

CÓMO VENDER UNA PARCELA DE TERRENO CURSO ONLINE

El método probado para vender una parcela o lote de terreno rápido y al mejor precio.

A wide-angle photograph of a large, open, grassy field, likely a plot of land for sale. The field is green and yellowish, with some sparse vegetation. In the background, there are trees, a road, and distant hills under a clear blue sky. A red stamp with the word 'VENDIDO' (Sold) is overlaid on the right side of the image.

VENDIDO

Unas Palabras Finales

*”La experiencia no es lo que te sucede,
sino lo que haces con lo que te sucede”.*

Aldous Huxley

Espero que estés disfrutando de este curso. Todavía te falta cubrir los Bonos donde aprenderás bastante más sobre diferentes tipos de terrenos.

En este curso te he mostrado el proceso para vender cualquier tipo de terreno urbano o urbanizable; ya sea residencial, comercial o industrial.

El siguiente paso es aplicar este proceso o método. Hasta que no cierres el círculo no sabrás que este es el proceso adecuado. Cuando experimentes la satisfacción de vender el terreno, te convencerás. Estoy completamente seguro.

Encontrarás que el primer terreno que preparas es un poco difícil, que conlleva mucho trabajo de investigación y que el propietario y las administraciones públicas a veces no te ayudan lo que debieran. Se perseverante, incluso tenaz. No te conformes con crear un Dossier más o menos completo.

Cuando llegue el momento de la promoción, considera tu situación en perspectiva, sobre todo en lo que necesitas invertir para conseguir la venta. Puede que cometas fallos en tu enfoque de venta y cuando ocurra no te desanimes y cambia rápido de dirección.

Algunos de mis clientes se han especializado en la venta de terrenos sin tener pensado hacerlo, porque durante la venta del 1º o 2º terreno han entrado en contacto con compradores que buscan terrenos y buenas inversiones. Tener los compradores antes que los terrenos es una gran ventaja.

También me gustaría indicar que no te limites a promocionar tus terrenos a nivel nacional. Los grandes proyectos atraen a los inversores internacionales. Si vendes terrenos industriales, considera un enfoque internacional.

Y por último recordarte que este curso tiene un soporte por email que lo doy yo personalmente para contestar preguntas y resolver dudas. Si deseas que te ayude con la preparación de tu Dossier, entonces tendremos que tratar el soporte como un asesoramiento personalizado.

En la mayoría de las ocasiones el soporte que facilito te ayudará a completar tu Dossier Informativo o tu estrategia de promoción, pero si necesitas algo más, por favor contáctanos.

NUESTRA EXPERIENCIA

Este curso ha sido preparado en base a mi propia experiencia y a la de mi compañero y socio Nicolas Hargreaves.

No pretendemos hacer de “gurús” de la venta de terrenos y de la venta de proyectos a inversores inmobiliarios. Sin embargo, conocemos bien esta área del sector inmobiliario y hemos aprendido **algunos trucos** del negocio asesorando a clientes a vender sus lotes de terreno y presentando proyectos a diferente tipo de inversores.

Hemos preparado este curso, porque sabemos que hay un gran desconocimiento sobre cómo vender un terreno y lo que es peor, online circula información **incompleta** y a veces totalmente errónea de como vender un terreno. Sobre todo porque hay diferentes tipos de terrenos.

Queremos contarte nuestra experiencia en la venta de terrenos para que comprendas que **tú puedes** tener tanto éxito como nosotros y conseguirlo en menos tiempo. Miguel Gutiérrez, el agente inmobiliario de México del que hablamos al principio de este curso, es el ejemplo típico de ello.

Vender un terreno es fácil cuando se sabe **el método** a emplear. Sabemos que nuestro método incluye trabajo, pero ¡hey!; ¿quién dijo que ganar \$20.000, (o más), en 3 meses por la venta de un terreno fuera un trabajo de “soplar y hacer botellas”?

A nosotros nos costó definir este proceso o método más de 1 año, cometiendo errores, recibiendo rechazos, sufriendo desilusiones y también descubriendo trucos, teniendo éxito, vendiendo terrenos y aprendiendo de éxitos y fracasos.

Hoy sabemos cómo vender un terreno de 200.000 m² o uno de 200 m² de forma rápida.

Sabemos cómo llegar al comprador ideal y a veces cómo llegar a él sin utilizar los medios online; sólo con unas llamadas y un par de viajes al extranjero. Es decir, con Relaciones Públicas.

¿Hemos adquirido estos conocimientos trabajando duro? Pues no.

Hemos adquirido estos conocimientos **observando a otros**; escuchando a los inversores y a quienes compran terrenos; testeando diferentes enfoques online a la hora de promocionar un terreno y disfrutando con lo que hacíamos. Hemos tenido que trabajar; pero de trabajo duro nada.

No necesitas trabajo duro, porque cuando vendes un terreno sientes satisfacción por el trabajo bien hecho y por lo que ha llegado a tu cuenta bancaria. Este resultado **te motiva a seguir adelante** y mejorar: Lo que te lleva a vender otro terreno y otro terreno más aplicando el método que ha funcionado anteriormente.

Aplicando este método siempre hemos vendido cualquier terreno que hemos promocionado, a veces hemos tardado hasta 5 meses en vender uno; sin embargo, en otras ocasiones lo hemos vendido en menos de 4 semanas.

Nuestro éxito en la venta de terreno nos llevó, *(y te llevará a ti también)*, a introducirnos en la **captación de inversores** inmobiliarios para promotores y constructoras que no querían vender sus terrenos; sino conseguir un socio inversor que les ayudara a desarrollar su proyecto.

Es en este periodo de nuestra vida profesional donde realmente hemos aprendido a vender terrenos con proyectos de construcción importantes. Y, ¿sabes quiénes han sido **nuestros profesores**? Los propios inversores inmobiliarios gracias a nuestra estrategia de Relaciones Públicas personales.

Nos consideramos una asesoría en inversiones inmobiliarias con **bastante éxito**, teniendo en cuenta que empezamos hace sólo unos años. No contamos con una gran estructura empresarial, *(sólo somos 2 y una secretaria)*, y hemos ayudado a empresarios y promotores en varios países a vender sus terrenos, parcelas o lotes y/o conseguir el inversor inmobiliario **que necesitaban**.

Con este curso hemos querido trasladar muchos de nuestros conocimientos a los agentes inmobiliarios, para que ayuden a sus clientes con la venta de sus terrenos y con la búsqueda de inversores para sus proyectos inmobiliarios.

Por otra parte, queremos darles ánimos a los agentes inmobiliarios para que se involucren en esta **área del sector inmobiliario** especializada como lo es la venta de terrenos y la venta de proyectos inmobiliarios. No es tan difícil como parece y es un área que está necesitada de buenos profesionales.

Algunos brókeres inmobiliarios pretenden mantener un **halo de misterio** respecto a la venta de terrenos y respecto a la búsqueda de inversores inmobiliarios, intentando dar una imagen de una actividad complicada y a disposición de un pequeño círculo selecto de profesionales. Ahora ya sabes que no es así.

Esperamos que hayas aprendido al menos algunos trucos con este curso y te deseamos éxito con la venta de tu terreno con proyecto. Y te animo a que te especialices en la venta de terrenos. Hacen falta especialistas en esta área en cualquier país.

Prepárate bien y encontrarás al inversor que necesitas antes de lo que crees.

Te deseo suerte en tu vida personal y en tu vida profesional.



CONTACTO

Si deseas un asesoramiento personalizado para vender tu terreno, por favor, envíanos un email a:

Carlos Pérez: carlos@tupuedesvendermas.com

Nicolas Hardgreaves: nicolas@tupuedesvendermas.com

WhatsApp: +34.606.458.123

Sitio Web: <https://tupuedesvendermas.com>

REFLEXIÓN FINAL

Te doy esta reflexión final para que te ayude a convencer a los propietarios de terrenos, que necesitan los servicios de un asesor especializado para poder vender su terreno.

¿Necesita el propietario un terreno, sea empresa o persona particular, un asesor para captar el comprador e inversor inmobiliario que necesita?

Si tiene un terreno urbano o urbanizable para desarrollo con uso residencial, comercial o industrial, necesitará un asesor especializado en la venta de terrenos.

No quiero concluir este módulo sin tratar **el rol** que deben desempeñar los asesores inmobiliarios como nosotros, cuando son contratados por un empresario o propietario para la venta de un terreno o para encontrar a inversores para su proyecto inmobiliario.

Nosotros, (*mi socio Nicolas Hardgreaves y yo*), hemos ayudado a varios empresarios y promotores a conseguir el inversor que buscaban. Pero también, hemos **evitado prestar** nuestros servicios a otros empresarios y propietarios de terrenos, porque nos sería difícil trabajar con ellos.

No somos arrogantes o prepotentes. Sólo tenemos una forma de trabajar que quizás sea particular, pero que a nosotros siempre nos ha dado **resultados**. Sólo trabajamos con personas que deseen involucrarse en la búsqueda de un inversor y que aceptan nuestra filosofía de trabajo.

Además, deberá abonar unos honorarios por el asesoramiento inicial y para que el asesor prepare el Dossier Informativo. En algunas ocasiones el asesor también cobra un porcentaje mínimo por conseguir el inversor o por vender la parcela de terreno. Esto dependerá del tipo de terreno y de la negociación antes de firmar el contrato.

Este es el estándar de cobro de honorarios que seguimos los profesionales en la venta de terrenos o para la captación de inversores.

Me refiero aquí a la venta de terrenos para desarrollo inmobiliario; no para la venta de un pequeño terreno donde se puede construir 1 o 2 viviendas.

Un propietario ya sea promotor inmobiliario o no debería utilizar un asesor o consultora para que le “aconseje” y le “ayude” a **captar al inversor inmobiliario** que busca.

Los consultores o asesores inmobiliarios que nos dedicamos solamente a la captación de inversores; no somos “intermediarios”. Somos asesores y está en nuestro **propio beneficio** que un propietario venda rápido y al mejor precio, o consiga el inversor que busca, porque de esa venta ganamos unos honorarios.

El asesor necesita de cierta involucración por parte del propietario del terreno o proyecto para hacer su trabajo.

El Propietario Necesita Involucrarse

Ningún asesor es capaz de conseguir un inversor para su proyecto inmobiliario sin la ayuda del propietario durante la negociación final. El inversor supone que has recibido asesoramiento. El inversor conoce al asesor que ha ayudado al propietario a llegar a él, pero al final el que consigue al inversor es el propietario con su involucración, con sus respuestas y con su lenguaje personal.

Este es otro de los principios “no escritos” para vender una parcela de terreno; o sea, la oportunidad de negocio que ofrece esa parcela de terreno.

El asesor que te asegure lo contrario, miente. Lo que nos trae a otro tema.

Esto quiere decir que el asesor se debe asegurar que la relación entre él/ella y el propietario es de total transparencia y confianza. Muchas ventas no se han concretado en el último momento, por culpa del propietario. Tras una labor ardua por parte del asesor.

Bueno, en parte también es culpa de asesor por tratar con un propietario que prefiere ir por libre a seguir el consejo dado o que no ha sido muy honesto con el asesor.

Lo que el asesor hace por el propietario de un terreno es ayudarlo a preparar **el mejor** Dossier Informativo que se pueda presentar; asesorarle dónde puedes **encontrar** a estos inversores, (*generalmente los tiene en su red de contactos*), cómo debe **enfocarse** la presentación y ayudarlo a presentar su proyecto cuando llegue el momento. Lo cual ya es bastante.

Un buen asesor inmobiliario **ahorrará** tiempo, dinero y esfuerzo en vender un proyecto inmobiliario o parcela de terreno. Los buenos asesores ya tienen una red de contactos, donde saben quién tiende a invertir en qué y si para ese proyecto no lo tiene en sus contactos, saben cómo llegar a esos potenciales inversores.

El inversor inmobiliario **no está interesado** en intermediarios; ya tiene con los suyos. Quiere que sea el “*padre de la criatura*”, con la ayuda de su asesor o sin ella, quien le muestre su proyecto y le convenza.

¿Qué el empresario tiene un equipo detrás que lo asesora? Mejor. Pero el inversor a quien **quiere escuchar** antes de tomar una decisión es al propietario; no sólo al equipo consultor o asesor que ha contratado.

Por otra parte, **nadie ha dicho** que un propietario de un terreno no sea capaz de preparar el plan de negocios o dossier informativo que necesita el inversor; o no sepa prepararse una buena presentación o no sepa cómo acceder por sí mismo a inversores inmobiliarios.

Lo puede hacer **perfectamente** y conseguirlo sin tener un asesor a su lado. Sin embargo, el camino será largo y tortuoso, si no se cuenta con un asesor profesional en terrenos.

Las Grandes Consultoras

Ahora bien, ¿Dónde están los mejores asesores para contratarlos? Algunos trabajan de forma independiente y otros en consultoras inmobiliarias de prestigio.

¿No sería mejor encargarle el proyecto a una Consultoría de prestigio y que él/ella busque al inversor sin que el propietario se involucre demasiado? Sí es posible y algunos propietarios elijen esta vía que suele ser más cara y donde se tarda más en encontrar al inversor.

Sin embargo, para conseguir un inversor o una venta rápida y ahorrarte miles de dólares, involúcrate en el proyecto contratando a un asesor que esté a tu entera disposición. Las consultoras nunca estarán a tu entera disposición; ya que siempre tienen varios clientes como tú y es muy posible que mucho más importantes que tú.

Asimismo, ten cuenta que un proyecto redactado por una consultora de prestigio, con su sello en la portada, da imagen y ayuda bastante a llegar al inversor; pero **no ayuda tanto** como se cree.

Los inversores inmobiliarios son inteligentes y un Dossier Informativo “casero”, (*sin grandes firmas consultoras detrás*), **se valora** y da un halo de exclusividad a tu proyecto inmobiliario.

Además, el inversor sabe que una Consultora habrá presentado o presentará el proyecto a **varios inversores** seleccionados. Sin embargo, un plan “casero” tiene pocas posibilidades de llegar al mismo tiempo a sus inmediatos competidores, porque tú no tienes, ni los medios, ni el conocimiento para llegar a varios inversores al mismo tiempo.

Un proyecto y Dossier Informativo “casero” que se ajuste en su forma y contenido a lo que el inversor inmobiliario exige, es una ventaja.

Los inversores **valorarán** tu trabajo, tu iniciativa, el tiempo y costo que representa para ti el contactarles a través de un asesor independiente. Nunca te lo dirán, pero todo esto juega a tu favor. Tú te has involucrado y eso gusta; y gusta mucho.

Este es otro de las normas no escritas que circulan en este mundillo de inversión inmobiliaria y que descubrimos mi socio y yo cuando en nuestros primeros meses.

Siempre es mejor utilizar un asesor para que te ayude a preparar tu proyecto, (= venta de tu parcela de terreno) y llegar a los inversores inmobiliarios. Un buen asesor te ahorrará **sobre todo tiempo** y el no cometer errores que se pagan caro.

Muchos terrenos para desarrollo inmobiliario no se venden o no consiguen un socio inversor inmobiliario, por dos razones fundamentales:

1. Desconocen el protocolo real que se debe seguir para captar a un inversor
2. No tiene conocimientos de marketing específicos en este tema.

Un asesor inmobiliario profesional en la venta de terrenos ya tiene los contactos, conoce lo mejores medios para llegar a los inversores y tiene experiencia.

Un asesor estudia el terreno con el objetivo de convertirlo en un activo de rentabilidad para diferentes fines comerciales o urbanizables. Realiza un estudio integral sobre el suelo edificable con el objetivo de conocer todas sus características y atender de una manera eficaz las peticiones que suelen hacer los inversores

Como ya has podido comprobar realizan un análisis urbanístico de la parcela, centrado en conocer sus cualidades y su viabilidad urbanística en determinados proyectos inmobiliarios, y en un estudio de su demanda, base para determinar su precio de mercado.

Por tanto, si eres propietario, te recomiendo que contactes con un asesor inmobiliario.

Este curso te ha mostrado el trabajo que va a realizar y como va a conseguir el inversor que necesitas o como va a vender tu parcela de terreno.

Y si eres agente inmobiliario, especialízate en la venta de terrenos, comenzando por poner en práctica todo lo que has aprendido en este curso.

