



*¡Multiplica  
tu dinero con...*



# REMATE DE CASAS

**¡CONOCE EL SISTEMA DE  
ENRIQUECIMIENTO CON  
REMATES BANCARIOS!**

**HERBERT MOGUEL**

**MULTIPLICA TU  
DINERO CON  
REMATE  
DE CASAS**

**HERBERT MOGUEL**

## **Tabla de Contenidos**

### AGRADECIMIENTOS

### INTRODUCCIÓN

### PARTE 1. LOS FAMOSOS REMATES BANCARIOS O REMATES DE CASAS

#### ¿QUÉ SON LOS REMATES BANCARIOS?

Tipos de remates bancarios

Cómo empezar a invertir en remates bancarios

Por qué es posible multiplicar tu dinero con remates bancarios

### PARTE 2. LA ESTRATEGIA

Iniciar con el fin en mente

Estrategia de enriquecimiento con remates bancarios. Diferentes resultados, diferentes estrategias

Estrategia de inversión pasiva

Estrategia de inversión activa

### PARTE 3. EL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO

#### ¿QUÉ ES EL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS?

#### CAPÍTULO 1. FLUJO DE OPORTUNIDADES

Dónde y cómo encontrar el flujo de oportunidades

#### CAPÍTULO 2. FILTRAR Y ENCONTRAR LAS VERDADERAS OPORTUNIDADES

Claves para filtrar de primera mano

Filtro por zona y capital

#### CAPÍTULO 3. CONOCIENDO LA OPORTUNIDAD

Inmuebles a conocer por fuera

Inmuebles a conocer por dentro

Consideraciones de mejoras

Comparables y opinión de valor

#### CAPÍTULO 4. CÓMO ANALIZAR UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN EN REMATES BANCARIOS

Las tres grandes piezas

El precio del remate

Los gastos adicionales

El precio del inmueble

La belleza de ser un inversionista en remates bancarios

#### CAPÍTULO 5. UTILIZAR EL CAPITAL PROPIO Y EL CAPITAL DE TERCERAS PERSONAS PARA MULTIPLICAR TU DINERO

Las tres opciones para ganar con remates

Invertir con dinero propio

[Invertir con dinero de otros](#)

[Dinero por pasar la oportunidad a otros](#)

## [CAPÍTULO 6. VERIFICAR EL ESTATUS LEGAL COMO CLAVE DEL ÉXITO DE UNA INVERSIÓN](#)

## [CAPÍTULO 7 PASOS PARA ADQUIRIR DE FORMA EXITOSA UNA INVERSIÓN](#)

## [CAPÍTULO 8. CÓMO VENDER RÁPIDAMENTE TU INMUEBLE, RECUPERAR TU DINERO Y RENDIMIENTOS](#)

[Mejoras y/o remodelación](#)

[Publicidad y precio](#)

[Mejor precio + Mejor inmueble = Venta rápida](#)

## [PARTE 4. ELEMENTOS ADICIONALES AL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO](#)

[Estructura empresarial y esquema legal correcto](#)

[Figuras legales para comenzar a jugar](#)

[Esquemas legales que funcionan](#)

[Equipo necesario para jugar en remates bancarios](#)

[La habilidad N-V como clave para el enriquecimiento y multiplicación de tu dinero](#)

[Creces o creces](#)

[La magia de los mentores](#)

## [RESUMEN](#)

# AGRADECIMIENTOS

*A la memoria de mi padre.*

*Al amor infinito de mi madre.*

*A mi hermano por enseñarme con su vida como ejemplo la palabra perseverancia.*

*Al ángel que me envió Dios llamado Aurora que ha cuidado de mi con gran amor.*

*Mi vida sería un error sin ellos.*

# INTRODUCCIÓN

Este libro se trata de cómo multiplicar tu dinero con REMATES BANCARIOS O REMATES DE CASAS, te voy a presentar un sistema que yo llamo mi SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS; se trata de los pasos a seguir para hacer una compra exitosa de REMATES y así lograr multiplicar tu capital mediante un plan estratégico, acompañado de una serie de tácticas para lograr la meta que tú te propongas, también y no menos importante, te menciono qué NO DEBES hacer a la hora de comprar una oportunidad de este tipo.

En el presente libro abordo los pasos necesarios para tener éxito con las inversiones en inmuebles de oportunidad y cómo es que podemos literalmente multiplicar por 10 o por las veces que queramos nuestro dinero, lo interesante es que si nos concentramos en el proceso de ejecutar cada uno de los pasos que conforman el sistema, el resultado NATURAL será el enriquecimiento, aquí la palabra importante es NATURAL, porque lo que hacemos es activar las CAUSAS para que nos de como resultado las CONSECUENCIAS que estamos buscando, en este libro te describo las acciones paso a paso a la hora de invertir, con dinero propio o con dinero de otras personas, que darán como resultado que tu dinero se multiplique.

Aquí vamos, te planteo cuestiones prácticas sacadas de mi propia experiencia en el día a día de esta actividad así como consideraciones y cuidados que debes tener a la hora de iniciar en este negocio.

No es una receta mágica para hacer dinero, pero si es una receta que presenta pasos a seguir y consideraciones que debes tener para lograr una buena inversión.

Este libro está dirigido a inversionistas, empresarios y emprendedores que están buscando hacer crecer su patrimonio mediante los bienes raíces, gente trabajadora que empieza a tener éxito o que ya tiene éxito en su profesión o negocio y está buscando diversificarse mediante los bienes raíces, gente que con mucho esfuerzo ha logrado ahorrar un capital y ahora busca multiplicarlo. Está dirigido a gente que no se conforma con lo que tiene sino que busca la forma de crecer financieramente. Mi objetivo es que si tú estás pensando invertir en los famosos REMATES BANCARIOS lo hagas de forma segura, y que con cada operación puedas obtener el mejor rendimiento en el menor tiempo posible; para poderlo lograr tienes que desaprender tres mitos de este negocio.

Mito número uno: Es *peligroso o riesgoso* invertir en remates bancarios. Es común escucharlo o leerlo en internet, esto sucede porque la gente que emite estos comentarios son espectadores o simples aficionados que observan de afuera el negocio pero sobre todo, no saben como hacerlo. Todo negocio tiene un margen de riesgo pero aquí te daremos el procedimiento para que cada compra sea segura.

Mito número dos: *Se requiere mucho dinero* para invertir en remates bancarios. La verdad es que existen inversiones que puedes iniciar desde \$300,000 pesos, además también existen herramientas para utilizar el dinero de terceras personas que pueden actuar como tus inversionistas a cambio de un rendimiento para ellos.

Mito número tres, del que hay que deshacernos: *Es muy complicado* invertir en un remate bancario. Cada negocio implica siempre un verdadero esfuerzo y será complicado para aquel que no se tome el tiempo de aprender el negocio y poner en práctica lo aprendido; para serte franco, no tienes que ser un abogado especialista para invertir en REMATES, yo no soy abogado, pero conozco los pasos que se necesitan para multiplicar el dinero en este negocio.

Mi nombre es Herbert Moguel y comencé en el negocio de bienes raíces de manera parcial desde hace mas de 10 años, desde hace 6 años me he dedicado ya de tiempo completo, empecé como bróker inmobiliario y poco a poco compré algunas casas que remodelé y vendí; posteriormente también construí casas unifamiliares para vender y poco a poco me fui metiendo en lo que conocemos como REMATES BANCARIOS. Actualmente soy socio fundador de la empresa Alianza Inmobiliaria de América, socio de la marca Círculo Internacional de Bienes Raíces con la cual tenemos presencia en 5 países: México, Perú, Colombia, Ecuador y España. En esta firma tenemos tres líneas de negocio: la línea de *coaching* donde enseñamos a la gente a hacer el negocio en bienes raíces, la línea de *franquicia* donde las personas pueden detonar este negocio con nuestro *know how* y marca y por último y no menos importante, la comercialización de REMATES BANCARIOS, donde acercamos a las personas a la oportunidad de que inviertan en propiedades con un excelente descuento, en relación con el precio de mercado, que va desde un 30% hasta un 50% menos del precio normal. Así que, como te darás cuenta, tengo varios roles en cuanto a bienes raíces se refiere.

Aunque me he dedicado a la comercialización, compra, remodelación y venta de inmuebles, así como a la construcción, en este momento me concentro en LOS REMATES BANCARIOS y es de lo que estaremos hablando en este libro.

Actualmente tenemos un grupo de empresarios que invierten de forma exitosa y a quienes las oportunidades para invertir les llegan a diestra y siniestra; pero no siempre fue así, la consolidación de este negocio y en particular del SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS que aquí te presento para multiplicar tu dinero, tuvo su tiempo de gestación y para ser honestos, fue un PARTO reunir todos los elementos y ordenarlos para dar a luz lo que en estas páginas te voy a compartir, quien ya ha querido invertir en REMATES sabrá de lo que hablo; al principio no es sencillo reunir las piezas del rompecabezas, pero con este libro te quedará muy



claro cómo tener éxito en este negocio, así que vamos a empezar porque mi compromiso es que valga la pena tu tiempo invertido en leer cada página.

**1**

**LOS FAMOSOS REMATES BANCARIOS  
O REMATES  
DE CASAS**

*“Un objetivo, una meta, un blanco  
sirve para determinar la acción de hoy  
y obtener los resultados mañana.”*

**Peter Drucker**

# LOS FAMOSOS REMATES BANCARIOS O REMATES DE CASAS

## ¿QUÉ SON LOS REMATES BANCARIOS?

Muchas personas piensan, como te mencionaba, que para invertir en remates bancarios hay que ser un especialista en la materia o creen que es necesario ser abogado o algo por el estilo y nada está más lejos de la realidad. Sin embargo, nos conviene entender brevemente de dónde provienen los remates bancarios y entender cuáles son las piezas que sí debemos jugar, cuales no y cuales otras hay que mover para hacer dinero; para lograrlo debemos conocer un poco el mercado inmobiliario.

¿Sabías que el 80% de las personas compran su casa con un crédito bancario? son los llamados créditos hipotecarios, por lo general las personas solamente pagan un pequeño porcentaje inicial de alrededor del 20% que se considera como *enganche* del inmueble y en un promedio el 80% restante lo pagan con un crédito que el banco o alguna institución financiera les otorga a las personas que lo solicitan y que previamente han comprobado tener ingresos.

Cuando esto pasa; la persona que solicita un préstamo de dinero al banco y le es autorizado, automáticamente se convierte en el DEUDOR (la persona que solicitó el crédito) y el otro se convierte en el ACREEDOR (la institución que otorgó el crédito); si seguimos la lógica, en principio el deudor le tiene que pagar al acreedor y punto. En la práctica no es tan sencillo y los PRINCIPIOS quedan de lado, créemelo.

En este punto, cuando el banco le ha prestado dinero a una persona, ambos deudor y acreedor, firmaron un convenio donde se estableció que si la persona que pide el crédito para comprar su casa (el deudor), no paga, el banco (el acreedor), puede iniciar un juicio para cobrarse con la casa, en dicho convenio también se establece que el deudor no puede vender la casa hasta que termine de pagar al banco el préstamo que recibió.

El banco hace todo lo necesario para cobrar el crédito, pero puede suceder que el deudor, por algún motivo personal o de causa mayor, no quiere o no puede pagarlo. Las causas por las que una persona no le puede pagar al banco pueden ser muy diversas, por ejemplo: La persona se quedó sin trabajo o la cambiaron de lugar de trabajo y no sabe que hacer con la casa ya adquirida, aunado a ello al lugar a donde llega tiene que pagar renta; todo eso propicia que no le alcance el ingreso para pagar la renta corriente y aparte el pago de la hipoteca de la casa. Otras causas pueden ser que ocurra algún accidente, que se le acumulen las deudas o que simple y sencillamente no le quiere pagar porque así lo decide y punto.

Bien, entonces el banco demanda el pago al deudor por medio de un juicio y empieza un proceso largo que no te explicaré por dos motivos; uno, que conocer ese proceso no te hará multiplicar tu dinero y dos, no soy abogado para explicarte los términos jurídicos y tampoco interesa que los conozcas; si le pidiera a mi abogado que me lo plasmara para compartirme el proceso legal te juro que no lo entenderías. Lo que sí te voy a explicar es cómo este enrollito de DEUDOR y ACREEDOR nos beneficia a ti y a mí para hacer dinero y para seguir un sistema de enriquecimiento.

En términos sencillos, cuando la persona que saca el crédito no puede pagar, después de un proceso, el banco se queda con la casa del deudor, punto.

## ORIGEN DE LOS REMATES BANCARIOS



FIG. 01

## TIPOS DE REMATES BANCARIOS



FIG 02

Algo que tienes que saber es que como tal los remates bancarios no existen, pero así se les conoce comúnmente; lo que si existe es algo que se llama CESIONES DE DERECHOS LITIGIOSOS y CESIONES DE DERECHOS ADJUDICATARIOS, te preguntarás ¿y qué es eso? Son derechos de cobro que se ejercen sobre un crédito, es decir, adquieres el derecho de cobrar lo que EL DEUDOR dejó de pagar al ACREEDOR. Cuando compras una CESIÓN el banco te otorga la facultad para que seas tú quien le cobre al deudor o, en su defecto, de hacer efectiva la garantía hipotecaria (sobre el inmueble). Según la etapa en la que se encuentre el Juicio se le llamara cesiones de derechos litigiosos o adjudicatarios. ¿Cuál es la diferencia entre una y otra? Las cesiones de derechos litigiosos se realizan cuando las instituciones financieras ceden a un tercero el derecho de cobro durante el procedimiento jurídico *sin que se haya adjudicado aún la propiedad*. En tanto, la cesión de derechos adjudicatarios se realiza cuando una institución financiera ya se *adjudicó la propiedad*. Esto es muy importante que lo sepas, donde tu vas a comenzar a invertir es en las cesiones de derechos adjudicatarios (en la gráfica se muestra las etapas legales hasta que se adjudica el inmueble), ¿y por qué en este tipo de cesiones? Te lo voy explicar de una manera amigable ya que este libro esta creado para que cualquier persona pueda invertir de manera segura sin

tener conocimientos especializados sobre bienes raíces o derecho hipotecario; imagina que el ACREEDOR y el DEUDOR se están peleando, cuando aún no hay un ganador es el equivalente a una CESIÓN LITIGIOSA, en cambio, cuando un juez ya definió quien es el ganador de la pelea es el equivalente a una CESIÓN ADJUDICATARIA. Te recomiendo que si vas a comenzar a invertir inicies por lo que llamamos comúnmente como ADJUDICADOS.



FIG 03

Te pido que tengas un poco de paciencia porque cuando inicias, regularmente la mayoría de las personas no están familiarizados con los términos, en el siguiente gráfico te quedará más claro, vamos paso a paso.

Como muestra el gráfico, a partir de la etapa de adjudicación, el proceso puede tardar de 6 a 18 meses para que tengas el inmueble en tus manos; ¿de qué depende? posiblemente el banco ya tiene el inmueble adjudicado pero físicamente el deudor está adentro y es posible que no quiera entregarlo de buena fe, así que se tiene que iniciar un juicio de desalojo, es decir, un juicio para desalojar de la propiedad al deudor y de esa manera poder ingresar al inmueble; en muchas ocasiones este juicio ya lo hace el banco y cuando compras la cesión de derechos de la casa o el inmueble, se te entrega llave en mano. Ahora bien, no te tienes que preocupar del juicio porque



eso lo realiza tu abogado y él te tiene que entregar la llave en mano del inmueble.

## CÓMO EMPEZAR A INVERTIR EN REMATES BANCARIOS



Bien, empezar a invertir en remates bancarios es todo un proceso que puede resultar tortuoso, pero gracias a este libro no será así; tenemos clientes y alumnos egresados de nuestros entrenamientos que han invertido muy fácil y rápidamente con inversiones a partir de \$315,000 pesos; iniciar siempre depende de cuánto tengas en capital o incluso sino tienes dinero, pero sabes cómo apalancarte financieramente, dependerá únicamente de cuanto puedas conseguir con gente que quiera invertir contigo. Aquí abordaremos ambos casos, cómo multiplicar tu dinero con capital propio y cómo hacer dinero con capital de otras personas; lo único que te separa de iniciar para enriquecerte de forma exitosa es terminar de leer este libro, al terminar de leerlo habrás entendido el camino y tendrás alternativas claras de cómo iniciar de forma rápida y segura.

Recuerda: Cuando tu inicias, siempre, siempre inicias aquí.

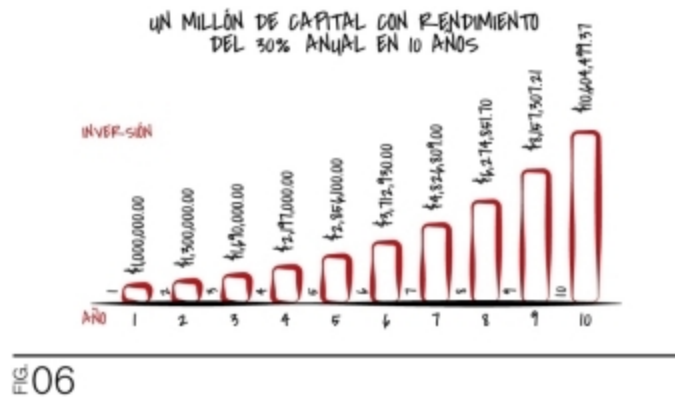


FIG 05

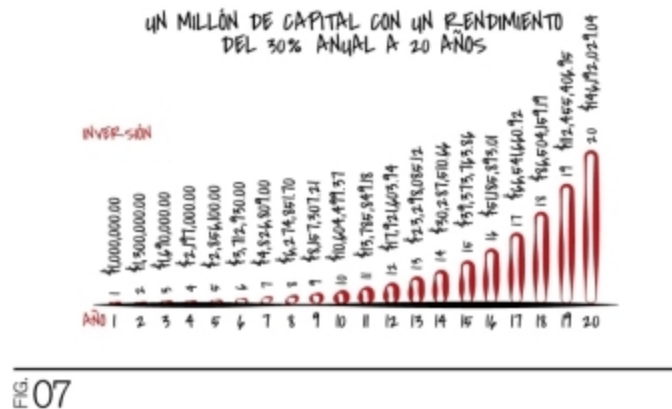
## **POR QUÉ ES POSIBLE MULTIPLICAR TU DINERO CON REMATES BANCARIOS**

Tengo más o menos 10 años en el medio de los bienes raíces y he hecho un poco de todo, comprar, remodelar y vender, lotificar, bróker inmobiliario, he construido casas unifamiliares y más. También he tenido otros negocios de varios tipos y cuando uno ha recorrido ese camino como empresario y alguien me ofrece algún tipo de negocio donde pueda multiplicar mi dinero o enriquecerme de la noche a la mañana, generalmente sonrío por educación y me quedo callado porque NO CREO EN LAS RELIQUIAS NUEVAS; quien haya tenido o hecho dinero de esa manera por cuestiones fortuitas, deberá adquirir las habilidades para mantener esas cantidades o flujo de capital, hacerlo llevará tiempo y mucho esfuerzo. Lo que a continuación te presentaré es un proyecto para multiplicar tu dinero y enriquecerte, pero no porque sea una fórmula mágica ni nada parecido, sino porque se apega a ciertos principios de negocios y de inversión, que si los mantenemos como un estilo de vida, cosecharemos grandes frutos. No te harás rico de la noche a la mañana, se requiere esfuerzo como todo lo que vale la pena en esta vida, sin embargo, si te gusta la visión que te voy a ofrecer bien vale la pena recorrer el camino y disfrutar de lo que es tener millones en tu cuenta; pero para que puedas tener ese tipo de frutos antes necesitamos un terreno fértil, tener semillas, sembrar, regar las semillas y posteriormente cuidar de nuestra planta hasta que nos dé frutos y así poder cosecharlos. Dame la oportunidad de mostrarte esto.

Imagina que en este momento tu tienes \$1,000,000 de pesos; ahora imagina que sabes cómo obtener un rendimiento promedio de un 30% anual y que estás decidido a reinvertirlo cada año durante 10 años, lo que va a pasar con esa inversión es que se convertirá en más de \$10,604,499.37 pesos. Sé que para muchos esto puede parecer mucho dinero y para otros no tanto, pero para los que estén interesados veamos el siguiente gráfico.



Si tan solo te pudieras enfocar 10 años, tu dinero, literalmente, se multiplica más de 10 veces. Ahora, que te parecería después de eso decir *“Bueno me lo voy a gastar no me importa quedarme sin nada, voy a disfrutar 10 años sin trabajar en nada sólo a disfrutar mi inversión”*. Tu podrías vivir con un salario auto pagándote \$88,370.82 pesos mensuales. El resultado es dramático cierto, ¿qué pasaría si mantenemos el ritmo?



Elige la proyección que mejor prefieras o alguna más conservadora si gustas y mantente en la misma dinámica de reinversión de tu dinero, los resultados aún así seguirán siendo sorprendentes.

Bien, con este sencillo gráfico nos damos cuenta cómo es posible multiplicar el dinero, pero ¿por qué lo multiplicamos por el 30%? porque es en promedio el rendimiento que tu ganarías invirtiendo

anualmente en un remate bancario, las ganancias en un remate van desde el 20% al 40% y algunos del 50%. Es por ello que proyectamos un porcentaje intermedio. También cabe mencionarte que entre más capital inviertes en remates, los bancos te mejoran por mucho ese porcentaje. Ahora bien, tu puedes decirme “*Herbert pero yo no tengo un millón de pesos*”, que te parece si te muestro lo que yo he aprendido de cómo logre apalancarme con dinero de otras personas, ¿te gustaría? Si, eso lo abordaremos más adelante. Y para ti que ya tienes esa cantidad o tienes mínimo \$300,000 pesos, tú ya puedes empezar de inmediato. Te pido ahora que imagines una segunda cosa; imagina que conoces la forma para multiplicar esos 10 millones por 10 veces; si, leíste bien por 10 veces, esto es, que si tú aprendes a trabajar con el dinero de terceras personas puedes multiplicarlo por las veces que quieras, el límite es tu capacidad para apalancarte del dinero de los demás; en los siguientes capítulos abordo la forma de cómo yo he experimentado que se logra.

Para muchos tener esta cantidad en 10 años puede sonar abrumador y hasta ofensivo, porque vivimos invadidos de la PESTE de resultados rápidos y placeres inmediatos, ¡mañana ya es tarde! Mucha gente después de que toma un entrenamiento en nuestra empresa de coaching, se cansa luego de intentar hacer el negocio en tan solo tres meses; no los culpo, tampoco los justifico, simplemente es cuestión de darse cuenta que si nunca has sido un empresario o emprendedor y son tus primeros negocios, algún esfuerzo tendrá que costarte, un gurú hindú dijo: hasta el placer requiere esfuerzo.

Para que quede claro este punto y hacia a donde vamos, te platicaré una historia que a lo mejor te parece familiar, y como se dice coloquialmente ¡cualquier parecido es mera coincidencia!... Tenemos a Juan y a Pedro; ambos son directivos de empresas nacionales, viven en México y tienen la misma edad, 40 años, ganan más o menos lo mismo, ninguno de los dos heredó dinero y llegaron hasta donde están gracias a su esfuerzo y trabajo, por algún motivo

los dos viven muy cerca y ambos tienen ahorrado un millón de pesos.

Ahora bien, Juan ha decidido buscar donde invertir porque quiere multiplicar su dinero, le agrada su trabajo pero le encantaría pasar más tiempo con sus hijos y su esposa, y visitar más seguido a su mamá que vive a tres horas de vuelo. Juan ha decidido dedicar un fin de semana completo para ver en que puede invertir su dinero; busca en el internet OPCIONES y aparecen en pantalla.... las tres mejores opciones para invertir su dinero... a la cabeza le aparecen bienes raíces, enseguida metales preciosos e inversiones en bolsa, así empieza su búsqueda.

Por otro lado, Pedro ha decidido irse de vacaciones a Cancún con su familia y ¿por qué no? si ha trabajado con tanto esfuerzo merece descansar, así que se gasta parte de su millón ahorrado.

El día lunes ambos se ven en el trabajo, se saludan y se comparten qué es lo que hicieron el fin de semana; Juan le dice que pasó tooodo el fin de semana investigando opciones en donde invertir su dinero, y le comenta que empezará a llegar media hora más temprano a la oficina para investigar más acerca de inversiones en bienes raíces; por su parte, Pedro le dice que él se fue de vacaciones con la familia y que lo que menos quiere es trabajar el fin de semana y pensar en cosas de trabajo en sus ratos libres no es opción para él. 6 meses después, Juan está en su oficina, y está aún más interesado leyendo un artículo en su computadora acerca de bienes raíces conociendo los beneficios de invertir en remates bancarios, ha leído que puede incrementar su dinero en promedio en un 30% anualmente, de repente, pasa Pedro y lo interrumpe para decirle que se ha comprado un nuevo auto con sus ahorros. Juan le dice que mejor debería invertir su dinero, Pedro le responde, *“si sí me gustaría, pero una vez puse un negocio y lo quebré y ahora prefiero mejor mínimo disfrutar mi dinero”*

Un año después Juan y Pedro se saludan en el estacionamiento y Pedro aprovecha para presumirle su nuevo y lujoso auto a Juan, Juan le dice que está fabuloso su auto de lujo y le comenta que él ha invertido su dinero, que compró una casa que estaba en remate y ahora la está vendiendo, a lo que Pedro responde: *¡cuidado, no vayas a perder todo tu dinero!*

Hasta aquí no hay nada extraordinario en uno ni en el otro, no hay grandes hazañas ni nada.

Durante los siguientes 5 años Pedro se dedica a disfrutar el resto de su millón poco a poco y Juan se ha dedicado a multiplicar su millón año con año. Juan en el quinto año, consiguió platicar con dos amigos; Sebastián y Fernando y les compartió que se había dedicado a comprar casas en remates y a venderlas, ambos amigos tenían un millón cada uno. Juan les muestra el crecimiento de su dinero en esos 5 años y les ofrece enseñarles a hacer lo mismo a cambio de un porcentaje del 5% de cada uno, así que él dispone a partir del quinto año de \$100,000 pesos adicionales.

En el octavo año Juan se prepara para retirarse de su trabajo, su dinero se ha multiplicado de forma exitosa y como tiene un puesto de mucha responsabilidad sabe que puede tomar tiempo encontrar a alguien y puede haber inconvenientes para cubrir su vacante. Él se prepara para presentar su renuncia en año y medio, Juan ha trabajado eventualmente los fines de semana durante 8 años y ha acumulado experiencia y habilidad en el negocio de inversiones en remates y en el octavo año logra hacer una operación en conjunto con otro amigo que se llama René, ambos compraron un paquete de casas en \$2,000,000 de pesos con dinero de su amigo y como la compra fue en paquete, la adquirieron a un mejor precio, por lo tanto el rendimiento anual será del 40%.

Mientras tanto, Pedro ya está harto de su trabajo porque ha realizado lo mismo por 8 años; sin embargo, le cuesta cambiar de trabajo porque está acostumbrado a un buen salario, el salario de



directivo, y esos puestos son escasos, el mercado laboral está a la baja, podría disponer de sus ahorros para renunciar pero se los ha acabado, teme que con lo que le liquiden no sea suficiente para mantener su estilo de vida y el de su familia mientras encuentra un nuevo trabajo, y tampoco está dispuesto a empezar desde abajo en un puesto ejecutivo.

En el año número 10 Pedro y Juan se encuentran de nuevo en el estacionamiento y ambos han renunciado a sus puestos, el resultado de vida de cada uno es el siguiente:

**Pedro** tiene:

*La liquidación de su puesto \$1,500,000 pesos y está buscando trabajo.*

**Juan** tiene:

*Rendimientos de su propio Dinero de \$10,604,499.37 pesos.*

*Rendimientos de dinero de Sebastián y Fernando por \$285,610 pesos.*

*Rendimiento de la inversión con René \$960,000 pesos.*

*La liquidación de su puesto \$1,500,000 pesos.*

*Total: \$13,000,000 de pesos.*

Señores y señoras, yo Herbert Moguel soy Juan, ¿Quién se suma a esta visión?

El esfuerzo, el sacrificio y el dolor son inaceptables. Mucha gente tiene la siguiente mentalidad: Si se siente bien instantáneamente, lo intentaré. Si no tengo la certeza de ganar mejor ni lo intento. Quiero el sueño de libertad financiera y ya copiado de las películas de Hollywood, el sueño americano, pero lo quiero ya y lo quiero hoy.

El sistema de enriquecimiento que te propongo no es mágico o a corto plazo, pero espera en 10 años y ya verás; además te ahorra muchos años de dolores de cabeza y pérdidas de dinero. Multiplicar tu dinero conlleva trabajo pero no tenemos la exclusividad de esa maldición, toodooo el mundo lo hace, pero te ayudaré a que comiences desde el lugar correcto con las herramientas correctas y trabajando inteligentemente.

**2**

## **LA ESTRATEGIA**

*“ - ¿Quieres decirme, por favor;  
qué camino debo tomar para salir de aquí?*

*- Eso depende mucho de adónde quieres ir  
-respondió el Gato.*

*- Poco me preocupa dónde ir  
- respondió Alicia.*

*Entonces, poco importa el camino que tomes  
-replicó el Gato.”*

**Lewis Carroll**

(Alicia en el país de las maravillas)

# LA ESTRATEGIA

## INICIAR CON EL FIN EN MENTE

Para llegar a un lugar o lograr un objetivo, primero hay que tenerlo en nuestra mente de la forma más clara posible y si queremos cosechar grandes frutos debemos estar conscientes que existe una relación directa entre esfuerzos y resultados.

¿A dónde quieres llegar con tus inversiones en REMATES BANCARIOS? ¿Cuál es tu objetivo financiero?

## **ESTRATEGIA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS**

*Diferentes resultados, diferentes estrategias*

Puedes no saber qué es lo que quieres en este momento pero al finalizar el libro lo sabrás, te lo garantizo, te voy a mostrar dos caminos que conducen a dos tierras prometidas, donde ambas tierras son fértiles, depende de a qué nivel quieras trabajar la tierra para que de forma natural te dé los frutos esperados.

Te voy a presentar dos vehículos para que llegues a tus objetivos, tu adáptalos y juega con ellos como tú quieras, pero por favor no es para que los analices, es para que tomes acción; un vehículo lo llamaremos ESTRATEGIA DE INVERSIÓN PASIVA de inversión, este nombre no quiere decir que no harás absolutamente nada y que tu dinero se va a multiplicar solo, se trata de una estrategia que contempla un crecimiento progresivo. La estrategia pasiva se trata de poder vernos haciendo una sola operación por año; es decir, comprar una o dos casas en remate, hacerle algunas mejoras de ser necesario y venderla en un tiempo promedio de 12 meses y de ahí enfocarnos en repetir la receta.

La segunda es la ESTRATEGIA DE INVERSIÓN ACTIVA, se trata de involucrar más tiempo y esfuerzo, utilizar nuestros recursos o conseguir recursos de terceras personas, negociar rendimientos, ponerse creativo para derribar barreras. Para que te quede más claro, se trata de poner toda la carne al asador, toda la intención, toda la voluntad, de tal manera que este sea tu negocio, vivas de él y además vivas en abundancia y puedas multiplicar de forma exponencial tu dinero. Es decir es...

**PONERSE CREATIVO PARA HACER LO NECESARIO Y  
GENERAR EL RESULTADO.**

## **ESTRATEGIA DE INVERSIÓN PASIVA**

ESTRATEGIA PASIVA: Imagina que en este momento te entrego un rancho de 10 hectáreas donde tú puedes cultivar la tierra, sabes que será un trabajo arduo pero también sabes que ese trabajo dará sus frutos, sin embargo, tienes tiempo sólo los fines de semana y decides sólo trabajar una hectárea de esa tierra, ¿por qué? porque es el tiempo con el que cuentas ya que tienes otras actividades y está bien, tu sólo dispones de tiempo-esfuerzo para esa porción de tierra y te dispones a sembrar tus semillas; al principio trabajas 4 fines de semanas seguidos, luego pones a alguien a que cuide tu tierra y regresas una vez al mes a monitorearla; al mes número 10 la cosecha está lista y en 2 meses más la cortaste y la vendiste a varias personas. Ahora tú tienes más dinero. Este escenario es muy similar a las inversiones en remates bancarios en la ESTRATEGIA PASIVA: yo te presento 10 oportunidades de inversión en remates, tú eliges una para empezar porque tienes cosas personales que hacer, además de atender tu trabajo y las actividades del día a día, pero estás dispuesto a invertir en sólo una casa en remate porque para eso te alcanza o simplemente quieres empezar despacio; ¡¡FELICIDADES!! ya estás tomando acción, durante el primer mes tomas un día de cada semana para ver el negocio y decidir cuál vas a querer y firmar directamente con el banco, por “x” o “y” según sea el caso del remate; te tardas el resto del año en hacerle mejoras y venderla, al final obtienes tu dinero más un rendimiento, en promedio del 30%. Si tu capital semilla fue de \$1,000,000 de pesos y eres consistente, en 10 años tendrás más de 10 millones de pesos como vimos en la tabla de inversiones.

## ESTRATEGIA DE INVERSIÓN ACTIVA

ESTRATEGIA ACTIVA: El mismo escenario que el anterior: tienes un rancho de 10 hectáreas y semillas para 5 hectáreas, es decir, la mitad; por lo tanto, decides sembrar esa cantidad porque para eso te alcanzó, sin embargo tu dispones de tres días a la semana y a veces de cuatro, tú quieres sacarle lo más que se pueda a ese rancho, entonces piensas: “¿Qué hago? ¿qué hago?” Y se te ocurre que puedes invitar a alguien más a participar en 2 hectáreas de tierra, que otra persona ponga las demás semillas para que esas dos hectáreas no se queden sin producir; a cambio, a quien ponga las semillas, le darás un rendimiento. Ya lograste avanzar un poco más con esas dos hectáreas, pero aún te quedan tres disponibles, ese mes sólo pudiste sembrar 7 de las 10 hectáreas. Al siguiente mes, sigues pensando: “me quedan tres” “me quedan tres” y sigues pensando ¿cómo le hago? ¿cómo le hago? Decides vender uno de tus carros y compras semillas para dos hectáreas más, te queda una ¡¡sólo una!! y piensas ¡¡sólo estoy a una!! ¿Cómo le hago? y se te ocurre que en esa última hectárea puedes invitar a un familiar a cambio de compartirle la mitad de la cosecha y te dices “¡¡no importa, es menos de lo que esperaba pero está bien!!”. Imagina que mientras conseguías para más semillas, tenías que apartar tiempo para plantar, cuidar la tierra, hacer muchas tareas, pero estás comprometido al 100% a que funcione y no hay vuelta atrás, destinaste medio año a cuidar el cultivo porque no sólo están tus semillas sino también las de más personas, pero imagina cuanto cosecharás, piensa que cultivando esas 10 hectáreas o invirtiendo esos 10 millones de pesos en un año ¡¡¡cuanto más tendrías!!!

En esta estrategia se trata de meter todos los recursos e iniciativas que tengas; no me mal entiendas, no te estoy recomendando por ningún motivo que vendas todo lo que tienes y te avientes a comprar remates a quien sea, sin embargo, el ejemplo dramatizado nos permite observar que son ESFUERZOS e INICIATIVAS muy distintas. No esperes tener resultados extraordinarios con esfuerzos



comunes. Ahora bien, según lo que tú quieres lograr debes ir definiendo qué estrategia es para ti. Tal vez tu meta o lo que quieres amerite un camino intermedio y para ti eso es perfecto, ¡está bien, ve por ello! sólo recuerda...

DIFERENTES ESFUERZOS E INICIATIVAS  
TE DARÁN DIFERENTES RESULTADOS

TODO LO QUE TIENES HOY  
ES TU RESULTADO DEL AYER

**3**

## **EL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS**

*“Las buenas decisiones  
proviene de la experiencia  
y la experiencia...  
proviene de las malas decisiones.”*

**Anónimo**

# EL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS

## ¿QUÉ ES EL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS?

Una vez que observamos que los esfuerzos necesarios serán proporcionales al resultado que estemos buscando, te mostraré paso a paso cómo lograr el éxito en este negocio, aún cuando no tengas capital propio; si ya cuentas con capital vas un paso adelante, sólo te falta terminar de leer este libro y tomar acción.

EL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS son los pasos precisos que debes seguir para realizar una compra exitosa de uno o varios inmuebles en remate; considera todos los aspectos principales que intervienen a la hora de invertir en cesiones de derechos adjudicatarios (comúnmente conocidos como remates bancarios de propiedades), se aterriza en una estrategia para generar resultados a corto, mediano o largo plazo, según sean los intereses de cada inversionista y está diseñado para todos aquellos que quieran incursionar en este nicho de negocio con capital propio o con capital de terceros.

Por favor no te rompas los dientes, ya me los rompí yo por ti, ya perdí tiempo y dinero por ti, solamente sigue el sistema.

Para garantizar el éxito de este sistema debes tener en cuenta tres reglas que son primordiales:

1. No quieres todas las cesiones adjudicatarias o inmuebles en remates, sólo quieres aquellos que te generen el **rendimiento** que

estás buscando.

2. No quieres hacer negocios con todos, sólo con las ***instituciones financieras y bancos que sean serios.***

3. Nunca, nunca y nunca compres ninguna oportunidad sin antes ***verificar*** la documentación del inmueble acompañado de un abogado.

Para ilustrar la importancia del punto tres, te comparto que cuando aún no teníamos un sistema, un amigo compró 10 inmuebles en dos millones de pesos mexicanos y solo tenía el respaldo en papeles de un inmueble, cuando quiso ir a reclamar a la supuesta empresa, ¿Qué crees? Exacto, había desaparecido.

A continuación te presento un diagrama que te ayudará a ver todos los pasos y todos los actores que intervienen a la hora de que inicias en tus primeras operaciones, posteriormente sé que desarrollarás tu propio sistema.



Si tu fueras a hacer un pastel y yo te diera una receta con la lista de ingredientes que lleva, las cantidades de esos ingredientes, la forma de mezclar, el orden en el que se tienen que mezclar, la temperatura a la que se tiene que hornear y te explico cada proceso ¿podrías

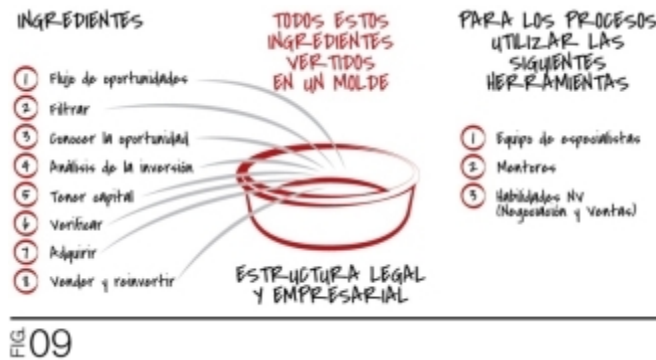
hacer un pastel? Claro, probablemente no te quede exactamente igual, pero si sigues los pasos realizarás un pastel bastante decente como para poder comerlo. Ahora piensa lo contrario, imagina que no tienes la receta ni los ingredientes ni los procesos ni la temperatura y quieres hacer uno, así que compras lo que te imaginas que lleva y lo mezclas como mejor se te ocurra y lo metes al horno. ¿Qué crees que pase si haces esa barbarie?, lo más probable es que realices un desastre y te quedes con el antojo.

Por favor no hagas un desastre de tu dinero, sigue la receta y disfruta de tu rebanada de rendimiento en paz.

Empezaremos con los ingredientes.

## CAPÍTULO 1

### FLUJO DE OPORTUNIDADES:



Vamos a describir brevemente los ingredientes.

El primer ingrediente probablemente para muchos sea el más difícil de conseguir, FLUJO DE OPORTUNIDADES ¿por qué? Porque generalmente este negocio era para un círculo muy cerrado y pocas personas tenían acceso, pero te diré donde conseguirlo, acércate a nuestro CÍRCULO DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS, nosotros te ayudamos, pero también las puedes conseguir en internet, ¿cómo viene ese ingrediente? En listas de Excel, fotos, fichas técnicas o presentaciones de inversión; en el siguiente capítulo profundizamos al respecto. Una vez que tenemos las listas de oportunidades vamos a FILTRAR, filtramos en dos pasos: uno, buscamos sólo *cesiones de derechos adjudicatarios*, las listas generalmente dirán que tipo de cesiones son, así que no te preocupes. Dos, pregunta si puedes ver el expediente, siempre antes de comprar, por favor, pregunta ¿puedo ver el expediente? si la respuesta es no, no estás tratando con las personas correctas, así que cambia de contacto inmediatamente. CONOCE LA OPORTUNIDAD, aunque no lo creas hay gente que compra solo viendo el precio y sin conocer el inmueble, aún los expertos que se confían fallan, cuando no se detienen a conocer físicamente la oportunidad, habrá inmuebles que puedas ver por dentro y otros que sólo podrás ver por fuera, más adelante te explico a detalle por qué.

El ingrediente que cohesiona la mezcla es el ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN. CAPITAL PROPIO, una vez que ubiques la oportunidad, debes de asegurarte de tener el dinero o que estás seguro de conseguirlo, porque estas oportunidades se presentan a inversionistas serios, en este medio, a nadie le gusta tratar con gente que no tiene dinero, porque el tiempo es el recurso más valioso para cualquiera; es limitado y no es renovable, VERIFICAR nos permitirá que nuestro pastel no se nos vaya de las manos, así que hay un tiempo para revisar la documentación, siempre, siempre acompañado de un experto, tu abogado. ADQUIRIR es la cereza del pastel, pero, hay que saber dónde van y cómo se colocan LOS MOLDES A UTILIZAR. Será necesaria la figura legal con la que le daremos forma a nuestra empresa de inversiones, podemos manejarla como persona física o como persona moral, aunque es un hecho que, siempre y cuando el negocio avance, es conveniente manejarlo como una persona moral.

Contarás con tres herramientas principales para apoyar tu proceso. Habilidades de negociación y ventas, la pauta de un mentor o alguien que esté en el medio que ya haga lo que tú quieres hacer y un equipo de especialistas como abogados y brókers de remates.



## DÓNDE Y CÓMO ENCONTRAR EL FLUJO DE OPORTUNIDADES



FIG 10

Cuando inicié en remates bancarios no tenía ni idea de cómo hacer las cosas, no sabía absolutamente nada y como era de esperarse me estafaron. Traté con gente que no era seria, abogados que me hicieron perder dinero y lo que es peor ¡mi tiempo!, y supuestos asesores corporativos que me querían cobrar cantidades estratosféricas por un par de horas y hasta gente que quería reclutarme para hacer negocio de mí, de todo un poco. Este libro te ayudará para que tú no pases esos sinsabores.

En este mundo de los REMATES BANCARIOS hay tres fuentes principales de oportunidades; los bancos, las recuperadoras de cartera y los inversionistas particulares. Los bancos son las instituciones que conocemos que prestan a la gente y que toman la propiedad en garantía, dan a conocer su cartera de inmuebles a través de sus brókers de remates o empresas como la mía que comercializa remates. Las recuperadoras de cartera son empresas que compran por mayoreo a los bancos cesiones litigiosas y adjudicatarias, las recuperadoras a su vez las comercializan entre inversionistas particulares al por menor, también están los inversionistas particulares, que son gente experta en REMATES BANCARIOS que les compran cesiones litigiosas a los bancos o a recuperadoras de cartera a un precio muy muy barato porque esas cesiones litigiosas se encuentran en etapas iniciales de la demanda, avanzan el proceso hasta la adjudicación que es la parte comercial más rentable y vende a particulares; su negocio es prácticamente comprar en un 20% o 30% de lo que vale un inmueble normalmente

y venderlo en un 60%, ellos son inversionistas expertos. En este libro nos enfocaremos a la fuente principal que son los bancos y únicamente a las compras de cesiones de derechos adjudicatarios y compra-venta de inmuebles ya escriturados por los mismos.

En internet encontrarás las páginas de los bancos donde ofrecen las oportunidades para invertir, también encontrarás recuperadoras de cartera que te enviarán las listas de remates. Tanto bancos como recuperadoras, operan a través de sus brókers o ejecutivos de cuenta; te recomiendo que para iniciar, no hagas negocios con particulares, apégate sólo a bancos o recuperadoras de cartera.

## **CAPÍTULO 2**

### **FILTRAR Y ENCONTRAR LAS VERDADERAS OPORTUNIDADES**

## CLAVES PARA FILTRAR DE PRIMERA MANO



FIG 11

Tenemos dos oficinas en un edificio de la Ciudad de México, una se encuentra en el piso 28 y la otra en el piso 35, cuando mis familiares y amigos me visitan por primera vez, siempre procuro bajar a recibirlos en la entrada, el motivo es porque el edificio es muy grande y es muy común que se pierdan ya que suelen tomar el camino más largo y tardado, tan sólo para llegar al lobby, donde tienen que registrarse para subir a las oficinas; imagina el edificio, la entrada tiene puertas de cristal muy grandes, entrando de frente hay tres escaleras eléctricas para subir. Siempre pasa lo siguiente, cuando mis familiares y amigos entran al edificio, tienen el impulso de irse de frente hacia las escalera eléctrica, como es de esperarse, así que como yo sé eso, me anticipo, las tomo del brazo y les digo lo siguiente: “la gente que viene a visitarme a este edificio invariablemente toma el camino largo; se va por las escaleras eléctricas, porque lo que no saben, es que hay que subir tres niveles de escaleras eléctricas tan solo para llegar al lobby, así que suben por las escaleras desde la planta baja al primer nivel, enseguida tienen que darse la vuelta, caminar por un pasillo para llegar a las siguientes escaleras y subir del primer al segundo nivel, nuevamente tienen que volver a darse la vuelta, caminar por otro pasillo para llegar otra vez a las siguientes escaleras y por último subir del segundo hasta el tercer nivel en donde, por fin, está el lobby; pero los que sí conocemos este edificio, en lugar de subir por las escaleras, giramos a la derecha hacia el elevador y simplemente

presionamos un botón, esperamos un par de segundos a que llegue y entramos; muchas veces ya no tenemos que hacer nada más, porque es común que, como sube mucha gente, alguien presione por ti el botón con la letra L y listo hemos llegado al lobby”.

Esta pequeña anécdota nos servirá para ilustrar lo que necesitas hacer con las oportunidades que te envíen o hagan llegar. Pregunta lo siguiente:

*1.- ¿Lo que me acabas de enviar o mostrar son cesiones de derechos adjudicatarios?*

*Has tomado el camino a la derecha al elevador.*

*Si te contestan si, haces la segunda pregunta.*

*2.- ¿Puedo conocer por dentro o por fuera el inmueble?*

*Te subiste al elevador y alguien más presionó la L.*

*Si la respuesta es si, finalizas con la tercera pregunta.*

*3.- ¿Puedo ver el expediente del inmueble y que mi abogado lo revise antes de comprar?*

SI TODAS LAS RESPUESTA FUERON, SI,  
¡¡FELICIDADES!! HAS LLEGADO AL LOBBY

Si en alguna de estas preguntas la respuesta es no, no estás tratando con personas serias y te conviene alejarte de ellas ¿difícil? ¡¡Claro que no!! a mi nadie me dijo del BENDITO ELEVADOR y fue una JODIDA FAENA subir piso por piso; es decir, tener que pasar empresa por empresa que no resultaron serias.

Sólo me queda aclarar un punto, no es que las cesiones litigiosas sean un fraude, solo te recomiendo que al iniciar en el mundo de los remates, dejes la parte difícil a los expertos e incursiona en ella hasta que hayas caminado por la senda que te sugiero: las cesiones adjudicatarias.

## FILTRO POR ZONA Y CAPITAL

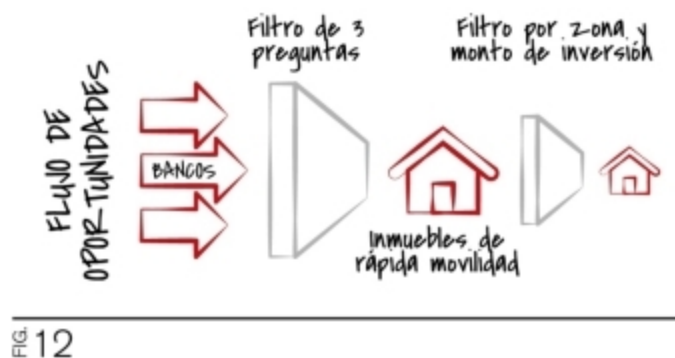
El segundo filtro no es para los bancos ni recuperadoras, el segundo filtro es para ti y responde a estas dos preguntas:

*¿Dónde quieres invertir?*

*¿Cuánto dispones de capital tuyo y de otras personas?*

Eso es lo que ellos te preguntarán a ti para poder darte un seguimiento serio.

Aquí quiero enfatizar algo, cuando tú tomas los bienes raíces en remate bancario como un instrumento de inversión, te conviene tener claro algo muy importante, EL INMUEBLE NO ES PARA QUE TÚ VIVAS EN ÉL; así que no esperes a invertir en la mejor zona de la ciudad y que los inmuebles se encuentren impecables, invierte en inmuebles que tengan mayor movilidad y demanda en el mercado, generalmente son los de interés social e interés medio; según sea la ciudad donde vivas, los montos pueden variar. Pero por favor no esperes que te llegue la propiedad de tus sueños, lo que quieres son inmuebles que puedas vender rápido para recuperar tu inversión.



**CAPÍTULO 3**  
**CONOCIENDO LA OPORTUNIDAD**

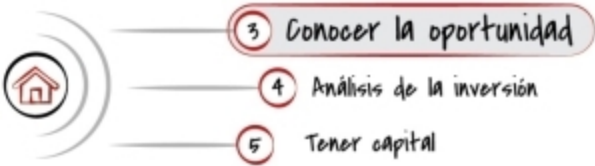


FIG. 13

## INMUEBLES A CONOCER POR FUERA

En cualquier inversión en REMATES BANCARIOS tendrás la oportunidad de ver el inmueble, en algunos casos sólo podrás ver el inmueble por fuera ¿por qué sólo por fuera? Porque aún el banco no ha desalojado al deudor; ahora bien ¿es posible que el banco venda una cesión de derechos adjudicatarios con el deudor adentro? Si, de hecho, un gran porcentaje de las oportunidades se venden en ese estatus y eso es bastante bueno; te diré por qué, si el deudor está adentro, el banco a veces acepta mucho menos dinero por ese inmueble, yo he visto casos donde el banco acepta hasta el 50% del valor comercial de un inmueble; así que los números de la inversión son tan buenos que te dan para pagarle a un abogado para desalojar al deudor, remodelar, escriturar y te sobrára dinero, aún podrás conseguir más del 30% de rendimiento, eso es seguro, así que, sigue siendo un excelente negocio; el riesgo como máximo es que tu proceso se tarde hasta 18 meses, eso en el peor de los casos.

Con respecto a los inmuebles que podemos ver sólo por fuera, tienes que considerar todas las mejoras que le podrías hacer en un futuro. Ahora, para tener éxito en este tipo de casos, imagínate el peor escenario, imagina que el deudor se lleva las puertas, las tazas de baño, la cocina integral y desbarata por dentro la casa. No te espantes, aunque pase esto, remodelar una casa con esos daños es sencillo y te aseguro que sigue siendo un excelente negocio, yo he visto como un departamento de interés social de \$750,000 pesos se puede remodelar completamente con tan solo \$35,000 pesos, yo mismo he remodelado inmuebles y casas completas de 110 m2 con tan solo \$50,000 pesos. ¿Cómo es posible hacer esto? Sencillo, porque los arreglos que se requieren para estos inmuebles se hacen con materiales económicos, no se necesitan grandes acabados y la remodelación que realizarás será lo mínimo necesario. Recuerda, quieres esa oportunidad para invertir y vender, no para vivir tú.



## INMUEBLES A CONOCER POR DENTRO

Ahora bien; aquellos inmuebles que visites y donde te sea permitido entrar, son los inmuebles donde el banco ya desalojó al deudor y son los que si podrás ver por dentro, tomar fotos y medidas, puedes ir con gente que te acompañe y llevar a tu contratista por si es necesario hacer alguna mejora. El contratista o arquitecto te puede hacer un presupuesto de remodelación o mejoras; si vas solo, toma fotografías para que puedas hacer una pequeña lista de las mejoras que requiere el inmueble. Los inmuebles donde el banco ya realizó la tarea de desalojar al deudor son un joya, y se venden muy muy rápido, estas oportunidades son escasas y vuelan, así que debes tomar la decisión de invertir rápidamente o te lo ganan. Recuerdo haber tenido en mis manos un inventario de 80 inmuebles en el mes de noviembre de 2017, para finales de Enero se había vendido el 70 % de esa cartera, lo bueno que en nuestro país no hay dinero supuestamente, jaja. Este negocio de inversiones en remates es muy muy dinámico y emocionante, y algo que me encanta y me fascina, es que se trata con gente que tiene dinero, amo tratar con clientes, amigos y ex-alumnos de mis cursos de inversiones, que invierten en 2, 3 y hasta cuatro propiedades al mismo tiempo y además toman la decisión en un par de días, y ni mencionar cuando hay que tratar con inversionistas que compren edificios completos. T. Harv Eker el autor del libro "Los secretos de una mente millonaria", dice que la mayoría de los resultados se trata de *estar* - así es - *de estar* en el lugar correcto. En la empresa que tengo con mi socio Mario Esquivel tenemos algo que se llama CÍRCULO DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS y me encanta porque ESTAMOS con la gente correcta en el negocio correcto, el negocio correcto se llama REMATES BANCARIOS.

## REMATES BANCARIOS = CESIÓN DE DERECHOS



## CONSIDERACIONES DE MEJORAS

Después de visitar muchos inmuebles en remate, he tenido la oportunidad de ver un poco de todo; gente que dejó la casa intacta, incluso con los cortineros y lamparas de decoración; de hecho el día de hoy visité un inmueble valuado en más de 42 millones de pesos en una de las mejores zonas de la Ciudad de México, te voy a platicar brevemente la descripción del inmueble: tiene un estacionamiento para cuatro autos, el garaje es completamente techado, una caseta de vigilancia propia del inmueble, una sala comedor con vista panorámica, un estudio con acabados de madera, todas las puertas son de madera sólida grabadas, una cocina enorme con muebles de primera calidad, cuenta con 4 habitaciones principales con vestidor propio cada una, cada vestidor de madera sólida de primera calidad, la habitación principal tiene un baño con jacuzzi y vista panorámica, un cuarto de cine, alberca techada con calderas, un bar para la alberca y bar para el jardín, salón de eventos, cancha de frontón, un estudio adicional para 8 personas, una sala de juntas con vista panorámica, dos habitaciones para visitas, dos cuartos de servicio, un cuarto de máquinas, todo impecable y la persona (el ex deudor), dejó todo intacto.

El mes pasado visité dos departamentos de interés social de un precio aproximado de \$700,000 pesos cada uno, estos departamentos los ha adquirido una persona que se entrenó como inversionista con nuestra empresa, ella se llama Karina. Su esposo y ella fueron a uno de mis cursos y Karina compró los departamentos en \$380,000 pesos cada uno, yo había estimado una remodelación de \$35,000 pesos para cada departamento, mi sorpresa fue que al llamarle para saber cómo iba con su remodelación, me dijo que ella tenía una persona que le trabajaba y le había hecho un presupuesto de \$25,000 pesos por las mejoras de los dos departamentos, ella tendrá una ganancia aproximada de \$200,000 pesos por cada departamento; es decir, como si ellos

estuvieran ganando un ingreso aproximado mensual de \$33,333 pesos durante un año, ¿te gusta la idea? Bien, también he visto inmuebles en donde se llevan todo, hasta puertas y el WC del baño, pero aún así este negocio da para remodelarlos completos y sigue siendo una fabulosa inversión.



FIG 15

## COMPARABLES Y OPINIÓN DE VALOR

Recordemos que estamos en el capítulo de CONOCIENDO LA OPORTUNIDAD, es decir, el inmueble en remate; para esto será necesario que consideres algo que en bienes raíces llamamos comparables, ¿qué son los comparables? Son las casas, departamentos o inmuebles en remate que están a la venta en la zona donde está la propiedad y que puedo tomar como referencia para saber cuál es el precio de oferta de los inmuebles similares a mi oportunidad, la cual es objeto de estudio, aquí aplicamos la regla de peras con peras y manzanas con manzanas, es decir, casas con casas y departamentos con departamentos; así nos vamos a asegurar que lo que estamos comprando sea una verdadera oportunidad, debes considerar que las características también sean similares; metros de terreno y metros de construcción, número de recámaras y números de baños, número de cajones de estacionamiento y tipos de acabados, etc. Ya hay material de esto en internet y de cómo sacar una opinión de valor, aquí sólo te menciono las generalidades.

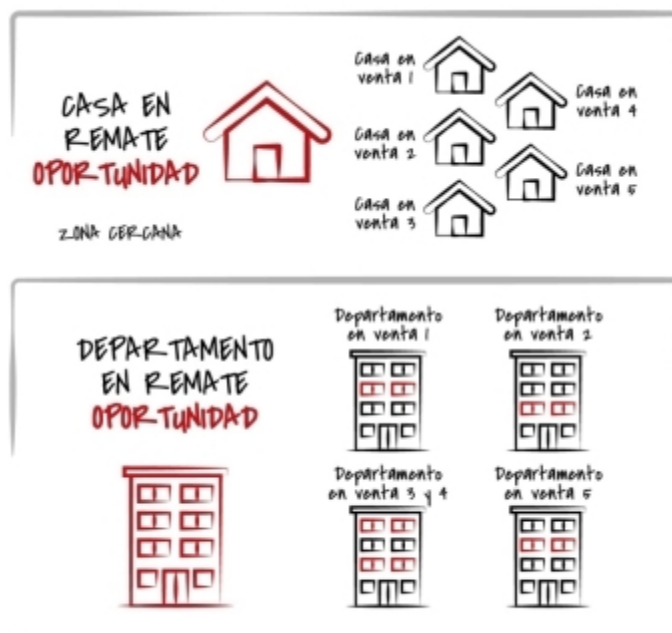


FIG. 16

A esta actividad personalmente le llamo HACER LA TAREA, ¿por qué? porque te estás asegurando de reunir la información necesaria que te llevará a tomar las decisiones acertadas para lograr que tu inversión sea un éxito, toda esta información la puedes recabar al visitar el inmueble, el bróker que te muestra la oportunidad también te puede apoyar para saber más acerca de los precios de la zona; entonces, cuando visites la oportunidad, de ser posible, recopila los datos de las casas y departamentos de la zona y al llegar a tu casa u oficina integra la información, no olvides tomar fotos de todo. Por último, no olvides checar en internet los inmuebles que están a la venta en el mismo desarrollo, fraccionamiento o colonia. Con toda esta información sabrás que lo que estás comprando es una oportunidad.

Imagina que vas a comprar un auto ¿qué harías? Checarías en internet varios de los autos que te gustan de la misma marca, año y modelo, compararías precios ¿no? Checarías que estuviera en buenas condiciones, que la persona que lo tiene le haya dado un buen uso, ¿qué más? El kilometraje, la pintura, el interior, que no esté chocado, etc., ¿qué más harías? si ves un auto en la calle con un número de celular y con el signo de pesos o el letrero de se vende, te paras, si vez al conductor, le preguntas cuanto quiere o tomas el número para llamar y preguntar cuanto quiere ¿No? En este negocio es lo mismo COMPARAR PRECIOS, CARACTERÍSTICAS y BENEFICIOS, claro que hay cálculos especializados pero eso no impide que tengas todos estos apoyos para tomar decisiones.

Lo que queremos con esto es asegurarnos de tener la información correcta para tomar una decisión acertada, te recomiendo obtener información de al menos 5 inmuebles similares con los que puedas comparar precios y sacar el promedio entre ellos.

## CAPÍTULO 4

### CÓMO ANALIZAR UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN EN REMATES BANCARIOS



FIG 17

## LAS TRES GRANDES PIEZAS

Siempre, al comenzar un proyecto de negocios, me he dado cuenta que el proceso es muy similar, he tenido la oportunidad de participar en proyectos del ramo petrolero, purificadoras de agua, concesiones de parquímetros, negocios tipo restaurant bar y como 5 nichos de negocios que tienen que ver con BIENES RAÍCES, y al iniciar con cada proyecto es común que no estemos familiarizados con las partes de las que está compuesto, la relación entre ellas o dónde va cada cosa y demás, algo así como cuando compras un celular nuevo de una marca y modelo diferente al que siempre habías usado, no sabes dónde está el botón de inicio, pierdes las teclas externas del volumen, te equivocas de lado para conectar el toma corriente, pierdes las aplicaciones del teléfono, etc. No es muy diferente a cuando armas un nuevo proyecto.

Cuando no sabes nada de inversiones en remates, es similar, por suerte, al igual que cuando compraste tu celular nuevo, este trae una guía rápida, yo te daré la guía rápida para armar un proyecto de inversión en remates y saber si es viable o no.

Al enfrentarnos a un proyecto de inversión en remates debemos conocer que el análisis se compone de tres grandes partes: Precio final del remate, precio de mercado del inmueble y gastos adicionales. El manejar estas tres grandes variables nos dará como resultado la utilidad y podremos calcular el rendimiento porcentual que nos brindará nuestra inversión. Te pido que trates este capítulo con cuidado y paciencia, hay personas que no son tan afines a los números, te presento un pequeño esquema para que puedas ubicar las tres variables.







## EL PRECIO DEL REMATE

En el mercado de los remates bancarios, existe algo que se llama *precios sugeridos o precios de lista*, generalmente los encontrarás en la lista de remates que te dan tanto los bancos como las recuperadoras de cartera; éste precio es la base sobre la cuál vas a negociar el porcentaje de descuento para determinar el costo final que terminarás pagando por el remate. Según las variables que estén involucradas, el descuento que se puede lograr va del 30 al 50% sobre el precio sugerido. El porcentaje de descuento obtenido varia según el tipo de inmueble, si está escriturado o no, si el deudor está aún dentro del inmueble o si el banco ya lo desalojó, si te entregarán el inmueble llave en mano o no, también puede variar según las condiciones generales del inmueble y la demanda del mercado. Por lo tanto, el precio sugerido que te acercan los brókers, bancos o recuperadoras es sólo el precio base sobre el que vas a poder negociar tu oferta para lograr el mayor descuento posible. Vamos paso a paso, lo que nosotros buscamos es como mínimo un rendimiento del 30%. El precio de mercado lo determinamos con los comparables, recuérdalo.

## LOS GASTOS ADICIONALES

El primero de ellos es ***la escrituración***, debes contemplar el 8 por ciento sobre el precio estimado en tu opinión de valor, la cual proyecta el inmueble a su valor comercial, ¿por qué el 8%? porque es en promedio lo que costarán los gastos de escrituración.

Los gastos de servicios pueden variar mucho según el tipo de inmueble y su estatus jurídico, pero aquí te dejo una pequeña relación.

### **Gastos de agua.**

Si el inmueble está escriturado por el banco, el notario exige al banco el pago total de los adeudos de agua así que no tendrás que preocuparte por ello, si no está escriturado y aún está en el estatus de cesión adjudicataria lo más probable es que deba este servicio; si es así, el banco generalmente sabe cual es el monto del adeudo porque ellos lo investigan en el Departamento Estatal de Agua.

### **Gastos de predial**

El agua y el pago de predial son los únicos pagos que exige la notaria a la hora de escriturar, así que si el remate está escriturado no debe tener adeudos o si acaso el del último año en curso, si no está escriturado y es cesión de derechos, generalmente el banco conoce el monto del adeudo, el mismo banco lo puede investigar si tú lo solicitas.

### **Luz**

Este servicio no debe preocuparte porque es mínimo y en todo caso, si el adeudo es grande, siempre puedes solicitar un nuevo contrato ya con tu documentación en orden, así que calma, este servicio no es significativo en tu rubro de inversión.

## **Cuotas de mantenimiento**

Es posible que se deban años de cuotas de mantenimiento en la mayoría de los desarrollos, pero siempre es posible negociar con ellos un pago menor en relación al adeudo total. En inmuebles de interés social y de interés medio, los administradores de fraccionamientos o condominios son muy flexibles, pues prefieren que alguien ocupe el inmueble y se ponga al corriente con el mantenimiento del edificio.

## **Presupuesto de mejoras o remodelación**

¿Qué es un presupuesto?

*Presupuesto de remodelación se define como la tasación o estimación económica “a priori” de un producto o servicio. Se basa en la previsión del total de los costes involucrados en la remodelación de un inmueble, considerando que el margen del beneficio será mayor a lo invertido.*

¿Leíste bien la definición de lo que es un presupuesto? bien pues olvídala, esa sería una definición válida para cualquiera menos para ti.

La nueva definición de presupuesto para ti como inversionista en REMATES BANCARIOS es la siguiente:

*Lo mínimo necesario a invertir en un proyecto de REMODELACIÓN o MEJORAS, que nos permita diferenciarnos de forma estratégica y colocar la venta del mismo en el menor tiempo posible.*

¿Cómo podemos realizar un presupuesto? Sencillo, tú le dices al arquitecto o contratista qué es lo que quieres y él te dice cuanto te

costará; lo que te diga lo consideras como concepto de remodelación y listo.

### **Gastos jurídicos**

Este concepto lo consideras cuando la oportunidad en la que quieres invertir, aún tiene al ex deudor dentro del inmueble, así que vas a requerir un abogado o un despacho jurídico, ellos se encargarán del LANZAMIENTO o DESALOJO como comúnmente se le conoce; es decir, se trata de que el abogado o despacho jurídico sea quien desaloje al DEUDOR con la fuerza pública para que te entreguen a ti el inmueble llave en mano.

## EL PRECIO DEL INMUEBLE



FIG. 19

Tal vez puedan parecerle muchos gastos, pero te tengo una BUENA NOTICIA, considerando que el ex deudor siga adentro, mientras más gastos involucre el inmueble menor será el precio en el que podrás adquirir el remate, así que esto sigue siendo un excelente negocio, por el contrario, en algunas ocasiones cuando el inmueble está en perfectas condiciones, esto es, cuando el banco te entrega llave en mano y además no tiene ningún adeudo, el rendimiento puede ser mucho menor; en ocasiones el rendimiento de la inversión es del 20% solamente, ¿por qué? Porque es como si se lo estuvieras comprando a cualquier particular.

Te voy compartir una tabla que yo le hago llegar a mis inversionistas para ayudarlos a tomar decisiones.

INVERSIÓN DE INMUEBLE	CONCEPTO	CANTIDAD
	PRECIO DEL INMUEBLE AL PÚBLICO	\$21,000.00
	PRECIO DEL INMUEBLE CON DESCUENTO	\$470,000.00
	PRECIO ESPECIAL	\$380,000.00
	PRECIO DE CESIÓN	\$380,000.00
	ESCRITURACIÓN	\$72,000.00
	CUOTAS DE MANTENIMIENTO	\$2,000.00
	LUZ	\$5,000.00
	REMEDIACIÓN	\$55,000.00
	INVERSIÓN TOTAL	\$494,000.00
45.74% RENDIMIENTO	INVERSIÓN TOTAL	\$494,000.00
	PRECIO DE VENTA (según estudio de mercado)	\$720,000.00
	UTILIDAD	\$226,000.00

FIG 20

INVERSIÓN DE INMUEBLE	CONCEPTO	CANTIDAD
	PRECIO DEL INMUEBLE AL PÚBLICO	\$1578,000.00
	PRECIO DEL INMUEBLE CON DESCUENTO	\$12,000,000.00
	PRECIO ESPECIAL	\$1045,000.00
	PRECIO DE CESIÓN	\$1045,000.00
	ESCRITURACIÓN	\$10,000.00
	CUOTAS DE MANTENIMIENTO	\$
	LUZ	\$10,000.00
	REMEDIACIÓN	\$100,000.00
	INVERSIÓN TOTAL	\$1,405,000.00
35% RENDIMIENTO	INVERSIÓN TOTAL	\$1,405,000.00
	PRECIO DE VENTA (según estudio de mercado)	\$1,700,000.00
	UTILIDAD	\$495,000.00

FIG 21

Ya sea que inviertas con capital propio, que inviertas con capital de otras personas o pases la oportunidad a alguien más, esta tablita será tu brújula para saber si vas hacia el lugar correcto.

## LA BELLEZA DE SER UN INVERSIONISTA EN REMATES BANCARIOS

Por algún motivo dedicarte a los bienes raíces te da cierto estatus, mucha gente piensa que si te dedicas a los bienes raíces como inversionista siempre te va muy bien y en la gran mayoría de las veces, así es, este es un gran negocio; es más, si la gente sabe que te dedicas a invertir en REMATES BANCARIOS no solo piensa que te va bien, ¡¡¡podría jurar por su vida!!! que te va muy bien y es cierto, no se equivocan, porque por estadística te va bien; *por el sólo hecho de que estás invirtiendo en algo que está por debajo del precio de mercado tú ya estás asegurando prácticamente tu utilidad.* Ahora bien, que la gente asocie el negocio de remates como un nicho de negocio próspero es una idea muy poderosa, porque la gente ya no te ve igual. ¡Es un hecho! a las personas que pertenecen a nuestro CÍRCULO DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS les pasa, el simple hecho de relacionarlos con nosotros, con nuestra marca, los coloca en una posición muy favorable para que la gente confíe en ellos y ponga su dinero en sus manos, al formar parte de este selecto grupo, ellos adquieren herramientas específicas para negociar como todos unos profesionales.

Ahora bien, imagínate lo que puedes hacer con la información que te he compartido, primero, lograr que te perciban como un inversionista en REMATES BANCARIOS, segundo, si haces una decena de presentaciones, por estadística, podrías hacer al menos un negocio.

Como te había mencionado, hace años que me dedico a bienes raíces y cuando me encuentro a conocidos o amigos que por algún motivo deje de ver por años, al ver mis fotos en redes sociales y darse cuenta que me dedico a REMATES BANCARIOS, sus primeros comentarios son, OYE SE VE QUE TE VA MUY BIEN, y no se equivocan, si te aplicas con empeño en llevar a cabo cada uno



de los pasos que debes seguir en este negocio no hay forma que te vaya mal, sin embargo una imagen dice más que mil palabras, cuando ven mi publicidad de los inmuebles que publico en remate, ellos pueden deducir las cantidades de dinero que se mueven en este negocio.

## CAPÍTULO 5

### UTILIZAR EL CAPITAL PROPIO Y EL CAPITAL DE TERCERAS PERSONAS PARA MULTIPLICAR TU DINERO



Fig 22

Tener afianzado el capital cuando entres a este negocio es vital, porque a las personas que nos dedicamos a acercar oportunidades a los inversionistas, nos frustra una persona que nos jure tener el dinero para la inversión y que no sea así. En el medio de remates el 99% de las ventas son de contado y el uno por ciento a crédito y siempre el banco o las recuperadoras de cartera dan preferencia a una oferta en pago de contado, una operación de compra a crédito siempre queda en segundo lugar. Definitivamente esto es para gente que tiene el dinero de contado o en su caso, para gente que puede conseguir capital y apalancarse financieramente de otras personas.

Algo que debes saber es que, por lo general, cuando presentas una oferta de compra debe ir acompañado del comprobante de los recursos financieros, esto es, un estado de cuenta bancario de la persona que presenta la oferta.

Bien ¿te gustaría saber cómo puedes conseguir capital de terceras personas? ¿te gustaría saber qué es lo que necesitas decirle a otras personas para que quienes tienen el capital quieran invertir contigo en remates de casas? ¿te gustaría saber cómo poder ganar sin invertir? Si la respuesta fue si, pues aquí vamos.

## **LAS TRES OPCIONES PARA GANAR CON REMATES**

Tú tienes tres opciones para generar dinero con remates bancarios.

*Número uno.*

Tú ya tienes el capital, compras un remate y lo vendes.

*Número dos.*

Tú no tienes el dinero, pero tienes las oportunidades y presentas una propuesta de inversión a otras personas para ofrecerles un rendimiento a cambio de que inviertan contigo.

*Número tres*

Tienes las oportunidades y pasas la oportunidad a cambio de una comisión.

Vamos a profundizar un poco más en las tres opciones.

## INVERTIR CON DINERO PROPIO

TÚ COMPRAS DIRECTAMENTE, aquí tu labor será conseguir las listas de oportunidades con los bancos y recuperadoras, la recomendación es que tengas una empresa ya debidamente registrada, los bancos dan preferencia a las empresas por el potencial de las mismas. O en su defecto, necesitarás contactar con alguno de sus brókers. Tu reto estriba en conseguir las oportunidades y filtrarlas, como ya lo vimos en el capítulo anterior.



FIG. 23

## INVERTIR CON DINERO DE OTROS

TÚ COMPRAS OPORTUNIDADES CON DINERO DE TERCEROS. Bien, veamos, si te preguntas ¿por qué alguien que tiene capital lo pondría en tus manos? Muy sencillo, por tres razones: la primera, el banco le paga un rendimiento mínimo por su dinero, por lo general, 2 o 3 por ciento anual, así que si tú le ofreces del 8 al 12 por ciento, como yo lo hago con mis inversionistas, muchos de ellos podrían estar más que interesados. La segunda, muchos de ellos ya intentaron invertir en algún negocio y perdieron su dinero total o parcialmente; y por último, la tercera, mucha gente tiene dinero pero no tiene tiempo porque sus actividades no le permiten hacer más dinero con su dinero.

Te voy compartir una anécdota para que puedas darte una idea del perfil de este tipo de inversionistas. Tengo una amiga que se llama Socorro o socorrito para los amigos, ella es una maestra jubilada que impartía francés en escuelas de gobierno, así que tuvo un trabajo digamos algo estable durante muchos años, hasta que se jubiló, Socorro ganaba más o menos \$30,000 pesos al mes más comisiones, y lo que se conoce como prestaciones de ley; cuando se jubila, al mismo tiempo, decide vender un departamento del cual ella era propietaria y recibe \$900,000 pesos. Coincidió que me reuní con unos amigos inversionistas y realizamos algo que le llamamos SESIÓN DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL ¿Qué es una sesión de levantamiento de capital? Es una reunión de amigos inversionistas en bienes raíces donde ponemos un proyecto de inversión y nos enfocamos a llamarles a conocidos y clientes con un diálogo que contiene las palabras precisas para invitar a la gente a invertir con nosotros a cambio de un rendimiento. En esa reunión le llame a Socorrito mi amiga y le ofrecí el proyecto de un terreno en remate, yo sabía que ella había vendido su departamento y que tenía el dinero de su jubilación, pero sobre todo sabía que ella confiaba en mí, cuando la invité me dijo -Herbert, muchas gracias por la invitación y me sorprende que me hallas considerado-; ella

tuvo tres preguntas para mí, que además serán muy importantes también para ti, porque es lo que todo inversionista nuevo o experimentado querrá saber. Ella preguntó -¿Puedo invertir contigo \$300,000 pesos solamente?- Obviamente la respuesta fue CLARO SOCORRITO. Siguió preguntando -Oye Herbert y ¿cuánto me darás por mi dinero y en qué tiempo?- Te daré el 10% y la inversión dura 1 año. Bien, perfecto contestó ella y una última pregunta ¿cómo me garantizas mi dinero? Y le dije, con el mismo bien inmueble en el cual vamos a invertir el dinero.

Así que todo inversionista te preguntará lo siguiente:

*¿A partir de que cantidad puedo invertir contigo?*

*¿Cuánto me darás por mi dinero?*

*¿En que tiempo me regresas mi inversión con su respectivo rendimiento?*

*¿Cómo me garantizas mi inversión?*

Si tu proyecto de inversión puede responder favorablemente a estas preguntas y las respuestas coinciden con los intereses de tu inversionista, el dinero es tuyo.

¿Crees que tú podrías formular estas preguntas? Si la respuesta es sí, ya llevas un 80 por ciento de posibilidades de levantar capital de otras personas, el 20 por ciento restante es que lo hagas. Un dato muy curioso es que en nuestros cursos de bienes raíces hacemos este ejercicio para comprar remates bancarios; a nuestros participantes les entregamos un diálogo para que le llamen a sus inversionistas y amigos para que los inviten a que inviertan con ellos, algunas personas quedan paralizadas por el miedo, miedo a ser rechazados; nosotros procuramos impulsarlos, darles un empujoncito para que hagan este ejercicio y se den cuenta que si hay gente dispuesta a invertir con ellos.

Recuerdo la historia de un rey de avanzada edad que tenía una hija, el rey no tenía más hijos así que ella era la única y además no se

había casado. El rey se preocupaba todos los días porque él podía morir, y si su hija no tenía un hijo varón o un yerno el rey no podría heredar el reino a su hija; entonces una mañana él estaba desayunando y dialogando con si mismo y se dijo: -si yo heredo mi reino, ¿cuál sería la característica principal que quisiera que tuviera mi futuro yerno?- Y se respondió, -¡¡CLARO, tiene que SER VALIENTE!!- Entonces el rey publicó una convocatoria:

AMADO PUEBLO.

HOMBRES VALIENTES DEL REINO.

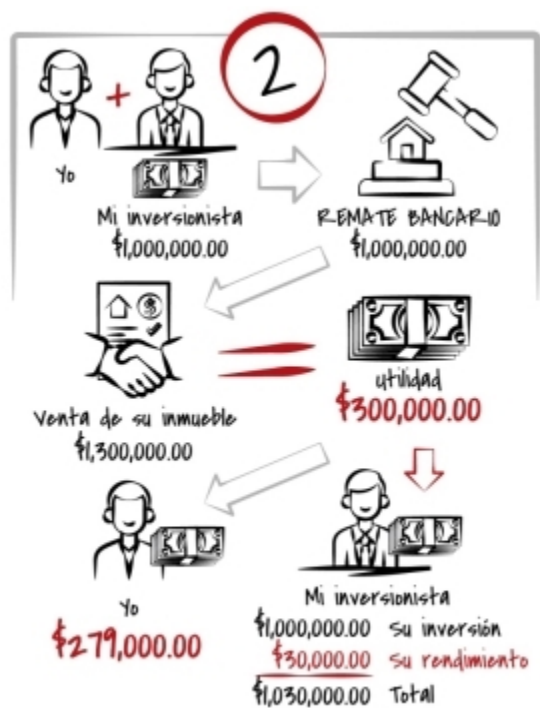
DEBIDO A MI EDAD Y A MIS CONDICIONES DE SALUD, OFREZCO LA MANO DE MI HIJA Y MI REINO A AQUEL CABALLERO VALIENTE QUE LOGRE CRUZAR NADANDO EL LAGO LLENO DE LAGARTOS QUE RODEA MI CASTILLO.

ATTE: SU REY.

Por la mañana mucha gente se empezó a congregarse frente al lago que rodeaba el castillo, unas personas para ver si ellos podían y otros sólo por curiosos, y el rey, del otro lado, observaba junto con su hija; llegada la tarde había ya una multitud de gente que estaba frente al lago, quienes murmuraban, -no, ni loco, pongo un pie en el lago y el animal me traga completo-, pues los cocodrilos eran enormes y feroces, habían sido puestos ahí para proteger el castillo de los invasores. Otros comentaban -El rey está desesperado, es imposible cruzar nadando y que alguien salga vivo- De repente, un hombre se lanzó al agua y empezó a nadar con gran habilidad e intrepidez, la gente volvió asombrada, atónita de lo que estaba presenciando, los cocodrilos empezaron a seguirlo y el hombre nadaba con gran rapidez, el rey y la princesa estaban perplejos por el acontecimiento y cuando llegó a la mitad exactamente, alguien de los espectadores gritó, ¡¡bravoooo!! ¡¡vamos!! ¡¡tú puedes!! y todos los espectadores empezaron a gritar, ¡¡VAMOS tú puedes!! ¡¡no pares!! el rey se levantó de su silla emocionado y luego la princesa

para ver más de cerca. El hombre, llegando al otro lado, corrió hacia donde estaba el rey, fuera del alcance de los cocodrilos; el rey corrió a abrazarlo y gritó fuertemente y con gran emoción ¡¡Esooooooooo!! ¡¡Ese es mi yerno!! ¡¡Mi yerno valiente!! y el hombre le respondió: suélteme viejo borracho, yo lo único que quiero saber es quien me empujó al lago cuando yo estaba mirando.

Este pequeño cuento ilustra un poco nuestra labor, tú como yo podemos lograr esta hazaña de conseguir capital de inversionistas, pero a algunas personas sólo les falta un pequeño empujoncito. Nosotros somos expertos en dar pequeños empujoncitos.





## **DINERO POR PASAR LA OPORTUNIDAD A OTROS**

Una vez que tienes la oportunidad, que realizaste tus filtros y que conoces la zona donde se encuentra la propiedad que analizaste para darte cuenta de que es un excelente negocio, es el momento de acercarte a alguien conocido para invitarlo como inversionista, tal vez en este momento pienses que no conoces a nadie; tal vez, pero una vez que inicias en este negocio, te empiezas a relacionar con gente que también se dedica a ésto y la gente que te conoce te ubicará en el exclusivo mundo de los remates bancarios. La gente puede decirte lo siguiente -oye Juan a mi me interesa comprar una oportunidad directamente, vamos a hacer lo siguiente, si tú sabes de una buena oportunidad me dices, yo invierto y te doy una comisión- y la respuesta es ¡¡¡claro!!! yo te aviso con gusto.

¿Cómo se cobran las comisiones? con un contrato de prestación de servicios o de intermediación, ambos son convenios por escrito que simplemente dicen que tú estás haciendo una gestión, como la opinión de valor de un inmueble, etc. Y que por ello, estás cobrando una cantidad.

¿Cuánto se cobra? Varían mucho las cantidades, dependiendo del monto de la inversión, pero puede ser por una cantidad fija o por un porcentaje, te compartiré dos experiencias personales. Cuando aún me dedicaba de tiempo completo como bróker inmobiliario, en una ocasión recibo la llamada de un cliente frecuente, era un abogado, él era dueño de un remate de una casa de interés medio, y me dijo lo siguiente -Herbert me urgen \$250,000 pesos y tengo una casa en remate cuyo precio comercial es de \$850,000 pesos, consígueme el cliente y te doy \$100,000 pesos, le dije -bien, de acuerdo abogado-afortunadamente al recibir la llamada yo tenía una casa en venta en esa zona y tenía una lista de clientes, les llame a todos, y “voilà”, para ser breve, en 23 horas estábamos firmando los documentos y yo feliz por mis \$100,000 pesos en 23 horas.

Es muy común que cuando empiezas a buscar las oportunidades y que la gente te ubica como inversionista en remates bancarios, conoces constructores, dueños de inmobiliarias, empresarios y comerciantes, ellos empiezan a comprar y luego a vender y ellos mismos te llaman en ocasiones. Que te ofrezcan un millón o dos por ayudarles a vender el remate de 15 millones o 20 millones se vuelve muy común, que te ofrezcan ellos mismos un porcentaje que puede ir del 3 al 10 por ciento del valor de la operación también es muy común.

## Ejercicio

Realiza brevemente el siguiente ejercicio; para efectos del mismo te pido una posición interna optimista por favor.

Pon aquí el capital que tienes para invertir si es que tienes, si no pasa al siguiente concepto.

INVERTIR CON MI CAPITAL

\$ \_\_\_\_\_

Si pudieras conseguir dinero de alguien más ¿cuanto sería?, coloca la cantidad en el espacio. Si tienes dinero y también puedes conseguir más, escribe la cantidad.

INVERTIR CON CAPITAL DE OTROS

\$ \_\_\_\_\_

Bien, ahora imagínate iniciando en este negocio y que han pasado ya dos años, según la ciudad en la que vives y tu entorno, elige una de las tres propiedades que te puse y pon la comisión que podrías cobrar por pasar la oportunidad a otros.

- a) Departamento céntrico \$3,000,000 COMISIÓN \$150,000
- b) Casa de interés medio \$1,500,000 COMISIÓN \$50,000
- c) Edificio céntrico \$10,000,000 COMISIÓN \$750,000

PASAR UNA OPORTUNIDAD

\$ \_\_\_\_\_

Ahora suma el total de tus rendimientos e imagina que ese capital inicial te ha tomado un año o un poco más en reunirlo.

INVERTIR CON MI CAPITAL

\$ \_\_\_\_\_

INVERSIÓN CON CAPITAL DE OTROS

\$ \_\_\_\_\_

DINERO POR PASAR LA OPORTUNIDAD

\$ \_\_\_\_\_

TOTAL

\$ \_\_\_\_\_

Ahora ese total es la semilla inicial de tu CAPITAL.

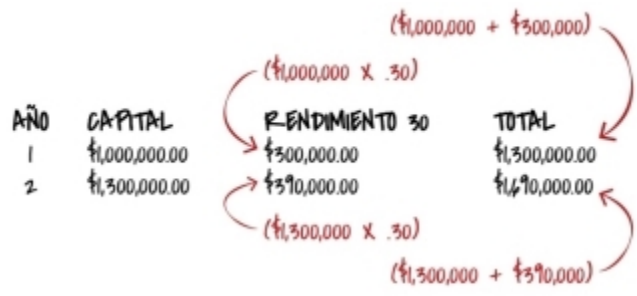
Recuerda que el objetivo es el ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS y MULTIPLICAR TU DINERO.

Ahora llena la siguiente tabla:

CAPITAL INICIAL o capital semilla (La suma de arriba)

\$ \_\_\_\_\_

Vamos a considerar para fines prácticos que **el primer año o año y medio** estabas probando y te tardaste un poco más en reunirlo, así que sólo consideraremos la cantidad inicial y con ella llena la siguiente tabla como te indico:



AÑO	CAPITAL SEMILLA	RENDIMIENTO 30%	TOTAL
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

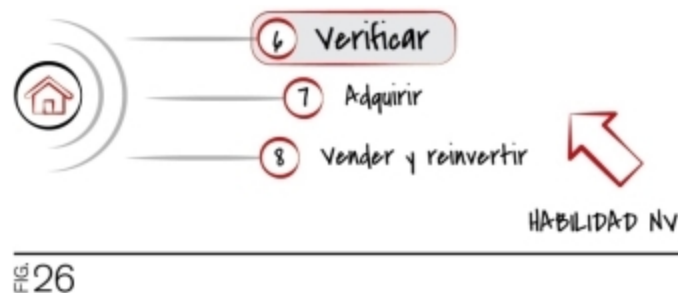
FIG 25

Tu gran total a 10 años es \$\_\_\_\_\_

Tú decides el esfuerzo que realizarás para integrar tu capital semilla y tú decides cuantos años quieres invertir para después disfrutar de los beneficios, este ejercicio sería el resultado de una ESTRATEGIA con un SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO CON REMATES BANCARIOS, que si lo aplicas de manera consistente, de forma NATURAL, MULTIPLICARÁS TU DINERO, así que mucho éxito.

## CAPÍTULO 6

### VERIFICAR EL ESTATUS LEGAL COMO CLAVE DEL ÉXITO DE UNA INVERSIÓN

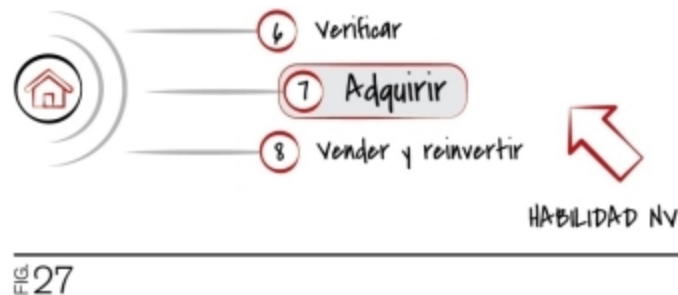


Conozco a muchas personas que han perdido todo su dinero por brincarse este paso; un amigo mío muy cercano, resulta que compró 10 departamentos de interés social por la cantidad de 2 millones de pesos, pero no se aseguró que todos los papeles estuvieran a nombre de la empresa con la que él estaba haciendo negocio, el bróker en remates que lo atendió le juro que todo estaba en orden y mi amigo invirtió \$2,000,000 de pesos de los cuales recuperó muy poco. Otro amigo hizo lo mismo, una empresa le vendió un remate en \$1,600,000 pesos, aunque el precio de mercado normal era de \$3,000,000 de pesos el confió en que le harían la entrega del inmueble sin problema, pero fue hasta 4 años después de iniciar una demanda en contra de la empresa que le había vendido la casa que pudo tenerlo. Estos suenan a cuentos de terror en remates pero eso pasa por un solo detalle, no llevaron a su abogado a que revisara que la documentación de la propiedad estuviera en orden, un abogado puede cobrar de \$2,000 a \$4,000 pesos por revisar que un expediente este en un juzgado o por revisar que el inmueble esté debidamente inscrito ante el Registro Público de la Propiedad; por favor, lleva un abogado para que revise que todo esté en orden y no tires a la basura tu dinero. Edúcate para invertir en remates bancarios, con nosotros o con quien tú quieras, pero por favor no tires tu dinero a la basura. Si siembras bien cosecharás bien. Aplica la ley del carpintero en este punto, el carpintero mide dos veces antes de cortar, tu verifica dos veces antes de invertir.



## CAPÍTULO 7

### PASOS PARA ADQUIRIR DE FORMA EXITOSA UNA INVERSIÓN



#### Los 3 errores fatales a la hora de invertir.

Los tres errores más comunes a la hora de adquirir un inmueble en remates son los siguientes: 1. Comprar un inmueble por encima del valor del mercado; es decir comprar algo caro. 2. Invertir en un fraude porque aparentemente la persona que lo vendía ofrecía el negocio de su vida. 3. Invertir pensando que es un negocio que te hará millonario de la noche a la mañana.

Te voy a dar la receta a estos tres males:

#### 1.- El mal de comprar algo CARO.

El antídoto es realizar un estudio de mercado o una opinión de valor, apoyándote en las siguientes formas de realizar una consulta.

- Internet
- Diarios
- Campo
- Brókers
- Arquitectos

#### 2.- El mal de comprar EL NEGOCIO DE TU VIDA.

El remedio a este mal es sencillo y poderoso, tiene dos componentes, uno, nunca des dinero sin antes verificar la documentación y dos, verifica físicamente ya sea por dentro o por fuera el inmueble. Cuando verifiques la documentación no confíes en ti, lleva un abogado que te diga que todo está en orden.

### 3.- El mal de HACERTE MILLONARIO DE LA NOCHE A LA MAÑANA.

Lee y estudia verdaderos casos de empresas y empresarios exitosos, te darás cuenta que no lo hicieron de la noche a la mañana y si por condiciones fortuitas sucedió, como las herencias por ejemplo, les costó una vida mantener a flote a las empresas que generaban ese dinero.



## CAPÍTULO 8

### CÓMO VENDER RÁPIDAMENTE TU INMUEBLE, RECUPERAR TU DINERO Y RENDIMIENTOS



FIG 28

Probablemente este es uno de los principales talones de Aquiles para cualquier inversionista en bienes raíces -El arte de la venta del inmueble- sino, por favor observen los fraccionamientos de constructoras que están sin habitar o sin vender, ¿qué fue lo que pasó? Se puede ser bueno para construir o remodelar un inmueble e incluso para conseguir inversionistas, sin embargo se puede carecer de la habilidad para las ventas. Te presento tres factores que te ayudaran a vender más rápidamente tu inmueble.

## **MEJORAS Y/O REMODELACIÓN**

Recuerdas que cuando vamos a conocer físicamente nuestro remate lo recomendable es aprovechar para visitar otros inmuebles de la zona; bien, esa experiencia y las fotos que tomemos de la propiedad nos servirán de apoyo para saber las mejoras que haremos y a qué nivel las haremos. El objetivo de la mejora o remodelación es poner en condiciones más favorables el inmueble comparado con lo que se oferta en la misma zona, es decir, harás que tu inmueble se vea más bonito que los demás, generalmente casi nadie hace una mejora o remodelación para vender su propiedad, cosa que tú si vas a hacer para darle un plus a tu inversión y para que se venda más rápido; también considera que esto ya lo habías previsto en tu análisis de inversión, por lo tanto, sabes que aunque mejores el inmueble, tu rendimiento está seguro; una mejora o remodelación será siempre ir un paso más adelante en relación a las demás ofertas, por lo tanto podrá hacerse una venta más rápida.

Generalmente cuando hablamos de dar mantenimiento y mejoras a un inmueble consideraremos realizar lo siguiente: Pintura de muros, techos y herrerías, limpieza de pisos o desmanchado de pisos, cambio de accesorios de baño, es decir, cosas menores.

Cuando hablamos de remodelación, nos referimos a cambio de puertas, cambio de piso, cambio de azulejos y muebles de baño, instalación de closets nuevos, resanar o perfilar muros, instalar o poner una cocina integral, aunque es raro, algunos cambios de ventanas; en una remodelación generalmente por experiencia te dire, la cocina y los baños tienen y deben quedar impecables aunque los materiales que uses no sean muy costosos, la aplicación de ellos debe ser muy cuidadosa porque en esos elementos siempre tendrán su atención nuestros clientes potenciales, es decir, las mujeres; si los inmuebles de la zona se venden con closet será

prácticamente obligado que consideres también el closet para tu inmueble.

Los tipos de remodelaciones, así como las mejoras, pueden ser muy diversas.

## **PUBLICIDAD Y PRECIO**

En el ambiente de los bienes raíces, cuando eres inmobiliaria, tenemos un dicho que reza así:

*Un inmueble no se vende porque no está bien publicitado o porque tiene un sobreprecio (cuando el inmueble está arriba del precio normal de mercado).*

La realidad es que hay más factores, como la seguridad, el estatus legal y demás, pero en mi opinión, el 80 por ciento de los inmuebles que no se venden se debe a estos dos factores; el desconocimiento de la gente y los brókers para generar canales publicitarios que lleguen a los clientes correctos y el no haberse tomado el tiempo suficiente para determinar con cuidado el precio de forma correcta, propicia que una propiedad no se venda rápidamente.

## **MEJOR PRECIO + MEJOR INMUEBLE = VENTA RÁPIDA**

Lo que estamos buscando con este binomio mejor precio-mejor inmueble no es que sea el más barato sino el más atractivo para su venta, una buena estrategia sería considerar, sin sacrificar tu rendimiento, poner el inmueble a un 90% o 95% de la oferta promedio y que tu inmueble sea la mejor opción del mercado porque te preocupaste por realizarle mejoras. Lo que estamos buscando con todo este sistema es que nuestra inversión regrese lo más rápido posible acompañado de su rendimiento, lo cual nos permitirá reinvertir de forma inmediata; tenemos un calendario anual que cumplir y una meta que lograr, no quitamos el dedo del renglón ni un momento, estamos buscando un rendimiento del 30% anual por nuestra inversión, para que en 10 años se haya multiplicado por 10 veces más nuestro capital semilla. Claro, en todo momento puedes jugar a más o menos años, a mi me gusta el número 10.

**4**

## **ELEMENTOS ADICIONALES AL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO**

*“El todo no puede estar bien,  
si cada una de sus partes no lo está.”*

**Platón**

# ELEMENTOS ADICIONALES AL SISTEMA DE ENRIQUECIMIENTO

## ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y ESQUEMA LEGAL CORRECTO

Busca siempre una figura legal para tu empresa que te garantice lo siguiente: que tu empresa de inversión estará bien, que tus inversionistas estarán bien, que tu equipo estará bien y que tus activos estarán bien. Platón tiene razón, el todo no puede estar bien si todas sus partes no lo están.

Normalmente, en este negocio trato con dos grupos de personas y cada una comienza con una estructura de negocio o de empresa diferente, a continuación te expongo un caso para cada grupo:

### Emprendedores y directivos exitosos

Si eres un micro empresario o un directivo exitoso y estás explorando negocios en los cuales quieres incursionar, el esquema fiscal que generalmente te conviene para iniciar es como persona física con actividad empresarial, porque las obligaciones son menores y darte de alta como negocio, prácticamente no cuesta; sí debes tener un contador pero sus honorarios son mínimos, en esta actividad la mejor alternativa para saber dónde y cómo comenzar el negocio en términos fiscales es tu contador, si no tienes uno consigue el contacto con alguien que ya tenga un negocio. Me queda mencionarte que siempre se inicia en este esquema pero a medida que creces, sin lugar a dudas, te conviene otro esquema, el régimen de persona moral.



## **Empresarios, dueños de negocios y comerciantes**

El régimen de persona moral es el que sabemos que nos conviene tener para hacer negocios, porque tenemos mayores beneficios; generalmente los empresarios que invierten en REMATES BANCARIOS como una actividad paralela o adicional a la que se dedica su empresa, utilizan la misma empresa para las primeras transacciones, posteriormente lo que según mi experiencia funciona mejor, es crear una empresa exclusivamente para invertir en REMATES BANCARIOS bajo una figura que es poco conocida en México que se llama SAPI (Sociedad Anónima Promotora de Inversión) esta figura legal te dará todas las herramientas que necesitas para poder hacer el negocio sin ningún problema; con esta figura puedes emitir acciones, llevar contratos de administración de recursos, comprar cesiones de derechos adjudicatarias, cesiones de derechos litigiosas y más. Si lo haces como SA de CV la estructura en un punto te quedará corta, sin embargo es común que contadores y notarios te recomienden constituirte bajo este régimen porque es el que más se conoce, pero no es la figura más adecuada, sobre todo a la hora de levantar capital de otras personas. Bien, que quede claro que lo que nos funciona a nosotros como empresa y lo que yo veo que le funciona a los inversionistas con los que yo trato en mi día a día, es utilizar esta figura. A nuestros FRANQUICIATARIOS nosotros les presentamos el MODELO SAPI como el ideal para operar estas inversiones, también les enseñamos cuales son los tiempos de inversión en cada proyecto con la SAPI y el proceso a detalle para levantar capital de manera masiva.

Frecuentemente cuando la gente empieza el negocio inmobiliario se pregunta ¿cómo puedo empezar mis operaciones en bienes raíces si como persona física o como persona moral? Definitivamente la mejor forma de empezar es teniendo una empresa, es decir, como persona moral; sin embargo es muy común que las personas sin una estructura empresarial correcta se esperen para primero

establecer la empresa y después invertir. Esto funciona para algunas personas y para otras no, la mayoría espera tener todas las condiciones perfectas para iniciar en remates bancarios y generalmente nunca tendrá esas condiciones.

Si esperas a tener las condiciones perfectas, probablemente te quedarás sin actuar; las personas que deciden iniciar en las condiciones en las que estén, ya sea como persona física o persona moral, generalmente son las que trascienden en este negocio, aquí lo que recomiendo es que inicies sin importar si tienes una empresa o si eres una persona física, que no te detenga el hecho de que no tengas una estructura correcta. Siempre será más recomendable entrar al juego de los bienes raíces como una empresa porque se cuenta con más herramientas a la hora de hacer negocios y a la hora de hacer una planeación fiscal, sin embargo, esperar las condiciones perfectas para iniciar puede hacer que no inicies nunca.

## **FIGURAS LEGALES PARA COMENZAR A JUGAR**

**Persona física.** Esta figura legal generalmente la utilizan los que empiezan a hacer negocios, tiene sus alcances y también tiene sus beneficios iniciales, como por ejemplo que un contador te va a cobrar menos; sin embargo, cuando haces algún negocio y obtienes una utilidad, el pago de impuestos es, en muchas ocasiones, más agresivo para una persona física que para una persona moral.

**Persona moral.** Una persona moral puede tener diferentes figuras dependiendo cual sea el objeto social y las actividades que realice; pueden ser actividades muy sencillas como intermediación de bienes raíces, compraventa de inmuebles, remodelaciones o mantenimiento; pero lo más importante es que en tu acta constitutiva se debe incluir la capacidad de poder comprar o adquirir cesiones de crédito y cesiones adjudicatarias, saber esto te ahorrará mucho tiempo y dinero.

## **ESQUEMAS LEGALES QUE FUNCIONAN**

Cuando nos referimos a los contratos que manejamos con cada uno de los involucrados, hablamos de los contratos de asociación en participación, contratos de administración de recursos, convenios de préstamo, emisión de acciones, contratos celebrados con garantía, contratos de prestación de servicios o contratos de intermediación y muchos otros más; sin embargo, para lograr el objetivo que nos hemos planteado en este libro, sólo te recomendaré que te acerques con tu abogado para saber qué tipo de contratos puedes celebrar en cada una de las etapas, sobre todo cuando se trata de financiar la compra de un remate con dinero de terceras personas. Tu abogado deberá darte las herramientas necesarias para lograr el resultado que tú estás buscando. En nuestros entrenamientos avanzados, nosotros brindamos a todos nuestros inversionistas los contratos y las estructuras legales ya correctamente constituidas, esto toma mucho tiempo, ya que muchos abogados no conocen las herramientas necesarias para realizar las operaciones.

## **EQUIPO NECESARIO PARA JUGAR EN REMATES BANCARIOS**

Jugar en los remates bancarios, definitivamente no es un negocio para hacerlo uno solo, se requiere un equipo multidisciplinario. Generalmente ocuparás un grupo de recuperadoras de cartera, bancos y brókers que te provean de oportunidades constantes. Ahora bien, escribí OPORTUNIDADES y escribí CONSTANTES, porque este punto acerca del flujo de oportunidades es el más importante ya que el inventario de hoy no es el inventario de mañana y puede suceder que no te interese el inventario del día de hoy pero que el de mañana pueda resultar muy atractivo para ti o para la gente que quiera invertir contigo o para quien te ofrezca una comisión justa por pasarle la oportunidad. A mi me gusta consultar a un mínimo de dos a tres personas que se dediquen al negocio de los bienes raíces, para que me den su punto de vista del valor comercial de un inmueble en “x” o “y” zona; cuando mi equipo de ventas no tiene conocimiento de la zona, es hora de llamar a alguien más.

La naturaleza de este negocio requiere siempre un abogado de cabecera, alguien de confianza que pueda revisar tus inversiones; sin un abogado que te pueda apoyar a verificar los papeles de un inmueble no te recomendaría invertir, así que si no tienes uno consigue una referencia con alguien más; en ocasiones ocuparás a un contratista, arquitecto o técnico en mantenimiento para dos cosas: para conseguir un presupuesto de remodelación o mejoras y para la ejecución de las mismas; la venta de tus primeras casas a lo mejor las haces tu, pero posteriormente tal vez te convenga dejarle el trabajo a una inmobiliaria; y de hecho es posible que desde la primera operación no tengas el tiempo de comercializar tu inmueble, así que sería buena opción considerar una inmobiliaria, ellos lo hacen a cambio de una comisión, considera como una buena opción nuestra red de franquiciatarios del CÍRCULO INTERNACIONAL DE BIENES RAÍCES, ellos podrán apoyarte a comercializar tu

inmueble. Si por algún motivo tú ejecutas parcial o totalmente, la remodelación o mejora, ocuparás una lista de proveedores de materiales para la construcción, sólo te sugiero que tu negocio se concentre en tener flujo de oportunidades y vender proyectos de inversión, no en utilizar tus ahorros para remodelar los inmuebles tu mismo, tu enfoque debe ser en el rol de inversionista.



## **LA HABILIDAD N-V COMO CLAVE PARA EL ENRIQUECIMIENTO Y MULTIPLICACIÓN DE TU DINERO**

No creo recordar una habilidad que me haya servido tanto en la vida como la de aprender a negociar y a vender; en alguna ocasión donde mis proyectos y negocios se fueron a pique y caí en bancarrota, recuerdo haber salido del bache financiero negociando el 50% del rendimiento de un negocio que tenía en ese momento; bueno, para ser sincero, era el único negocio que me quedaba.

Curiosamente la habilidad de negociar y vender es un común denominador en todos los negocios, si en este momento tienes problemas de dinero o problemas de crecimiento dentro de tu empresa, es porque en ese nivel de inteligencia para vender y negociar no estas generando los resultados que necesitas, entonces debes alimentar estas dos habilidades. Observa, realmente no tienes un problema de dinero, tienes un problema para negociar y vender; si estuvieran afianzadas estas habilidades en ti, los problemas financieros desaparecerían, no hay nada más valioso en los negocios como son las habilidades de negociar y vender.

Por poner un ejemplo, ¿qué pasaría si en este momento no tuvieras dinero para invertir en una oportunidad de remate bancario?, imagina que tienes una casa en remate con un excelente porcentaje de rendimiento, imagina que sabes hacer los números, sin embargo, no tienes dinero para invertir ¿qué se te ocurre que podrías hacer? Vender y negociar ¿cierto? Qué te parecería tener la capacidad de poder vender la oportunidad para que alguna persona participe contigo a cambio de un rendimiento del 10% anual, o vender la oportunidad a cambio de un porcentaje de comisión del monto total de la compra del inmueble.

¿Utilizaste tu dinero para generar más dinero? No verdad, pues lo que realmente hiciste fue vender o negociar.

¿Qué crees que hago cuando se me acaba el dinero para los proyectos y necesito más inversión?

Exactamente, negociar y vender.

Lo que realmente necesitas son herramientas de cómo vender y negociar un proyecto de remates bancarios.

Si practicas lo suficiente los pasos del sistema de enriquecimiento bancario, sin duda, poco a poco te crearán la habilidad necesaria para vender y negociar cualquier proyecto que se te presente.



## **CRECES O CRECES**

¿Qué crees que pasará si empiezas a negociar y a vender proyectos de inversión o a pasar oportunidades? lo que sucede en la práctica, es que un proyecto te lleva a otro y con ello, el compromiso te forza a dar el siguiente paso; por ejemplo, si consiguieras dinero para cubrir la inversión de un solo remate en este momento y solamente te alcanzará para comprar el remate pero no para remodelarlo, te verías obligado a conseguir el dinero para la escrituración y la remodelación; ahora, qué pasaría si una vez que ya vendiste el remate y tienes tu rendimiento, tuvieras una inversión enfrente de ti que te diera a ganar el 50%, pero que en ese momento crees que no te alcanza porque el precio es mayor a tu capacidad de inversión, entonces te verías orillado a conseguir un inversionista para ir por ese rendimiento mayor; date cuenta, de esta manera se empieza, hasta que sin proponértelo se genera una bola de nieve.

Un esfuerzo te lleva a otro esfuerzo, pero también hacia un rendimiento mayor, por lo tanto más dinero y con ello mejores habilidades para vender y negociar.

No es el dinero lo que te hace crecer realmente sino la actitud de adquirir un compromiso de enriquecerte con este modelo de negocio y multiplicar tu dinero. Lo que realmente necesitamos es conocimiento y avanzar sin importar qué situación tengamos enfrente.

Cuando se tiene la determinación de lograr una meta y de crecer, se hará más de lo necesario para lograrlo, lo más seguro es que no sea sencillo; sin embargo, es lo que hace toda la diferencia entre la gente que tiene los resultados y la gente que no.

## LA MAGIA DE LOS MENTORES

¿Qué es un mentor?

Cuando me di cuenta que en mi desarrollo empresarial había tenido varios emprendimientos y que no había tenido éxito, decidí meditar en qué es lo que estaba pasando, qué había hecho y qué no había hecho bien. Empecé a estudiar cómo es que la gente ha tenido éxito y qué había hecho para crecer más rápidamente; en libros y artículos que leí de diferentes autores de desarrollo humano y empresarial, me di cuenta que las personas exitosas mencionaban que tenían mentores, maestros y coaches que les habían ayudado a traspasar sus límites para crecer más rápidamente.

Existen varias definiciones de lo que es un mentor, pero yo he creado la mía y con gusto te la comparto:

*Un mentor es una persona que te ofrece consejos, información y te guía a que desarrolles tu máximo potencial, de acuerdo al nivel en el que te encuentres, es una persona que ya camina la senda y te puede advertir de peligros, pero, sobre todo, focalizarte en las áreas de oportunidad para que tengas un crecimiento acelerado.*

Cuando me di cuenta que yo no tenía mentores de negocios, que no tenía quien me pudiera guiar, que no me había dado el tiempo para averiguar quien tenía el estilo de vida y conocimiento que yo buscaba en negocios y particularmente en el negocio de bienes raíces; empecé a buscar a quien ya tuviera los resultados financieros que yo quería lograr, el estilo de vida que yo quería tener y la calidad de vida y relaciones que yo estaba buscando experimentar; la búsqueda tardó un par de años para ser franco, pero como dice un pasaje: *Pedid, y se os dará; buscad, y hallaréis; llamad, y se os abrirá. Porque todo el que pide recibe; y el que busca halla; y al que llama se le abrirá.*

Así que yo pedí en mi interior encontrar a la gente correcta y pasado el tiempo conocí a las personas correctas, toque y se me abrió la oportunidad, busque y halle el camino y además en ese camino he coincidido contigo en este libro. Recuerdo una frase que dice: cuando el alumno está preparado aparece el maestro, así que los mentores empezaron a aparecer y empecé a imitar su forma de hacer negocios, su forma de relacionarse, su forma de pensar, su forma de trabajar, la forma de enfocarse y para ser honesto hasta la manera de vestir también, igual adopté autores de libros como mis mentores y el crecimiento empezó a ser exponencial.

En una ocasión, una de las anécdotas personales (íntima por cierto) que te puedo compartir es que después de un entrenamiento de desarrollo personal y de bienes raíces, al finalizar este curso, los entrenadores a cargo nos pidieron que dijéramos algo importante que hubiésemos aprendido en el curso, todos compartieron con gratitud sus aprendizajes y cuando tocó mi turno, empecé a contar todo lo negativo y el supuesto sufrimiento que había pasado por años para llegar a ese conocimiento, tanto fue mi drama que partí en llanto, muchos se compadecieron de mí, pero un entrenador (ahora uno de mis mentores) interrumpió mi drama, y me dijo lo siguiente:

*“Lo que pasó ya pasó, no sigas mendigando tu desgracia, prométeme que jamás vas a volver a volver a compartir tu historia de vida desde una perspectiva de desgracia, eso ya pasó”*

El resultado ha sido que, en efecto, nunca he vuelto a compartir mis anécdotas negativas desde una postura de desgracia y conmisericordia; no fue sencillo aceptarlo en ese momento, pero fue tan significativo en mi vida que he podido hacer grandes cambios a raíz de que me di cuenta que a veces tenía demasiada autocompasión y drama en mi vida.

Hoy hasta escribo libros y demás, jaja.

En otra ocasión dos de mis mentores y yo comíamos en celebración al cumpleaños de uno de ellos, y los dos mentores me pedían mi punto de vista acerca de algo y yo siempre citaba a un autor exitoso y luego decía lo que pensaba al respecto, hasta que uno de ellos me dijo: -bueno eso es lo que dice ese autor exitoso pero ¿qué piensas tú al respecto?- y volvía a sacar al autor y luego hablaba lo que yo pensaba al respecto, y ahora los dos me decían:- sí, pero qué piensas tú- y repitieron esa pregunta, hasta que me hicieron ver cómo tenía que colgarme de los pensamientos de gente que yo consideraba exitosa porque yo no me sentía exitoso; vaya, nunca lo hubiera podido ver yo solo, ¡¡nunca!!, ellos con firmeza, pero con mucho aprecio, me ayudaron a que yo me diera cuenta que para la edad que tenía, de dónde había comenzado y todo el trabajo que ya había realizado; había desarrollado una capacidad muy significativa como empresario, por lo tanto, yo ya era una persona exitosa, más que por mis resultados porque yo ya había decidido mi camino y ya estaba construyendo todo lo que me había propuesto. Esa enseñanza es parte de lo que en este momento me tiene escribiendo este libro y compartiendo este conocimiento que me llevó años adquirir. ¿Quieres un camino tortuoso? has las cosas tu solo, ¿quieres un camino amigable para lograr resultados de forma acelerada? has las cosas con un mentor y con un equipo de trabajo.

Hoy ya tengo mentores para muchas cosas, algunos los conozco algunos no. Pero con gusto compartiré algunos nombres y áreas en las que me ayudan a crecer.

He recibido palabras de parte de ellos que aún siguen haciendo eco en mi corazón, uno de mis primeros mentores fue mi hermano, yo no me di cuenta que era mi mentor pero lo era y lo sigue siendo, él me dijo dos frases a muy corta edad que me siguen acompañando a lo largo de mi vida, la primera que me dijo: -mi niño tú puedes, aunque a veces sientas que no puedes, recuerda mis palabras -tú puedes-. En mi adolescencia él me regaló otra pequeña frase y me dijo -Hermanito sigue adelante- aunque a veces mires y creas que no vas a llegar -sigue adelante- y ¡¡así es!! ¡¡no he parado!! mi

hermano ha sido un gran gran mentor en mi vida y en mi desarrollo personal. Ahora, en mi rol de empresario y coach de negocios, he seleccionado cuidadosamente a mis mentores.

Mi mentor de modelos de negocios y ventas:

**Mario Esquivel.**

Mi mentor de filosofía empresarial y manejo humano:

**Ricardo Guizar.**

Mi mentor de espiritualidad:

**Wayne Dayer y Guru Sri Sri Ravi Shankar.**

Mi mentor de trabajo en equipo y productividad:

**Stephen Covey.**

Mi mentora de amor propio:

**Louise Hay.**

Mis mentores de contribución a la humanidad:

**Elías Herrera y Teresa de Herrera.**

Algunos los conozco otros no, unos están vivos otros ya no, pero leo sus libros y veo y escucho sus videos, muchos de ellos me conmueven, otros me inspiran, algunos me confrontan, otros me enseñan a esforzarme pero algo es seguro, me ayudan a crecer de una manera tal que yo solo nunca podría, y aunque muchos de ellos están muertos sus palabras siguen vivas contribuyendo a mi vida.

Yo te regalo estas dos frases que me regalo mi hermano: si tu realmente quieres este negocio, TÚ PUEDES - SIGUE ADELANTE.

*Un mentor no es una persona que no se equivoca, simplemente es una persona que ya se equivocó primero que tú y aprendió la lección.*

En muchas ocasiones mitifique o engrandecí de más a mis mentores, creí que tenían habilidades especiales y únicas de nacimiento, después me di cuenta que también se equivocaban y que reconocían sus errores, me di cuenta que se habían forjado mediante esfuerzo, disciplina y constancia; también, me di cuenta que lo que los hacía verse extraordinarios no era que no se equivocaran, era que tenían sus objetivos claros, bien identificadas sus fortalezas y que sabían explotarlas y como monetizarlas. Así que es hora de que encuentres a tus propios mentores y disfrutes tu camino acompañado.

*“Incluso si todos los caminos conducen a Roma,  
una mente indecisa que deambula  
e incapaz de concentrarse,  
nunca será capaz de llegar a su destino.”*

**Dharma Master Cheng Yen**  
( *Jing Si Aphorisms* )

# RESUMEN

Más que un resumen es un pequeño recuento de lo que abordamos en este libro, acompañado de una reflexión que deseo dejarte aquí.

Tu negocio, tú que apenas inicias, se llama **compra de cesiones de derechos litigiosos**, con el deudor fuera o con el deudor dentro del inmueble, es ahí donde nos enfocamos, lo que compras no es para ti, compras inmuebles que se vendan rápido, que tengan mucha movilidad, que son generalmente casas de interés social e interés medio; para que eso suceda tenemos que hacerle algunas mejoras, nuestro mayor reto inicial es conseguir el flujo de oportunidades constantes para hacer negocio con nuestro capital o con dinero de terceras personas o también pasando las oportunidades de inversión a alguien más. Vimos que para invertir de forma segura, nosotros sólo invertimos en **inmuebles de los bancos y de recuperadoras** de cartera y aún así siempre filtramos con nuestras preguntas clave. Te compartí también que este negocio no es de lobos solitarios, sino de un equipo multidisciplinario que nos ayuda a lograr nuestro objetivo; te mostré cuales son los gastos que tenemos que realizar y cómo estimar nuestra utilidad y nuestro rendimiento, vimos cómo es que realmente si se puede **multiplicar nuestro dinero** mediante **el sistema de enriquecimiento con remates bancarios** y además observamos que si seguimos estos pasos, la **consecuencia natural** es que nuestro dinero crezca; aprendimos que cuando no tengamos capital o nos falte capital para invertir, podemos vender y negociar, estudiamos que para iniciar no existen los momentos perfectos, de esa manera podemos comenzar con cualquier régimen fiscal ya sea como persona física o persona moral; nos dimos cuenta que la figura empresarial que nos funciona mejor se llama SAPI (Sociedad Anónima Promotora de Inversión) y que para lograr resultados de forma acelerada ocupamos a mentores que tengan los resultados que estamos buscando y por lo



tanto la gran conclusión es que **sí podemos** y por lo tanto **seguiremos adelante**. Por último te dejo esta pequeña reflexión.

## **REFLEXIÓN**

Una vez un reportero le preguntó a un agricultor -¿Por qué divulgas tu método secreto de cómo cultivar maíz? Sobre todo cuando, cada año, los demás compiten contigo en el concurso de “EL MEJOR MAÍZ DEL ESTADO”- El agricultor respondió, pues, el viento lleva el polen del maíz maduro de una parcela a otra. Si mis vecinos cultivaran maíz de menor calidad, la polinización cruzada también reduciría la calidad de mi sembradío constantemente. Si voy a sembrar un buen maíz, tengo que ayudar a que mi vecino también lo haga. En muchas situaciones de la vida sucede esto. Los que quieren lograr éxito, deben ayudar a los demás a conseguirlo también.

## **INVITACIÓN**

Bien, tal como esta historia, así es mi filosofía para hacer negocios, compartir nuestra mejor semilla a la gente que quiere recorrer este camino de la mejor forma, esto en ningún sentido quiere decir que es gratis, todo lo bueno tiene un precio, sin embargo, es un precio que todas las personas que realmente están comprometidas estarán dispuestas a pagar por un negocio de inversiones próspero, la invitación sólo es para aquellos que van por el resultado, la invitación es para que te integres con nosotros en el nivel que tú quieras. Sólo te pido tres requisitos: debes tener una mentalidad de abundancia, estar dispuesto a ser disciplinado para hacer el negocio y estar dispuesto a pertenecer a un equipo. Si tu coincides como persona con estos requisitos, bienvenido a mi familia empresarial.

## **NUESTRO EQUIPO**

Nuestra marca CÍRCULO INTERNACIONAL DE BIENES RAÍCES tiene una empresa filial que se llama CÍRCULO DE

INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS el cual tiene como objetivo ayudar a inversionistas a que tengan un crecimiento financiero exponencial a través de inversiones en bienes raíces; para cumplir esta meta, hemos desarrollado varias líneas de negocio porque sabemos que cada quien tiene un nivel o un interés particular, ya sea como emprendedor, empresario o inversionista. Me permitiré platicarte de nuestros productos.

## **CURSO LÁSER DE REMATES BANCARIOS**

Este es un programa para emprendedores e inversionistas que tienen nociones de qué son los REMATES BANCARIOS y quieren saber más; quieren saber si este negocio es para ellos (le llamamos láser porque es 100% enfocado sólo al tema de inversiones en remates). En este curso te enseñamos a detalle los procesos que te ayudarán a adquirir de forma exitosa una inversión en remates bancarios, te ayudamos a hacer los cálculos necesarios si es que tu ya tienes oportunidades de inversión de remates en puerta, te mencionamos las estrategias que nos han funcionado para detonar nuestro negocio, te enseñamos a vender rápidamente tu inmueble, te compartimos detalles del proceso de remodelación de una casa y te equipamos con una plataforma virtual donde puedes ver videos 24/7 para profundizar en los temas.

## **MEMBRESÍA PARA INVERSIONISTAS / CÍRCULO DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS**

Nosotros como inversionistas conocemos el proceso de comenzar desde cero y desde menos uno. Cuando iniciamos en este mundo algunas veces lo que más cuesta es conseguir el flujo de oportunidades, a nosotros nos costo mucho tiempo, esfuerzo, sudor y casi casi lágrimas para conseguir las oportunidades. Cuando nosotros comenzamos no había tanta información, sin embargo empezamos a trabajar temprano y la semilla ya dio frutos; ahora tenemos un flujo constante que los bancos y recuperadoras de cartera y particulares ponen a nuestra disposición para invertir o

ayudarles a comercializar. Así que creamos un grupo que le llamamos **CÍRCULO DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS**, este nombre obedece a que formamos un grupo exclusivo de inversionistas para poder invertir de forma individual o grupal, aquí te enseñamos a potencializar tu negocio. Nuestro grupo tiene reuniones en donde una vez al mes tú participas, convivimos, hablamos de temas de especialidad en remates bancarios con expertos en la materia, te compartimos experiencias de negocios y sobre todo te apoyamos a crecer. Una de las bondades de que tu pertenezcas a este **CÍRCULO** de empresarios es que si no sabes nada y nunca has invertido, aquí, mediante la práctica y el constante entrenamiento de negocios te volverás un experto.

## **PROGRAMA PERSONALIZADO DE COACHING**

Creemos firmemente que cualquiera que tenga un compromiso de crecer, le es posible siempre y cuando tenga las herramientas necesarias. Nosotros con este entrenamiento te enseñamos qué es lo que tienes que hacer específicamente para tener siempre un flujo de inversionistas que quieran participar contigo, también te enseñamos cuál es la estructura empresarial que te conviene para desarrollarte en este negocio según tu perfil, te entregamos los contratos que debes utilizar y cómo utilizarlos a la hora de firmar con los inversionistas, este programa lo creamos específicamente para la gente que quiere aprender a trabajar con el capital de otros, o que cuenta con un capital pequeño o que quiere potencializar sus inversiones con el dinero de terceros.

## **LICENCIA**

En nuestra licencia nosotros te brindamos la oportunidad de que tú puedas invertir directamente con dinero propio o dinero de terceras personas, pero también te brindamos la oportunidad de que tú puedas pasar el negocio y compartimos rendimientos contigo; en la licencia te enseñamos cómo volverte un especialista en generar dinero pasando oportunidades de negocio a otros inversionistas.

## **FRANQUICIA PERSONAL**

En nuestra franquicia te brindamos todo nuestro *know how* y el respaldo de nuestra marca, para que la utilices de manera personal o en tu negocio de inversiones; te brindamos el soporte a ti y a un máximo de 3 personas, te damos las herramientas para que reclutes a tu equipo y los desarrolles, además te integramos a nuestra RED de aliados comerciales a nivel nacional e internacional. Tendrás la oportunidad de entrar a nuestro CÍRCULO DE INVERSIONISTAS para también invertir con dinero propio o dinero de terceros, aquí se requiere un compromiso a largo plazo y eres prácticamente parte de nuestra familia de primera línea.

## **FRANQUICIA CORPORATIVA**

Nosotros sabemos que cada empresario o inversionista tiene diferentes necesidades, así que creamos la FRANQUICIA CORPORATIVA para brindarte todas nuestras herramientas llave en mano, tú que eres empresario y estás preparado para adquirir una OFICINA con nuestra marca y dedicarte al 100% a este negocio o que tienes la capacidad de poner a una persona que le dedique el 100% a generar dinero en este fabuloso negocio, esta opción es para ti. Además de brindarte todas las herramientas, nuestro equipo personalmente apoya al desarrollo de tu equipo en reuniones presenciales, en esta posición el número de personas de tu equipo pueden ser ilimitadas.

## **LA GARANTÍA DE TENER RESULTADOS**

¿Participar con nosotros te da la garantía de tener resultados? No, si leíste bien, la verdad es que no, tenemos personas que participan sólo pagando su curso, membresía y nunca llegan a sus entrenamientos; esa es la única manera en la que no te puedo garantizar los resultados. Sin embargo, si participas en cualquiera de nuestros cursos, entrenamientos, licencias o franquicias y te

mantienes haciendo lo que te enseñamos y persistes, no hay forma de que no tengas resultados. Nuestros modelos de negocio ya están probados porque nosotros hacemos el negocio y la gente a la que le enseñamos hace lo mismo y tiene resultados.

## **CUÁNDO Y CÓMO EMPEZAR**

Aunque este negocio lo podría hacer cualquiera, la verdad es que queda reservado para la gente que sabe que para hacer negocios tiene que pagar un precio. Este negocio me encanta porque trato con mucha gente que ya conoce lo que es tener una empresa, negocio, comercio o un puesto directivo y lo que significa sacar a flote un proyecto y prosperar; así que cuando trato con ellos me siento en mi ambiente y en armonía, amo y disfruto trabajar con gente que comparte una visión de prosperidad pero también de trabajo, que mira los resultados y sabe que va a costar pero que sabe también que lo va a lograr porque tiene el compromiso. Así que si perteneces a este grupo de personas que sabe que el momento es ahora, porque el momento perfecto para empezar cualquier proyecto nunca llega, da el primer paso.

## **PRIMER PASO**

Si decides comenzar, solo sigue mi esquema, enfócate en buscar el flujo de oportunidades y filtra, recuerda siempre filtrar a todas las empresas; ese es tu reto inicial, a continuación sigue el sistema de enriquecimiento en remates bancarios que aquí te presento, el sistema no falla, las personas si fallan al no seguir el sistema.

Si decides que la mejor alternativa para ti es integrarte a nuestro **CÍRCULO DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS**, ¡felicidades y bienvenido!, aquí te dejo nuestra pagina y datos para que nos contactes.

**VISÍTANOS EN**  
**[www.librorematedecajas.com](http://www.librorematedecajas.com)**  
**Ó ENVÍA UN WHATSAPP AL NÚMERO**  
**55 7071 9646**  
**CON EL MENSAJE:**

**“QUIERO SER PARTE DEL CÍRCULO  
DE INVERSIONISTAS EN REMATES”**

Tanto si decides hacer tu camino o quieres acompañarnos en nuestro recorrido como CÍRCULO INTERNACIONAL DE INVERSIONISTAS EN REMATES BANCARIOS te comparto de corazón la siguiente anécdota:

En una ocasión uno de mis mentores me platicó que cuando falleció su papá (un hecho que en ese momento tenía un par de días), él se dio cuenta que había tenido la oportunidad de pagar el funeral que realmente había querido para su papá y que había tenido la ceremonia que la familia había querido y que pudo traer a su familia de diferentes lados del país y desde Estados Unidos, y que daba gracias por ser un empresario, porque pudo pagar todo lo que se ocupó en la ceremonia. Pagó todo sin problema alguno y que sobre TODO, pudo disponer de TIEMPO para estar con su familia, y me dijo -HERBERT si yo hubiese sido empleado, probablemente hubiera tenido para pagar algunas cosas, pero una cosa es seguro, no hubiera tenido el TIEMPO para estar con mi familia sin presiones. Herbert, me doy cuenta que EL DINERO NO ES BUENO, EL DINERO ES MUY MUY BUENO, porque pude compartir con mi familia todo lo que quise-.

Su forma de ver las cosas me gustó y le di completamente la razón, y reconozco que lo entendí a cierto nivel.

Hace casi un año viajé a ver a mi hermano, mi hermano se llama RAFAEL o RAFA para los amigos. Para ser franco creo que Dios, el universo, el cosmos existen porque puedo experimentar el amor que siento por él, un amor indescriptible al igual que el que siento por mi madre. Mi viaje fue a Los Ángeles California, ahí estuvimos paseando dos días y de ahí viajamos al condado de Kern específicamente a la ciudad de Bakersfield, California, estuvimos un día y al segundo día mi mamá se enfermó de una infección severa en los riñones, la infección paso al torrente sanguíneo, todo fue muy muy rápido, mi madre casi muere; nunca se había enfermado gravemente y en esa ocasión fue muy drástica la infección, ví como mi mamá, el ser que más amo en la vida, se me estaba yendo poco a poco. Para el cuarto y quinto día en el hospital todo empeoraba, en 6 días aproximadamente su cuerpo casi se secó por completo, literalmente mi hermano y yo teníamos que cargarla para que ella pudiera medio apoyarse en sus pies y apenas dar unos pasos muy lentamente, la ayudábamos a bañarse y asearse, darle de comer en la boca y estar al pendiente día y noche de su evolución; después del sexto día se empezó a recuperar y días después salimos del hospital, mi mamá mi hermano y yo, hoy mi madre está fuerte y sana.

Te cuento esto porque ahora yo soy el que te dice:

---

(tu nombre) EL  
DINERO NO ES BUENO, EL DINERO ES MUY MUY BUENO.

Si mi hermano y yo no hubiéramos sido empresarios y no hubiéramos tenido dinero, te aseguro que no hubiéramos podido estar en ese momento con ella.

Cuando tengo que decidir qué tipo de vida quiero, pienso en mi hermano y en mi mamá, los pensamientos que me llegan en enseguida es que quiero lo mejor del mundo para compartir con mi mamá, mi hermano y mi familia.

Probablemente esta historia te ayude a saber si este negocio es para ti. Si sí lo es, te invito a que tomes acción.

El tiempo de vida que nos fue entregado para vivir es muy breve, mi mejor deseo es que realmente lo vivas y lo vivas en abundancia y prosperidad.



*“Siempre en mis sueños he volado,  
siempre que he podido correr he corrido,  
a veces he caminado a paso veloz,  
pero siempre he caminado y  
aún cuando pareciera que no camino  
estoy avanzando,  
la vida me puede señalar por mis acciones  
pero nunca me podrá juzgar  
por no avanzar hacia mi meta.”*

**Herbert Moguel**