

MANUAL DEL INSTRUCTOR: MAESTRÍA INMOBILIARIA

GUÍA DE CÁTEDRA: "De Novato a Millonario: Dominando el Negocio Inmobiliario"

Instructor: Juan José Trent | **Enfoque:** Modelos KW y Análisis Financiero

Curso: De Agente Novato a Experto Financiero

Basado en: The Millionaire Real Estate Agent (Gary Keller & Jay Papasan), Estrategias para Rookies, Edutin Academy y Análisis de Rentabilidad Inmobiliaria.

INTRODUCCIÓN AL CURSO

Objetivo General:

Al finalizar este curso, el estudiante comprenderá que los bienes raíces no son solo "ventas", sino un negocio basado en modelos matemáticos, generación de contactos y análisis financiero riguroso.

Estructura de la Cátedra:

1. **Fundamentos (Rookie):** Mentalidad y Hábitos.
 2. **Escalamiento (MREA):** Los 4 Modelos del Éxito.
 3. **Técnica (Valoración):** Cómo poner precio a una propiedad.
 4. **Inversión (Finanzas):** Matemáticas para inversionistas.
-

MÓDULO 1: EL DESPEGUE DEL AGENTE NOVATO (ROOKIE)

(Enfoque: Supervivencia y Hábitos del Primer Año)

1.1 La Realidad del Mercado

Muchos entran a esta industria buscando libertad, pero se encuentran con el caos. La estadística es dura: la mayoría de los agentes nuevos fracasan en los primeros 18 meses. ¿Por qué? Porque tratan esto como un trabajo o un hobby, no como un negocio.

1.2 Las 6 Perspectivas Personales

Para dejar de ser un "Rookie" y pensar como un empresario, debemos adoptar estas perspectivas:

1. **Compromiso con la Auto-Maestría:** No se trata de suerte, se trata de dominar las habilidades básicas.
2. **El 80/20 (Pareto):** El 20% de tus acciones generan el 80% de tus resultados. Para un novato, ese 20% es *Generación de Leads*.
3. **De "E" a "P" (De Emprendedor a Propositivo):** No basta con tener energía (Emprendedor), necesitas sistemas y enfoque (Propositivo).
4. **Estar dispuesto a aprender:** La humildad de seguir modelos probados.
5. **Eliminar las creencias limitantes:** "El mercado está mal", "No soy bueno vendiendo".
6. **Ser responsable:** No culpar al mercado ni a los clientes.

1.3 La Única Cosa (The ONE Thing)

Para el agente nuevo, la "Única Cosa" es la **Generación de Leads**.

- **Mito:** "Si soy buen vendedor, los clientes vendrán".
- **Verdad:** Si no tienes a quién venderle, tu habilidad no importa.
- **Hábito Diario:** 3 horas diarias dedicadas exclusivamente a buscar nuevos negocios (llamadas, eventos, seguimiento).

MÓDULO 2: LOS MODELOS DEL MILLÓN (EL LIBRO ROJO - MREA)

(Enfoque: Estructura de Negocio)

El "Libro Rojo" nos enseña que el éxito deja huellas. No inventes la rueda; sigue los modelos.

2.1 Las Tres "L" del Agente Millonario

1. **Leads (Prospectos):** El combustible del negocio. Sin leads, el motor se apaga.
2. **Listings (Exclusivas):** Los listados son la palanca de alto rendimiento.
 - Un listado te genera exposición (rótulos, internet) y atrae compradores.
 - "Si controlas los listados, controlas el mercado".
3. **Leverage (Apalancamiento):** Quién, Sistemas y Herramientas. Eventualmente, necesitarás ayuda administrativa para seguir creciendo.

2.2 Los Cuatro Modelos Fundamentales

A. Modelo Económico (La Fórmula del Dinero)

No empieces el año diciendo "quiero vender mucho". Sé específico.

- **Fórmula:** Ingresos Netos = (Ingresos Brutos - Gastos Operativos - Costo de Ventas).
- **Conversión:** Para ganar \$100,000, ¿cuántas casas debo vender? Si mi comisión promedio es \$5,000, necesito 20 ventas. Si cierro 1 de cada 4 citas, necesito 80 citas.
- *Lección:* Enfócate en las citas, el dinero vendrá solo.

EJEMPLO PRÁCTICO DEL MODELO ECONÓMICO

Instrucciones para el alumno: Hagamos la "Ingeniería Inversa" para una meta de \$100,000 anuales.

1. Meta de Ingreso Neto: Quieres llevarte a casa **\$100,000**. **2. Calcular Gastos e**

Impuestos: Asumamos que para ganar eso, necesitas facturar un 40% extra para cubrir gastos de oficina, marketing y división de comisiones con el Market Center.

- *Meta de Ingresos Brutos (GCI):* \$140,000 aprox. **3. Comisión Promedio:** En tu mercado, la comisión promedio por venta es de **\$5,000**. **4. Unidades Necesarias:**
- $\$140,000 \text{ (Meta)} / \$5,000 \text{ (Comisión)} = 28 \text{ Ventas Cerradas}$. **5. Tasa de Conversión (Citas a Cierres):**
- No todos los clientes cierran. Si eres bueno, cerrarás el 25% de tus citas (1 de cada 4).
- $28 \text{ Ventas} \times 4 = 112 \text{ Citas Necesarias al año}$. **6. Meta Semanal:**
- $112 \text{ Citas} / 50 \text{ semanas de trabajo} = 2.3 \text{ Citas Nuevas por Semana}$.

Conclusión: Para ganar \$100,000, tu único trabajo esta semana es conseguir 3 citas. Si te enfocas en las 3 citas, el dinero es una consecuencia inevitable.

B. Modelo de Generación de Leads

- **Prospección vs. Marketing:**
 - *Prospección (Activo):* Tú buscas al cliente (llamadas, puerta a puerta). Es gratis, pero requiere tiempo.
 - *Marketing (Pasivo):* El cliente te busca a ti (publicidad, redes). Cuesta dinero.

- **Base de Datos:** Es tu activo más valioso. Aliméntala y cuídala con el sistema "33 Touch" (contactar a tus conocidos 33 veces al año).

C. Modelo de Presupuesto

- "Liderar con ingresos": No gastes dinero que no has generado.
- Mantén tus costos fijos bajos. En bienes raíces, la rentabilidad es más importante que el volumen bruto.

D. Modelo Organizacional

- Cuando no puedas manejar más leads, contrata ayuda administrativa, no otro vendedor.
- El primer contrato clave es un Asistente Ejecutivo.

MÓDULO 3: VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL

(Fuente: Documento "Rentabilidad Edutin Academy")

Aquí pasamos de la teoría de negocios a la práctica técnica. Como agentes, debemos saber cuánto vale lo que vendemos.

3.1 Definición de Valor

Valuar no es opinar. Es "estimar cuánto vale una propiedad o terreno en un mercado específico y en un momento dado". No se basa en opiniones ("yo creo que vale..."), sino en fundamentos sólidos. Usen AI como mínimo y no se vale opinar sin fundamentos; se debe estudiar a fondo.

3.2 Factores Determinantes del Valor

El precio se determina por factores tangibles e intangibles:

1. **Ubicación:** Espacio geográfico (rural, urbano).
2. **Dimensión:** Metros cuadrados (mt^2). Este aspecto es "100% determinante" en el valor.
3. **Diseño y Planos:** La complejidad y distribución de espacios.
4. **Acabados:** Materiales (mármol, vidrio, madera).
5. **Historia:** Hechos célebres o nefastos (crímenes, ocupaciones) pueden subir o bajar el valor.

6. **Linderos:** Deben estar bien definidos en el Registro General de la Propiedad para dar seguridad jurídica.

3.3 Métodos de Valoración (La Caja de Herramientas)

Existen métodos específicos según el tipo de propiedad:

A. Método de Comparación de Mercado

- **Uso:** Residencial común.
- **Proceso:** Identificar "comps" (propiedades comparables) vendidas recientemente en la misma área.
- **Ajuste:** Se ajustan las diferencias (más habitaciones, mejor estado) para homologar el precio.
- **Herramientas:** ¡Usen IA! ChatGPT, Gemini o Copilot pueden ayudar a procesar datos, pero la precisión de los datos de ventas es crítica.

B. Método de Ingresos

- **Uso:** Propiedades que generan renta (edificios, locales).
- **Concepto:** Se calcula el valor presente de los flujos de efectivo futuros.
- **Cap Rate (Tasa de Capitalización):** Determina el valor según la capacidad de generar ingresos. *Regla:* Cuanto mayor sea el cap rate, menor suele ser el valor de la propiedad (percibido como mayor riesgo).

C. Método del Valor Presente

- **Uso:** Inversiones comerciales a largo plazo. Utiliza el VPN (Valor Presente Neto) descontado a una tasa apropiada.

3.4 Plusvalía vs. Minusvalía

- **Plusvalía:** Aumento del valor por el entorno (oferta y demanda). La tierra es limitada y la población crece.
 - *Realidad:* No es lineal ni constante. Guerras, pandemias o presidentes influyen.
 - *Nota:* La construcción se deprecia, la tierra gana plusvalía.
- **Minusvalía:** Pérdida de valor por inseguridad, desastres naturales (ej. Volcán de Fuego y el efecto que provocó en el Golf Resort La Reunión).

MÓDULO 4: FINANZAS E INVERSIÓN INMOBILIARIA

(Fuente: Documento "Rentabilidad Edutin Academy")

El agente experto debe hablar el idioma del dinero para hablar con inversionistas: ROI, Rentabilidad y Financiamiento.

Definiciones Clave

1. **NOI (Net Operating Income / Ingreso Operativo Neto):** Es el ingreso anual que genera la propiedad *antes* de pagar la hipoteca.
 - *Fórmula:* Ingresos Brutos (Alquiler) - Gastos Operativos (Mantenimiento, IUSI, Seguros, Administración).
 - *Nota:* No incluye el pago del préstamo bancario.
2. **CAP RATE (Tasa de Capitalización):** Mide el rendimiento de la propiedad si se comprara 100% al contado. Sirve para medir el riesgo: "Cuanto mayor sea el cap rate, menor será el valor de la propiedad" (mayor riesgo percibido).
 - *Fórmula:* NOI / Precio de la Propiedad.
3. **ROI (Return on Investment / Retorno sobre Inversión):** Mide la rentabilidad real sobre el dinero que *tú* pusiste de tu bolsillo (Cash-on-Cash).
 - *Fórmula:* (Flujo de Caja Neto / Dinero Invertido) x 100.

CASO DE ESTUDIO FINANCIERO: "EL APARTAMENTO DE LA ZONA 14"

Vamos a analizar una misma propiedad usando los 3 indicadores para ver la diferencia.

Datos de la Propiedad:

- **Precio de Venta:** \$150,000.
- **Alquiler Mensual:** \$1,000 (\$12,000 anuales).
- **Gastos Operativos (Mantenimiento, IUSI, Seguro):** \$200/mes (\$2,400 anuales).

CÁLCULO 1: NOI (Ingreso Neto Operativo) ¿Cuánto produce el "negocio" puramente?

- Ingresos \$12,000 - Gastos Operativos \$2,400 = **\$9,600**.
- *El NOI es \$9,600 anuales.*

CÁLCULO 2: CAP RATE (Rendimiento del Activo) Si pago \$150,000 al contado, ¿cuánto rinde?

- Formula: $\text{NOI } (\$9,600) / \text{Precio } (\$150,000)$.
- Resultado: **6.4% Cap Rate**.
- *Interpretación:* Es un rendimiento moderado/sano para una zona segura.

CÁLCULO 3: ROI (Rentabilidad de TU Dinero - Apalancamiento) Aquí es donde sucede la magia. Supongamos que **no** la compras al contado, sino con crédito bancario (Mercado Secundario).

- **Tu Inversión Inicial (Cash):**
 - Enganche (20%): \$30,000.
 - Gastos de Cierre (4.5% aprox): \$6,750.
 - *Total Invertido: \$36,750.*
- **Tu Flujo de Caja Anual (Cash Flow):**
 - Ya sabemos que el NOI es \$9,600.
 - (-) Restamos el pago de la Hipoteca (Interés + Capital): Supongamos \$7,200 anuales (\$600/mes).
 - $\$9,600 \text{ (NOI)} - \$7,200 \text{ (Banco)} = \mathbf{\$2,400 \text{ (Flujo Neto al Bolsillo)}}$.
- **Tu ROI:**
 - Fórmula: $(\$2,400 \text{ Flujo Neto} / \$36,750 \text{ Invertidos}) \times 100$.
 - Resultado: **6.5% ROI**.

Comparación Final para el Cliente:

- El edificio rinde un **6.4%** (Cap Rate).
 - Tu dinero en el banco rinde un **6.5%** (ROI).
 - *Plusvalía Adicional:* Además del 6.5% en efectivo, estás ganando plusvalía sobre el valor total (\$150k), no solo sobre tu inversión. ¡Ese es el poder de los Bienes Raíces!.
-

4.1 Tipos de Mercado y Financiamiento

Mercado Primario (Propiedad Nueva/Planos)

- **Financiamiento:** Bancos o FHA.
- **Enganche:**
 - Bancos: Generalmente 20%.
 - FHA (Fondo de Hipotecas Aseguradas): Enganche del 5%, plazos hasta 40 años.
- **Ventaja Fiscal:** El IVA (12%) está incluido y es deducible de impuestos (Crédito Fiscal).
- **Facilidad:** El enganche suele fraccionarse durante los meses de construcción.

Mercado Secundario (Reventa)

- **Avalúo Bancario:** Los bancos realizan un avalúo que suele ser un 10% menor al valor de mercado. Prestan el 80% sobre este avalúo, no sobre el precio de venta.
- **Costos de Cierre Elevados:** El cliente debe cubrir la diferencia de enganche + gastos.
- **Impuestos:** Paga 3% en timbres (no deducible) + gastos de escrituración y avalúo.
- **Ejemplo Numérico:** Si una casa vale \$150,000 pero el avalúo es \$135,000, el banco presta \$108,000. El cliente debe poner \$42,000 de enganche más gastos.

4.2 Indicadores de Retorno: ROI (Retorno Sobre Inversión)

Este es el indicador rey para comparar inversiones.

- **Definición:** Porcentaje que mide cuánto dinero ganas en relación con lo que invertiste de tu bolsillo.
- **Fórmula:**

$$ROI = \frac{\text{Ingresos Netos Anuales}}{\text{Costo Total de la Inversión}} * 100$$

- **Componentes:**
 - *Ingresos Netos:* Alquiler + otros ingresos - Gastos Operativos (Mantenimiento, IUSI, Seguros, Hipoteca).

- **Inversión:** Enganche + Gastos de cierre + Mejoras.
- **Ejercicio Práctico:**

Si inviertes \$12,000 (enganche y gastos) y la propiedad te deja libre \$1,200 al año después de pagar todo:

$$\text{ROI} = 1,200 / 12,000 * 100 = 10\%$$

Interpretación: Un ROI entre 6% y 10% es bueno. ¡Entre más alto, mejor!.

- **Error Común:** No usar la "Rentabilidad Bruta" (Alquiler anual / Precio total). No refleja datos certeros porque ignora los gastos.

4.3 Inversión Activa vs. Pasiva

- **Pasiva:** REITs (ej. Vanguard VNQ). Menos esfuerzo, liquidez alta, crecimiento constante.
- **Activa:** Comprar y gestionar. Mayor control, posibilidad de forzar la plusvalía (remodelar para subir renta), pero requiere tiempo y trabajo.

MÓDULO 5: CONCLUSIÓN Y ÉTICA

El verdadero profesional inmobiliario combina la agresividad comercial del "Modelo de Generación de Leads" con la precisión técnica del "Análisis Financiero".

- **Uso de Tecnología:** Utilicen herramientas de IA para interpretar el mercado y llevar control de precios.
- **Veracidad:** Diferencien siempre entre valor catastral, arquitectónico y comercial. Son independientes.

Fin del Manual del Instructor

La determinación del valor de los bienes inmuebles

Valuar quiere decir Valor o Valorar. La determinación del valor de los bienes inmuebles es un proceso fundamental en el ámbito de la valoración inmobiliaria. Este proceso implica estimar cuánto vale una propiedad o terreno en un mercado específico y en un momento dado. El valor de un bien inmueble puede ser necesario para una variedad de propósitos, como la compra o venta de propiedades, la obtención de financiamiento hipotecario, la tasación de propiedades para fines fiscales (valor catastral), la valoración de activos en el ámbito empresarial, entre otros.

Existen diferentes métodos y enfoques para determinar el valor de los bienes inmuebles. Algunos de los métodos más comunes incluyen:

Método de comparación de mercado: En el método de comparación de mercado, se busca identificar propiedades comparables, comúnmente conocidas como "comps", que se han vendido recientemente en la misma área geográfica. Estas propiedades deben ser lo más similares posible en términos de ubicación, tamaño, características y estado de conservación. Se ajustan las diferencias entre las propiedades comparables para obtener un valor de mercado estimado. Los ajustes pueden incluir aspectos como el tamaño del lote, la cantidad de habitaciones, la calidad de la construcción y las mejoras realizadas. Los datos precisos de ventas y las transacciones recientes son fundamentales para este enfoque. La precisión de los datos de ventas y la elección adecuada de comps son críticas para una valoración precisa.

Utilicen las nuevas herramientas de IA! Utilicen ChatGPT o comparen con Gemini o Copilot, etc.

Método de ingresos: El método de ingresos se utiliza en la valoración de propiedades que generan ingresos, como edificios de apartamentos o locales comerciales. Se calcula el valor presente de los flujos de efectivo futuros que se espera que la propiedad genere. Esto implica estimar los alquileres, la tasa de ocupación y los gastos operativos. La tasa de capitalización (cap rate) se utiliza para determinar el valor de la propiedad en función de su capacidad para generar ingresos. Cuanto mayor sea el cap rate, menor será el valor de la propiedad.

Método del valor presente: Este método se utiliza en valoraciones de inversiones comerciales a largo plazo, como centros comerciales o complejos de oficinas. El valor presente neto (VPN) se calcula mediante la estimación de flujos de efectivo futuros a lo largo de la vida útil de la inversión, descontados a una tasa apropiada. Cuanto mayor sea el VPN, mayor será el valor de la propiedad como inversión.

Entre otros...

Es importante destacar que la elección del método de valoración depende del tipo de propiedad, su ubicación, el propósito de la valoración y otros factores relevantes. Los tasadores y expertos en valoración inmobiliaria utilizan estos métodos de manera combinada o individual para llegar a una estimación precisa del valor de un bien inmueble.

Además, es fundamental tener en cuenta que el valor de los bienes inmuebles puede cambiar con el tiempo debido a factores económicos, de mercado, de oferta y demanda, y otros. Por lo tanto, es importante realizar valoraciones periódicas para mantenerse al tanto de los cambios en el valor de las propiedades.

Criterios para evaluar un bien inmueble

En virtud de esto, se hace necesario establecer el valor comercial, es decir, aquel que otros individuos estarían dispuestos a pagar sobre la propiedad, por tanto, constituye un tema de estudio muy importante para los bienes raíces, ya que el precio del inmueble en el comercio determina a nivel general el patrimonio de la personas naturales o jurídicas.

Los predios generan beneficios que van más allá de la habitación a título personal que pueda ejercer dueño, el cual puede obtener una renta o ganancia en virtud de su venta o alquiler, por tanto, el precio es determinado por diversos factores tales como:

La ubicación: Es el espacio geográfico donde se encuentra el bien, ya sea una zona rural, urbana o marítima de determinado país, lo que índice en la determinación del precio.

La dimensión: Hace referencia al espacio de la propiedad en metros cuadrados (mt²), el cual es la unidad de medida que permite establecer la extensión de una superficie. Tal aspecto es 100% determinante en el valor del bien.

El diseño: En el valor los bienes raíces, toma gran relevancia la forma y complejidad de los planos, la repartición de los espacios con que cuenta la propiedad y quien figure como diseñador de la estructura.

Acabados: Esos hacen referencia a los bienes por destinación que se empleen en la estocada final externa e interna del inmueble, por tanto, el precio variará dependiendo del uso de ciertos materiales como: mármol, vidrio, madera, cerámica, el tipo de pintura y demás elementos.

Historia: Esta puede jugar a favor o en contra del valor, ya sea que la propiedad haya pasado por un hecho nefasto (Delincuencia, ocupación indebida, accidentes e incendios) o un hecho célebre (que haya sido habitada por alguien importante, que este diseñada por un arquitecto de renombre, que se trate de un patrimonio urbano), etc.

Zona residencial: El valor de un bien raíz, se puede determinar debido a la zona de la ciudad en que se encuentre situado, en virtud de un criterio de estratificación natural de la sociedad, que divide las residencias urbanas dependiendo del estatus económico y la clase social.

Los linderos: Los linderos, también conocidos como límites o deslindes, son las líneas o fronteras que fundamentan la extensión y delimitación de un terreno o propiedad. Los linderos se encuentran descritos en la escritura de propiedad basado en la información del Registro General de la Propiedad (RGP).

Tener linderos bien definidos y documentados también brinda seguridad jurídica tanto para los propietarios como para terceros interesados en adquirir una propiedad. Una escritura clara con la delimitación precisa de los linderos reduce la incertidumbre y facilita el proceso de compraventa y transferencia de bienes inmuebles.

Observar si el terreno es seguro. Es quebrado? Hay arboles que amenaza la integridad de la casa? Derrumbes, empozamiento...

Compra de Casa o Apartamento: Mercado Primario o Secundario.

Primario: en fase de planos, en construcción o por entregarse. La mayoría son apartamentos. Normalmente son financiados a través de un banco o FHA (elaborar que es FHA). Generalmente un banco puede financiar hasta el 80% (pero en el caso de Ikonía y Monad, el banco financió el 100% dependiendo del crédito del comprador). El Otro 20% es el enganche que el cliente tiene que dar para iniciar con el proceso de compra. Dependiendo de la etapa de construcción, por lo regular se puede dividir el enganche en los meses restantes de la construcción. O sea, si el apartamento se entrega en seis meses, es posible negociar que se pague el enganche en seis pagos mensuales. En el caso de FHA (Fondo de Hipotecas Asegurados) el enganche es del 5%, fraccionado en los meses que falta por entregarse la vivienda y el restante, el 95%, se paga hasta en 40 años dependiendo de la edad del comprador (sin excederse de los 75 años). Pero, no todos los desarrolladores trabajan con FHA.

Otra ventaja de comprar la vivienda nueva o primario es que los gastos de escrituración van incluidos en las cuotas y debe pagarse el 12% de IVA el cual es deducible!

Secundario: También pueden financiarse por medio de Bancos y FHA. En el caso de los bancos, ellos realizan un avalúo para establecer un precio que consideran rentable para ofrecer un crédito hipotecario. Generalmente 10% menos que lo que vale en el mercado. Y es sobre este avalúo que ofrecen dar el 80%. El otro 20% es el enganche.

Ej: Casa vale en el mercado \$150,000. Avalúo Bancario \$135,000 ($150,000 - 15,000$). El préstamo bancario será del 80% o sea \$108,000. El enganche que se debe dar es de \$42,000 ($108K + 42K = 150K$) + 3% de timbres + el costo del avalúo + honorarios de escrituración. En promedio es el 4.5% del valor de la propiedad (\$6,750). El IVA no es deducible ya que es una reventa.

En el caso de FHA, ellos otorgan financiamiento de hasta \$250,000 y otorgan hasta un 90% de financiamiento. Igual, se debe pagar el impuesto ISR del 3% en timbres + el costo del avalúo + honorarios de escrituración y el seguro FHA de 1.2% en el primer año.

Avalúo: Para calcular el valor de la construcción (Falta información)

Las Finanzas

Las Finanzas y temas fundamentales como la introducción a los negocios inmobiliarios, la plusvalía, las inmobiliarias, los indicadores de retorno y la rentabilidad de una inversión inmobiliaria. Además, profundizaremos en la valoración de activos inmobiliarios, la tasación de propiedades, la depreciación de bienes raíces, los incentivos y costos asociados, así como el manejo fiscal de la venta de bienes inmuebles. También analizaremos decisiones clave, como vender o alquilar propiedades y comprar inmuebles nuevos o usados,

Plusvalía: La plusvalía es el aumento del valor de algo a través del tiempo (yo prefiero decir el aumento del valor de un inmueble por su entorno). Este efecto es lo que vuelve tan atractivo a los bienes raíces porque la tierra tiende a aumentar su valor por el simple hecho que la tierra es un recurso limitado, y somos cada vez más personas en el mundo, aumentando así la demanda. Esto es un efecto de oferta y demanda.

Sin embargo, también hay otros factores que hacen que el valor de la tierra suba, como puede ser moda o también nuevos desarrollos que crean que el valor de la tierra siga subiendo.

Minusvalía. Este factor provoca que el valor de la tierra baje. Aunque no es tan común como la plusvalía, también llega a suceder, sobre todo por temas como puede ser la inseguridad, desastres naturales terremotos, inundaciones, volcán de fuego (conocen La Reunion?)... Todo eso también provoca que se pierda valor de la tierra. Una cosa más, la desinformación!

Tenemos que entender que hay valores catastrales, avalúos arquitectónicos y avalúos comerciales son 3 avalúos independientes que no tienen relación entre sí, o sea. Pueden tener valores completamente distintos. El **valor catastral** es estatal para hacer el cálculo de impuestos. Suele ser abajo del valor del mercado. El **valor arquitectónico** es el que se hace dependiendo de los materiales y acabados de construcción. Y, el **avalúo comercial** es el que utilizamos para saber a cuánto vender y a cuánto comprar!

Para poder calcular la plusvalía necesitamos el último valor y reevaluarlo año por año y compararlo. A mí me sirve hacerlo con una gráfica y puedo visualizar la tendencia. Incluso, puedo calcular o proyectar en cuanto estará el valor en el futuro, pero la verdad, es una especulación. El registro histórico es costoso, pero se puede hacer. Esto ya

Pero lo cierto es; la plusvalía no se puede medir. La plusvalía no es lineal, no es constante, no se saca un promedio y varía de lugar en lugar. Se tiene que calcular específicamente para cada propiedad. Guerras, pandemia Covid-2019, presidentes... si tú vas a invertir en una propiedad o ya invertiste en una propiedad a partir de hoy, empieza a monitorear lo que está pasando a tu alrededor.

Algo muy importante que también tienes que tomar en cuenta es que, aunque la tierra tiende a aumentar su valor, la construcción de tu propiedad tiende a depreciarse, y eso es lo que complica aún más este tipo de razonamientos de cómo calcular la plusvalía

Otro factor que influye la plusvalía es la inflación. **La inflación** si se puede medir y se puede proyectar al futuro. Presentemente la inflación en Guatemala está a un 4.7% (yo lo hice a mano y me sale en 5.1%) Para ver la inflación, basta entrar al Banco de Guatemala y ellos tiene el cálculo de inflación mes por mes y año por año. Yo hice un promedio desde enero del año 2024 a la fecha y me salió en 5.1%.

El uso de la IA es muy valioso para interpretar el mercado. Si están vendiendo propiedades que Marques a las propiedades y sepas en cuantos están vendiendo, que busques en internet y lleves un control de año con año. Cómo se van comportando los precios, porque esto te va a dar muchísimo más sensibilidad. Esto ya lo vimos anteriormente y se llama **Método de comparación de mercado**.

Además, también hay algunos aspectos que te pueden ayudar.

1. La ubicación que sea una zona de que cuente con todos los servicios básicos. Además, que cuente con amenidades un ambiente que sea tranquilo que se encuentre cerca de escuelas, de supermercados, parques, de oficinas porque es muy probable que así aumente su valor.
2. La accesibilidad, esto ayuda a que la comunicación entre las vías sea más accesible que se pueda calcular un gasto de transporte. Evitará comprar una casa hermosa a que sea difícil llegar, algo que sin duda puede disminuir su precio.
3. Servicios, revisa el suministro de servicios para que ello pueda preguntar a los vecinos si tienen o no problemas de abasto de agua, drenaje o luz, ... En el caso de que tengan dificultades, que son comunes, lo mejor es buscar otra opción.
4. Con respecto a planes de desarrollo, la plusvalía depende mucho de las construcciones futuras o de lo que se está por pasar en el futuro. Por ejemplo, si sabes, en la cercanía se desarrolla un centro comercial quiere decir que en el lapso de entre 5 y 10 años, tu casa podrá aumentar potencialmente el valor.

El mercado está vivo y se está moviendo y el mundo cambia todo el tiempo. Hay muchas cosas que afectan o benefician a nuestros inmuebles.

Inversiones inmobiliarias

Las inversiones inmobiliarias se refieren a la adquisición y gestión de bienes raíces con el propósito de generar beneficios financieros. Estas inversiones pueden tomar muchas formas, incluyendo la compra de propiedades residenciales, comerciales, industriales o terrenos vacantes, con la expectativa de que su valor aumentará con el tiempo. Aquí hay algunas claves importantes sobre inversiones inmobiliarias:

Razones para Invertir en Bienes Raíces:

Invertir en bienes raíces es una decisión financiera que atrae a personas por una variedad de razones fundamentales. La diversificación de la cartera es uno de los principales incentivos para muchos inversores. Los precios de las propiedades tienden a tener una correlación baja o negativa con los movimientos del mercado de valores, lo que ayuda a reducir el riesgo global de una cartera.

Esto se ha demostrado en estudios a largo plazo donde el mercado inmobiliario ha exhibido una volatilidad mucho más baja en comparación con el mercado de valores. Además, las inversiones en bienes raíces pueden generar ingresos pasivos de manera consistente. Al comprar propiedades para alquilar, los inversores pueden contar con flujos de efectivo predecibles, y a medida que los alquileres se ajustan a la inflación, esos ingresos tienden a aumentar con el tiempo. Por ejemplo, un inversor que posee un edificio

de apartamentos con alquileres mensuales de \$1,000 por unidad y diez unidades generaría \$10,000 al mes en ingresos antes de gastos.

La apreciación del valor de la propiedad es otra razón para invertir en bienes raíces. A lo largo del tiempo, muchas propiedades tienden a aumentar su valor, lo que puede resultar en ganancias significativas para los inversores. Esto es especialmente atractivo en mercados donde la demanda de viviendas supera la oferta, lo que puede llevar a un aumento constante en los precios de la vivienda. En cuanto a estas razones financieras, invertir en bienes raíces también puede ofrecer la ventaja de tener un lugar para vivir en el futuro. Los inversores pueden adquirir propiedades para su propio uso personal o como inversión a largo plazo para la jubilación.

Tipos de Inversiones Inmobiliarias

Las inversiones inmobiliarias pueden incluir propiedades residenciales, comerciales (como oficinas, locales comerciales y almacenes), industriales (como fábricas y almacenes), terrenos para desarrollo futuro, propiedades vacacionales y más. Tipos de Inversiones Inmobiliarias:

- **Propiedades Comerciales:** Invertir en propiedades comerciales, como oficinas y locales comerciales, puede brindar ingresos estables a través de contratos de arrendamiento a largo plazo con inquilinos comerciales. Por ejemplo, una oficina de 1,000 metros cuadrados en una ubicación clave, como el centro de una ciudad importante, podría alquilarse por \$50,000 al mes.
- **Propiedades Residenciales:** Las inversiones en propiedades residenciales, como apartamentos o casas unifamiliares, pueden generar ingresos a través del alquiler, además de la oportunidad de obtener ganancias a largo plazo mediante la apreciación del valor. Por ejemplo, una casa unifamiliar en un vecindario residencial con un alquiler mensual de \$1,500 y una inversión inicial de \$200,000 generaría un ROI del 9% antes de gastos.
- **Propiedades Industriales:** Invertir en propiedades industriales, como fábricas y almacenes, puede ser atractivo, especialmente en áreas industriales clave. Estas propiedades suelen tener contratos de arrendamiento a largo plazo con empresas que requieren espacio para operaciones industriales.
- **Terrenos para Desarrollo Futuro:** Adquirir terrenos con potencial de desarrollo futuro puede ser una inversión estratégica. A medida que las áreas urbanas crecen, estos terrenos pueden aumentar significativamente de valor a medida que se desarrollan proyectos residenciales, comerciales o industriales en ellos.
- **Propiedades Vacacionales:** Las propiedades vacacionales, como casas de playa o cabañas en destinos turísticos, ofrecen la oportunidad de generar ingresos a través del alquiler a corto plazo. La demanda estacional puede hacer que estas inversiones sean lucrativas.

Generando Ingresos a través del Alquiler

Una parte fundamental de las inversiones inmobiliarias es la generación de ingresos mediante el alquiler de propiedades a inquilinos. Aquí, entenderás cómo los propietarios pueden establecer alquileres mensuales o anuales a cambio del uso de la propiedad y cómo calcular la rentabilidad de estas inversiones.

Tasas de Rendimiento: Los inversores evalúan la rentabilidad de una propiedad mediante la relación entre los ingresos por alquiler y los costos operativos. Esto se conoce como la tasa de rendimiento de la inversión (ROI) y es una métrica crítica en las inversiones inmobiliarias.

Ubicación: La ubicación de una propiedad tiene un impacto significativo en los ingresos por alquiler. Las propiedades en zonas de alta demanda suelen tener alquileres más altos y tasas de ocupación más consistentes. Tomemos el ejemplo de una inversión en una propiedad que cuesta \$300,000 y genera un ingreso anual de alquiler de \$24,000. La tasa de rendimiento de la inversión sería del 8% antes de gastos.

En ciudades de rápido crecimiento como Austin, Texas, la demanda de alquiler ha aumentado significativamente en los últimos años, lo que ha llevado a aumentos en los precios de alquiler. Un estudio encontró que los alquileres en Austin aumentaron en un 10% en un año. Estos factores son clave para comprender cómo los ingresos por alquiler pueden ser una fuente sólida de ingresos en el mundo de las inversiones inmobiliarias.

Apreciación del Valor: Crecimiento a Largo Plazo

Con el tiempo, las inversiones inmobiliarias pueden experimentar una apreciación del valor debido a diversos factores. Investigaremos cómo la demanda del mercado, las mejoras en la infraestructura y el desarrollo de la zona pueden influir en el aumento del valor de las propiedades, permitiendo a los inversores beneficiarse al vender a un precio más alto de lo que compraron.

El historial de apreciación es un indicador clave para los inversores, ya que muchas áreas metropolitanas han experimentado un aumento constante en el valor de las propiedades a lo largo de los años. Por ejemplo, en lugares como San Francisco, el valor de las viviendas ha aumentado significativamente en las últimas décadas, con propiedades que se compraron por \$200,000 en la década de 1990 que ahora valen millones de dólares. Este historial positivo puede ser un incentivo poderoso para invertir en una ubicación específica.

Además, las mejoras en la infraestructura desempeñan un papel crucial en la apreciación del valor. La inversión en infraestructura, como la construcción de carreteras, sistemas de transporte público eficientes o la creación de centros comerciales cercanos, puede impulsar el atractivo de una región y aumentar la demanda de propiedades en la zona. Estudios han demostrado que la construcción de una nueva línea de metro en una ciudad puede aumentar el valor de las propiedades cercanas en un promedio del 3% al 5%, lo que proporciona a los inversores la oportunidad de capitalizar estas mejoras.

Gastos y Mantenimiento: El Lado Financiero de la Inversión

La inversión inmobiliaria es una estrategia atractiva, pero no debemos pasar por alto los gastos y el mantenimiento asociados. Estos costos incluyen impuestos, seguros, mantenimiento, reparaciones e incluso, en ocasiones, el pago de una hipoteca.

Uno de los componentes más significativos son los Gastos de Mantenimiento, que pueden variar entre el 1% y el 4% del valor de la propiedad en promedio. Por ejemplo, en una vivienda de \$300,000, esto representa un rango de \$3,000 a \$12,000 al año. Estos gastos son esenciales para mantener la propiedad en buen estado y atractiva para los inquilinos. Además, es fundamental calcular adecuadamente los Flujos de Efectivo. Si los ingresos por alquiler ascienden a \$20,000 al año y los gastos operativos suman \$5,000, los flujos de efectivo anuales se sitúan en \$15,000. Estos flujos determinarán la rentabilidad de tu inversión y su capacidad para generar ingresos sostenibles a lo largo del tiempo.

La gestión de bienes raíces requiere una planificación financiera cuidadosa. Al presupuestar adecuadamente estos costos, puedes evitar sorpresas desagradables y garantizar que tus inversiones sean sólidas desde el punto de vista financiero. No subestimes la importancia de entender y controlar estos aspectos financieros en tu camino hacia el éxito en la inversión inmobiliaria.

Riesgos

Las inversiones inmobiliarias, al igual que cualquier otra inversión, conllevan riesgos. Los precios de las propiedades pueden fluctuar debido a factores económicos y desequilibrios en la oferta y la demanda,

como se vio durante la crisis financiera de 2008 en los Estados Unidos, donde los precios de las viviendas cayeron significativamente en algunas áreas. Además, los inquilinos pueden representar un riesgo, ya que pueden dejar de pagar el alquiler o causar daños a la propiedad, como se evidenció durante la pandemia de COVID-19, cuando algunos inquilinos enfrentaron dificultades financieras. Por tanto, es crucial contar con estrategias de gestión de inquilinos y considerar el seguro de alquiler como medida de mitigación de riesgos. Antes de aventurarse en el mundo de las inversiones inmobiliarias, es esencial llevar a cabo una debida diligencia exhaustiva y establecer un plan sólido para enfrentar estos desafíos y navegar con éxito por las complejas aguas inmobiliarias.

Inversiones Pasivas vs. Activas: Tu Enfoque de Inversión

Diversificar una cartera de inversiones es una estrategia común para reducir riesgos, y las inversiones inmobiliarias ofrecen una oportunidad para hacerlo, ya que su comportamiento en el mercado tiende a ser diferente al de acciones y bonos. En este contexto, existen dos enfoques principales: inversiones pasivas y activas.

Las inversiones pasivas a menudo involucran la adquisición de acciones en Fondos de Inversión Inmobiliaria (REITs), como el "Vanguard Real Estate ETF" (VNQ), que proporcionan a los inversores una forma líquida y menos activa de invertir en una cartera diversificada de propiedades inmobiliarias. A lo largo de los años, VNQ ha demostrado un crecimiento constante. Por otro lado, las inversiones activas implican la compra y gestión directa de propiedades, lo que puede requerir más tiempo y esfuerzo. Sin embargo, ofrece un mayor control sobre las inversiones. Un inversor activo podría, por ejemplo, comprar una propiedad multifamiliar, llevar a cabo renovaciones y aumentar los alquileres, lo que potencialmente aumentaría el valor de la inversión. Por ejemplo, una inversión inicial de \$500,000 en una propiedad multifamiliar podría aumentar su valor a \$600,000 después de mejoras y aumentos de alquiler.

Cada enfoque tiene sus ventajas y desafíos, y la elección entre inversiones pasivas y activas depende de tu perfil de inversión y tus objetivos financieros. También es importante considerar las estrategias de diversificación dentro de cada enfoque, como asociarse con otros inversores o utilizar acuerdos de participación en beneficios. En última instancia, tu elección de enfoque de inversión debe alinearse con tu tolerancia al riesgo y tus objetivos financieros.

Finalmente, las inversiones inmobiliarias ofrecen una variedad de oportunidades y desafíos. La elección entre inversiones activas y pasivas, así como la gestión de riesgos y la debida diligencia en la ubicación y el mercado, son fundamentales para lograr el éxito en este campo. Los ejemplos y datos proporcionados ilustran cómo las inversiones inmobiliarias pueden generar ingresos y apreciación del valor, pero también muestran que la gestión adecuada y la comprensión de los riesgos son esenciales.

Indicadores de Retorno:

ROI: Retorno sobre la inversión (también lo llaman Rentabilidad Neta). Es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión en bienes raíces, expresado como un porcentaje.

Cuánto dinero ganas (o pierdes) en relación con la cantidad de dinero que has invertido en una propiedad. Te permite comparar diferentes oportunidades de inversión y tomar decisiones informadas sobre qué propiedades ofrecen el mejor rendimiento por tu capital.

$$ROI = \frac{(Ingresos Obtenidos - Egresos operativos)}{Costo de la Inversión} * 100$$

Desglose de los Componentes:

- **Ingresos Obtenidos (Beneficio Neto):** Se refiere a las ganancias que se obtuvo de la inversión. Esto puede ser la renta neta (alquiler menos gastos operativos) o la ganancia por venta.

- **Costo de la Inversión (Costo Total):** Es la cantidad total de dinero que se invirtió en la propiedad. Esto incluye el precio de compra, los costos de cierre, los gastos de renovación o mejora, y cualquier otro gasto inicial.

Ej: Si invierto \$100,000 en una propiedad y tengo un retorno anual neto de \$10,000 (Ingresos – Egresos) entonces la propiedad tiene un ROI del 10%.

$$\text{ROI} = \frac{(15,000 - 5,000 = \$10,000)}{\$100,000} * 100 = 10\%$$

Visto de otra manera, si sabemos que una propiedad tiene un ROI del 10% y que lo están vendiendo en \$100,000 debemos entender que mensualmente la propiedad me va a generar \$833.33 mensuales!

ÁLGEBRA! Si esta dividiendo de un lado, pasa al otro lado de la ecuación multiplicando.

$$\$100,000 * 10\% = \$10,000$$

(Side note: $\$100,000 / 10,000 = 10$ años)

Este dato es anual. Ahora lo dividimos en 12 meses para saber cuánto me genera por mes \$833.33.

Si no estoy contento recibiendo \$833.33 mensuales por el inmueble entonces esta propiedad no es para mí y sigo buscando otro.

También, no olvides que hablamos de **Ingresos Netos anuales**. Estos son todos los ingresos que recibes después de impuestos (lo que te metes al bolsillo). Puede ser ingresos por alquiler y le sumas, alquiler de un parqueo, alquiler de la bodega, un cuarto que pones en Airbnb, etc. Mientras que **Egresos Operativos anuales** son todos los gastos como Hipoteca, seguro, gasto vacante, gasto de administración, publicidad, mantenimiento (no de la colonia si no de la propiedad – calcular un fondo de imprevistos), cuota de mantenimiento de la colonia, IUSI, servicios (luz, agua, etc.)...

Entre más exacto sean tus datos, obtendrás mejores resultados para el cálculo del ROI

Hagamos un ejercicio más, incluyendo todo lo anterior y asumiremos que la propiedad se compró por medio de un crédito hipotecario:

Ingreso anual Neta:

Alquilas la propiedad e incluyes todas tus entradas adicionales que genera la propiedad y le restas el IVA. En total son \$1,000 que depositas o metes al bolsillo cada mes. **\$12,000** anuales

Egreso anual:

Sumas todos los gastos mensuales incluyendo las cuotas bancarias, jardinería, etc. Y en total son \$900 mensuales. $900 * 12 =$ **\$10,800**

La resta de los dos son las entradas NETAS.

Inversión:

La propiedad se compró con un crédito hipotecario, pero te exigen pagar un **enganche más una reserva** y en total (menos gastos legales, timbres etc.) son **\$12,000** como bono inicial y el resto lo va a financiar el banco – la hipoteca.

$$\text{ROI} = \frac{(12,000 - 10,800 = \$1,200)}{\$12,000} * 100 = 10\%$$

Este índice es el retorno de la inversión. Entre 6 y 10 es bueno - Entre más alto, mejor!

Rentabilidad Bruta Significa que es el ingreso **antes de restarle cualquier gasto** asociado a la propiedad. Como por ejemplo el seguro, cuotas de mantenimiento, impuestos, etc. Por favor no lo usemos – no refleja datos certeros.

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Alquiler (bruta)} * 12}{\text{Precio total de compra}} * 100$$

Ejemplo:

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\$1,000 * 12}{\$100,000} * 100 = 12\%$$