



Raul Luna

WEBINARIO

CÓMO INICIAR EN BIENES RAÍCES SIN COMPRAR LA PROPIEDAD

¿Qué es el Wh___s___e?

- En _____/_____ el contrato.
- Lo que significa que _____ un precio _____
- Después pasas ese contrato a un _____ por una cantidad pre negociada.
- El Trato lo dicta todo, NO _____

4 Errores Comunes de _____ Principiantes

Error #1: _____

- En vez de hacer el trato _____ se quieren quedar con el. Piensan que están _____ al asignar el trato.
- Cuando empecé, hice _____ la mayoría de las propiedades. Utilicé el dinero para reinvertir en marketing y generar más tratos.

Error #2: Querer Ganar En Un Trato _____

- Le dejan poca _____ que terminan rechazando el _____ porque nadie quiere la propiedad a ese precio.
- Ponen su “assignment fee” tan alto que el trato se convierte en “_____”

Error #3: Fallan En Establecer Su _____

- ¿Cuanto es _____ por trato?
- Sin claridad, vas a recorrer toda la ciudad _____
(mobile homes, terrenos, condominios, casas, duplex, triplex, oficinas, negocios, etc.)

Error #4: _____

- Entre más rápido asignes el contrato más rápido _____
- Master Ninja Tip: Cuando promueves tu trato, junta a la mayor cantidad de compradores a la misma hora para crear una _____

¿Por Qué Me Venderían Propiedades a Tal Descuento?

Escribe 3 motivaciones por las que venderían propiedades a descuento:

1. _____
2. _____
3. _____

Escribe 2 ejemplos de motivación por la propiedad:

1. Mantenimiento diferido
2. _____
3. _____

Escribe 2 ejemplos de motivación por el dueño

1. Herencia

2. _____

3. _____

La motivación combinada sucede cuando _____

Encontrando Tratos Perrones

Escribe 5 lugares en donde puedes encontrar tratos perrones:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Raul Luna

www.raulluna.com