

LOS 7 ERRORES MÁS COSTOSOS QUE COMETEN LOS INVERSIONISTAS



TULUM TEAM

C O N T E N I D O

01

Incumplimiento del sistema
jurídico local

03

Desconocimiento de las
regulaciones locales

05

Carencia de estrategia

07

Falta de un contrato adecuado

02

Precalificación de inquilinos

04

Desconocimiento del mercado
local

06

Ausencia de mantenimiento
preventivo

08

Lo que debes saber de los
contratos en preconstrucción



ACERCA

DE TULUM TEAM

¿Quiénes somos?

Somos una firma inmobiliaria nacional que brinda servicios de intermediación inmobiliaria, consultoría, administración de propiedades e hipotecas.

Nuestro grupo se especializa en bienes raíces de corte residencial.

Ofrecemos a los profesionales inmobiliarios una solución para compradores, vendedores e inversores.

- Asesoría inmobiliaria integral y confiable.
- Oportunidad de inversión a nivel nacional.
- Soluciones inmobiliarias en análisis de viabilidad que les permitan tomar decisiones comerciales y financieras personales sólidas.

Tulum Team



**Los 7 errores
más costosos
que cometen los
inversionistas**



1

INCUMPLIMIENTO DEL SISTEMA JURÍDICO LOCAL



Los inversionistas, corredores y agentes de bienes raíces pueden entender muchas de las leyes, pero el proceso de aplicar esas leyes a los negocios a veces puede salir mal. Esto puede resultar en oportunidades perdidas, pérdida de tiempo y dinero, o incluso el fracaso.

PRECALIFICACIÓN DE INQUILINOS

La precalificación de los inquilinos es un primer paso importante para arrendar una propiedad. Sin una evaluación adecuada, un arrendador puede terminar con un mal inquilino que le cause problemas durante todo el tiempo que sea dueño de la propiedad.

Es relevante establecer un sistema de precalificación y seguirlo como rutina. Teniendo en cuenta la normativa local, los elementos más comunes de precalificación son:

- Antecedentes penales.
 - Reporte de crédito.
 - Referencias de arrendadores anteriores.
 - Referencia laboral.
 - Referencias personales.
 - Tiempo promedio que ha vivido en cada propiedad.
-

3

DESCONOCIMIENTO DE LAS REGULACIONES LOCALES



A pesar de que la mayoría de las demandas contra los propietarios son el resultado de la violación del sistema legal que protege a los posibles inquilinos de la discriminación, muchos propietarios no prestan atención a estas normas.

DESCONOCIMIENTO DEL MERCADO LOCAL



Se pueden utilizar diferentes herramientas y sistemas para determinar varios aspectos de un área urbana o edificio, tales como:

- ¿Cuánto tiempo pasan las unidades en el mercado antes de ser alquiladas?
- Competencia.
- Demanda.
- Precio por metro cuadrado.

El mercado cambia constantemente, por lo que es importante poder monitorearlo y tomar decisiones en consecuencia, ya sea que esté comprando o alquilando una propiedad.

5



CARENCIA DE ESTRATEGIA

Como inversionista es esencial conocer el comportamiento del mercado local o tener un asesor inmobiliario que tenga este conocimiento.

- Si solo está compitiendo con otra propiedad, su estrategia de precios sería diferente que si estuviera compitiendo con diez.
- Si hay muchas familias en la zona, será más fácil alquilar una propiedad de 3 dormitorios.
- Si el área es mayoritariamente de ejecutivos solteros, será más fácil alquilar una propiedad de un dormitorio.

Deberá idear un plan para que sus propiedades se alquilen más rápido.

6

AUSENCIA DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO



El mantenimiento preventivo suele ser más barato que reemplazar algo cuando se rompe. La mayoría de los propietarios solo prestan atención a su propiedad cuando algo sale mal, pero es mejor ser proactivo y evitar problemas en primer lugar.

Se recomienda hacer mantenimiento preventivo de electrodomésticos, sistema de aire acondicionado, plomería y posibles fugas cada 2 meses.

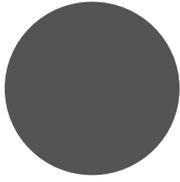
Además, esto le permitirá ver las condiciones de la unidad de alquiler y asegurarse de que el inquilino se mantenga al día con la propiedad. También podrá identificar si hay ocupantes no autorizados o mascotas en las instalaciones.

FALTA DE UN CONTRATO ADECUADO

Su contrato de alquiler es su primera línea de defensa.

Es muy común que los inversores dediquen mucho tiempo y esfuerzo a comprar una propiedad y luego intenten ahorrar dinero comprando un contrato genérico en línea.

Este acuerdo es crucial, ya que contiene los términos, reglas y regulaciones que respaldan la relación propietario-inquilino. Un abogado puede ayudarlo a proteger sus intereses en este asunto.



LO QUE DEBES SABER DE LOS CONTRATOS EN PRECONSTRUCCIÓN



¿Influyen las etapas en el precio?

El precio de un piso o propiedad en preconstrucción sube a medida que avanza la construcción.

La primera etapa, conocida como etapa de reserva, es cuando se mantiene la intención de comprar un estilo de unidad a un precio determinado con solo un 10% de pago inicial.

Posterior a la reserva, se redacta un contrato especificando la unidad a reservar y el precio. Se requiere un depósito de aproximadamente el 20% para asegurar la unidad.

Se inicia la construcción en la tercera etapa, conocida como Groundbreaking, y se solicita otro depósito.

La cuarta fase suele ser cuando llegan a la mitad de la construcción (solo el exterior).

En una quinta etapa se terminan interiores para cerrar con una sexta que es cuando se cierra la transacción.

¿DEBO ASEGURAR MI PROPIEDAD?



El seguro de propiedad brinda a los propietarios cobertura por responsabilidad y daños a la propiedad.

Todas las compañías de seguros ofrecen descuentos a las personas que tienen sistemas de alarma confiables. La instalación de uno garantiza que obtenga esos descuentos y también es una buena manera de proteger su hogar contra robos.

A menudo es más barato y más fácil resolver accidentes menores sin involucrar a su compañía de seguros. Las reclamaciones pueden dar lugar a primas más altas, por lo que es mejor tratar de resolver las cosas por su cuenta si es posible.

TÉRMINOS QUE DEBES CONOCER ANTES DE COMPRAR EN PRECONSTRUCCIÓN

Contrato unilateral.

El comprador no puede realizar cambios una vez firmado el contrato que estipula el desarrollador.

Los contratos pueden ser difíciles de entender cuando no se leen todos los pequeños detalles, y ahí es donde un profesional legal con experiencia puede ayudar. La mayoría de los contratos contienen cláusulas que le dan al comprador la opción de cancelar el contrato o salirse del contrato si surgen ciertos problemas.

No es transferible.

La venta de una vivienda con Contrato de Obra, a diferencia de un contrato de compraventa normal, estipula que la propiedad nunca puede ser transferida a un tercero antes de que la obra esté terminada.

Al pagar en un proyecto de desarrollo, el estándar de pago puede variar. En general, se sigue un estándar de pago, como pagos por hitos o pagos progresivos

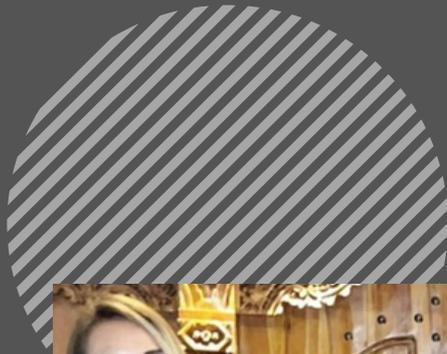
- 10% a la firma del contrato.
- 10% entre 60 - 90 días después del primer depósito.
- 10% al inicio de la construcción.
- 20% a mitad de la construcción.
- 50% el día de la escritura de la propiedad.

Tiempo de entrega.

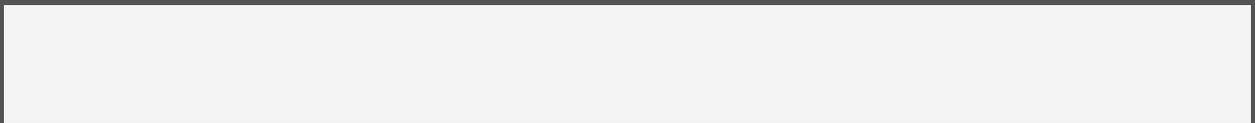
El contrato de compra se puede firmar al inicio del proyecto, si no hay cambios que hacer.

El tiempo de entrega puede ser de 2 a 3 años si el contrato de compra se firma al inicio del proyecto.





**SOMOS UNA COMPAÑÍA DE MUJERES
EMPRENDEDORAS DEDICADAS AL
RAMO DE ASESORAMIENTO
INMOBILIARIO**



Tulum Team