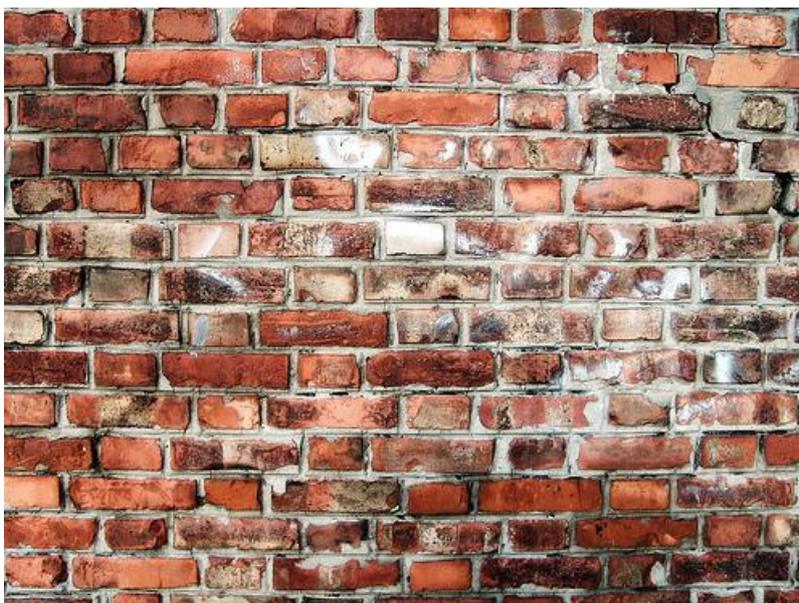


Invertir como un profesional: 5 pasos para invertir en ladrillos con poco dinero.

El negocio del Real Estate en todo el mundo genera enormes ganancias. Pero es raro ver a pequeños y medianos inversores siendo parte de esta oportunidad. Veamos como es posible con poco dinero y hasta con poco tiempo entrar en esta atractiva inversión.



El negocio inmobiliario tiene un enorme atractivo para todos los inversores. Su característica más importante, de ser una inversión tangible atrae a un gran número de inversores de todo el mundo. El sentirse que uno está invirtiendo su dinero en algo que no puede desaparecer, tiene un imán increíble sobre todos los inversores. Pero, ¿Cómo comenzar a invertir en inversiones inmobiliarias sin un capital importante?

Sobre todo en nuestros países donde el crédito hipotecario es tan raro y los precios de las propiedades tan alto, parece muy complicado ingresar a este mercado si no contamos con un capital importante y mucho tiempo para dedicarle. Pero vamos a ver 5 pasos concretos para entrar a este mercado con poco dinero.

1 – Defina cual va a ser el negocio: El mercado inmobiliario presenta muchas alternativas de inversión. Se puede invertir en terrenos para luego construir, se puede comprar un departamento para alquilar, se puede comprar un departamento en el pozo o se puede entrar en el negocio de la construcción. Todos esos negocios tienen la particularidad que requieren un capital mínimo inicial alto. Pero hay un negocio, dentro de todas las alternativas del real estate, que permite invertir poco dinero y hacer un buen negocio. La clave para entrar a este negocio es acceder al apalancamiento, esto es, invertir con deuda, comprar una propiedad sin poner todo el capital inicial. Por lo tanto, lo primero que tenemos que definir es el negocio. En este ejemplo, voy a suponer que el

negocio es comprar propiedades por debajo de su precio de mercado para luego revender al precio de mercado. Un negocio bien simple y rápido.

2 – Armar la estrategia y los números del negocio: Una vez que decidí que la compra venta de propiedades ya construidas va a ser el negocio tengo que planear la estrategia. Lo primero que tengo que hacer es tirar los números preliminares. Si logro juntar U\$ 20.0000 para invertir, solo o entre un grupo de inversores, puedo pensar en comprar propiedades de U\$ 100.000 de valor final. Si suponemos que puedo comprar por un precio de U\$ 80.000, es decir, un 20% por debajo del valor de mercado, voy a tener que conseguir un crédito por U\$ 60.000, es decir, invierto U\$ 20.000 de mi bolsillo y tomo crédito por U\$ 60.000 de tal manera de comprar a U\$ 80.000 una propiedad que vale U\$ 100.000. El negocio va a ser comprar esa propiedad a precio mayorista, arreglarla y luego venderla a precio de mercado. Si suponemos que gasto U\$ 10.000 en gastos de compra venta y de arreglos, voy a ganar U\$ 10.000 por operación. Un 50% de retorno sobre el capital inicial, nada mal. Si lo logro hacer 5 operaciones de esas en un año, voy a ganar U\$ 50.000 en ese año, solo invirtiendo U\$ 20.0000.

3 – Conseguir las oportunidades: Una de las claves de este modelo de negocio es conseguir oportunidades de compra a precios bajos. Lo fundamental para lograr esto es acceder a dueños con urgencia para vender, es decir, o que tengan deudas y que no puedan mantener la propiedad o que por una determinada razón quieran dejar la propiedad. El tema está en como acceder a estas personas. El diario puede ser un buen canal para analizar bien los avisos y tratar de conseguir pistas de dueños apurados. La propia red de contactos nuestra también puede ser un buen indicio. Y por supuesto, los sitios de compra venta de dueños, también son un buen canal para acceder a ofertas. Finalmente, visitar inmobiliarias de la zona y avisar que se está en búsqueda de oportunidades también puede ser un método efectivo aunque un poco más caro, ya que el agente inmobiliario cobra su comisión.

4 – Conseguir el apalancamiento: En países como el nuestro, esto puede ser uno de los grandes desafíos. Lo concreto es que el canal bancario habría que descartarlo. Es muy difícil que un banco sea lo suficientemente ágil para lo que requiere este negocio. Por ello, lo que tenemos que buscar es prestamistas privados. ¿Cómo hacerlo? Nuevamente el canal del diario es una posibilidad interesante. Aparecen numerosos avisos de persona que buscan para invertir en hipotecas. Otro canal muy recomendado es el de los escribanos que tienen muchos contactos con inversores potenciales en hipotecas. Y finalmente, como siempre tratar de mover nuestra propia red de contactos y amigos para tratar de buscar gente conocida que le pueda interesar el negocio.

5 – Arreglarla y venderla: Si llegamos a esta parte del negocio, lo que queda es mucho más fácil. Lo primero es tratar de arreglar la propiedad para tratar de incrementar o defender su valor mucho más. Pintar la propiedad, arreglar pisos o techos, baños o cocina puede tener un efecto muy poderoso sobre el valor final de la propiedad. Rodearse de buenos profesionales es la clave para esta parte del negocio. Y el paso final de la venta de la propiedad es clave para recuperar el efectivo y poner la rueda en funcionamiento nuevamente.

Prescindir de las inmobiliarias, puede ser una buena idea si quiero ahorrarme los porcentajes de las comisiones inmobiliarias. Pero por supuesto, va a requerir mayor trabajo y tiempo de parte del inversor.

Conclusión, ser un inversor inmobiliario con poco dinero es posible. Nadie dice que sea una tarea fácil, pero teniendo el plan claro, el camino puede ser mucho más fácil.