

GRILLA DE SELECCIÓN DE PROPIEDADES

	MALO	MEDIO	EXCELENTE
1- MOTIVACIÓN Y FLEXIBILIDAD DEL VENDEDOR	<p align="center">1</p> <p align="center">PUNTO</p> <p>No aceptará cambios en las condiciones ni en el precio. "Tómelo o déjelo". No necesita vender, ni está ansioso por hacerlo. Está en el asiento del conductor.</p>	<p align="center">2</p> <p align="center">PUNTO</p> <p>Podría considerar un pequeño descuento. Necesita efectivo para una nueva casa o propiedad. Necesita pagar las cuentas. Quizá se haga cargo de un préstamo o de un préstamo o contrato, pero se muestra reticente a innovar.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">PUNTO</p> <p>Necesita efectivo para deudas que lo presionan, (pagos atrasados o no necesita efectivo pero tiene problemas impositivos, de administración, de transferencia, de tiempo o es un divorciado, jubilado o un inversionista en busca de una solución sin necesidad de dinero. Flexible en cuanto al precio y a las condiciones.</p>
2- UBICACIÓN	<p align="center">1</p> <p align="center">NUNCA</p> <p>No le interesa ser propietario. Basura en las calles. Zona con muchos delitos, sin un centro comercial atractivo cerca. Barrios en declive. Muchos edificios y propiedades desbordadas. Cerca de calles muy transitadas, zonas industriales, o zonas comerciales (enfrente). Lejos de centros de empleo o de accesos al transporte público.</p>	<p align="center">2</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Quizá sean vecindarios viejos y limpios, cerca de centros comerciales, iglesias, escuelas, etc., pero no muy atractivos. Locatarios de clase trabajadora, ordenados y estables. Habitantes pobres mezclados con gente de clase media. Vecindarios más bonitos en las inmediaciones.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Fácil acceso a todas las instalaciones y buenos medios de transporte. Alejado de las calles muy transitadas. Propiedades cercanas de precio similar. Buena vegetación y paisaje excepto en las construcciones nuevas. Mayoría de clase alta.</p>
3- FINANCIAMIENTO	<p align="center">1</p> <p align="center">PUNTO</p> <p>Más de 15% de adelanto. El vendedor necesita mucho efectivo y desea obtener todo el capital. O la propiedad tiene problemas de flujo de fondos durante más de dos años. O hay un vencimiento importante en menos de tres años desde la fecha de compra. Compre sólo si el precio es excelente.</p>	<p align="center">2</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Financiamiento a cargo de una institución con hasta el 15% de pago inicial. Cheques de créditos. Préstamos institucionales y garantizados para parte del pago inicial (interés alto, abultados pagos mensuales). El vendedor financia una pequeña parte. El comprador debe aportar efectivo. Pago global a menos de 5 años.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>El comprador debe aportar menos del 5% en efectivo. El vendedor financia la compra a tasas más bajas que las del mercado, sin pagos globales por lo menos en 7 años. Sin flujo de fondos negativos proyectados para el primer año. Ventas por contrato sin entrega de cheques.</p>
4- PRECIO	<p align="center">1</p> <p align="center">PUNTO</p> <p>10% o más por sobre el precio del mercado. Considérelo sólo si el financiamiento es excelente.</p>	<p align="center">2</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Dentro de + 0 - 5% del precio de mercado.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Por lo menos 10% o más por debajo del precio de mercado.</p>
5- CONDICIONES DE LA PROPIEDAD	<p align="center">1</p> <p align="center">PUNTO</p> <p>Considérelo sólo si el precio es excelente. Necesita mejoras externas y reformas estructurales. El 10% del precio de compra deberá ser utilizado inmediatamente en mejoras para arrendarlo. Las mejoras no necesariamente favorecen el precio del arrendamiento por la zona y por los otros arrendatarios. No aumentan el valor más del 10% del precio de compra. Mala ubicación. Es como dar un pago adelantado importante por el dinero requerido para reparaciones y recibir una propiedad de mediano precio.</p>	<p align="center">2</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Esta es la propiedad ideal para refaccionar. No hace falta realizar reparaciones externas en el corto plazo. Estos gastos no exceden el 5% del precio de compra. Las reparaciones externas incrementan el valor de la propiedad inmediatamente y la hacen más atractiva. No hacen falta demasiadas mejoras estructurales; sólo pintura, jardinería y cortinados, u otros arreglos económicos. No debería comprar, esta propiedad si no tiene el tiempo o la capacidad mental para supervisar los arreglos. Puede ser la más rentable en el corto plazo. La peor vivienda en el peor barrio.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">PUNTOS</p> <p>Propiedad más bien nueva o antigua pero con mejoras. Sin problemas, limpia por fuera y por dentro, jardín en buenas condiciones. Artículos nuevos. Quizás estuvo en manos de alguien que quería repararla y ahora desea venderla a buen precio. No hace falta hacer ningún tipo de reparaciones antes de que se mude el arrendatario. Propiedad sólida con ningún factor problemático. Compra rápida, alquiler rápido, flujo de fondos rápido.</p>

- Analice y asigne un punto a cada factor de una propiedad.
- Si la calificación le presenta dudas, elija el menor.
- Sume los números y los totales.
- La calificación mínima será de 9, siendo la máxima 15.
- Los más incautos siempre compran propiedades dentro del rango de 9, 10, 11.
- Los grandes inversionistas siempre compran propiedades dentro del rango de 12, 13, 14 y 15.