

"Cómo Vender Rápido Tu Parcela o Lote de Terreno"

PRIMERA PARTE



MANUAL INMOBILIARIO

“Cómo Vender Rápido Tu Parcela o Lote de Terreno”

PRIMERA PARTE

En este manual te demostramos cómo vender tu parcela o lote de terreno rápido y al mejor precio de mercado. Sigue nuestras indicaciones y conseguirás vender tu terreno en menos de 3 meses; no importa su tamaño, el uso al que está destinado o su ubicación.

El único manual en español que te demuestra cómo vender tu terreno o conseguir un inversor para tu proyecto inmobiliario.

CONTENIDO DE TODO EL MANUAL

PRIMERA PARTE. Tipos de Terrenos a la Venta.

Por qué este Curso.
Bastante Demanda.
La Historia de Miguel.
Explicación del Contenido del Curso.
Parcelas de Terreno para Desarrollo.
Pequeñas Parcelas para Construir una Vivienda.
Terrenos Agrícolas o Ganaderos.
La Demanda por Terrenos Agrícolas y Ganaderos.

SEGUNDA PARTE. Preparando tu Terreno para la Venta.

Introducción.
Las 5 Fases para Preparar un Terreno.
Por qué Necesitas Prepararte.
Educando al Propietario.
Primera Fase: las Características Físicas
Segunda Fase: las Características Legales
Tercera Fase: las Características Financieras
Cuarta Fase: Características Comerciales
Preparando el Dossier Informativo
Buscando un Socio Inversor.
Lo que Valora un Inversor Inmobiliario.
Formas de Financiar un Proyecto Inmobiliario

TERCERA PARTE. Comercializando Tu Terreno en los Medios.

Lo que Pasa con el 99% de los Terrenos.
Cómo Saber Quién es tu Comprador Ideal.
Cuando Buscar a Un Socio es la Mejor Opción.
Los 4 Tipos de Compradores de Terrenos.
Los 6 Factores que Influyen en la Venta de un Terreno.
Cómo Describir un Terreno para Venderlo Rápido. Plantilla.
La Clave para Vender tu Terreno. La Página de Aterrizaje.
Los 4 Mejores Medios para Vender un Terreno Rápido.

PORTALES Y CLASIFICADOS

Cómo Publicar de Forma Diferente en Portales y Clasificados.
Redactando “Anuncios Memorables” para la venta de un Terreno.
Ejemplos de Anuncios Rompedores para la venta de Terrenos.

La Estrategia para Publicar tu Terreno en Portales y Clasificados

GOOGLE DISPLAY

Por qué Google Display.

Preparando la Campaña en Google Display.

Ejemplo de Configuración de una Campaña en Directo.

FACEBOOK ADS

Por qué Facebook Ads.

Los Mejores Facebook Ads para la Venta de un Terreno.

Cómo Crear tu Campaña en Facebook Ads.

Ejemplo de Configuración de 2 Campañas en Directo.

EMAIL MARKETING

Dónde Encontrar Emails de Compradores de Terrenos.

Cómo Redactar Emails que “Se Leen y se Responden”.

Cómo Enviar Adecuadamente tus Emails.

LAS RELACIONES PÚBLICAS

Sólo para los Experimentados.

Cómo Preparar una Campaña Personal de RRPP.

Las Ferias y los Eventos Especializados.

Buscando Brokers Inmobiliarios en Internet.

CUARTA PARTE. Negociando con Inversores Interesados.

Cómo Contestar a las Solicitudes de Información.

Cómo Negociar con los Inversores o Compradores.

Cómo Presentar tu Terreno y Proyecto a Inversores.

Cómo Preparar tu Presentación.

Las Mentiras que se Oyen en las Presentaciones.

Por qué la *Due Diligence* es Importante.

ANEXO I.- Errores a Evitar al Buscar un Comprador

ANEXO II.- Cómo Vender una Parcela con Elegancia. Caso Real.

Conclusión Final de este Curso



PRIMERA PARTE

INTRODUCCIÓN

*“Se puede tener por compañera la fantasía,
pero se debe tener como guía a la razón”.*
Samuel Johnson

Por qué este Manual

Este curso está dirigido a propietarios que desean vender su parcela o lote terreno y a todos aquellos agentes inmobiliarios que desean comercializar con éxito cualquier tipo de lote o parcela de terreno.

He creado este curso por varias razones.

La principal se debe a que mis alumnos **me han pedido** una y otra vez que les presente un curso sobre “Cómo Vender Terrenos”. Se los debo y aquí esta. Recién sacado del horno y calentito. Ahora es el momento de digerir todo lo que contiene este curso en 3 - 4 días y empezar a aplicar el proceso inmediatamente; es decir, ¡YA!

Segundo, porque **no hay suficiente información** disponible online sobre “Cómo Vender Terrenos”. Bueno, si la hay si sabes inglés; pero esta información está más orientada al mercado anglosajón. Por otra parte, la información que he encontrado online sobre este tema en español, (y créeme he buscado durante las semanas previas a crear este manual), es, o bien, incompleta o es errónea.

En tercer lugar, he decidido crear este breve curso o Manual debido a los comentarios que me hacen algunos inversores del tipo:

“...ojalá los brokers, los agentes inmobiliarios o los mismos propietarios supieran cómo necesitamos que nos presenten un terreno para tomar una decisión rápida”.

“Es imposible tratar con algunos propietarios. Tienen una buena oportunidad de negocio y la desaprovechan por ignorancia o por avaricia”.

“... lo que realmente me fastidia, Carlos, es que venga el consultor, agente o broker de turno a venderme un terreno y crea que he caído de un árbol”.

En mi trayectoria vendiendo terrenos he recibido comentarios como los anteriores de muchos inversores que deja claro **el poco conocimiento** que se tiene sobre la comercialización de terrenos. O quizás, sobre cómo piensan las personas dispuestas a invertir su dinero en la compra de un terreno. ¿Tan difícil es ponerse en los zapatos de este tipo de comprador?

Y en cuarto lugar en creado este manual, porque **personalmente me fastidia** que algunos consultores inmobiliarios de altos vuelos, (esos con oficina en la calle principal de la ciudad, con corbata de seda y que se llaman a sí mismos “brokers”), mistifiquen la venta de terrenos y proyectos inmobiliarios como algo muy especializado y para lo cual hay que estudiar ingeniería nuclear.

La venta de terrenos es **un área especializada**, sí; pero un área que cualquiera puede dominar si invierte tiempo en aprender cómo. Para desarrollar esta actividad no se necesita aplicar ciencia difusa; se necesita sentido común y seguir un proceso determinado. Un proceso que pocos saben y muchos de lo que lo saben no aplican, porque ello conlleva un trabajo que no están dispuestos a hacer, a menos que les presentes un atajo.

En resumen, este Manual o curso lo he creado para ayudar a los agentes inmobiliarios y propietarios a vender sus terrenos **rápido y al mejor precio** de mercado; para exponer varios conceptos erróneos sobre la venta de terrenos y para desvelar mucha estrategia de marketing falsa que circula online sobre la venta de terrenos.



Bastante Demanda

Lo creas o no, hay más demanda de terrenos de lo que a simple vista parece. Y esto sucede en cada país y en casi cada región, provincia o distrito de ese país. Obviamente hay más ofertas de terrenos, parcelas o lotes de lo que hay demanda; por lo que **saber cómo comercializar** un terreno para venderlo rápido, (entre 2 y 4 meses), es vital si quieres tener éxito.

Te puedo asegurar que cualquier terreno se puede vender al precio justo de mercado, (que no significa barato), en un periodo de 2 a 4 meses. Máximo 6 meses. Y en este Manual o curso te voy a demostrar cómo conseguirlo.

Bien, si es así, ¿por qué la mayoría de los terrenos que se publican online no se venden en este periodo de tiempo o incluso no llegan a venderse, o si se venden, es por un precio muy inferior a su valor real?

La respuesta es sencilla: ningún comprador de terrenos **compra problemas**.

Ningún promotor, constructor, inversor, empresa o persona interesada en comprar un lote de terreno para construir “algo” o como terreno de producción agrícola si no se le ofrece con **transparencia**. Y el 90% de los terrenos que están a la venta online, como comprobarás en este Manual, NO se ofrecen o se promocionan de forma transparente.

Esto puede que te sorprenda ahora, pero cuando termines este Manual sabrás por qué tengo razón.

Hoy las personas, inversores y empresa interesadas en terrenos compran soluciones; no problemas. Si sabes enfocar la venta de tu terreno desde esta perspectiva, lo venderás rápido y **lo venderás a buen precio**. Al mejor precio que el mercado en esa zona puede soportar en ese momento.

Ten en cuenta lo siguiente; y por favor, tenlo en cuenta de forma cristalina. En la venta de terrenos tienes que aplicar siempre el siguiente principio.

“Si tienes 10 horas para talar un árbol, utiliza 8 afilando el hacha”.

Esta frase contiene la esencia de la venta de terrenos. En otras palabras, necesitas preparación, preparación y preparación antes de salir a escena y comenzar a promocionar tu terreno.

No busques atajos; no busques **reinventar la rueda** y no esperes que la Virgen se te aparezca cuando comiences a promocionar tu terreno. ¿Quieres una fórmula casi garantizada para vender tu terreno en 2- 3 meses? ¿Independientemente de si el terreno a la venta es de, por ejemplo, 120.000 m² o tenga un valor de mercado de, digamos, \$20 millones?

Bien, la fórmula es:

Venta Rápida y al Mejor Precio = Preparación + Preparación

Poner en práctica esta fórmula es más fácil y rápido de lo que crees si sigues las indicaciones que te doy en este Manual. No se requiere un master en economía para preparar un terreno a la venta. Lo que necesitas es comprender **cómo se compra un terreno**. Necesitas conocer la psicología del comprador y ponerte en sus zapatos.

Lo incómodo de esta fórmula es que huele a trabajo y tristemente pocos propietarios y pocos agentes inmobiliarios están dispuestos a ponerse el casco de trabajo y armarse con un pico y una pala.

Es más fácil **vivir en sueños**: sacar unas fotos, fotocopiar unos documentos, calcular el precio a ojo para luego negociar, subir el terreno a algunos portales inmobiliarios con 4 características..., y encomendarse al Señor para que alguien te llame y lo compre.

Así es como se comercializa **el 90% de los terrenos** y la razón por la cual la publicidad online u offline no genera solicitudes de información de personas realmente interesadas buscando un terreno en esa zona.

Por tanto, si quieres vender un terreno rápido y al mejor precio que soporta el mercado en tu zona, prepárate e invierte 8 horas afilando el hacha.

Esto es lo que yo hago para vender terrenos y lo que hace Miguel Gutiérrez, un agente inmobiliario que se **ha especializado** en la venta de terrenos y trabaja en la parte central y sur de México; desde Guanajuato hasta el Yucatán.



LA HISTORIA DE MIGUEL

La historia de Miguel Gutiérrez merece ser contada, en parte para darte un poco de envidia sana y como ejemplo de lo que puedes conseguir vendiendo terrenos.

Miguel era un agente inmobiliario de **Distrito Federal** que trabajaba en una agencia en la zona de Tlalnepantla. Le iba bien como agente inmobiliario, vendía algún inmueble cada mes y conocía bien el negocio, después de haber trabajado como agente 6 años.

A finales de Enero del 2014 Miguel se puso en contacto conmigo para que le asesorara en la venta de un terreno de 5,6 hectáreas cerca de **Pachuca de Soto** que acababa de caerle en las manos hacia unas semanas.

No había vendido un terreno en su vida, pero era consciente que vender una parcela de terreno **debía tener su “truco”**. Además, los \$36.000 dólares de la comisión u honorarios que conseguiría si cerraba la venta, era lo suficiente atractiva para no dejarle dormir bien por las noches, (*sus palabras*).

Bien, por experiencia sabía que para poder ayudar a Miguel a vender este terreno primero debía conseguir que **cambiara de actitud** con respecto a la venta inmobiliaria y que estuviera dispuesto a trabajar de forma diferente a como lo venía haciendo hasta el momento.

Una vez se estableció el compromiso por parte de Miguel de *“... pintarme el pelo de verde y hacer el pendejo si es necesario, con tal de vender ese terreno”* (sus palabras), comenzamos con la asesoría y a aplicar la fórmula de Preparación + Preparación + Preparación.

Para ponerlo de forma un poco gráfica, Miguel tardó **unas 6 semanas** “afilando el hacha”, preparando el terreno para la venta. No fue fácil, porque conseguir toda la información necesaria del propietario acerca del terreno llevo su tiempo, su esfuerzo, algún quebradero de cabeza y algún dinero de su bolsillo. Al final Miguel completó todo el procedimiento, que detallaremos en la primera y segunda parte de este curso, y vendió su terreno después de unas 9 semanas.

Una vez armado con toda esta información, Miguel pasó a la segunda fase que fue **preparar la publicidad** para varios medios online, preparar los emails para su campaña de email marketing y aprender cómo poner

publicidad en diferentes medios online. Esto le llevó a Miguel unas 2 semanas.

Es necesario indicar que Miguel tenía un contrato de **NO exclusiva** con el propietario, aunque este propietario era un familiar lejano, (el marido de la hija de una tía lejana que vivía en Morelos). Un contrato que le aseguraba el cobro de la comisión u honorarios de venta y donde se indicaba que la venta se haría de forma **transparente** y sin “dinero negro” de por medio. Algo importante en este negocio de venta de terrenos si quieres asegurarte el pago de TODA tu comisión.

Miguel en 9 semanas de preparación se gastó, (*más bien invirtió*), cerca de MXN 75.000 pesos mexicanos, unos \$4.000 dólares en preparare el terreno para la venta y en promoción online, (aquí invirtió sólo \$682 dólares de los \$4.000); quedando a deber parte del costo de la tasación o valoración oficial del terreno a un amigo suyo.

¿Por qué Miguel invirtió tiempo y dinero en vender este terrero? Porque percibía **el potencial de negocio** del terreno y porque tenía fe en el proceso que estábamos implantando para su venta. No se arriesgó más de lo debido en este proceso de vender su primer terreno; se arriesgó sólo lo necesario.

¿Qué paso cuando Miguel comenzó con la promoción de su terreno? ¡Sorpresa! En un periodo de **3 semanas** consiguió **más de 80** solicitudes de información. De esas solicitudes de información mostró el terreno a 4 empresarios o inversores interesados y a la 5^a semana estaba ya ante notario firmando la venta del terreno.

Desde el 1^o día de la preparación del terreno, hasta el día en que recibió los \$36.000 dólares, (unos MXN 637.000 pesos), en su banco pasaron **14 semanas**. Es decir, consiguió vender el terreno en sólo 3 meses y 2 semanas.

Hoy Miguel, un par de años después de la venta de su primer terreno, es como el Rey del Mambo de los Terrenos en México. El año pasado **vendió 9 terrenos** que le proporcionaron unos ingresos de cerca de \$700.000 dólares, lo que le permite vivir como un Marqués, (*sus palabras*).

Pero eso no es todo. En este año 2016 superará bastante esa cifra de ingresos, con una estrategia de venta de terrenos que **ha perfeccionado** y con una estructura empresarial de sólo 1 secretaria que le ayuda con el

papeleo. Su territorio, según me explica Miguel, va desde Querétaro hasta el Yucatán. En estos momentos, (*hablé ayer con él*), está tramitando la venta de unas 8 hectáreas de terreno a las afueras de Villahermosa, en el Distrito Federal de Tabasco, que le reportarán unos \$120.000 dólares.

Te cuento la historia de Miguel, primero para que veas que siguiendo **un método ya probado** se puede vender cualquier tipo de terreno en un periodo de tiempo razonable. Segundo, para que veas que no necesitas estudios superiores, (aunque ayudan), para vender un terreno; y tercero porque me siento orgullo, (¡bendita vanidad!), de haber ayudado a Miguel a vender su primer terreno, enseñándole el proceso que vamos a ver aquí.

Te felicito Miguel por tu éxito y te doy las gracias por confiar en mí en aquellos primeros momentos cuando no lo veías muy claro.

En resumen. El proceso de venta de un terreno que vamos a explicar en este Manual, siempre funciona si sigues los pasos exactamente como te lo indico y **adaptas esta estrategia** o proceso al tipo de terreno que tienes para la venta. No busques atajos y prepárate para “afilarse el hacha”.

Comercializar un terreno es una actividad altamente rentable para cualquier agente inmobiliario, porque **la comisión** u honorarios por su venta es elevada en comparación con la venta de un inmueble. Sin embargo, un terreno no se puede comercializar y vender utilizando el método que se sigue para la venta de un inmueble. Se debe seguir un proceso determinado ya probado y ejecutarlo correctamente.

Este proceso es el que vamos a explicar seguidamente.



CONTENIDO DEL MANUAL

Este curso está dividido en 4 partes y organizado según el proceso que debes seguir para vender cualquier clase de terreno con rapidez, (en menos de 3 meses en el 80% de los casos) y venderlo al mejor precio que soporta el mercado en esos momentos en la zona en que se encuentra el terreno.

En la **Primera Parte** del Manual o curso voy a explicar los diferentes tipos de terrenos que están en demanda y por qué están en demanda. Será una primera parte breve y donde voy a desvelar algunas sorpresas.

En la **Segunda Parte** voy a explicarte como “afilarse el hacha”, mostrándote en detalle cómo se debe preparar cualquier tipo de terreno para venderlo con rapidez y al mejor precio y por qué debes prepararlo siguiendo estas indicaciones.

En esta parte hablaremos de propietarios y de potenciales compradores. Hablaremos de análisis de rentabilidad y de viabilidad y hablaremos de tiempos de ejecución. Esta es la parte más teórica y quizás la más aburrida; pero es la parte donde se “afila el hacha”.

En la **Tercera Parte** voy a mostrarte los 4 mejores medios que tienes para vender un terreno rápido y al mejor precio, poniendo tu oferta precisamente delante de las personas más potenciales para comprar ese terreno. Esta parte del curso es la más entretenida y está llena de sorpresas agradables.

Te darás cuenta que la parte más fácil de la venta de un terreno es la captación del comprador. ¿Sorprendido? Paciencia y cuando hayas cubierto esta parte comprobarás por qué.

Además, en esta parte incluiré el mejor método que usan los agentes inmobiliarios expertos para la venta de terrenos a nivel nacional e internacional: las Relaciones Públicas Inmobiliarias. ¡Aquí es donde está realmente el dinero!

En la última y **Cuarta Parte** de este curso te demostraré que la batalla todavía no la has ganado por el hecho de haber conseguido +100 solicitudes de información en unas 4 semanas.

En esta parte del proceso, durante la negociación es donde necesitas tener la cabeza fría, tener seguridad en ti mismo/a, saber cómo negociar y **saber concluir la venta** de un terreno, de tal manera que esa venta te ayude a crear, (mejorar o crecer), tu estrategia de Relaciones Públicas para cuando juegues en la *Champion League* de la venta de terrenos.

Esta parte también está llena de sorpresas. Vas a aprender, por ejemplo, cómo tienden a pensar, actuar y negociar los compradores de terrenos serios y con capital para invertir. Vas a aprender a **diferenciar** los inversores o compradores de verdad, de los intermediarios, de los “buscavidas”, de los oportunistas y de los que intentarán engañarte, que también habrá unos cuantos.

Una vez hayas cubierto las 4 partes de este Manual o curso, tendrás una idea mucho más clara de cómo vender tu terreno; cualquier terreno. Comprobarás lo **fácil** que resulta vender un terreno y lo **rápido** que resulta venderlo; pero también comprobarás lo laborioso que resulta preparar un terreno para su venta.

Laborioso no significa difícil. Si estás dispuesto/a a invertir tiempo y esfuerzo en **la preparación** de un terreno para su venta, te garantizo que es cuestión de tiempo el que puedas jugar en la *Champion League*. El lugar donde está el dinero de verdad. De ti dependerá que ese tiempo sea largo o sea corto.

Sin embargo, antes de entrar de lleno en el tema, un último punto para que quede claro.

Este Manual muestra cómo vender un lote de terreno **RÁPIDO** y **AL MEJOR PRECIO**. Un terreno siempre se venderá tarde o temprano a su justo precio, por debajo de su valor o muy por debajo de su valor. Raramente, (*por no decir nunca*), se venderá por encima de su valor.

Sí, todo terreno **se venderá** tarde o temprano; la cuestión es cuándo y por cuánto. Lo puedes vender tú o lo venderán tus nietos. Venderse se venderá, pero la cuestión, vuelvo a repetir, es cuándo y por cuánto. Hay terrenos que han estado en el mercado más de 3 años e incluso 10 años y estarán otros tantos antes de venderse.

En cambio, hay terrenos que han estado en el mercado **sólo unas semanas** y se venden en unos meses. Incluso hay terrenos que para venderlos no es

necesario que salgan al mercado. No porque sean baratos o estén por debajo de su precio de mercado; sino porque quien los vende sabe exactamente quién va a estar interesado en comprarlo.

De estos últimos, de terrenos que no se promocionan, (*abiertamente*), y se venden rápido y a buen precio, hay en el mercado más de los que piensas.

Cuando ya hayas vendido 2 o 3 terrenos de forma exitosa, te darás cuenta que las **Relaciones Públicas** es el medio más rápido y mejor para vender un terreno. Sin embargo, para poner en práctica una estrategia de Relaciones Públicas, primero tienes que jugar en segunda división; subir a primera división y luego ganarte una plaza para jugar la *Champion League*. Porque, poner en práctica las Relaciones Públicas para la venta de terrenos, es jugar en la *Champion League*.

Estoy seguro que si lo intentas de verdad llegarás a jugar entre los mejores como ha hecho Miguel Gutiérrez; pero no te engañes, a la *Champion League* se llega demostrando que te has ganado los galones. ¿Cuánto tiempo necesitas para poder jugar en la *Champion*? Si eres bueno/a, ponle unos 18 meses.

Pasemos pues, a tratar primeramente los tipos de terrenos que hay en el mercado y a clasificarlos en grupos con objeto de crear un estrategia promocional y de venta ganadora para cada uno de ellos.



Tipos de Parcelas y Lotes de Terrenos a la Venta

"Describe tu producto en términos de lo que el producto hace y no en términos de lo que es."
Brian Tracy

Hay terrenos, lotes o parcelas de todo tipo y condición. Analizar cada uno de ellos sería largo y aburrido. Además, no es necesario desde el punto de vista del marketing y de la venta de terrenos. Lo que si es necesario es englobarlos en **varias categorías** dependiendo del perfil de su potencial comprador para poder crear una estrategia de venta ganadora para cada grupo.

Desde el punto de vista de la venta y comercialización de terrenos, podemos clasificar los terrenos en 3 grandes grupos:

- ❖ **Primer Grupo.** Parcelas de terreno para desarrollo.
- ❖ **Segundo Grupo.** Pequeñas parcelas para construir una vivienda.
- ❖ **Tercer Grupo.** Terrenos agrícolas o ganaderos.

Vamos a hablar un poco de cada una de ellas.

Primer Grupo.

Parcelas de Terreno para Desarrollo.

Dentro de este 1º grupo incluimos todos los terrenos con calificación rústica o urbana, terrenos industriales, con o sin todas las licencias, que son urbanizables. Aquí se incluyen terrenos con infinidad de variantes urbanizables.

Estos terrenos pueden clasificarse de muchas maneras, pero desde el punto de vista de la comercialización, todos entran en la misma categoría, porque el público objetivo o el potencial cliente interesado en este tipo de terrenos está muy bien definido.

Este tipo de terrenos **sólo los compran** los promotores o desarrolladores inmobiliarios, los constructores, los inversores inmobiliarios y en algunos casos empresas vinculadas a los sectores turísticos, industriales, de salud, etc. Un público objetivo bien definido y de fácil acceso a través de los medios, como comprobaremos más tarde.

Son terrenos donde su característica principal es que **se puede construir ALGO** sobre ese terreno. No importa el tamaño del terreno, su precio, su ubicación, si tienen todas las licencias o no, o lo que se puede construir sobre él.

Dentro de este grupo es donde vamos a concentrar todo nuestro Manual o curso, ya que el 95% de lo que se indica en cada una de las fases el proceso de venta de un terreno para desarrollo es aplicable a la venta de terrenos incluidos en los otros 2 grupos.

Segundo Grupo. Pequeñas Parcelas para Construir una Vivienda.

En esta categoría incluimos todos **los terrenos pequeños** que no están en el centro de una ciudad y que tienen licencia para construir una vivienda. Es lo que se llama comúnmente lote de terreno.

No los incluimos en la categoría anterior, porque desde el punto de vista de la venta, estos terrenos tienen un público objetivo o comprador potencial muy definido y **diferente al anterior**. Estos terrenos los compran personas que desean construir su propia vivienda en ese terreno. No los compran para especular.

Esta clase de pequeños lotes o parcelas de terreno no suelen interesar a inversores inmobiliarios, porque es difícil obtener una rentabilidad o un beneficio de su venta. A veces son lotes que **se heredan** o que reciben una calificación urbanística de urbanizable y los propietarios aprovechan para venderlos.

A veces son lotes que salen a la venta, porque un inversor ya lo adquirió en su momento y **ha obtenido la licencia** para construir una vivienda, después de algún tiempo de espera para que se clasificara el terreno.

Terrenos Atractivos para Algunos Inversores

Un ejemplo típico que atrae a los inversores a este clase se terrenos es cuando el terreno carece de cierta documentación o tiene pagos de impuestos atrasados o cargas u otro problema que el propietario no está dispuesto a asumir.

En este caso, a algunos pequeños inversores no les importa solucionar estos problemas asumiendo ellos el coste de resolver esos problemas, porque **perciben un beneficio** económico una vez lo preparen para la venta. Es como si compraras una casa, la reformaras para venderla y así obtener un beneficio.

Cuando el inversor lo adquirió este terreno estaría englobado en el primer grupo; pero cuando se pone a la venta se engloba dentro de este grupo desde nuestra perspectiva de marketing.

Esta clase de terrenos **ya listos** para construir 1 o 2 viviendas a lo sumo, sólo atraen a un cierto público objetivo y hay que saber cómo promocionarlo online para captar a ese potencial comprador que está ahí fuera en alguna parte. Que le gustaría construir una casa desde cero y que sea exactamente como él/ella quiere que sea.

No me voy a concentrar en cómo se venden este tipo de terrenos, ya que el método o proceso para su venta es **muy similar** al que vamos a indicar aquí para la venta de terrenos pertenecientes al primer grupo.

Sólo necesitas enfocar tu campaña de promoción a un **público determinado**, con un perfil socio económico y cultural determinado, en una zona/s determinada/s, preparar tu página de venta online, (sí así se llama: página de venta), y utilizar los medios online adecuados para captar a estos potenciales clientes.

El público objetivo al que se debe llegar suele tener un perfil de persona de alto poder adquisitivo con un interés especial por vivir en esa zona; **arquitectos** que sepan quién puede estar interesado en construir una casa en esa zona, (*y en consecuencia contratar sus servicios para diseñarla*), e incluso empresas que puedan estar interesadas en construir una vivienda para sus altos ejecutivos como residencia permanente o residencia de descanso. **Las empresas** también suelen comprar terrenos para construir una vivienda con objeto de ahorrar impuestos y para incrementar con el tiempo su inmovilizado o patrimonio.

Este tipo de terrenos pequeños para construcción personalizada se comercializa con éxito cuando se sabe vender primero la zona y conseguir el enfoque adecuado de venta. Y en el caso de vender este tipo de parcelas o lotes a las empresas, debes vender primero **los beneficios económicos** que le aportaría a la empresa la construcción de una vivienda en ese terreno.

Pequeños Terrenos en Condominio

En este grupo no incluimos la venta de terrenos en condominios que realizan algunos promotores o constructores. Personalmente desaconsejo comercializar terrenos en estas condiciones de vender la parcela de terreno primero y luego que cada propietario construya su casa cuando pueda.

Esto lleva a que el área de condominio tarde muchos años en terminarse de construir, aunque el promotor ya haya instalado las **bases urbanísticas** de desagües, electricidad, calles etc. Vender parcelas de terreno en un condominio y que cada propietario construya cuando quiera, puede ser negocio para el promotor, (en papel), pero es un dolor de cabeza para el nuevo propietario.

No todos los propietarios construirán su casa dentro del mismo periodo de tiempo, no todos los lotes se venderán en el mismo período de tiempo y algunos de los propietarios **esperarán** a que el vecino construya primero, para así especular con su parcela y venderla por un beneficio. Y todo esto teniendo en cuenta que el promotor cumple con sus obligaciones urbanísticas.

Además, como propietario de una de estas parcelas, ya puedes prepararte para tener en una misma parcela viviendas con **estilos arquitectónicos** muy diferentes, (todos dentro de la ley), y tener en el patio trasero o una calle más allá, algo en construcción durante 1 o más años.

No digo que la venta de terrenos en condominio no sea un negocio en el cual todos salgan ganando. Sólo doy mi opinión en base a mi experiencia en ver lo que pasa en condominios o conjuntos residenciales que se venden de esta forma.

De hecho, al final de este curso, **en el Anexo II** podrás comprobar como uno de mis clientes vendió 8 parcelas en condominio en menos de 3 meses. Sin embargo, antes de poner las parcelas a la venta, se acordó con el propietario de las parcelas como iban a ser construidas y los compromisos que

deberían adquirir los nuevos compradores y él mismo como propietario y urbanizador del terreno.

En este anexo comprobarás la estrategia de captación que seguimos y como se pudieron **seleccionar** a los compradores para estas parcelas. Sí, seleccionar, porque se captaron más interesados que parcelas a la venta. Lo cual era uno de nuestros objetivos.

Tercer Grupo. Terrenos Agrícolas o Ganaderos.

En esta categoría entran los terrenos de calificación agrícola o ganadera que difícilmente se calificarán para desarrollo urbanístico. Por ejemplo, los **viñedos**, los campos de olivares, campos de manzanas, naranjas o de cualquier otro cultivo que se comercialice a nivel local, nacional o para la exportación. Aquí también se incluyen terrenos de grandes extensiones para la producción agrícola; por ejemplo de cereales.

Y aquí también incluimos los ranchos o terrenos ganaderos. Tanto sea para la venta como para el alquiler.

Me voy a **extender un poco** aquí hablando de este grupo y de su potencial de venta y de su demanda creciente en el mercado, ya que no trataremos más este tema directamente durante el curso.

Se Incluyen Terrenos Pequeños Pero no Fincas Rústicas

Incluimos en este grupo, el subgrupo de terrenos más pequeños, generalmente de menos de 1 hectárea o 10.000 m² destinados a cultivos ecológicos o terrenos destinados a diferentes cultivos y que suelen ser parte de una granja.

No incluimos en este grupo a las granjas, ya que en este caso no estarás vendiendo un terreno; sino **una propiedad** que incluye una construcción + un terreno. Este tipo de propiedades necesita un enfoque de marketing diferente a la venta de un terreno como tal.

Tampoco incluimos en este grupo las fincas rústicas. No confundir un terreno agrícola con una finca rústica. A veces se promocionan fincas

rústicas como terrenos agrícolas y son sólo **casas campestres** en terrenos de menos de 1.000 m² que sólo se utilizan para jardín o para plantar algunos árboles frutales.

Generalmente en una finca rústica está permitido construir edificaciones orientadas a este tipo de labores, naves de aperos, pozos, embalses y albercas, pero no se permite, por ejemplo construir un chalet o una casa campestre con un fin residencial permanente o temporal. Por regla general, *(depende de cada país y zona)*, cualquier construcción/es debe ocupar un **1% ó 2 %** de la superficie total del terreno, claro está, en un sola planta

Por otra parte, en muchas zonas, el ayuntamiento del municipio en el que se encuentre esta finca rústica no está obligado a **prestar los servicios básicos** de alcantarillado, agua, luz eléctrica, y acceso por carretera asfaltada.

Un finca rústica propiamente dicha es un parcela de terreno con un inmueble, *(probablemente construido hace bastantes años y que necesita reformas)*, en una zona rústica o de campo que tiene una extensión agrícola que podría ser utilizada para cultivo con destino propio o con destino para la venta, ya sea el mercado local o para la exportación.

Quienes Compran Fincas Rústicas

Las fincas rústicas generalmente las compran personas que quieren vivir en el campo y suelen tener un nivel **socio económico alto**. Esta es la baza a jugar. Dependiendo de las características legales, de las características físicas del terreno y de la zona donde se encuentra, se preparará la estrategia de comercialización y venta.

Tengo que decir que el interés por fincas rústicas **va en aumento** y es un tipo de propiedad muy demandada en muchos países. No se venden tantas fincas rústicas como soportaría la demanda, porque se promociona mal y se promocionan más como pequeños terrenos, que como fincas rústicas.

La Demanda por Terrenos Agrícolas y Ganaderos.

Con respecto a los terrenos agrícolas y ganaderos me gustaría extenderme un poco, porque la demanda por este tipo de terrenos, (*viñedos, olivares, campos frutales, campos para cultivar hortalizas y campos para cultivar cereales*), **está creciendo** más de lo que parece. Sobre todo terrenos con buen suelo agrícola que se puedan destinar al cultivo ecológico.

Lo mismo sucede con terrenos ganaderos para la **producción** de leche o de carne y no digamos ya para la ganadería ecológica.

Noticia aparecida en el *Financial Times* en marzo 2015:

“El Gobierno chino está estudiando un plan para estimular a sus empresas a adquirir terrenos de cultivo en regiones en desarrollo como Latinoamérica y África y asegurarse así el suministro de cereales en medio de un déficit de dimensiones globales”.

Esto es un ejemplo de la **demanda** y preocupación que existe en los círculos agrícolas y ganaderos por terrenos de producción agrícola o ganadera que puedan satisfacer la creciente demanda de alimentos.

El suelo agrícola, ganadero y forestal es un **recurso natural** limitado que esta recibiendo una atención cada vez mayor por parte de las empresas del sector de la alimentación, de las asociaciones internacionales, de los gobernantes y de los medios de comunicación.

Si a la demanda de alimentos, (*sobre todo cereales*), a nivel mundial y a la escasez de suelo agrícola en comparación a esta demanda, le sumamos el interés creciente por productos ecológicos y la buena y rápida infraestructura de **transporte** que tenemos en todo el mundo, comprobaremos que los terrenos agrícolas y ganaderos cada vez estarán en mayor demanda.

Cada vez se compran más o se alquilan **grandes extensiones** agrícolas y ganaderas que permita la exportación a gran escala. Estas grandes operaciones se están produciendo en todo el mundo. Las zonas con suelo agrícola de calidad en la que se puedan cultivar hortalizas a gran escala son los terrenos en mayor demanda; incluso más que los viñedos.

La evolución en la demanda y en los precios de los terrenos agrícolas y ganaderos en los últimos años guarda **mucha relación** con el comportamiento de los precios de los alimentos en todos los mercados.

Por otra parte, la producción agrícola **se duplicará** en el año 2050 para satisfacer la creciente demanda mundial de alimentos, sin embargo, en comparación a 1950 vamos a tener solamente un tercio de la tierra fértil disponible por persona.

En consecuencia, la producción agrícola actual **no está al día** con la demanda. Por ejemplo, el consumo mundial de cereales ha superado la producción total durante la última década. Los terrenos de cultivo en todo el mundo están disminuyendo debido al desarrollo del suelo; al agotamiento del agua, al aumento de la salinidad del suelo y debido a otros factores.

Mientras tanto, la demanda de la producción de tierras de cultivo está **umentando** debido al aumento de la población, el aumento de la demanda de carne, *(que requiere cantidades adicionales de cereales para la alimentación animal)*, y los mandatos de producción de Bio Carburantes.

Estos factores **garantizan la demanda** de terrenos agrícolas ganaderos y el incremento del valor de estos terrenos a corto plazo. Además, el cambio climático, *(reducción de precipitaciones o los cambios en la sincronización de agua debido a la reducción de la capa de nieve)*, y los problemas del agua afectarán significativamente la producción de alimentos y el valor de las tierras agrícolas, ya que más de dos tercios de agua dulce se utiliza para el riego.

Aquellos terrenos de cultivo con **agua de buena calidad** y buen suelo se beneficiarán económicamente de estos tipos de cambios en todo el mundo.

Tener en cuenta la Demanda por Productos Orgánicos.

A nadie se le escapa el aumento que ha tenido la demanda por productos orgánicos, con o sin certificación orgánica. Sin embargo, creo que a la mayoría de nosotros se nos escapa **lo grande de esta demanda** y todo lo que crecerá en el futuro.

La oferta de alimentos orgánicos es limitada con relación a la demanda de los mismos. No solo a nivel personal o familiar. Cada vez más los restaurantes, los catering e incluso las cadenas de comida llamada “rápida” demandan productos orgánicos que sean cultivados localmente.

La mayoría de los terrenos agrícolas a la venta no son grandes extensiones. Si los propietarios de estos terrenos **pueden demostrar** que su suelo es de 1ª calidad, el acceso a ellos es relativamente fácil y además cuentan con agua, venderlos no será difícil si se sabe cómo llegar a quien los demanda.

¿Quién Compra Terrenos Agrícolas?

Esta clase de terrenos es buscada por **empresarios** agricultores o ganaderos; por corporaciones y todo tipo de empresas del sector de la alimentación, especialmente si son empresas exportadoras. Empresas de producción de leche y carne, son otros potenciales compradores de terrenos agrícolas.

Incluso las grandes **cadena de supermercados** y las empresas exportadoras, *(no necesariamente de alimentos)*, están interesadas en la compra de cierto tipo de terrenos agrícolas.

¿Cómo se Vende un Terreno Agrícola?

El proceso de **preparación** de un terreno para el desarrollo inmobiliario y como comercializar este tipo de terrenos es perfectamente trasladable a la venta de terrenos agrícolas y ganaderos.

Primero, está la fase de preparación que será **ligeramente diferente** para un terreno agrícola en producción o no. Por ejemplo, para un terreno agrícola demostrar la composición y calidad de la tierra de cultivo es fundamental.

Mostrar el acceso y **la calidad del agua** del que se suministra el terreno también es vital. En la venta de viñedos, campos de cítricos u olivares, por ejemplo, demostrar la producción de años anteriores es parte del proceso de preparación del terreno para la venta.

Con respecto a la fase de comercialización, los medios de internet facilitan mucho el proceso de comercialización; de llegar precisamente al público objetivo que hemos mencionado.

Las **Relaciones Públicas** dentro del sector agrícola, las ferias agrícolas y de alimentación, las conferencias sobre inversión agraria, *(que hay unas*

cuantas), los eventos sobre productos orgánicos, etc. también son otro medio de llegar a potenciales compradores de terrenos agrícolas.

Y con respecto a la **fase de negociación** siempre debes contar con un abogado especialista o experto en temas agrícolas, porque muchos terrenos antes de comprarse se prefieren alquilar por un tiempo con derecho a compra.

Resumen, al proceso que detallamos aquí de cómo se debe vender un terreno para desarrollo urbanístico, es perfectamente trasladable a la venta de cualquier terreno agrícola.

