

## CHECK LIST COMPLETO PARA UN WHOLESALE-PRO INTENSIVO

- 1.- Estudia tu mercado** *(En especial donde vas a Trabajar y que nicho vas usar).*
- 2.- Que Estrategia de Marketing Vas Usar** *(Cartas, Cold-Calling, Knocking on Doors, Listings, puedes ver tu M.I.I. para encontrar scriptst, plantillas de cartas y flyers).*
- 3.- Ubicar, identificar encontrar y evaluar la Propiedad** *(Puedes Evaluar tu propiedad rápido con tu M.I.I. y Haz una Cita con el Dueño o Agente de Ventas).*
- 4.- Ver la propiedad y tomar fotos y video** *(Usa la plantilla que está en tu M.I.I. para que hagas una inspección rápida, esta actividad la puedes hacer también después de que se puso en contrato la propiedad).*
- 5.- Negociar y llegar a un acuerdo.** *(Hacerlos después de ver visto la propiedad y de haber sacado tus números bien minuciosos Usa la plantilla que está en tu M.I.I. para sacar números certeros, así como tu Launch proyect).*
- 6.- Ponerlo en escrito ósea bajo contrato y que comprador y vendedor lo firme** *(El contrato se encuentra en tu M.I.I. y firmar como “and/or assigns”).*
- 7.- Abrir Escrow con Tu compañía de título o abogado de cierre y enviar copia del acuerdo con “Un Depósito”** *(En tu M.I.I. se encuentra una Plantilla de Como mandar Abrir Escrow).*
- 8.- Hacer inspecciones y re-verificar números** *(Puedes hacer las inspecciones, con 1 hasta 3 Contratistas diferentes o las puedes hacer tu con las plantillas que tienes en tu M.I.I. y también Puedes Hacer Tus números con tu “Launch Proyect con tu mismo programa).*
- 9. Promoverla para hacer Wholesale y hacerle Marketing** *(Lo puedes hacer con otros inversionistas o en grupos de Bienes Raíces como este y otros).*
- 10.- Encontrar el comprador, negociar y llegar a un acuerdo.** *(Ser muy claro, ético y profesional).*
- 11.- Mandarle Tu Disclaimer como Inversionista Wholesaler** *(Lo Encuentras en tu M.I.I. de preferencia mandar el documento a firma digital y esperar a que lo firme).*
- 12.- Mandar el Contrato de Deposito Anticipo** *(Estipular aquí en cuanto vendes tu contrato y que tu deposito se te entregue al cierre de escrow, este contrato lo Encuentras en tu M.I.I. de preferencia mandar el documento a firma digital y esperar a que llegue el depósito de la venta del contrato).*
- 13.- Una vez que tienes el depósito en tu cuenta Visible del comprador entonces podrás recolectar la ganancia.** *(Asegúrate de que sea exactamente lo que tú le vendiste el deal).*
- 14.- Crear la Asignación Oficial que se llama “Assignment of Agreement”** *(Redactar todos tus términos y poner estipulado que el depósito se te entregue al cierre de escrow, el contrato lo Encuentras en tu M.I.I. de preferencia mandar el documento a firma digital).*
- 15.- Enviar el “Assignment of Agreement” a Escrow** *(Mandar tu un correo de cambio de Cerrador y Describir los términos, el ejemplo de ese correo lo encuentras en tu M.I.I. todo detallado).*
- 16.- Una vez que cierre tu comprador entonces podrás recolectar tu Depósito** *(El depósito que tu diste desde que abriste escrow y que estipulaste que se te entregara al cierre de escrow).*

## DOCUMENTOS QUE NECESITARAS

### Para Tu Estrategia de Marketing

- **Plantillas de Cartas que vas a mandar** *(Que mandes de 10,000 a 15,000 cartas Para que hagas hasta unos 5 tokes y vallas limpiando tus listas)*
- **Script de Cold-Calling** *(Para Cerrar Por teléfono usando un CRM que te ayude hacer hasta 10-15 llamadas al mismo tiempo y que hagas de 1,000 a 1,500 llamadas por semana)*
- **Articulos para Knocking on Doors** *(Puedes usar “Flyers” o “Door Hanger” y “Business Cards”)*

### Para Evaluar Tu Propiedad

- **Guia de Referencia de Costos de Remodelación** *(te ayuda a sacar los costos de remodelación, con precios certeros que usan los contratistas)*
- **Launch Project** *(te permite sacar números precisos ya que es una calculadora para inversionistas)*
- **Costos de Reparación Detallado para Inspeccionar** *(Este Documento te sirve cuando veas la propiedad vas apuntando lo que la propiedad requiere, ya tiene los costos actualizados y te sirve para sacar los números exactos y te servirá para que te puedas enfocar en hacer tu “scope work”).*
- **Plantilla Scope Work** *(Este Documento te sirve cuando para que tu contratista vea exactamente lo que se va hacer exactamente con el presupuesto que tu señalaste y con eso él te hará su cotización de lo que te va a cobrar y hará su contrato, con esa orden de trabajo que le diste tu)*

### Contratos

- **Acuerdo de Compra y Venta-“Real Estate Purchase and Sale Agreement”** *(Contrato de compra de la propiedad para inversionistas)*
- **Adendums** *(Contrato de Agregaciones o Desacuerdos del PSA)*
- **Disclaimer de Wholesaler-“General Disclosure, Confidentiality and Non-Circumvent Acknowledgement & Agreement”** *(Para deslinda de responsabilidades como Wholesaler y proteccion)*
- **Deposito Anticipo de Wholesaler-“DEPOSIT/ADVANCE Initial Deposit Amount for Assignment of RE-PSA”** *(Documento para Cobrar tu Ganancia antes de Asignar contrato)*
- **Acuerdo de Asignacion –“Assignment of Real Estate Purchase and Sale Agreement”** *(Documento para Asignar el Contrato)*
- **Contrato de Construcción- CONSTRUCTION AGREEMENT** *(Lo podrás usar para contratar a un contratista y poner acuerdos claros, ya que es bueno tener todo listo)*

## Cláusulas que Podrás Usar Para Estipular Acuerdos Comunes

- 1. Seller to stay for 30 days after close of escrow at no cost to seller**  
*El vendedor permanece en la propiedad durante 30 días después de cerrar el trato sin costo alguno para el vendedor.*
- 2. Seller to credit buyer \$\_\_\_ at close of escrow.**  
*El vendedor acredita al comprador \$\_\_\_ al cierre del escrow.*
- 3. Sellers agree to have a \$25K deposit released to the buyer at closing. If the seller vacates as agreed then the buyer will return the deposit. If the seller does not vacate as agreed then it forfeits the deposit.**  
*El vendedor está de acuerdo en tener un depósito de \$25K entregado al comprador en el cierre. Si el vendedor desaloja según lo acordado, el comprador deberá devolver el depósito. Si el vendedor no desaloja según lo acordado, perderá el depósito.*
- 4. Seller to take all vessels & RV's from the property 2 days before close of escrow**  
*Vendedor debe remover todos los botes y vehículos recreacionales de la propiedad 2 días antes del cierre de escrow*
- 5. Seller to take all valuable personal belongings and the rest can remain at the property**  
*El vendedor puede tomar todas sus pertenencias personales de valor y el resto pueden permanecer en la propiedad*
- 6. Buyer agrees to buy in AS IS and WHERE IS condition**  
*El comprador se compromete a comprar en la condición en la que está y dónde está.*
- 7. Close of escrow to be 7 days after tenant vacates**  
*El cierre del escrow será 7 días después de que el inquilino desaloje*
- 8. Close of escrow to be 14 days after title is clear by written notice of title company**  
*El cierre del escrow será 14 días después de que el título esté limpio mediante notificación por escrito de la compañía de título.*
- 9. Inspection contingency removal to be 14 days after seller delivers all disclosures to buyer**  
*Se removerá la contingencia de inspección 14 días después de que el vendedor entregue toda la información/declaraciones al comprador.*
- 10. Buyer may pay cash or hard money at buyers choice**  
*El comprador puede pagar en efectivo o préstamo duro a la elección del comprador.*



## Financial & Investors Group

- 11.** Seller and buyer agree to a new purchase price of \_\_\_\_.  
*Vendedor y comprador acuerdan un nuevo precio de compra de \_\_\_\_.*
- 12.** Seller to transfer deposits and rents to be prorated to buyer  
*El vendedor transferirá los depósitos y las renta de manera proporcional al comprador.*
- 13.** Buyer to assign contract at any time without seller consent  
*El comprador puede asignar el contrato en cualquier momento sin el consentimiento del vendedor*
- 14.** Seller to owner finance under following terms \_\_% of purchase at \_\_ Interest Only Rate for \_\_, with no prepayment penalty and no due on sale clause.  
*El vendedor financiará el \_\_% de la compra a \_\_% de interés simple durante \_\_ años, sin penalización por pago anticipado y sin la cláusula "Due on Sale" (Sin Llamar el Préstamo).*
- 15.** Seller agrees that seller carry loan to be subordinated in the event property is refinanced  
*El vendedor acepta que se subordine el préstamo del vendedor en caso de refinanciación de la propiedad.*
- 16.** Seller to owner carry on second position  
*El vendedor se compromete a financiar en segunda posición.*
- 17.** This purchase is subject to the existing loan to remain in place  
*Esta compra está sujeta a que se mantenga el préstamo existente en la propiedad.*
- 18.** Seller understands that access is to be given to professionals such as architects, engineers, contractors, subcontractors, insurance agents, etc...  
*El vendedor entiende que se debe dar acceso a profesionales como arquitectos, ingenieros, contratistas, subcontratistas, agentes de seguros, etc...*

## Conclusión

***Esta guía proporciona una base sólida para entender las consideraciones legales y fiscales del wholesaling inmobiliario. Asegúrate de consultar con profesionales legales y fiscales para adaptar esta información a tus necesidades específicas y cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables. Con esta preparación, estarás bien equipado para manejar las transacciones de wholesaling de manera efectiva y segura.***

***¡Nos vemos en el taller!  
¡Buena suerte en tu taller y en tus futuras inversiones!***



**SIGANOS EN NUESTRAS  
REDES SOCIALES**



**DEJANOS TU RESEÑA EN FACEBOOK  
Y OBTEN UN REGALO**

**SOLO DALE CLICK AQUÍ**