

BIENES RAÍCES

¿Me conviene dar mi
PROPIEDAD EN EXCLUSIVA
a una inmobiliaria?



JESÚS GASTELUM LAGE

Home and Investment Collection

BIENES RAÍCES

¿Me conviene dar mi
propiedad en exclusiva
a una inmobiliaria?

Jesús Gastelum Lage, MBA, MSc



Derechos reservados® Jesús Gastelum Lage

Imagen de portada: Jcomp / Freepik

Ninguna parte de esta publicación puede ser utilizada, reproducida, almacenada o transmitida en alguna manera sin el previo consentimiento por escrito del autor.

Contacto:

jesus.gastelum@homeandinvestment.mx

www.homeandinvestment.mx

Dedicatoria

Dedico este libro a los propietarios e inversionistas que confían en los profesionales inmobiliarios, que trabajamos todos los días por ofrecer el mejor servicio de asesoría en comercialización de bienes inmuebles.

Agradecimientos

El profesional inmobiliario que domina el valor de la exclusiva tuvo excelentes mentores.

Agradezco profundamente a mis profesores y mentores de la AMPI Mérida y a mis colegas de la misma asociación, en particular a Gabriela Chavarría Román, Enrique Trava Griffin, Iván Cervera López y Carlos López Baqueiro, por compartir toda su sabiduría en pro de los profesionales inmobiliarios.

Contenido

Introducción

6

¿De qué se trata una exclusiva?

8

Mitos y realidades

11

Razones para dar mi propiedad en exclusiva

14

Advertencias

17

Simple and Fun

19

[5]

Introducción



El tiempo es el recurso más valioso que tenemos los seres humanos.

Dedicar tiempo a vender tu propiedad cuando no es tu profesión y cuando tu pasión está en otros temas, es dedicar tiempo y energía a algo que te puede generar muchos dolores de cabeza, al desconocer las implicaciones legales, fiscales, comerciales y –lo más importante– el tiempo que te quitará para poder dedicarte a tu pasión.

Vender una propiedad es una actividad que requiere toda la seriedad, planeación, estrategia, asesoría, ejecución y habilidades de cierre, lo que implica TIEMPO.

Si tu negocio es diferente a la comercialización de bienes inmuebles y estás pensando en poner tu propiedad a la venta o renta, este libro es para ti.

Con el transcurso del tiempo me he dado cuenta de que muchos clientes nos preguntan si vale la pena dar en exclusiva su propiedad, pues han escuchado de historias que han tenido un final triste y provocado desilusión a causa de una mala atención o una mala asesoría.

En este sentido, el objetivo de este libro ejecutivo es que en veinticinco minutos obtengas el panorama completo de lo que es una exclusiva, que conozcas sus mitos y realidades, tengas un acercamiento a las razones por las que vale o no la pena, encuentres algunas advertencias y finalmente tengas la clave del ingrediente que le da sabor a las exclusivas: hacerlo “simple and fun”.

¿De qué se trata una exclusiva?



La exclusiva consiste en el acto por el que una inmobiliaria, o un profesional inmobiliario independiente, obtiene la autorización por parte del propietario para asesorar de manera única el proceso de comercialización de una propiedad en venta o renta. En contraste, opcionar –o dar en opción– consiste en que dos o más inmobiliarias pueden comercializar una propiedad sin compromiso a invertir sus recursos en el proceso de comercialización.

Es importante señalar desde ahora, que no todas las inmobiliarias o profesionales inmobiliarios estarán necesariamente preparados para ofrecerte el mejor servicio posible al tener la exclusiva.

Lo anterior no pretende que nos lamentemos; en realidad, el objetivo es que tú como propietario

compares y encuentres en el mercado de tu ciudad alguna inmobiliaria, o profesional inmobiliario, que sí realice lo que promete, que conozca la ciudad, el mercado, que dé una asesoría legal y fiscal integral, que encuentre soluciones ante las instituciones correspondientes y que tenga la capacidad de lograr el objetivo comercial que acordó contigo.

¿Qué deben ofrecer a los propietarios como mínimo para que éstos puedan considerar la propuesta?

- Opinión de valor de mercado.
- Dictamen legal una vez que se ha pactado la exclusiva.
- Dictamen fiscal una vez pactada la exclusiva.
- Estrategia de marketing digital explícita, con alcances y detalles, una vez que se ha pactado la exclusiva.

Si obtienes estos beneficios, ¿deberías estar satisfecho? Desde mi punto de vista no, pero al menos sí puedes estar más tranquilo.

La realidad es que el profesional inmobiliario o inmobiliaria, deben ofrecer todavía más beneficios

hoy en día para vender una propiedad, pues la competencia en cualquier ciudad se ha vuelto feroz, y hay que estar en buenas manos para llegar a buen puerto.

Sugiero que, además de lo anterior, solicites una explicación sobre los siguientes puntos:

- Tiempo en el negocio inmobiliario.
- Conocimiento de la plaza.
- Resultados en el pasado con otras propiedades.

Si quieres más consejos sobre este punto, envíame un email a jesus.gastelum@homeandinvestment.mx.

Mitos y realidades



En este capítulo quiero desmitificar algunas ideas que rondan en torno a este tema y validar algunas cuestiones que sí son ciertas.

“Cualquiera puede vender casas.”

FALSO. Comercializar una propiedad exige un conocimiento amplio y puntual en materia legal, fiscal, comercial, social, económica, política y cultural.

“La exclusiva garantiza la venta.”

FALSO. Incrementa tus probabilidades, pero ninguna inmobiliaria puede garantizarte este punto.

“No doy la exclusiva porque entre más inmobiliarias promuevan mi propiedad, es más probable que se venda.”

FALSO. Las inmobiliarias que opcionan no invierten en la promoción de algo que no tienen garantía que

retornará, pues alguien más la puede vender y con ello no recuperarán ni siquiera la inversión mínima.

“Se debe dar la exclusiva sólo a inmobiliarias, no a profesionales independientes.”

FALSO. Si tienes a un profesional inmobiliario de tiempo completo, que comprueba resultados, puede ser una buena opción.

“El profesional inmobiliario o inmobiliaria me puede beneficiar con su asesoría.”

VERDADERO. Buenos consejos atraen buenos resultados.

“Las comisiones son un gasto.”

FALSO. Invertir en un aliado profesional llevará a que la venta o la renta de tu propiedad esté en buenas manos para cumplir tu propósito.

“Una exclusiva tiene que ir de la mano de una buena comunicación e informes periódicos.”

VERDADERO. Las inmobiliarias y los profesionales independientes deben actualizarte sobre

acontecimientos relevantes y avances en la comercialización de tu propiedad.

“Un profesional inmobiliario certificado hace la diferencia.”

VERDADERO. La certificación CONOCER 110.01, en el caso mexicano, te da la certeza de que el profesional inmobiliario aprobó exámenes de conocimiento integral para ofrecerte una gran asesoría.

“Si decido vender sin un asesor, me puedo equivocar en algún punto importante.”

VERDADERO. Desde la época de los griegos, la consulta de los sabios ha sido importante. Las inmobiliarias y los profesionales independientes son, en el ámbito inmobiliario, esos sabios del ágora a los que conviene tener como consejeros.

Razones para dar mi propiedad en exclusiva



El acto de confiar a la inmobiliaria o al profesional inmobiliario indicado la comercialización de tu propiedad, siempre será la decisión más acertada para aprovechar tu tiempo, seguir trabajando en tus proyectos y dejar que un experto te apoye para llegar a buen puerto en la venta de tu propiedad.

No quiero que me malinterpretes: no creo que el dar tu propiedad en exclusiva a cualquier inmobiliaria o profesional inmobiliario es lo mejor si tú no estás contento con los beneficios que te ofrecen o con la asesoría que te dicen que vas a recibir.

Mi sugerencia es que siempre agendes una sesión presencial o en línea para poder conocer a la inmobiliaria o al profesional inmobiliario.

¿Por qué es importante otorgar una exclusiva a la empresa o a la persona correcta?

Aquí hay algunas razones:

1. ¿Sabías que para aparecer en la primera página de un portal inmobiliario hay que invertir? Una buena inmobiliaria tendrá tu propiedad en los mejores portales.
2. ¿Sabes cómo se puede llegar a los clientes que pudieran estar interesados en tu propiedad?
3. ¿Sabías que los clientes hoy están dispuestos a comprar a distancia y que existen vías legales para hacerlo?
4. ¿Conoces los factores de neuroventas que incrementan el éxito de los anuncios?
5. ¿Sabías que estás limitado para recibir efectivo en la venta o renta de tu casa para evitar caer en una vulnerabilidad fiscal?
6. ¿Tienes idea de si tu casa está lista legalmente para venderse?
7. ¿Sabías que puedes exentar el impuesto sobre la renta (ISR)?
8. ¿Sabes cómo se puede exentar el ISR en propiedades residenciales?

9. ¿Sabías que tu casa y tu comprador deben ser perfilados para ahorrar tiempo en la estrategia de comercialización?
10. ¿Sabías que el profesional inmobiliario debe informar a la autoridad en transacciones que rebasan ciertos montos en efectivo y que esta actividad es vista como una actividad vulnerable de acuerdo con la ley?
11. ¿Sabes cuáles son los aliados clave para cerrar operaciones?

Quizás a estas alturas sólo aumenté tus preguntas. Pero lo que quiero que sepas es que una excelente inmobiliaria y un gran profesional inmobiliario te podrán dar respuesta a cada uno de estos puntos, los cuales son razones fundamentales para dar una exclusiva y recibir asesoría de un experto para comercializar bienes inmuebles.

Advertencias



Bien señala el refrán popular que “no todo lo que brilla es oro”.

Este refrán lo utilizo para refrendar que la acción de dar una exclusiva siempre será la mejor opción cuando se realiza con la inmobiliaria o el profesional inmobiliario correcto.

¿Cómo se puede elevar la probabilidad de que elijas a la inmobiliaria correcta o al profesional inmobiliario indicado?

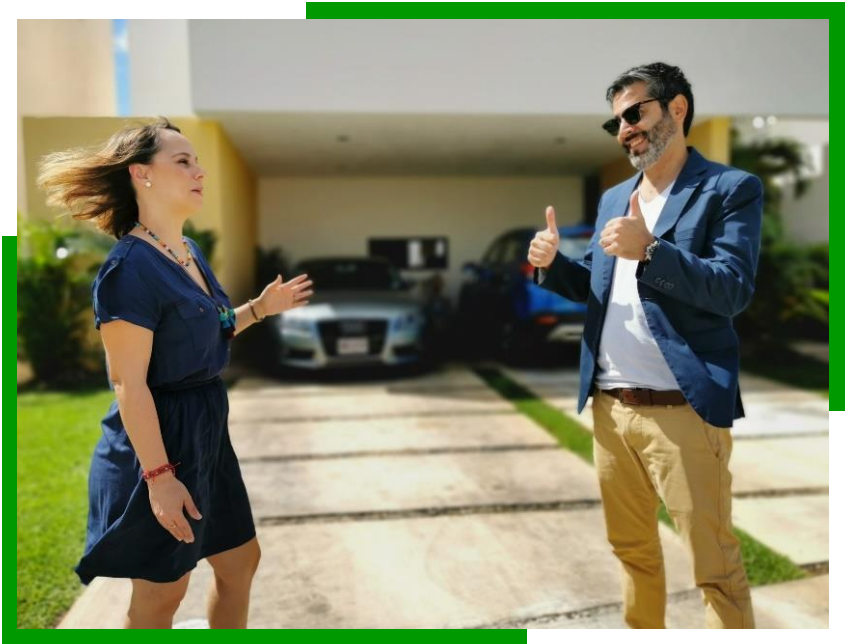
Mi sugerencia es que, si no conoces de una inmobiliaria de buena reputación o a un profesional inmobiliario con gran experiencia, acudas a las organizaciones donde se reúnen los profesionales que le apuestan a realizar las cosas bien de raíz.

Mi recomendación es que busques si en tu ciudad existe alguna oficina donde se organicen las inmobiliarias o los profesionales inmobiliarios.

En el caso mexicano, existen varias organizaciones. Yo recomiendo a la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. (AMPI), la cual agrupa desde 1956 a nivel nacional –bajo sus Estatutos y Código de Ética–, a todas las personas físicas o morales dedicadas a la actividad inmobiliaria, tales como comercializadores, administradores, valuadores, consultores y asesores en financiamiento. Puedes visitar su portal en esta dirección: www.ampi.org.

Si lees este libro en alguno de los países hermanos de América Latina y el Caribe, te sugiero que investigues sobre la organización afín que reúna a todos los profesionales del sector y en donde probablemente te podrán compartir un directorio para que elijas y busques una cita que te permita construir la mejor alianza para vender tu propiedad.

Simple and Fun



La vida es muy corta para invertir nuestro tiempo en actividades que no nos dan valor ni suman a nuestro sueño.

Amigo propietario: si deseas vender o rentar tu propiedad, mi mejor consejo es que inviertas tu tiempo en tu pasión y donde tienes tu corazón, y

dejes que una inmobiliaria o un profesional inmobiliario que amen su negocio pongan su corazón, experiencia, relaciones, contactos, tiempo y dinero en la comercialización de tu propiedad.

Vender o rentar tu propiedad no debería ser complicado, laborioso o una acción que deje un mal sabor de boca; debería ser, siempre y en todo momento, algo sencillo y divertido.



Jesús Gastelum Lage, MBA, MSc

Jesús Gastelum pertenece a la tercera generación de profesionales inmobiliarios en su familia. Realizó su licenciatura en el Tec de Monterrey y obtuvo sus dos maestrías en la London School of Economics and Political Science y en el IPADE Business School.

Gastelum es el Chief Evangelist de Home and Investment, donde ofrece la mejor experiencia inmobiliaria a las personas que desean encontrar su hogar o inversión en Yucatán (#IMAGINE), así como a las personas que desean vender su propiedad (#SIMPLEANDFUN).



Socio Certificado

Contacto:

Correo electrónico: jesus.gastelum@homeandinvestment.mx

WhatsApp: +52 1 (999) 366-6754

Página web: www.homeandinvestment.mx

Canal de YouTube: youtube.com/c/HomelInvestment