelvan nuevas o actualizadas con

una vida larga y valiosa por delante. Generalmente necesitamos evaluar estos mecanismos mecánicos distintivos en la casa con un ojo agudo y una manera exacta de pensar. Como se examinó anteriormente en la sección, también debe aplicar la idea de "pagar ahora o pagar después" para las tuberías. Esta es una de las regiones de la casa que asustará a los posibles compradores u ofertas, o simplemente harán una idea con un crédito fijo o una solicitud de remodelación completa.

Esta es una pieza importante de cada casa y remodelación. Nuestra hoja de calibre fijo está destinada a planificar las tuberías para incorporar tanto la tubería de la cocina como la del baño. Las soluciones de tuberías evidentes serán los problemas que no funcionan. Las tuberías opcionales pueden ser algo así como mejorar las líneas de canales en la cocina de unos pocos escalofríos para una mejor utilización y desperdicio de larga distancia. En climas fríos, su personal de mantenimiento asume con frecuencia un doble trabajo de tuberías y establecimiento de calentamiento. Numerosos operarios pueden eliminar los marcos de calentamiento, por ejemplo, las unidades de calentamiento de la placa base de agua de alta temperatura, tal como lo hacen sus tuberías. Esto es genial saberlo; puede ayudar a ahorrar gastos y tiempo en su actividad y permitirle consultar con un comerciante tanto para tuberías como para calentamiento.

La iluminación es una de las mejoras que puede tener un efecto entusiasta colosal mucho más allá de su costo de introducción. Agregar luces a una habitación, la cocina, la escena y el exterior puede mejorar totalmente la mentalidad y la sensación. La iluminación de bajo voltaje con atenuadores también es un toque extraordinario para ayudar a mostrar y vender casas. La iluminación empotrada en todo momento es un punto culminante de venta agradable y revisión. Al igual que las tuberías, los números eléctricos en la hoja fija incorporan la iluminación de la cocina y la del baño. Calentar, ventilar y enfriar (HVAC) es la innovación de soplar vistas a través de chapas o tuberías para calentar una casa. La concentración aquí es tener un marco ordenado o con visión de futuro. Si no lo hace, en ese momento tiene que gastar un plan para ello.

Una de las cosas más importantes que debe transmitir y configurar como un desarrollador privado es que tiene licencias geniales. Examinaremos esto más en el futuro, sin embargo, los inversores en remodelación que no fuercen las donaciones a la larga perderán negocios o serán criticados como inversores que se comprometen. Obtener subvenciones es una pieza importante para garantizar que su negocio prospere, mejore los vecindarios y, obviamente, sea lucrativo. Como desarrolladores privados expertos, generalmente trabajamos con nuestras divisiones de estructura y tenemos trabajadores contractuales autorizados y competentes que obligan a las

mejores subvenciones posibles para cada actividad. Los gastos de la licencia cambian en varias regiones, ya que los estándares y gastos de construcción difieren radicalmente dependiendo de la parte de la nación en la que vive. Esta es la razón por la cual es básico familiarizarse con el procedimiento y los gastos para retirar y pagar las subvenciones..

CAPÍTULO 8: GESTIÓN DE REMODELACIÓN

El sistema de remodelación de siete etapas es el camino hacia mi ecuación de remodelación. He realizado y mejorado un procedimiento de siete arreglos de los avances críticos que deben supervisarse y ejecutarse con el objetivo de que yo o cualquiera de mi grupo pueda lograrlo desde el primer momento supervisando y actualizando una remodelación. Siempre que lo persiga, este marco le permitirá perder tiempo trabajando con los mejores trabajadores contractuales, utilizando el trabajo de escritorio y los conocimientos adecuados para controlar el calendario, el plan de gastos y la naturaleza del artículo completado. La consecuencia neta de seguir el Sistema de Remodelación de Siete Etapas en la Parte II es una remodelación efectivamente terminada en la que invertirá mucho a medida que la reduzca y la comercialice para comprarla.

Midiendo todo

Las actividades más importantes para convertirse en su negocio de remodelación son dominar, comprender y aplicar todo el procedimiento y marco de remodelación, lo que implica que no invertirá la mayor parte de su energía en el lugar de trabajo. Durante todo el procedimiento, también comenzará a crear asociaciones con trabajadores temporales y subcontratistas. Los grandes trabajadores contractuales son los colegas más básicos para estructurar y desarrollar su negocio de redesarrollo privado.

La preparación es la manera de permanecer en el calendario y dentro del plan de gastos para una remodelación. Debe tener una idea razonable de las remodelaciones y mejoras que debe adoptar antes de incluir a un trabajador contractual. También debe tener una idea inequívoca de su límite financiero con el objetivo de que pueda construir una extensión de trabajo realista.

Preparación de la remodelación

Esta será su primera visita a la propiedad una vez que realmente reclame el acuerdo. El objetivo es, en una visita, reunir todos los datos y sutilezas vitales para reunir el alcance del trabajo que se utilizará para ofrecer y contratar trabajadores temporales para que tomen las medidas necesarias. Una de las tareas más importantes para terminar en medio de este primer recorrido después de cerrar la propiedad es reconocer las cosas que tiene que arreglar, al igual que las cosas que ayudarán a vender la casa cuando esté completa. Por ejemplo, ¿sería aconsejable expulsar un divisor sin carga entre la cocina y el salón o agregar una ventana para explotar una vista decente? ¿Sería aconsejable que agregue una ventana de observación para agregar esplendor a una habitación aburrida? Estos son solo un ejemplo de las opciones que actualmente deben concluirse antes de comenzar la remodelación con su distinguido grupo de trabajadores temporales, no en el centro o después.

Propiedad de tutorial

Separe su tutorial en segmentos similares que utilizará para su trabajo dependiendo de la hoja de indicadores de propiedades: exterior, interior y mecánica. Esto mantendrá el tutorial metódico y evitará que ignore las regiones que necesitan consideración.

Comience moviéndose hacia el exterior de la casa como lo haría un comprador potencial. Observe todo lo que le da una impresión negativa. Los acabados horribles, el despojado de pintura y el vallado demacrado son solo una parte de las cosas que pueden provocar la muerte de los compradores intrigados antes de que puedan pasear por la entrada. Además, busque cosas, por ejemplo, un territorio de asientos al aire libre o un nuevo césped que se pueda agregar para construir la estimación de la casa. Asegúrese de que todo el trabajo liviano exterior y pruebe los abridores programados de la entrada de la cochera y los marcos del sistema de agua en caso de que estén disponibles. Comience el procedimiento nuevamente en el interior de la casa. Concéntrese en lo principal que note y sienta cuando pasea por la casa. ¿Cómo podría mejorar una impresión horrible o mejorar una impresión decente? Experimente cada habitación y observe todo para obtener una idea precisa de cuánto trabajo debe completarse por segunda vez con la hoja de calibración de propiedades, pero con muchos más detalles notables. Necesitará estos datos cuando configure su extensión de trabajo. Mida y dibuje los territorios de la propiedad donde podría

necesitar cambiar el formato, por ejemplo, los baños o las cocinas, e incorpore zonas de problemas particulares. Tenga en cuenta el área de las cosas del marco mecánico, por ejemplo, el calentador de agua y la calefacción. La Etapa 1 del Sistema de remodelación de siete etapas es su primera visita a la casa de estudio después de haberla cerrado. Preferiría no realizar varias excursiones para reunir estos datos. En el caso de que realice numerosas salidas, está sentado sin hacer nada, y lo hemos construido para desarrolladores privados, el tiempo es... ¡todo! En esta etapa, está agregando a los refinamientos de su hoja de indicadores de propiedades únicas y buscando todas las sutilezas diferentes que deberían ser atendidas o mejoradas. Actualmente deberíamos tener la oportunidad de organizar y comenzar la extensión del trabajo en la oficina en casa.

CAPÍTULO 9: CREACIÓN DE ÁMBITO DE TRABAJO INTEGRAL

El alcance del trabajo, o la SOW, se completa como el establecimiento de su remodelación. Es un entendimiento entre usted y su trabajador temporal que enmarca las sutilezas definidas de la tarea y los materiales que está mencionando a los trabajadores contractuales que deben ejecutar, un plan punto por punto para el día. Una SOW limita la falta de comunicación entre las reuniones y considera al trabajador temporal responsable de los términos establecidos y precisamente de lo que necesita y requiere hacer. Por ejemplo, suponga que ha elegido modernizar la cocina, arreglar los baños y volver a probar los pisos. Si bien puede tener una idea inequívoca de lo que implican estas tres cosas, sería inimaginable que un trabajador temporal ofrezca el trabajo que depende de ese alcance, considerablemente menos completar cualquier trabajo que favorezca. Su concepto de rediseño de otra cocina y el concepto de un trabajador contractual de otra cocina pueden ser dos resultados radicales. Cuando no tiene una SOW compuesta, corre el riesgo de obtener la cocina que el trabajador contractual necesita y no lo que usted necesita. Este es el lugar donde se producen contenciones y licuaciones entre trabajadores temporales e inversores. Intente no caer en esta trampa. Complete continuamente una SOW antes de adquirir y contratar a un trabajador temporal.

La mejor similitud para una SOW es "una extensión del trabajo es para una remodelación como un guion es para una película". Tiene que iluminar todo: pintar sombreado, instalación de espitas, armarios de cocina, aparatos y mucho más. Sin una SOW claramente caracterizada y bien pensada, es excepcionalmente simple que los gastos de la tarea se vuelvan locos y rompan su límite financiero. Construir punto por punto SOW es su tarea más importante como desarrollador privado. Cuando comienza la actividad, debe estar buscando el siguiente arreglo y recaudando fondos para futuros ejercicios de riesgo, sin regular el trabajo en su remodelación. El SOW lo protege de ser un director de riesgo en el lugar y le permite ser un verdadero desarrollador privado. Su mejor y más sorprendente uso es descubrir gangas, recaudar fondos y decidirse por opciones anormales de avance estatal... sin preocuparse por el lugar de trabajo para garantizar que el trabajo se complete. El marco SOW le brinda más flujo de caja y alegría a los trabajadores contractuales expertos que contrata; permite a los trabajadores temporales hacer las cosas en la que se especializan y le mantiene alejado.

[Alcance del desarrollo del trabajo](#)

Para comenzar en su SOW, comience con la hoja de indicadores de corrección de propiedad que terminó mientras audita las imágenes

avanzadas que tomó cerca en su primera visita para llegar a conclusiones oficiales sobre las cosas que deberían terminarse.

Cuando tenga una SOW desagradable que esté dentro de su límite de gasto, vuelva a visitar e incluya más detalles. Este es el punto en el que elige lo que la modernización de la cocina implica explícitamente: ¿va a llevarlo a escala completa y comenzar sin ninguna preparación, o básicamente suplantará los aparatos de oro con acero endurecido y actualizará el equipo del armario? Claramente necesitará arreglar lo que está roto, sin embargo, es casi seguro que rescatará las cosas para su reutilización. Sea tan exhaustivo punto por punto como sea concebible al construir su SOW. Una de las razones importantes para repasar el plan de gastos o retrasarse en una empresa de desarrollo es la ausencia de una organización, definición y detalles apropiados al inicio de la empresa. Debe ser definitivo y tener una visión inconfundible de a qué se parece el resultado final. Si no tiene la menor idea de lo que necesita, es absolutamente imposible que su trabajador contractual pueda lograrlo con usted y su empresa..

Ejemplo de cocina

Deberíamos examinar el marco de la organización e instruir a los suplentes a usar e influir para ayudarlos a reunir de manera efectiva los detalles de las actualizaciones que utilizan en una remodelación de la cocina. En nuestra extensión de trabajo, debemos elegir y distinguir explícitamente el material

de terminación preciso con números de cosas y números de SKU que el trabajador contractual comprará y presentará. Al demostrarle al trabajador contractual que conocemos los costos materiales, esto los mantiene genuinos y les impide aumentar los gastos materiales para que puedan obtener beneficios adicionales.

Este precedente y este esquema son para demostrarle las sutilezas del marco que le brindarán los resultados ideales que necesita, siempre que tome todas las medidas necesarias antes de que los trabajadores temporales pongan un pie en su hogar. Esto debería llevar a casa el punto de que la mayor parte del trabajo que haremos en la remodelación es en la medida del trabajo organizado. Este es el lugar donde nos conformamos con todas las elecciones de estado anormales como un desarrollador privado.

Cuando haya acumulado su paquete ofrecido, debe imprimir en cualquier caso 10 duplicados para dejarlos en el sitio del proyecto. En ese momento, conduce a la casa por segunda vez después de haber poseído la propiedad para dejarlos. Cuando experimente el proceso de preselección de trabajadores contractuales, enviará a los trabajadores temporales potenciales al sitio con el código de la caja de seguridad para obtener un paquete de oferta e inspeccionar la propiedad para ofrecerla. Ilumínelos con respecto a la fecha de vencimiento de su declaración para que pueda encuestar y otorgar la oferta triunfante para comenzar a trabajar. Este procedimiento le

ahorra un largo período de tiempo que de alguna forma u otra se gastaría conduciendo, deteniéndose en las casas y paseando a numerosos trabajadores temporales a través de la actividad. Cuando hablamos de las propiedades de remodelación sin levantar un pincel, puede ver que está relacionado con la utilización de un marco y la estimación de su tiempo en cada progresión del procedimiento.

Verificación doble del alcance del trabajo

Una de las mayores preocupaciones al completar una remodelación es mantener el incentivo posterior al rediseño de la casa como un incentivo de acuerdo con los comparables en el área. Antes de comenzar a pensar en la mayoría del trabajo que necesita hacer para la casa, eche un vistazo a ofertas posteriores prácticamente idénticas en el territorio para asegurarse de que estén de acuerdo con el valor por el que debe intercambiarlo. Por ejemplo, suponga que obtuvo una propiedad por \$ 130,000; es posible que desee colocar \$ 30,000 en rediseños e intercambiar por \$ 190,000. No obstante, los acuerdos equivalentes posteriores en esa área promedian \$ 160,000. A la luz de su suma de rediseño, el costo de su negocio le colocaría \$ 30,000 sobre los comparables en la zona. A pesar del hecho de que hizo que la casa se viera fabulosa, experimentaría considerables dificultades para ofrecerla por \$ 30,000 más que las diferentes casas de la zona. Además del hecho de que los compradores favorecerían las casas más

asequibles, también experimentarían problemas para obtener un adelanto por más de la estimación evaluada de la casa, que en gran medida está dictada por acuerdos comparables. Utilice su grado de trabajo como un aparato para caracterizar la empresa y asegurarse de que la nueva estima después del arreglo permanezca dentro de los puntos de ruptura sensibles. Mantenga los comparables que usa para obtener una cifra subyacente y continúe actualizando comparables a lo largo de la empresa. Hacia el final de la empresa, tendrá un paquete excepcional que, junto con el alcance del trabajo, sus compradores potenciales pueden presentar a su banco para ayudar a la etiqueta de precio. El alcance del trabajo es el lugar en el que se decide por todas las opciones oficiales sobre exactamente lo que necesita para completar su remodelación. Es la etapa más importante para establecer su remodelación en una etapa fructífera y ampliar el logro de cualquier trabajador contractual que contrate para transmitir el artículo completo que necesita. Debe permanecer centrado y reconocer las sutilezas en la extensión del trabajo: sus trabajadores temporales y sus beneficios futuros se lo agradecerán.

CAPÍTULO 10: RECLUTAMIENTO DEL CONTRATISTA PERFECTO

Cuando haya establecido su extensión de trabajo y haya configurado juntos su paquete de ofertas, estará preparado para conocer y dar la bienvenida a los trabajadores temporales y darles la oportunidad de ofrecer su trabajo. La realización de sus rehabilitaciones dependerá de dos cosas: tener un marco decente y sólido establecido como el Sistema de remodelación de siete etapas, y emplear a un trabajador contractual de calidad para trabajar dentro de ese marco. Para atraer a este tipo de trabajadores temporales, debe ofrecerlos en las puertas abiertas que usted brinda. Puede hacer esto utilizando un lanzamiento temporal de trabajador como primera experiencia con otro trabajador contractual, independientemente de si se encuentra cara a cara, a través de un informe, por ejemplo, un paquete de validez de trabajador contractual, o por teléfono. Debe planificar su aporte con un resultado particular.

Como se mencionó anteriormente, deberá configurar un paquete de validez de trabajador temporal para anunciar a los trabajadores contractuales. Esto es particularmente significativo en caso de que esté recibiendo trabajadores contractuales que son nuevos para usted o su asociación para ofrecer en su tarea. Su paquete de credibilidad del trabajador contractual no es explícito, por lo que una vez que haya creado uno, solo necesitará una pequeña actualización de vez en cuando. Dado que su objetivo final es establecer

una confianza en asociación con su trabajador contractual, deberá esforzarse para hacer un informe de aspecto experto. Un formato de paquete de credibilidad para trabajadores temporales es accesible para la mayoría de nuestros estudiantes de instrucción y les permite ir directamente a los negocios.

Los posibles trabajadores temporales podrían estar preocupados acerca de si probablemente obtendrá un trabajo predecible. Una vez más, está inspirando a su trabajador temporal para que establezca una relación de trabajo decente, por lo que debe establecer confianza al difundir cómo considera a los trabajadores contractuales y administrarlos razonablemente. Informe a sus posibles trabajadores temporales que usted es un inversionista con un proceso con un flujo de trabajo para ellos con la posibilidad de que pueda obtener una gran estimación. Un ejemplo de extensión de trabajo le dará a sus potenciales trabajadores temporales una idea inteligente de con qué tipo de cliente trabajará. Una SOW compuesta normalmente implica un cliente resuelto.

Obviamente, sus compromisos anteriores hablan de las medidas que estableció para sus trabajadores temporales y brindarán a los trabajadores contractuales potenciales una comprensión superior de sus deseos de calidad. En el caso de que sea nuevo, debe hacer referencia al mentor o la

red de colocación en la que se alistó para familiarizarse con su marco e influir en la experiencia al comenzar.

Informe a sus posibles trabajadores contractuales qué atributos y características está buscando en una asociación contratante. Impulse a su trabajador temporal haciendo referencia al alto potencial de reacondicionamiento de negocios en caso de que persiga sus medidas. Dígales que pueden crear un artículo de calidad y rediseñarlo según el cronograma y el plan de gastos. Además, necesita detallar cualquier requisito de permiso, protección y garantía que tenga, lo que puede servir para eliminar rápidamente a ciertos trabajadores temporales. Puede incorporar un ejemplo de comprensión del trabajador temporal, plan de pago, etc., para indicar a los posibles trabajadores contractuales que se refiere a negocios y que es un inversor o empresa legítima.

[Encontrar contratistas de calidad](#)

La promoción de los trabajadores temporales es crítica, y tan importante, a decir verdad, que tengo un marco de promoción explícito y un proceso de preselección (contando una solicitud completa y una reunión) que utilizamos antes de trabajar con ellos. Recuerde: el 50 por ciento del cumplimiento de su remodelación está sujeto a los trabajadores contractuales que encuentre y contrate. Por lo tanto, encontrar un trabajador temporal de calidad requiere algo más de esfuerzo que simplemente buscar

en las Páginas Amarillas. Básicamente, un trabajador temporal de calidad es competente, capaz, autorizado y garantizado. Tendrán la probabilidad más notable de trabajar dentro de su marco y hacer el mejor y más efectivo trabajo concebible.

Hay algunos sitios con bases de datos de trabajadores temporales que puede buscar. He grabado un par debajo con el que he sido efectivo. A pesar de que cada uno de los cuatro locales espera que se inscriba para buscar trabajadores temporales, Angie's List es la que en particular cobra un gasto anual para utilizar sus administraciones. Además, cambia dependiendo de la zona que está buscando. Offer Clerk funciona un poco mejor desde los otros tres destinos, actuando cada vez más como un centro comercial donde usted, como propietario, puede publicar una vocación para que los trabajadores contractuales ofrezcan.

En primer lugar, si un trabajador temporal es notable en una tienda de suministros, eso significa que tiene que repetir el trabajo. En el caso de que tengan un trabajo repetitivo, eso significa que están satisfaciendo a los clientes y haciendo un trabajo de gran calidad, de lo contrario no seguirían obteniendo más puestos. Por último, si la parte del personal de la tienda de suministros los elude, pagan sus cuentas y regularmente son financieramente confiables.

Estos son lugares extraordinarios para reunirse con una gran cantidad de trabajadores temporales y el sistema con el grupo y el personal en el área de trabajo de los expertos. Asegúrese de que si realmente va a reunirse y buscar trabajadores temporales en estas tiendas, llegue temprano debido a que ese es el punto en el que los grandes trabajadores contractuales invierten energía en Lowe's o Home Depot, no en medio del día en que deberían trabajar y terminar las ocupaciones.

Su división de estructura cercana ve un montón de trabajadores temporales y puede ser un activo increíble siempre que se cuide con precisión. Descubrir trabajadores contractuales en este sentido garantiza que está administrando personas que conocen el procedimiento de autorización y que realmente obtienen licencias, hacen un trabajo de calidad y conocen a los supervisores cercanos.

Dado que la oficina de estructura es una división metropolitana, es casi seguro que no mostrarán inclinación por un trabajador temporal sobre otro. Al final del día, no pueden sugerirle un trabajador temporal. Simplemente debe presentarse y revelarles que se está esforzando por descubrir a los trabajadores temporales del vecindario para que tomen una fotografía de sus empresas autorizadas y protegidas. Dígale a la oficina de estructura que reconocerá las casas vacías y desglosadas que planea revivir y devolver los movimientos de gastos para apoyar a la ciudad y obtener ingresos por

cargos (este es el medio por el cual se les paga). Esto les da la oportunidad de compartir los trabajadores contractuales con los que trabajan todo el tiempo sin aparecer.

Revele a los trabajadores contractuales cómo es su marco para terminar las rehabilitaciones y los liberará para hacer las cosas en los que se especializan y los protegerá de llevar a cabo su responsabilidad y la suya. Dígales que usted es un inversionista y que tendrá un flujo constante de empresas para el trabajador contractual correcto, para que no tengan que preocuparse de dónde se origina el siguiente empleo. Haga que sea inconfundible, además, que pagues al instante y con entusiasmo por el trabajo terminado. Asimismo, debe dejar de lado el esfuerzo para presentar los estándares de su organización. En este momento es una oportunidad ideal para aclarar su enfoque de resistencia cero para trabajos de baja calidad o ausencia de habilidad demostrable. Establecer deseos al frente y al centro. Dígales a los trabajadores temporales que confía en que las grandes remodelaciones se originan a partir de excelentes trabajadores contractuales. Asegúrese de acentuar la sintonía básica y la correspondencia con la prosperidad de la tarea, y cultive la cooperación entre todas las reuniones incluidas.

Hay ciertos criterios que debe descubrir en un trabajador temporal para garantizar un encuentro positivo. Las consultas adjuntas ayudan al centro de

lo que debe buscar y hablar cuando se reúne y preselecciona a los trabajadores temporales.

Además, debe asegurarse de que su potencial trabajador contractual no se extienda excesivamente endeble. Si descubre que el trabajador temporal material con el que está hablando tiene tres representantes y tres ocupaciones materiales al mismo tiempo, debería reevaluarlo. No necesita molestarse con largos períodos de remodelación para revelar que alguien con esas numerosas ocupaciones y ese par de especialistas probablemente serán moderados, letárgicos y preocupados.

En nuestro marco, es significativo que contratemos directamente y paguemos a todos los trabajadores contractuales. Eso implica al artesano, personal de mantenimiento, probador de circuitos, HVAC, etc. Lo que estamos tratando de mantener en una distancia estratégica es pagarle a una persona la mayoría de nuestro efectivo que en ese momento solicita que alguien trabaje en su hogar a quien nunca se le paga. Este es el punto en el que se encuentra con el tema de los debates y los gravámenes de reparadores. Nadie piensa más en su efectivo y su actividad que usted. La comprensión de nuestra entidad autónoma explica que no pueden obtener ningún subcontratista sin nuestro respaldo.

Preferiría no trabajar con ningún trabajador temporal que no esté autorizado y no esté ansioso por obtener las mejores licencias posibles. Asimismo,

debe evitar a cualquier persona que no tenga protección, ya que terminarán siendo un riesgo para usted. Sin lugar a dudas, es una capa adicional de seguridad para que elija solo los trabajadores temporales autorizados que no se comprometen. Tenga en cuenta que cualquier daño o herida que ocurra en el lugar de trabajo será su preocupación en caso de que sea lo suficientemente imprudente como para trabajar con un trabajador contractual sin seguro.

Necesita un trabajador contractual que sea lo suficientemente estable monetariamente como para tener la opción de afrontar los costos de material utilizando sus extensiones de crédito de la casa de suministros y no lo limite constantemente a obtener efectivo. Los trabajadores contractuales que necesitan efectivo todo el tiempo son constantemente difíciles de trabajar con ellos. Los trabajadores contractuales que no tienen una reputación demostrada de cuidar el efectivo y mantener su negocio son una obligación y podrían ser un problema futuro que ya se está trabajando en la posibilidad de que los emplee.

Claramente, un trabajador temporal no le dará referencias de clientes que estaban decepcionados con su trabajo, sin embargo, es muy probable que se familiarice con una tonelada sobre el trabajador contractual de sus clientes anteriores. Trate de no dudar en hacer referencias a consultas explícitas sobre las propensiones laborales, el equipo y la habilidad pulida del

trabajador contractual. Revisar los empleos anteriores le dará un caso sólido de la consideración y la calidad que esta persona pone en sus empresas. Pueden hablar sobre la discusión, sin embargo, en caso de que la mano de obra sea pobre, preferiría no trabajar con ellos.

Debe tener un marco decente para encontrar un trabajador temporal extraordinario. Numerosos nuevos inversores o aquellos sin un marco de trabajo contratan grandes trabajadores temporales; sin embargo, incluso el mejor trabajador contractual fracasará en un marco horrible o no lo hará de ninguna manera. El principal culpable en esta circunstancia es usted, el inversor, por no llevar a cabo su responsabilidad de antemano con una extensión definida de trabajo. Debe darse cuenta de que un trabajador contractual decente es extremadamente valioso. Trate con ellos, desarrolle con ellos, aprenda con ellos, y las dos reuniones se beneficiarán. El camino hacia nuestro marco de trabajo contractual es la correspondencia frecuente. La evaluación que he compartido hasta ahora es la valoración de descuento, no la estimación minorista. Lo que significa que si no puede transmitir bien que es un inversor que puede incluir la estima, simplificar su actividad con su marco demostrado y potencialmente darles trabajo en el futuro, le darán una evaluación minorista única. Esencialmente, en el caso de que no pueda venderle al trabajador temporal las ventajas de trabajar con usted, en ese momento será difícil para ellos percibir alguna razón por la que deberían

darle una evaluación de descuento limitada y un tratamiento especial sobre una propiedad titular haciendo su nuevo diseño de cocina.

Una pista importante que le ahorrará tiempo y dinero: antes de enviar a un posible trabajador temporal para ofrecer, entregue su plan de gastos evaluado para la empresa. En el caso de que sea poco realista, el negocio de su trabajador temporal es legitimarlo e instruirlo sobre por qué su declaración es más alta que el gasto que inicialmente aceptó. En cualquier caso, debe medir un poco más bajo que su plan de gastos adecuado en caso de que haya sobreestimado en ciertas regiones, y el trabajador temporal puede completar la actividad a un costo menor.

Cuando ha seleccionado previamente a varios trabajadores contractuales calificados, autorizados y protegidos para citar su hogar, se encuentra en la última etapa. Estos trabajadores contractuales cuidadosamente seleccionados previamente en ese momento tienen la oportunidad de ofrecer su empresa actual. Asegúrese de transmitir a todos los trabajadores temporales el curso de los eventos para enviar la estructura de separación de estados de cuenta para que pueda examinar todas las ofertas y otorgar la actividad.

Evalúe cada oferta para una metodología pulida, para la exactitud y, en términos generales, para las sensaciones. En caso de que tenga alguna pregunta sobre algo que un trabajador contractual ha incorporado a su

oferta, no se demore para solicitar explicaciones y capacitación. La oferta más mínima no es la respuesta programada con la que trabajamos. Cuando haya seguido el marco de preselección y tenga una reunión de trabajadores contractuales de valor que presenten ofertas, está bien perseguir su impulso e instinto acerca de a quién acepta que será el mejor cómplice y compañero de trabajo para comenzar y terminar su remodelación.

CAPÍTULO 11: CIERRE DEL CONTRATO Y PAGO FINAL

En el momento en que el último logro haya finalizado en la remodelación, está preparado para comenzar a terminar la tarea.

Independientemente de lo bueno que sea su trabajador contractual, definitivamente perderán un par de sutilezas. Antes de completar un recorrido cuidadoso de la empresa con el trabajador contractual para crear cosas punzantes que deberían ser atendidas, haga que el trabajador temporal utilice una agenda de fructificación vocacional. Esta agenda le permite al trabajador temporal afirmar que todo está terminado y en una excelente solicitud de trabajo antes de acudir a la casa para hacer la última lista de golpes.

Esto también se alude con frecuencia como el último CO (aprobación de la habitación). Se espera que esta documentación se corte y firme en la mayoría de sus licencias de estructura extraída. Preferiría no causar la última cuota hasta que tenga un duplicado de las últimas subvenciones cerradas u otro tipo de verificación de que la subvención de estructura está cerrada actualmente con la división de estructura aceptable para ellos. Trate de no depender de una llamada a la oficina de la estructura; en el caso de que realmente no tenga algo marcado físicamente del Departamento de Construcción, esto podría volver a intrigarlo.

Este es un resumen que usted, como propietario e inversor, realiza en el último recorrido para obtener pequeñas o enormes cosas que se perdieron o que aún deben repararse antes de que obtenga todos los fondos necesarios. Preferiría no hacer varias salidas a la propiedad con su trabajador contractual para repasar cosas definitivas. Sugiero comprar un movimiento de cinta de pintor azul y separar todos los territorios de la casa que necesiten terminar el trabajo para que no se los pierda.

Cuando se hayan marcado las licencias y finalizado el resumen de perforación, y esté satisfecho con la tarea finalizada, haga que el trabajador temporal firme la última exención de gravamen sin restricciones antes de emitir la última cuota de la actividad. Este registro muestra que tanto usted como el trabajador temporal están de acuerdo en que la empresa ha finalizado según el acuerdo, y que el trabajador contractual no tiene ningún motivo para presentar un caso o documentar el derecho de retención de un especialista contra la empresa. La medida de la última cuota debe incorporarse con la exención de gravamen y se reconoce como la totalidad de la cuota.

Las tres cosas iniciales deben hacerse antes de aprobar el trabajo y emitir la última entrega. En el caso de que no tenga confirmación física de que las licencias de la estructura están cerradas según la inclinación general de la autoridad y la oficina de la estructura, no emita la última cuota. En el caso

de que, independientemente de que tenga cosas en su lista de perforación que no estén arregladas o terminadas, no emita la última entrega. En el caso de que el trabajador contractual no haya marcado físicamente la última exención de gravamen, no emita por completo la última cuota.

Es crítico terminar estos últimos pasos en un orden específico. No, bajo ninguna circunstancia, provoque la última entrega al trabajador contractual hasta que haya obtenido el testimonio de la habitación del Departamento de Construcción en el último recorrido, y hasta que el trabajador temporal haya terminado la última lista de perforaciones. Cuando se terminan esos medios, el trabajador temporal firma la última y genuina exención de gravamen, en cuyo momento puede emitir el último cheque y agradecer al trabajador contractual por una ocupación realizada.

Home Staging

Esta es la última fase del procedimiento de remodelación antes de comenzar a exhibir y vender su remodelación completa. Ahora, la propiedad debe limpiarse y arreglarse de manera experta para que pueda dar lo mejor de sí. La perspectiva más importante con la que se está moviendo actualmente hacia su casa completa es el ojo de un comprador potencial. Quítese la tapa del propietario y póngase la tapa del comprador potencial. Desde el momento en que desmonta la propiedad, ¿es impecable la organización? ¿La casa exterior parece estar limpia? Cuando abre la entrada delantera, ¿se

pega o abre fácilmente? ¿Dentro está la casa impecable y organizada? Ha trabajado mucho para rehabilitar su propiedad, así que haga un esfuerzo adicional ahora y haga un esfuerzo para asegurarse de que sea ideal para las exhibiciones de inicio principales, de modo que se venda de inmediato.

Actualmente no es una oportunidad ideal para ponerse en mal estado. Nadie necesitará comprar una casa sucia. Lo exactamente opuesto a lo que necesita un comprador potencial para que se vea influenciado desfavorablemente al hacer una oferta es que sintió que la propiedad era excesivamente sucia y no se mostraba bien. ¡Una casa perfecta se convierte en un trato impecable!

Organizar su remodelación recientemente terminada es un detalle crítico que podría decidir la velocidad de su acuerdo. Una propiedad no escenificada gasta un promedio de alrededor de varias veces más tiempo disponible que una casa organizada por expertos. La organización transforma un espacio habitual en un hogar sin precedentes al presentar sus mejores momentos. Una casa sin llenar puede señalar defectos, lo que evita que los compradores tengan la opción de ver el potencial real de la casa.

En el momento en que finalice la organización, obtenga un artista fotográfico experto para tomar fotos de su nueva remodelación. Esto le permitirá familiarizar a sus compradores con una variedad de fotos atractivas que reflejan el carácter real de la casa. Es imprescindible

incorporar una imagen de primer nivel de cada elemento que intente vender: fotografías individuales del salón, la cocina, el salón, la sala familiar, la sala principal, la terraza y cualquier elemento adicional que valga la pena descubrir. Exhibir recursos adicionales, por ejemplo, el campo, también puede ayudar. Incorpore cualquier perspectiva que su propiedad pueda tener de la costa, un lago, montañas, una calle y algún otro punto de venta.

De todos modos, puede ser atractivo, no utilice imágenes de teléfonos celulares para su publicación solo para ahorrar un poco de dinero. Se ha demostrado una y otra vez que una publicación con una cámara de alta calidad obtendrá una mayor cantidad de perspectivas y se venderá por más dinero que aquellos con una cámara fácil de usar de baja calidad. Dado que una cantidad tan grande de compradores planificados en estos días tienen la ventaja de hacer sus compras en la web, se inclinarán hacia las propiedades que muestran las mejores fotografías mientras las ven en la web. Cuando la casa ha sido organizada y capturada, el acabado exterior es justo en el dinero, y la limpieza interior se ha realizado, complete un recorrido con el ojo del comprador antes de enumerar la casa. Esto implica que debe eliminar su límite de inversionista-propietario y adoptar el proceso de pensamiento de un comprador desde el momento en que desmantela la propiedad. Los compradores de viviendas buscan un número específico de

habitaciones, duchas y áreas. Esto se basa en cuán grande es su familia, qué número de hijos tienen y las necesidades que requieren como comprador.

La elección de compra de vivienda es importante, por lo que los compradores son excepcionalmente específicos. Con frecuencia, su agente de bienes raíces les muestra casa tras casa y todavía no pueden elegir una. Están buscando la casa ideal. Nuestro objetivo con nuestra remodelación, organización y valoración de la casa es dar solo eso. En el momento en que su casa unifamiliar completa llega al mercado con una nueva cocina con el protector de azulejos contra salpicaduras, cada baño nuevo con bañera de hidromasaje y cabezal de ducha con agua caliente, y deliciosos pisos de madera y alfombras nuevas, ¡se dan cuenta que esta es la casa para ellos! Considérelo: el 90 por ciento de las casas por las que han paseado y visto no son casas completamente rediseñadas. En realidad, la mayoría están en este momento. Cuando pasearon por su opuesto, vieron las fotos de otra familia en el divisor. Cuando ven los baños en estas casas, huelen a... bueno, baños. Su publicación tiene fotos competentes de su remodelación completa. La casa en sí está impecable y limpia. Está perfectamente organizado y se ve asombroso. Además, lo mejor de todo es que su remodelación completa tiene un costo similar al de las otras casas habitadas. En el momento en que los compradores potenciales contrasten su hogar con los otros que han visto, y se den cuenta de que están en un vecindario similar, con el mismo

costo y la misma cantidad de habitaciones y duchas, es una decisión fácil. Esto es lo mejor de la remodelación privada. Las viviendas unifamiliares son la pieza más fuerte del escaparate inmobiliario. Independientemente de a qué se parezca el mercado, las personas están continuamente enganchadas y buscando su primer hogar. Las personas migran continuamente como resultado de su trabajo. Las personas están saliendo continuamente de su hogar actual desde que tuvieron otro hijo. En el caso de que su casa sea rehabilitada, evaluada correctamente y cumpla con los tres criterios de compra, se convertirá efectivamente en otra casa rehabilitada vendida y en beneficios de remodelación entregados por el Sistema de remodelación de siete etapas.

CAPÍTULO 12: EL SISTEMA DE VENTA

Se destaca entre las partes más energizantes y remuneradoras del procedimiento de inversión inmobiliaria cuando realmente vende su propiedad. A pesar del hecho de que tiende a ser cualquier cosa menos difícil de recuperar el tiempo perdido en la expectativa de los cercanos, es fundamental cuidar el interés principal. Del mismo modo que en algún otro segmento de este procedimiento, debe ser rápido y productivo. Se da cuenta de que cuanto más rápido venda, más productivo será. El menor tiempo que su propiedad pase a estar disponible le ahorrará dinero en efectivo para mantener los costos, igual de valioso tiempo que debería dedicar a su próxima empresa. ¡Ahora tenemos una remodelación completa que está organizada con imágenes de expertos preparadas para comercializarse y venderse!

Vender una propiedad es una obra de arte. Antes de sumergirnos en las sutilezas del marco, recuerde que comprar una casa es comúnmente la mayor inversión que el estadounidense normal hará en su vida. Afirmar que un comprador está inquieto durante todo el proceso de compra de una vivienda es decirlo suavemente. Una parte de su trabajo, de esta manera, es consolar al comprador durante el recorrido para que esté listo para comenzar a mudarse racionalmente a la casa sin pausa alguna. He vendido

rehabilitaciones completas que varían en costos completos de \$ 60,000 a \$ 1,450,000 y más. Seguir el marco de ventas que he extendido le permite lanzar tanto a los mejores enfoques de valor para compradores de vivienda por primera vez.

Lo principal que se siente más notable que vender su propiedad es revender la propiedad incluso antes de ponerla a disposición. La preventa ocurre cuando está listo para avanzar y vender una casa antes de que las remodelaciones estén completamente terminadas. Puede aceptar que nunca vendería una casa en estas condiciones: deteriorada, divisores medio aplastados, patio en estado grave. Sea como fuere, este procedimiento le da a los compradores una idea personal de cómo está mejorando la propiedad y cómo se verá cuando todo esté hecho y terminado con su extensión de trabajo cerca. El curso de los eventos que uso para comenzar a revender mis propiedades es de aproximadamente catorce días antes de publicar la propiedad en el Servicio de listado múltiple (MLS). Hay seis batallas que he buscado en algún tipo de empleo mejor durante la etapa de preventa. Una parte de estos procedimientos puede verse como una exhibición de guerrilla, que es una gran cantidad de estilo directo para hacer las cosas; Sin embargo, a veces eso es lo que tiene que hacer por aquí.

Los estándares de la casa son un método increíble para publicitar su hogar, mientras que aún se está remodelando, atraen racimos de consideración y

hacen un zumbido increíble. Intente utilizar cosas como carteles de "Compramos casas" para poner fuera de su propiedad. Los letreros de merodeador son letreros publicitarios en áreas obvias, simplemente como letreros de batallas políticas que se ven por toda la ciudad en las carreteras.

Otra opción es hacer una señal con una conexión a su blog o sitio web para que los vecinos puedan seguir el avance de su rediseño. Además del hecho de que esto le ayuda a producir unidades de comprador, también le dice a sus trabajadores temporales que las personas están viendo, por lo que es mejor que mantengan las cosas adecuadas mientras toman una foto de su tarea.

Las referencias de vecinos pueden ser un gran activo al vender su propiedad. La población general que vive más cerca de esta propiedad remodelada es regularmente la mejor vendedora de la casa. Un enfoque para conectarse con los vecinos es utilizar volantes "Elija a su vecino". Usted, o alguien en su oficina, hace un volante con su nombre, organización, logotipo y un pasaje conciso que aclara cómo las personas en la red deben elegir a su próximo vecino al aludir a los compradores de calidad. También puede obtener vecinos necesarios a través de golpes en la entrada, que es como un lanzamiento en frío, pero debería ser más invitado ya que se está esforzando por rejuvenecer el área. Asegúrese de contactar a alrededor de 5 a 10 vecinos cercanos que están a una separación de calles.

Dígales su objetivo y posiblemente ofrezca una recompensa por las referencias. Muestre cuán energizado está con la propiedad y desles la bienvenida para que la vean ellos mismos en la casa abierta. Nadie necesita un vecino horrible, por lo que a los lugareños les encanta contarles a sus seres queridos que han aparecido antes de mudarse a su vecindario.

El contenido y las líneas telefónicas computarizadas son enfoques sorprendentes para descubrir compradores. En caso de que publique un número de teléfono en la fachada de la casa, puede adelantar sus remodelaciones y armar un resumen del comprador. Tiene una selección de administraciones para hacer un comercial a través de un mensaje grabado que representa el hogar. En el momento en que un comprador llama, usted capta su número de teléfono, lo que le permite comunicarse con él. Queremos utilizar un número cordial de contenido que se una a nuestra base de datos. Esto permite que las personas que invierten nos contacten para publicar y vender datos y crear un impacto de voz grabado con sutilezas de la propiedad. Utilizamos una etapa de promoción versátil llamada Moby dentro de nuestra base de datos que nos permite utilizar esta asombrosa innovación.

Los folletos de bolsillo para los operadores han demostrado constantemente ser un activo de promoción extraordinario. Los especialistas en bienes raíces adoran tener la opción de ver algo que aún no ha llegado al mercado.

En este sentido, cuando se encuentran con los compradores, tienen la oportunidad de demostrarles una propiedad a la que nadie más se acerca y que aún no ha llegado al mercado.

Construyendo una lista de compradores

Nunca necesita estar en una circunstancia en la que necesita correr buscando compradores. La mejor manera de garantizar que no ocurra es tener una lista de compradores de calidad en su transferencia. Cuanto mayor y mejor sea la lista de compradores, más rápido venderá su propiedad. El objetivo principal aquí es desarrollar sin cesar el resumen de los compradores de valor, independientemente de si no tiene una propiedad para vender en ese momento. Este resumen debe incorporar datos como nombre y apellido, dirección de correo electrónico, número de teléfono, criterios de compra, tipo de financiamiento y algunos otros datos importantes. Cuando tenga su arsenal arreglado y preparado para ir, debe mantener asociaciones con cada individuo en ese resumen y mostrarles sus propiedades de manera viable. Asegúrese de tratar a su lista de compradores como la mina de oro que es.

La remodelación no es un negocio centrado en la propiedad; es un negocio centrado en las personas. Compramos a individuos, lanzamos a individuos y trabajamos con una amplia gama de individuos durante el procedimiento para garantizar que las cosas se realicen de manera viable. Cada espíritu que

experimente debe darse cuenta de lo que hace y de las administraciones que ofrece. Esto es particularmente evidente cuando comienza a elaborar una lista de compradores. Del mismo modo que con cualquier esfuerzo, concentrarse sin las necesidades de nadie nunca satisfará. Debe esforzarse en sus esfuerzos de administración de sistemas sobre el otro individuo. La ley de correspondencia parecerá continuamente precisa. Descubrirá que cuanto más logre para otras personas, más tendrán que lograr para usted.

En cualquier momento en el que se encuentre con alguien remotamente interesado en bienes raíces de cualquier tipo, agregue a la persona en cuestión a su lista de compradores. Es posible que ese individuo no esté preparado hoy, pero la persona puede llamarlo en tres años. Hay algunas puertas abiertas que debe explorar cuando desee coordinarse con compradores potenciales, explícitamente, organizando ocasiones.

Enviar mensajes masivos a todos en su resumen genera su oportunidad de aumentar la calidad de los compradores para agregar a su canal. Por lo general, debe utilizar una administración experta de comunicación por correo electrónico para hacerlo como tal. Utilizando una base de datos, por ejemplo, Realeflow le permitirá el escenario para la promoción legítima de correo electrónico. Otra etapa conocida de publicidad por correo electrónico es Constant Contact. Hacer estos avances garantizará que esté cuidando la consistencia, obteniendo la capacidad de entrega más extrema de su correo

electrónico y permaneciendo alejado de los boicots. Del mismo modo, incorpore algunas conexiones a sus sitios y elimine las páginas cuando las envíe. Los impactos del correo electrónico deben enviarse de manera confiable a diferentes inversores, operadores inmobiliarios, comerciantes por contrato y especialistas en títulos.

Es esencial impartir y plantear con éxito las mejores consultas posibles al seleccionar a su comprador. Si bien es fundamental reunirse con los compradores, es cada vez más esencial utilizar una forma sistematizada para lidiar con la preselección. Los dos segmentos fundamentales para concentrarse al examinar estas pistas son la disposición relacionada con el dinero y la disposición mental. Monetariamente, debe asegurarse de que el comprador esté trabajando y calificado con un agente de préstamos hipotecarios u otra fuente monetaria para comprar la casa. En el caso de que el comprador no haya acordado previamente el financiamiento, es una señal de que la persona se encuentra en los primeros períodos de búsqueda de una vivienda.

En el caso de que la persona en cuestión no esté trabajando con un especialista en préstamos, en ese momento debe poner a esa persona en contacto con su agente de préstamos hipotecarios favorito. Preferiría no quedarse sentado ociosamente indicando viviendas que están fuera del valor del comprador o que esencialmente no están monetariamente calificadas o

preparadas para comprar. En el caso de que esté trabajando con un comprador, deberá confirmar una prueba de los activos. Por lo general, no presentará a un comprador ya que está vendiendo propiedades remodeladas minoristas completas; sea como sea, ocurre de vez en cuando.

No obstante, cuando alguien está configurado monetariamente, puede que no esté sinceramente preparado. En el caso de que su comprador potencial no haya hecho la exploración y el acuerdo importante para proceder con la compra de una casa, es probable que no se muden. Una tonelada de compradores minoristas se encuentran en los primeros períodos de búsqueda de una propiedad, y es posible que no estén preparados para comprar una propiedad con prontitud, sin embargo, podrían estar preparados lo antes posible. Esa es la razón por la que debe ahorrar todos los datos de prospectos en su base de datos. Con quién se reúne el comprador dependerá de si tiene la casa registrada. En caso de que enumere su propiedad, en ese momento necesitará que su especialista se reúna con el comprador. En cualquier caso, en caso de que elija ofrecerlo sin el MLS, debe reunirse con el comprador usted mismo. Recuerde que a medida que su negocio se desarrolla, puede redistribuir esta empresa a alguien en su oficina.

Listado de su propiedad

No estaba listo para hacer ningún movimiento durante la etapa de preventa, la siguiente etapa es listar su propiedad. Su objetivo esencial aquí es aumentar la presentación más extrema. Cuantos más compradores atraiga, más seguro es que localizará a esa persona que aprecia y puede comprar la propiedad. Se evalúa que el 97 por ciento de los compradores descubren la casa que necesitan en línea incluso antes de llamar al comprador. Independientemente de si utiliza el MLS, publicaciones sindicadas o ambos, registrar su propiedad lo acerca un poco más a encontrar a su comprador. Elija el mejor agente de bienes raíces que ejecutará los esfuerzos de promoción que necesita y obtenga su publicación de remodelación completa en la MLS. Este sitio obtiene la mayor cantidad de compradores de cualquier etapa de venta. Tendrá que hacer una agenda que le permita planificar cómo venderá esta casa. Los archivos, por ejemplo, el precedente adjunto lo ayudarán a comenzar un establecimiento para anunciar sus propiedades de la manera correcta.

Un especialista puede permitirle vender su casa en la MLS al valor más notable posible, ayudarle a consultar durante el procedimiento y cerrar a tiempo mientras trabaja con el fideicomiso o el abogado. La verdad del asunto es que los inversores de remodelación que comprenden la intensidad de la asociación con un agente de bienes raíces decente son los mejores inversores en el negocio. Las dos reuniones pueden ofrecer importantes

administraciones entre sí, posteriormente en organizaciones que trabajan juntas para controles más altos.

Cuando esté preparado para comenzar a buscar los operadores correctos, haga un punto para realizar su trabajo y haga algunas consultas entre compañeros y asociados, al igual que los vecinos anteriores que pudieron haber vendido en el año anterior. Esta será una relación de larga distancia, por lo que vale la pena invertir la energía adicional por adelantado para coordinarse con los mejores.

Los operadores deben ser sólidos, rápidos y estar dispuestos a ganar competencia en su proceso de inversión inmobiliaria. Un especialista decente tiene un sistema extraordinario de compradores y conexiones expertas que puede aprovechar. Es esencial crear asociaciones con especialistas que tengan información en su área y que se encuentren en su vecindad general. Su experiencia mostrando dentro de esa área puede obtener una gran cantidad de tráfico. Puede preguntar acerca de su historia echando un vistazo a la MLS para descubrir los operadores con más ofertas.

Costo

Las comisiones de acuerdos inmobiliarios son parte de una variedad de formas. En general, a un operador de bienes raíces que registra una propiedad se le paga un nivel del costo de venta de la casa, y el especialista en publicaciones generalmente ofrecerá generalmente el 50% de esa

comisión al especialista del comprador en el intercambio. El gasto y la comisión normales son entre una comisión de publicación del 5 al 6 por ciento que se comparte entre un representante de publicación y un comerciante comprador para una publicación estándar.

En el caso de que alguna vez elija no utilizar un operador en un acuerdo, algunos comerciantes ofrecen lo que se conoce como un registro de cargo nivelado. En esta situación, usted acepta pagar al especialista del comprador y un pequeño cargo a un comerciante de publicación, sin embargo, no acepta el gasto total de publicación. Un financista de gastos nivelados tomará las administraciones habitualmente realizadas por un especialista y analizará la propiedad disponible para ser comprada en el MLS del vecindario sin requerir que el vendedor utilice las administraciones, por ejemplo, ayuda de valoración, arreglo, cambio de junta o aparición. Por lo que puedo decir, un especialista en administración completa es deseable sobre una administración de carga de nivel. En el caso de que su propiedad no se venda, continuamente va a pensar si debería haber ido con un agente de bienes raíces de administración completa en lugar de ser modesto en la comisión de publicación. Tenga en cuenta: se beneficia cuando compra; sin embargo, se da cuenta de su efectivo cuando realmente vende la propiedad. En el momento en que llega la oportunidad de tener una casa abierta, la principal preocupación en la que debe concentrarse es tener la opción de

crear partes y montones de tráfico. Sin embargo, se necesita mucho movimiento, ya que podría esperarse que haga la vitalidad necesaria para que todo funcione. Este puede ser un enfoque conveniente y rentable en todos los aspectos para familiarizar a su hogar con compradores potenciales. El paso inicial es establecer la fecha y la hora. Los fines de semana, especialmente los domingos por la noche, funcionan mejor. Explota cuando las personas están por todas partes, buscando actividades y anticipando jornadas de puertas abiertas. Revise el libro de registro en su vecindario para asegurarse de que no está chocando con las enormes ocasiones que ocurrieron ese día. Es posible que incluso necesite consultar con la oficina de trabajo abierta cercana para verificar si algún desarrollo continuará durante la temporada de su casa abierta que pueda causar rutas temporales. La siguiente etapa es mostrar y promover su casa con las puertas abiertas para que las personas entren en la entrada. Del mismo modo, con la mayoría de sus esfuerzos de exhibición, concéntrese en lo que funciona y recuerde que los detalles que se pasan por alto fácilmente son los que se ponen en evidencia.

Boca a boca

Cuando esté haciendo sus planes de puertas abiertas, tenga muchos letreros que digan "Casa Abierta Este Fin de Semana" con inflables alrededor del área. Estas señales han existido por mucho, mucho tiempo y hay una

explicación detrás de eso: ¡funcionan! Este aparato es un tipo de exhibición básico, de baja tecnología y razonable que es increíblemente poderoso. Asegúrese de poner estos letreros unos días antes de la ocasión. En el caso de que planea tener su casa abierta el domingo, intente y obtenga los letreros antes del viernes, e incorpore de manera confiable la fecha y la hora de la ocasión. La mayoría de los MLS en todo el país le permitirán publicar una casa abierta y los especialistas en bienes raíces cercanos podrán dirigir visitas de casa abierta. Un número significativo de estos operadores llevará a sus clientes a estas visitas para abstenerse de perderlos con otro especialista. Use Craigslist, Zillow, Trulia u otros sitios organizados en línea para hacer un anuncio viable que sea fácil de buscar para las personas. Use palabras clave en sus anuncios para atraer a su grupo; necesita que su propiedad esté donde quiera que esté mirando su multitud.

La creación de redes en línea ha resultado ser uno de los mejores medios de promoción. De vez en cuando, en el caso de que tenga una página de negocios o potencialmente una página individual en Facebook, debe compartir todo el fervor de su jornada de puertas abiertas con su sistema. Cuando le dice a sus compañeros de Facebook que está vendiendo una propiedad, cada uno de ellos tiene la oportunidad de transmitir esos datos a sus compañeros, lo que hará que el mensaje se envíe rápidamente. Hacer un

evento en Facebook para su jornada de puertas abiertas es un método increíble para obtener un toque de vida e influencia extra basado en la web.

Los vecinos con frecuencia necesitan ayudar a elegir al siguiente comprador que será parte de su ubicación y pueden conocer a sus seres queridos que necesitan mudarse al área. Infórmeles sobre cómo el costo de venta de la casa influirá en sus estimaciones de propiedad. También puede utilizar cartas vecinas en caso de que no estén en casa para promocionar su propiedad de manera viable. Las personas que alquilan una casa en la región también podrían aprovechar la oportunidad de reclamar al final.

Un destacado entre las mejores cruzadas de correo basadas en la oficina de correos incluye el envío por correo a inquilinos que tienen una calificación FICO de 720 o más en los territorios elegidos. En el caso de que pueda, obtenga un resumen de los arrendatarios y póngase en contacto con ellos sobre la casa que tiene disponible para comprar hoy y la capacidad de comprar más adelante. Una casa abierta es una puerta abierta increíble para que usted transmita los impactos del correo electrónico a sus compradores y los impactos de fax a otros operadores de bienes raíces del vecindario sobre su casa abierta. En el momento en que los lugares de trabajo de bienes raíces tienen sus reuniones matutinas, con frecuencia hay un diálogo del movimiento en la región. En situaciones en las que el stock es bajo y la

solicitud del comprador es alta, es probable que aparezcan jornadas de vecinos en estas reuniones.

Mientras promociona que las personas vayan a su casa abierta, asegúrese de que cada rincón de la propiedad esté preparado para el centro de atención. Como subrayé de antemano, la organización es un componente importante al vender. Una pauta estándar para los gastos de contratar a un experto en escena que tiene sus propios muebles y material es de 5 a 1 por ciento del costo de publicación de su hogar. El seguimiento es básico. Debe esforzarse continuamente por asociarse con sus compradores potenciales y asegurarse de que está en el límite de sus cerebros. El avance más significativo es el desarrollo y el registro con individuos potencialmente comprometidos. En el caso de que alguien lo haya llamado, visitado o enviado un mensaje sobre su propiedad en particular, póngase al día con cada cliente potencial hasta que se venda su propiedad. Nadie puede saber realmente de dónde se originará su comprador, ¡así que esté decidido!

CAPÍTULO 13: ANÁLISIS DESPUÉS DEL JUEGO

Como ha vendido su propiedad, es una gran oportunidad para retroceder e investigar su acuerdo. Es esencial hacer esto hacia el final de cada intercambio de bienes raíces para que pueda entender lo que hizo bien y lo que cometió. Es confiablemente un pensamiento inteligente contrastar lo anticipado con su beneficio genuino, y percibir dónde funcionaban las cosas y dónde no. Esto lo protegerá de cometer un error similar dos veces.

Para ser fantástico o poco común en cualquier control, debe moverse de manera confiable en la dirección de ejercer su especialidad. En el caso de que simplemente trabajemos, trabajemos, trabajemos implacablemente sin tomar un momento para analizar lo que estamos haciendo, nunca distinguiremos dónde tenemos que mejorar. Al dejar de auditar lo que estamos haciendo y hacia dónde vamos, seguimos reconociendo mejoras y eficiencias que acelerarán nuestro negocio. Por encima de todo, el tiempo que tome para encuestar un acuerdo pasado le permitirá obtener más flujo de efectivo en un acuerdo futuro. Trabajar sin romper realmente con la posibilidad de que, en verdad, estemos mejorando, nos impide mostrar realmente signos de mejora y dirigirnos en la dirección correcta. Es significativo que, en su conjunto, dejemos de lado el esfuerzo de investigar y después del juego nuestros esfuerzos y obtener ganancias de nuestra gran

y terrible aplicación. Cuando jugamos adecuadamente podemos mejorar cada extensión que completemos.

En cada remodelación debe hacer lo que yo llamo un examen posterior al juego después de cada empresa. Este método implica un marco de contabilidad exitoso y un proceso de cierre que puede permitirle encontrar cada centavo de sus beneficios y costos de la remodelación. Le ayudará a determinar si evaluó efectivamente los costos de la remodelación, los tiempos de espera y si obtuvo un beneficio suficientemente grande. Los marcos son esenciales para su prosperidad y no serán tan poderosos sin principios legítimos. Las normas no son difíciles de establecer; Son difíciles de perseguir. Esa es la razón por la que cada colega que tiene y cada trabajador que contrata necesita adquirir los objetivos en los que está trabajando y los estándares que ha establecido. Si no lo hacen, experimentará serias dificultades para tratar con su grupo y mejorar la eficiencia.

Organización del sistema de archivo

Independientemente de la cantidad que intente hacer en la web y de lo difícil que intente trabajar en un negocio sin papel, definitivamente necesitará administrar y permanecer sobre el trabajo de escritorio. Independientemente de si utiliza un marco de documentación en papel o trabaja electrónicamente, es imprescindible construir un marco eficiente. La

forma en que documentamos y componemos nuestros archivos nos permite ser viables y lucrativos. Mantener su marco de grabación compuesto garantiza que todos en su grupo puedan clasificar, distinguir y descubrir datos y archivos sin mucho esfuerzo cuando sea necesario. Debe tener dos sobres separados para cada propiedad: un organizador de recibos mes a mes y un sobre de propiedad.

El organizador de recibos de mes a mes tendrá subcarpetas para solicitudes, recibos de gas / gasoil, electricidad, agua, alcantarillado, préstamo para la primera vivienda, préstamo para la segunda vivienda, contratos y solicitudes, y subvenciones para la construcción. El organizador de propiedades incorporará sobres de compra y venta, y debe guardarse en un organizador de archivos atornillado. Este documento contiene datos privados, por ejemplo, números de seguro social o etiqueta de precio de los compradores. Todo el pensamiento es rehabilitar propiedades sin hacer prácticamente todo usted mismo. Entonces, cuando alista o agiliza a su primer colega, este es un marco fácil de seguir para que ejecuten y quiten el trabajo de su plato. Solo necesitan acceder a la grabación y al pago de los cargos mensuales en el organizador de recibos de mes a mes para fines de contabilidad. Este marco toma en consideración el desarrollo y lo lleva de experto a emprendedor mucho antes y con un marco versátil para ejecutar su contabilidad y grabación.

Contabilidad posterior a la remodelación

No descubrirá que numerosos inversores inmobiliarios se sienten impacientes cuando llega el momento de hacer contabilidad y teneduría de libros. Sea como fuere, independientemente de si no se trata de la hora del té, debe saber acerca de cada reloj que entra y cada mirada que sale. He visto a numerosos inversionistas obtener un enfoque exclusivo teniendo en cuenta los costos de compra, los costos de negociación y los costos de remodelación de sus propiedades. Demasiados pasan por alto las sumas regulares en dólares y los intercambios relacionados con servicios públicos, cargos de financiamiento, gastos de cierre y otros costos de tenencia. Cuando les pregunta cuánto beneficio obtuvieron en un negocio de remodelación, ¡no pueden darle una respuesta!

No hay ninguna razón por la que no deba darse cuenta de cada dólar gastado o hecho en un acuerdo hasta el último centavo. Lo opuesto exacto que debe suceder es abandonar la mesa final razonando que ganó \$ 30,000 cuando realmente ganó \$ 10,000. No puede estar seguro si está ejecutando un negocio competente, exitoso y productivo. Más terrible, es posible que no sepa si está haciendo un beneficio. La prosperidad de su negocio depende del beneficio de cada acuerdo, por lo que debe rastrear cada intercambio hasta el último centavo. Sea como fuere, antes de comenzar a utilizar la programación de contabilidad como QuickBooks, deberá comprender los conceptos básicos. La capacidad fundamental de un marco

de contabilidad es clasificar los datos presupuestarios y proporcionar informes precisos para seguir su efectivo. No necesita ser un especialista, pero debe sentirse cómodo con los estándares y estrategias de contabilidad. Tener una información operativa de contabilidad antes de entregarla a un empleado le permite terminar sus propias reglas también.

Quickbooks

En general, puede ejecutar su contabilidad por todas partes solo con QuickBooks. QuickBooks Pro o QuickBooks Online son todo menos proyectos de contabilidad difíciles de utilizar destinados a impulsar a las organizaciones pequeñas y medianas a saber exactamente dónde se encuentran monetariamente y cómo ser progresivamente poderosos. Los aparatos monitorean los datos de clientes y comerciantes por medio de cheques, mantienen datos punto por punto para cada saldo financiero en el negocio y le permiten ejecutar informes. También se ocupan de cualquier acción que tenga (las propiedades que compra y vende). Si bien seguramente hay más de un enfoque para configurar y representar a un negocio de remodelación y cambio, compartiré el marco que he utilizado durante una década para seguir y terminar una gran cantidad de propiedades. Para mantener un registro preciso de sus activos y de la situación monetaria de su organización, necesitará marcos de contabilidad que estén configurados para todo el negocio y que puedan respaldar el

desarrollo. Hay varios tipos de programas de contabilidad accesibles; me gusta trabajar y observar que QuickBooks es extremadamente básico y directo.

Estado de resultados

El estado de resultados, o la explicación de beneficios y desgracias, resume los ingresos y costos de su organización durante un período de tiempo indefinido. Numerosas organizaciones toman un vistazo en un P&L trimestral o anual para ver su exhibición y percibir si realmente se están beneficiando. Un número tan enorme de inversores inmobiliarios no está en condiciones de abordar esa cuestión en siete días a la semana, mes a mes, o incluso en una premisa trimestral. Un P&L con los detalles apropiados le permitirá hacer eso solo siguiendo el beneficio de sus artículos por medio de los ingresos y gastos relacionados con el artículo (específicamente, la casa). Como resultado del tipo de artículo que está vendiendo, su P&L indicará picos enormes cada cuatro a medio año cuando venda una remodelación completa y obtenga un beneficio de remodelación de \$ 30,000 a \$ 60,000.

Los gastos relacionados con la compra de una propiedad cambiarán e incorporarán la suma para la que compramos la propiedad y los gastos finales relacionados con ese intercambio. Estos gastos se promocionan por completo y se incluyen en nuestra cuenta de ventajas dentro de nuestro

marco de contabilidad. Configuraría una cuenta de beneficios (utilizamos recursos fijos por este motivo) en su gráfico de registros con la dirección de la propiedad. Asimismo, creará una cuenta de riesgo o crédito en el diagrama de registros con la dirección de la propiedad. Debe registrar cualquier activo obtenido (independientemente de si es un crédito nuevo o un préstamo hipotecario aceptado) como una obligación.

Los gastos de la remodelación son todos los gastos relacionados con los materiales y el trabajo durante la remodelación. Los costos de la remodelación también incorporan todos los gastos de mantenimiento. Básicamente, los gastos de la remodelación incorporan todo lo gastado para remodelar la propiedad que permanecerá con esta. Cuando gasta este efectivo, lo registra en la cuenta de ventaja que configuró cuando se obtuvo la propiedad. Los activos de la remodelación incrementan la estimación completa del registro de beneficios y básicamente se suman a la premisa de costo de su compra única y aseguran el costo y el costo. Los gastos de transporte son aquellos gastos adquiridos para mantener la propiedad. Estos incorporan cualquier préstamo hipotecario o cuotas anticipadas para la propiedad, cargos a la propiedad, primas de protección, cuotas de servicios públicos (agua, electricidad, gas, basura, etc.), cuidado del jardín (una vez que finaliza la remodelación, etc.

Los gastos de venta son los gastos causados para que la propiedad venda comisiones, los costos finales pagados en interés del comprador, los costos de cierre de ventas, cualquier préstamo hipotecario o ajustes anticipados, etc. Esta clasificación incorpora adicionalmente cosas que el comprador ha requerido como componente del contrato de compra. Por ejemplo, si el comprador necesita que coloque una cerca alrededor de la propiedad para cerrarla, en ese momento podría representarlo como una característica de los costos de venta. En cualquier caso, si el comprador requiere una solución particular que debería haberse hecho como parte del procedimiento de remodelación, la incorporaría en los costos de remodelación. El acuerdo es el punto en el que ingresamos en una sección del diario para descontar todas las ecualizaciones en los registros de ventajas y riesgos para registrar el gasto de las ofertas y los rendimientos obtenidos como ingresos. Esta sección permite que el programa calcule su adición o desgracia, que aparece en la proclamación de salario. Por ejemplo, suponga que compra una propiedad por \$ 100,000 y la ofrece por \$ 180,000 después de la remodelación. El beneficio sería de \$ 80,000 menos los gastos ocasionados por la obtención, transporte y venta de la propiedad.

Construyendo un equipo

El apalancamiento es la forma de lograr progresivamente, desarrollar más y obtener más. Realmente no es necesario reclutar representantes para

fabricar un grupo inmobiliario increíble al principio. Sin embargo, es básico ver que alistar o pagar a entidades independientes para mantener ciertas regiones de su negocio puede resultar en más arreglos y obtener más beneficios.

Necesita que su grupo de expertos incorpore un operador de ventas de bienes raíces, un abogado de intercambio de bienes raíces u organización de custodia (dependiendo del estado en el que trabaje, debe hacer que todo funcione con abogados u organizaciones de custodia), un préstamo hipotecario facilitará, un supervisor de la propiedad, un especialista en protección y un expediente de protección, un prestamista privado y efectivo, y una organización de títulos. Estos expertos obtienen una remuneración por cada acuerdo lucrativo. Estas conexiones clave le harán progresivamente efectivo, le permitirán moverse más rápido y obtendrá más efectivo cuando deje de lado el esfuerzo de preseleccionar, conocer y seleccionar lo mejor. También hay un par de otras personas que necesitará para acelerar la junta para permitir que su grupo trabaje tan impecablemente como sería prudente.

Su primer contrato debe ser un asociado que pueda ayudarlo a promocionar, tomar la iniciativa, investigar arreglos y completar tareas como hacer mandados y llevar a cabo algunas responsabilidades regulatorias. Básicamente, su primer contrato debe ser una persona cooperativa que

eliminará el trabajo de su área de trabajo y le dará la oportunidad de obtener más arreglos. La segunda persona que debe contratar es un director de adquisiciones y exhibiciones. La necesidad significativa de esta persona actual será concentrarse en actualizar los acuerdos de promoción y reconocimiento para ponerlos bajo contrato. Su tercer contrato debe ser un jefe de empresa de remodelación que persigue los marcos de remodelación aclarados en este libro, y sigue buscando y supervisando trabajadores contractuales de calidad mientras termina las empresas de remodelación. La cuarta persona que debe contratar es el director de exhibición de liquidación y ofertas, cuyo empleo principal debe centrarse en vender la mayoría de sus remodelaciones y ofertas de descuento. En el caso de que preferiblemente no tenga esta situación internamente, puede contratar a un especialista en publicaciones A+ en su grupo.

En el momento en que su negocio comienza a desarrollarse, es mejor dedicar su tiempo a encontrar arreglos, efectivo o compradores. A la larga, a medida que su negocio se vuelve cada vez más informatizado, debe tener la opción de incorporar la capacidad de calidad en su organización, tratar con esas personas y persuadirlas para lograr cosas extraordinarias dentro de su asociación. Ese es el lugar donde la reapropiación se convierte posiblemente en el factor más importante. Cada negocio efectivo finalmente se convierte en un negocio de personas, por lo que cuanto mejor descubra,

despierte, prepare y supervise a personas de calidad, más fructífero será su negocio. El objetivo de redistribuir a colegas, representantes u organizaciones especializadas es delegar el trabajo que se debe hacer en conjunto para que la empresa se cuide sola. En el caso de que tenga marcos configurados y un grupo hábil, ahora está en una posición ideal para volver a apropiarse de la mayoría de sus ejercicios indispensables día a día..

El recado más importante que tiene es ejecutar marcos y dar una estructura donde otras personas puedan prevalecer en su negocio. En el momento en que otros colegas, trabajadores o entidades autónomas tengan logros en su marco comercial, tendrá tiempo adicional en su vida. La actividad más difícil es alejarse de un recado y entregárselo a otro colega. Practique este procedimiento y hágalo más de una vez. A la larga, se despedirá de la considerable cantidad de ocupaciones en su negocio para que realmente pueda tener un negocio que funcione para usted en lugar de trabajar para él.

CAPÍTULO 14: NEGOCIOS COMUNES DE VENTA

El mayor error que puede cometer un inversor es no beneficiarse de las confusiones de otros inversores. Estaba tan desviado por mi primera aventura de remodelación cuando comencé inicialmente, tan energizado que obviamente debería estar entusiasmado por lo que hace, sin embargo, no le dé a ese fervor la oportunidad de protegerle de evitar riesgos potenciales y avances fundamentales para Tener una empresa efectiva. Un número excesivo de inversores piensa en sus primeras tareas y se castiga por sucumbir a una parte de los descuidos sin sentido que determino en esta sección. Problemas básicos, por ejemplo, introducir máquinas antes de que la casa esté terminada, poner en la superficie del suelo antes de que todo el comerciante haya completado, o simplemente no tener un marco de revisión de la casa semana a semana en el invierno para garantizar que los canales no se detengan y sean capaces de significar dolores cerebrales gigantes. Una parte de las cosas que he tomado de la manera más difícil posible le permitirá abstenerse de quedarse con una propiedad... o mucho más atroz, tener su propia historia de malos sueños que contar.

Dejar la propiedad sin garantía

La seguridad es una necesidad superior. Dado que sus manos no son las únicas en la empresa, deberá evitar el riesgo potencial. Como un todo, debemos confiar en que todos con los que trabajamos y el área es confiable y segura; en cualquier caso, en algunos casos simplemente no es la

situación. Dejar una propiedad sin consolidar es un descuido que preferiría no hacer. Cambiar el código de la caja de seguridad, utilizar reflectores y encender la radio por la noche son solo algunas de las maneras en que puede detener a los matones que buscan un puntaje simple. Nadie puede saber quién todavía tiene muchas llaves cuando compra por primera vez una propiedad o qué trabajador contractual volverá con el código de la caja de seguridad actual. Cambie las cerraduras desde el primer momento y coloque una caja de seguridad en la entrada para que los comerciantes puedan viajar sin reservas. A medida que cierra la culminación, tendrá un número cada vez mayor de materiales y activos terminados en la casa que debe verificar y asegurar. Cuando el carpintero, el personal de mantenimiento, el probador de circuitos y el HVAC hayan introducido sus instalaciones y el rediseño haya finalizado, cambie el código de la caja de seguridad nuevamente con el objetivo de que el grupo de oferta se acerque a la casa. Esto disminuye la cantidad de personas que entran y salen que podrían salir con cualquier recurso en la propiedad.

Cuando comience su tarea y absolutamente cuando termine, uno de los mejores marcos para evitar robos que puede utilizar es la iluminación. Me doy cuenta de que suena sencillo, sin embargo, le sorprendería: muchas personas simplemente no lo consideran. Coloque los reflectores de la puesta de sol hoy en día en la parte trasera y delantera de su propiedad. Cuando se

vuelva aburrido, esa propiedad se iluminará como el Yankee Stadium. También prefiero mantener un par de luces encendidas en la casa también. Regularmente, colocaremos las luces en diferentes habitaciones y configuraremos relojes en ellas. Hacerlo como tal produce dudas a las personas en el área si la propiedad está realmente vacía o no. Necesitamos espectadores para abordar la posibilidad de que alguien realmente esté viviendo en la propiedad.

Uno de los enfoques más claros para evitar el robo es mediante la introducción de un marco de alerta. No necesita ser el mejor en su clase; generalmente puede introducir un marco de precaución versátil. Hay costos moderados y básicos que se ofrecen en los marcos que pueden brindar observación mes a mes. En el caso de que necesite una opción moderadamente progresiva, también puede mostrar pequeñas señales en la ventana o en el jardín delantero solo para dar la apariencia de que se han establecido marcos de precaución.

Skimping en paisajismo

El acabado es el propósito más importante del contacto con un cliente que busca otro hogar. El frente de la casa es su publicación publicitaria para la propiedad, entonces, ¿por qué no abordarla con tanta consideración como lo hace con el resto de la remodelación? Debería tener su sistema de licencia de manera confiable en la vanguardia de su psique, y considerar cómo

puede mejorar sus probabilidades de vender su propiedad. Organizar es solo un caso de una obligación desafortunada razonable pero viable, que es la razón por la que debería ser una de las cosas principales en su motivación. No necesita transformar el patio delantero de su propiedad en un cantero profesional; sea como fuere, es sorprendente percibir lo que un jardín agradable y cortado, varios arbustos y un par de flores complementarias pueden hacer para la apariencia y el atractivo de una propiedad. Tenga en cuenta que el exterior de una casa dice mucho sobre el interior y sobre el propietario. Trate los detalles aparentemente insignificantes y asegúrese de mejorar la entrada de su hogar y hacer que los huéspedes se sientan bienvenidos. La negligencia de exhibir un factor sorpresa exteriormente evita que los compradores potenciales se paseen por la entrada. Un excelente acabado realmente puede cambiar el aspecto exterior de su hogar. Contrate a un jardinero para que lleve a cabo la responsabilidad de manera experta y perciba cómo los resultados alcanzan a las personas.

Mantenimiento de propiedad

Este próximo error es particularmente básico para evitarlo. Puede terminar la mejor aventura de su vida, pero si no trata con la propiedad, experimentará serias dificultades para ofrecerla. La ausencia de mantenimiento antes que todo lo demás hará que se pierda la inundación más importante de compradores.

Mantenerse al día con la oferta de control es tan importante como hacerlo. Entonces, independientemente de si trabajó de manera excelente en la organización, recuerde que el césped se desarrolla y las zarzas necesitarán cortarse de manera confiable. Es cualquier cosa menos una tarea que puede hacer una vez, limpiar el suelo de las manos y continuar. Excepto si vende la propiedad rápidamente, deberá mantener el mantenimiento. En el caso de que su propiedad esté en mal estado, considerando todo, en ese momento no se parecerá a un experto que está tratando con ella.

Intente no ser el único estresado sobre cómo se ve su tarea. Todo su grupo debería tener un deseo similar de estar confiablemente en su juego A. Un exterior apático refleja un interior letárgico y esa no es la imagen que necesita que sus compradores tengan sobre la casa que está vendiendo. Haga sus deseos obvios para sus trabajadores contractuales por adelantado. A pesar del hecho de que esto está delineado en sus registros de trabajadores temporales, infórmeles que continuamente está buscando más tareas y que si necesitan seguir obteniendo negocios de usted, necesitan ordenar sus restos y mantener la casa luciendo increíble.

CAPÍTULO 15: UN SISTEMA PARA MANTENER Y CRECER NEGOCIOS

Lo principal que me da más energía que rehabilitar bienes raíces es desarrollar y lidiar con el efectivo que hacemos al rehabilitar bienes raíces. Las personas que tienen más efectivo están utilizando una mayor cantidad del código de gastos para ahorrar y conservar una mayor cantidad de su efectivo. La información contenida en este libro no se trata solo de cómo obtener más flujo de efectivo, sino también de conservar el efectivo que gana.

Elegir y reconocer un elemento para trabajar juntos es una elección importante. Puede comprar y vender bienes inmuebles como único propietario, obviamente. No obstante, cuando realiza volúmenes e intercambios diferentes, existen muchas ventajas para establecer un elemento apropiado y un plan de protección de activos en el futuro cercano. Hay más determinaciones accesibles para dar forma a un elemento empresarial; en cualquier caso, estas son las tres sustancias que se utilizan y se concentran regularmente. Tómese un tiempo e investigue estos con su experto ideal para distinguir la mejor opción para su propia circunstancia y la relacionada con el dinero. Damos a nuestros suplentes los expertos, los activos y el grupo para duplicar nuestra estructura que utilizamos para que puedan recrear nuestra estructura fructífera y seguir adelante.

Mi responsabilidad principal es guiarlo a través de los datos que tiene para expandir su educación presupuestaria. Esto le permitirá invertir más energía con su experto en particular para establecer la mejor opción dependiendo de sus propios objetivos y los relacionados con el dinero. Un territorio específico de orientación que es urgente cubrir es la manera en la que mantener y poseer recursos de larga distancia, por ejemplo, propiedades de inversión.

Desde el punto de vista del riesgo, no es inteligente poseer sus recursos de larga distancia en una sustancia similar que utiliza para rehabilitar y descontar propiedades. En caso de que sea demandado, lo que idealmente no ocurrirá, sin embargo, puede tener todas sus ventajas en un solo elemento, en ese momento esos beneficios son responsables del caso del reclamo. Esto es lo que hace que esta partición sea tan básica.

Estrategias de asignación de dinero

Las personas a menudo me preguntan cómo debemos dispensar los beneficios que obtenemos de nuestros acuerdos. Una pauta estándar que les muestro a mis suplentes sobre cómo representar sus cargos, inversiones comerciales y uso individual es considerar tomar los beneficios que obtiene de una remodelación y asignarlos en seis latas únicas para la organización y el desarrollo adecuados.

Verá que el primer cubo, el de los cargos, es el más grande. Exhorto a distribuir los beneficios de sus arreglos en curso. Al ejecutar una parte de las técnicas que comparto, lo más probable es que disminuya un poco su salario imponible. El segundo cubo, el capital de desarrollo, que incluye su propia inversión en sus recursos académicos y diferentes aparatos y marcos para usar en su negocio, es la inversión más importante que puede hacer. De manera similar, a medida que pone recursos en este libro, puede tomar un pensamiento y un marco que participe en este libro y realizar múltiples veces la inversión en beneficio inmobiliario. El tercer cubo se remonta legítimamente a su negocio para mantenerlo en desarrollo y prosperar al mostrar dólares y necesidades generales. Probablemente no continúe remodelando, excepto si ha convencido a las vacantes (gangas) de que ha obtenido su dinero promocional y sus ejercicios.

A medida que ensambla y desarrolla su negocio, tendrá ciertas situaciones peligrosas y comerciales contra las cuales tendrá que protegerse. El mercado de protección tradicional no brinda protección a cada peligro que provocan los empresarios. La protección de rehenes es una opción en contraste con esta situación. Un rehén es una agencia de seguros enmarcada para cubrir los peligros de su organización matriz. Las primas que la organización de trabajo principal paga a un rehén organizado

adecuadamente para la propiedad y la inclusión del retroceso deben ser deducibles de los cargos a la organización principal.

En esta situación, una empresa o elemento con al menos una copia de seguridad establece una agencia de seguros de rehenes como auxiliar reclamado. El rehén es promovido y domiciliado en un ámbito de aplicación de la ley que permite al rehén trabajar como un proveedor de red de seguridad autorizado. El padre reconoce los peligros de sus auxiliares que necesita el rehén para respaldarlo. El rehén evalúa los peligros, compone enfoques, establece dimensiones premium y reconoce cuotas premium. Las copias de seguridad en ese momento cumplen con las obligaciones premium deducibles de la obligación reguladora de rehenes. En ese momento, el rehén, similar a cualquier proveedor de redes de seguridad, contribuye con las mejores cuotas para futuros pagos de casos. En el momento en que finaliza el tiempo de la prima en peligro, la agencia de seguros ahora podría mantener la prima para su propia utilización. En el momento en que se hace de la manera correcta, puede establecer y poseer un rehén al que su negocio de inversión inmobiliaria paga primas por ciertos peligros comerciales. Cuando se cierra el año de primer nivel, y si en realidad su organización de bienes raíces no hizo un caso sobre la protección, en ese momento su organización de rehenes puede contribuir y coordinar esa prima para su propia ventaja. La clave aquí es que posee la

organización de inversión inmobiliaria que obtiene la ventaja de protección al igual que el costo de hacer negocios de la prima anual. Además, posee la agencia de seguros que tiene la oportunidad de mantener la prima después del año protegido en peligro.

CONCLUSIÓN

En el caso de que cada uno de nosotros busque nuestros objetivos en bienes raíces, en conjunto podemos tener un efecto social trascendental. La remodelación de casas es un enfoque muy innovador para lograr un destacado entre los impulsores humanos más críticos: la necesidad de contribuir. Nuestra responsabilidad de mejorar las viviendas va mucho más allá de un establecimiento fijo y nuevas ventanas. Considérelo. Cada vez que realizamos otra remodelación, estamos haciendo otra casa para que un comprador cumpla su fantasía de posesión de la casa para hacer recuerdos profundamente arraigados. Estamos mejorando los vecindarios, expulsando casas malditas y espantosas y expandiendo la estimación de las casas adyacentes. Estamos haciendo ocupaciones para cada una de las personas en general que contratamos para que se acumulen en la casa, agregando ingresos a nuestra ciudad y pueblo mediante la obtención de subvenciones y animando la economía con la compra de cada nueva oficina y material que ponemos en nuestras remodelación completas.

En una escala más fabulosa, obtenemos beneficios que nos permiten utilizar nuestros activos para un beneficio más notable. Ser un inversor fructífero nos da tiempo, vitalidad y efectivo adicionales que podemos usar para retribuir. He descubierto que los nuevos inversionistas y visionarios de negocios, que ofrecen una promesa de agregar decididamente a su entorno

general, tienen, de manera confiable, logros mejores y más dolorosos en sus negocios. Están constantemente buscando enfoques para retribuir, reforzar fundamentos y esfuerzos compasivos.

Las personas con frecuencia me preguntan por qué buena razón yo ofrezco mentoría y enseño sobre bienes raíces en lugar de concentrarme en descubrir más arreglos para mí. El procedimiento más satisfactorio que puedo tener es ayudar a otro inversor a progresar a través del aprendizaje, los marcos y la experiencia compartidos. Sea como fuere, mucho más remunerador que eso es ver que esos inversores equivalentes buscan una razón más alta y una actitud de bondad preventiva, que aparece al ayudar a otras personas.

Olvidarse del exterior

La iluminación exterior no es algo que pueda considerar inmediatamente al comenzar su remodelación; en cualquier caso, todo se suma a la importante introducción inicial. Una horrible introducción temprana podría ser lo principal que un comprador potencial debe abstenerse de echar un vistazo a una propiedad de principio a fin. Ofrezca a un comprador que elija conducir cerca de la noche y que no se preocupe. La noche es el momento más emotivo para ver su finalización. En el caso de que se iluminen adecuadamente, los hogares pueden emitir una sensación extremadamente cálida y acogedora. Los aparatos de iluminación también transmiten una

sospecha mejorada de que todo está bien. Su calidad también ilumina los atributos que desea mostrar, lo que aumenta aún más la sensación general de la propiedad. Siempre que se ejecuten para el disfrute del comprador potencial, deberán inundarse mucho más en los aspectos más destacados de la casa.

Otra alternativa extraordinaria es utilizar iluminación con energía solar, que es una decisión sorprendente para agregar una sensación delicada al frente de la casa sin utilizar ninguna vitalidad que no sea el sol. Indudablemente, debe tener cuidado al colocar estas luces, ya que pueden no ser útiles si su patio delantero tiene una cantidad excesiva de sombra. Al introducir iluminación basada en la luz solar, use focos que tengan una variedad de configuraciones para determinar dónde se vería mejor la luz. Además, debe verificar si encenderá luz en la casa de su vecino.

Debe ir mucho más allá de la naturaleza del elemento contendiente que está colocando en el comercio. Debe recordar que para un comprador de vivienda, elegir un lugar para vivir es, en gran medida, una empresa apasionada. Está relacionado con encontrar ese lugar excepcional que se siente perfectamente a raíz de un día monótono de trabajo, escuela, una excursión al trabajo o donde uno cría a una familia de forma segura. Regularmente, una propiedad no vende porque no tiene nada extraordinario para aislarla del desafío. Aquellos que esperan mejorar los aspectos más

destacados de su hogar estarían más calificados para concentrarse en habitaciones explícitas. Como una gran parte de ustedes saben, las cocinas y los baños son las habitaciones básicas que finalmente ayudan a vender una casa, por lo que invertir su tiempo y dinero principalmente en esas habitaciones le dará los mejores resultados. Los compradores de vivienda inminentes normalmente se sienten atraídos por estas regiones utilitarias, particularmente el baño principal.