

Agente De Bienes Raíces

Por SoyEntrepreneur
10-05-2006

RELACIONADAS

[¿Una Tintorería Propia](#)

Agente De Bienes Raíces
Agentes de Bienes Raíces Niveles 1 y 2
Especialidades y Expertos
Tabla de Comisiones
Más Información

Agentes de Bienes Raíces

¿Quieres iniciar un negocio en el área inmobiliaria? No pierdasde vista lo siguiente

Por Luis Manuel Balderas

Una de las formas de emprender un negocio es convertirse en profesional independiente. Hay carreras y oficios que, por su naturaleza, permiten trabajar por cuenta propia, pero hay otros giros y especialidades que también abren esta posibilidad.

En esta ocasión, para ejemplificar la última idea, hablaremos de los servicios de corretaje inmobiliario, que consisten en manejar carteras de bienes inmuebles entre todo el público que desee rentarlos o adquirirlos. Esta es un área rica en oportunidades, que ofrece diversas alternativas a los emprendedores que deseen recorrerla.

En México, tradicionalmente se les ha llamado de varias formas: corredores, *brokers* o promotores inmobiliarios a los profesionales

independientes que se desarrollan dentro del medio comúnmente conocido como bienes raíces.

En realidad, si utilizamos la terminología adecuada, dentro de la amplia gama de actividades del medio inmobiliario, podríamos distinguir dos principales actividades: la de administrador de inmuebles y la de agente de la propiedad inmobiliaria.

Niveles 1 y 2

La primera actividad está relacionada con la administración de casas, departamentos, naves industriales, centros comerciales. Según Adolfo Kunz, uno de los profesionales con mayor experiencia en el medio inmobiliario, el administrador de inmuebles es el encargado de promoverlos, cobrar los alquileres mensuales a los inquilinos, dar su aprobación para que un inquilino arriende, proporcionar mantenimiento, supervisar y encargarse de finiquitar los contratos de arrendamiento, además de manejar casos de desalojo y pagos de morosos.

Todo lo anterior se resume en la idea de velar por los intereses de los propietarios de los inmuebles que se administran.

Es importante anotar que esta figura del ramo inmobiliario es una de las más complejas, pues requiere de preparación mercadológica, comercial, administrativa y jurídica. Digamos que es el segundo nivel en el rubro inmobiliario.

Por eso, para quienes ingresan por primera vez a este campo, resulta más propicio ejercer como corredor de bienes raíces como comúnmente se les llama, o propiamente dicho, como agente de la propiedad inmobiliaria, que es el profesional especializado en comercializar bienes inmuebles.

Esto se sugiere por varias razones:

1. Esta actividad te permitirá tener una visión completa del proceso inmobiliario.
2. Conocerás y estarás en contacto con profesionales de otras actividades (promotores, consultores, valuadores, asesores en créditos, constructores, entre otros) lo que posibilitará que, a mediano plazo, tu actividad se enriquezca para luego especializarse.

3. No se requiere un título universitario en alguna carrera específica, ni de la autorización de algún organismo para iniciar esta actividad. Esto también puede ser una desventaja ya que en el medio es común encontrar gente improvisada y con poca seriedad, pero los emprendedores que tomen esta área y se especialicen, tendrán un gran valor agregado. En este sentido, la capacitación es obligatoria y continua.

4. La infraestructura de arranque es mínima: una línea telefónica, un escritorio, el alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, una computadora con conexión a Internet y un automóvil. Estas dos últimas cosas no son requisitos indispensables, pero sí serían muy útiles. En la siguiente etapa de crecimiento, hay que considerar una inversión mayor en las oficinas, equipo y capacitación.

5. En función de sus posibilidades, es conveniente pertenecer a la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, lo que te permitiría hacer contacto con algunos colegas y participar en espacios que rápidamente incrementarán sus relaciones y conocimientos sobre este medio.

6. Si estás considerando adquirir una franquicia en el medio inmobiliario, asegúrate de que sea una marca reconocida y de que realice, además, un análisis tan exhaustivo como si fuera de cualquier giro comercial.

Estos son los principales elementos a explorar para decidir su ingreso al campo inmobiliario.

Especialidades y Expertos

Es recomendable especializarse en la comercialización de un determinado tipo de inmueble. No trates de abarcar demasiado, pues tardarás mucho más tiempo en obtener beneficios y puede suceder que te desespere y decidas retirarte antes de tiempo.

La sugerencia es que, en función de tus gustos, tus posibles contactos, el tipo de ciudad en la que vives, o la combinación de estos factores, trates de especializarte en alguno de los siguientes nichos de mercado:

a) Terrenos, departamentos y casas para uso habitacional, de interés social.

- b) Terrenos, departamentos y casas para uso habitacional, tipo residencial.
- c) Terrenos, casas y edificios para oficinas.
- d) Terrenos para uso industrial.
- e) Terrenos para uso comercial.
- f) Terrenos rústicos o agroindustriales.
- g) Todos aquellos usos relacionados con el medio turístico, sobre todo si tiene la posibilidad y el privilegio de vivir en alguna de las zonas turísticas

Una vez decidido lo anterior, contrata los servicios de un asesor jurídico con el fin de que te oriente en la elaboración de contratos de prestación de servicios a celebrar con los propietarios de los inmuebles que comercializarás. También deberás asesorarte en la elaboración de contratos de arrendamiento y de compraventa de inmuebles.

Es recomendable contar con un asesor fiscal con el fin de que puedas sugerir a tus clientes la mejor forma de cumplir con tus obligaciones fiscales, sin que se vean sorprendidos por posibles vendedores o compradores poco escrupulosos, que quieran evadir algún impuesto o, en su defecto, le sean cargados sólo aquellos que conforme a derecho le competen.

Otro tipo de asesor con el que sería ideal contar, sobre todo si vas a desarrollar tu actividad en las grandes ciudades, es un profesional familiarizado con lo que comúnmente se conoce como usos del suelo (urbanistas, arquitectos, etcétera). En caso contrario, puedes adquirir los Planes de Desarrollo Urbano y estudiarlos lo mejor posible, lo cual no es muy difícil ya que se trata de ediciones de divulgación cuya lectura e interpretación es bastante asequible a cualquier persona.

También puedes acudir a la oficina de licencias y reglamentos de tu ciudad para preguntar si en el inmueble que planeas rentar o comprar, se puede implantar el uso de suelo que pretendes. Es importante que no lles a cabo ninguna operación comercial si no estás seguro de que puedas realizar esa actividad en el inmueble propuesto. Por ejemplo, no basta con que la zona parezca comercial, en las grandes ciudades puede haber casos donde en una misma

acera existan diferentes usos de suelo, o que en la acera de enfrente cambie la delegación, el sector sea otro, o se trate de un municipio diferente y el uso de suelo que requieres esté prohibido. Finalmente, trata de implementar una cartera de clientes, empezando con tus amigos y conocidos, pero no te quedes en ese nivel: investiga si alguno de tus amigos conoce a los directores de las empresas que están requiriendo oficinas, y si no estás seguro de que las necesiten, pregúntales directamente. También averigua a través de la prensa o el medio que prefieras la firma comercial o franquicia que se está desarrollando en tu ciudad o aquella que tiene planes de hacerlo y necesita locales o terrenos comerciales. Investiga qué nuevas empresas, maquiladoras o fábricas (nacionales y extranjeras) llegarán a tu ciudad y requerirán naves o terrenos industriales, y entra en contacto con ellos.

Recuerda que el agente de la propiedad inmobiliaria exitoso no sólo coloca un letrero de **Se vende** o **Se renta** en el inmueble a comercializar o inserta un anuncio en el periódico local con los mismos fines. En realidad, hay que promover y buscar al cliente al igual que cualquier otro profesional que participa en la venta de productos.

Luis Manuel Balderas es Director general de Asesoría y Gestión Urbana

Tabla de Comisiones

Venta de inmuebles: Entre el 4% y 7% del total del valor de la operación, en función de la zona y el estado del inmueble.

Renta de inmuebles: El equivalente a un mes de renta.

Traspasos: 4% del total del monto de traspaso, que lo paga el arrendatario original, y el equivalente a un mes de renta, que lo paga el propietario o arrendador.

Si hay otro agente de la propiedad inmobiliaria, se divide en: 60% para el que tiene la exclusiva de la propiedad y 40% para el que lleva al cliente.

Más Información

Visita estos sitios electrónicos para ahondar en el tema:

<http://www.ampidf.com.mx>

<http://www.kunz.com.mx>
<http://www.bolsa-inmobiliaria.com>
<http://www.century21mexico.com>
<http://www.iinfo.net/agu>