



LOS 3 ERRORES DEL NOVATO

ESTAS PAGANDO DEMASIADO

Primero, pagar mucho por una propiedad va a terminar con tus tratos todo el tiempo. Tu haces dinero cuando compras la propiedad, por lo tanto cuanto más bajo sea el precio de la compra, más espacio creas para tu ganancia.

El precio de tu compra determina todo, incluyendo cuánto trabajo tendrás que realizarle a la propiedad y cuánto dinero harás al final.

Evita pagar mucho por una propiedad evaluando todo el trato antes de hacer la compra.

- Comparaciones: determina el valor actual de la propiedad y luego el valor de la reparación (are)
- Reparaciones: evalúa los costos y estima una línea de tiempo
- Análisis de trato: Utiliza la fórmula del 70%. Ejecutar los números para determinar la viabilidad del trato. Como mínimo, observe el precio de compra, los costos de mantenimiento, las reparaciones, las tarifas de transacción de compra y venta, así como un precio de venta conservador.

TIENES MALOS COMPARABLES

Los mejores comparables de su zona le ayudarán a obtener el precio de venta que usted espera al vender. El tener malos comparables hará que no solamente no tenga idea del precio al que se puede vender la propiedad sino que termine perdiendo dinero.

Al extraer comparaciones, observe los siguientes valores para asegurarse de que las propiedades que está extrayendo sean realmente comparables a su propiedad:

- Distancia desde su propiedad - 1 milla o menos es lo mejor. Si la propiedad está en un desarrollo, lo ideal es sacar del mismo desarrollo.
- Número de habitaciones
- Cantidad de baños
- Pies cuadrados
- Tamaño del lote
- Número de garajes

El nombre del juego aquí es validación. Valide su oferta con buenas compensaciones y será mucho más fácil negociar y lograr que su oferta sea aceptada.

PRO180.com



¡SUBESTIMAS LAS REPARACIONES!

Es fundamental conocer las reparaciones necesarias para vender una propiedad ANTES de tomar la decisión de compra.

Cuando sepa cuánto tendrá que gastar en reparaciones antes de poder venderlo, solo entonces podrá determinar a cuánto puede comprar la propiedad. Si no tiene idea de cuánto tendrá que poner en la propiedad una vez que la posea, terminará pagando demasiado y no podrá venderla por una cantidad que le genere ganancias.

Las estimaciones de reparación no solo lo ayudarán a elaborar la oferta adecuada, sino que también calificarán la oferta que está haciendo. Su presupuesto de reparación es una herramienta de negociación clave para usar con vendedores y prestamistas durante el proceso de compra, que es otra razón por la que es tan importante, no solo hacer un presupuesto de reparación, sino hacerlo completa y correctamente

