

Los 50 Prompts que Potenciarán tu Flipping con Inteligencia Artificial

La Nueva Frontera del Inversionista Inteligente

La Inteligencia Artificial no sustituye la intuición ni la estrategia, pero convierte a un inversionista en una máquina de decisiones precisas y eficientes.

El flipping inmobiliario siempre ha sido un negocio basado en el análisis del mercado, la evaluación de propiedades y la ejecución estratégica. Durante décadas, la clave del éxito ha estado en la combinación de experiencia, análisis y acceso a información privilegiada.

Pero ahora, hay un nuevo jugador en la cancha: **la Inteligencia Artificial (IA)**.

Lo que antes requería días de análisis, múltiples cálculos y validaciones ahora puede resolverse en minutos con herramientas de IA que identifican oportunidades, optimizan la evaluación de costos y rentabilidad, y permiten estructurar estrategias de compra, remodelación y venta con una precisión antes impensada.

Este Documento no es un extra ni una simple curiosidad tecnológica. Es **una ventaja estratégica real** que puede reducir riesgos, aumentar la rentabilidad y permitirte escalar más rápido en el mundo del flipping.

Sabemos que escribir manualmente los prompts desde un libro puede ser tedioso. Para facilitarte el trabajo, hemos reunido **todos los prompts en formato digital** en un solo enlace para que puedas copiarlos y usarlos de inmediato.

Instrucciones de uso

- ❶ **Ubica el prompt que necesitas** según la etapa en la que te encuentras.
- ❷ **Personalízalo** con los datos de tu inversión.
- ❸ **Ejecútalo en una herramienta de IA** y usa los insights para tomar decisiones más rápidas y precisas.

 **La IA no reemplaza tu criterio, pero sí lo amplifica.** Los inversionistas que integren esta tecnología en sus decisiones estarán siempre un paso adelante.

🔥 Ahora sí, entremos en acción. 🚀

Virgilio Raiden

Índice de Prompts

Roadmap y Planificación del Flipping

- **Prompt 1:** Crear un Roadmap Personalizado para tu Primer Flipping
- **Prompt 2:** Aplicar la Regla del 70% para Evaluar una Propiedad
- **Prompt 3:** Identificar y Evitar Errores Comunes al Calcular el ARV
- **Prompt 5:** Encontrar Tu Mercado: Definir Dónde Operar
- **Prompt 6:** Evaluación de un Mercado Potencial para Flipping
- **Prompt 7:** Determinar si estás en un Mercado de Compradores o Vendedores

Estrategias de Compra y Análisis de Inversión

- **Prompt 8:** Estrategias para Comprar Inteligentemente según el Tipo de Mercado
- **Prompt 9:** Estrategias de Venta para Maximizar Ganancias según el Mercado
- **Prompt 10:** Análisis de Tendencias a Largo Plazo en el Mercado
- **Prompt 11:** Evaluar la Rentabilidad de una Propiedad
- **Prompt 12:** Evaluar Varias Propiedades y Elegir la Mejor Opción
- **Prompt 13:** Detectar Sesgos Antes de Hacer una Oferta

Estrategia Legal y Financiamiento

- **Prompt 14:** Elegir la Mejor Estrategia Legal para Comprar una Propiedad de Flipping
- **Prompt 15:** Negociación de Términos en un Contrato Preliminar - Boleto de Compraventa
- **Prompt 16:** Estrategia de Compra con Opción de Compra

FLIPPING MASTER

- **Prompt 17:** Cómo Encontrar un Notario o Escribano con Visión Estratégica
- **Prompt 18:** Evaluar Opciones de Financiamiento para Flipping
- **Prompt 19:** Presentación Profesional para Financiamiento a Tasa de Interés

Atraer y Convencer Inversores

- **Prompt 20:** Diseñar una Estrategia de Captación de Inversores
- **Prompt 21:** Crear una Presentación Persuasiva para Inversores
- **Prompt 22:** Preparar una Reunión con un Inversor y Manejar Objeciones
- **Prompt 23:** Crear una Presentación Persuasiva del Modelo de Negocio
- **Prompt 24:** Generación de Contrato de Inversión para Flipping
- **Prompt 25:** Generar un Informe Técnico Contable y Fiscal para Flipping

Inspección y Relevamiento de la Propiedad

- **Prompt 26:** Generación de Informe de Inspección para Negociación del Precio
- **Prompt 27:** Evaluación de Instalaciones de Plomería y Electricidad
- **Prompt 28:** Evaluación de Accesos y Logística para la Remodelación
- **Prompt 29:** Evaluación de Riesgos Estructurales Basados en Fotos y Videos

Estrategia de Remodelación y Control de Costos

- **Prompt 30:** Análisis de Remodelación Basado en Dual Focus
- **Prompt 31:** Evaluación de Materiales y Terminaciones según ARV
- **Prompt 32:** Simulación de Presupuesto y Ajuste de Costos
- **Prompt 33:** Prevención de Sobrecostos en la Obra
- **Prompt 34:** Cómo Negociar con un Contratista General o Subcontratistas
- **Prompt 35:** Estrategias para Resolver Problemas en la Obra

Gestión de Riesgos y Solución de Problemas

- **Prompt 36:** Evaluación de Riesgos Antes de Comprar

FLIPPING MASTER

- **Prompt 37:** Ajuste de Estrategia Cuando el Mercado Cambia
- **Prompt 38:** Control de Costos y Gestión de Sobrecostos en la Remodelación
- **Prompt 39:** Prevención de Problemas Legales y Documentación de la Propiedad

Preparación Estratégica para la Venta

- **Prompt 40:** Plan de Acción para una Venta Rápida
- **Prompt 41:** Análisis Visual de la Propiedad y Recomendaciones de Mejora
- **Prompt 42:** Encuentra Servicios de Home Staging en mi Ciudad
- **Prompt 43:** Plataformas de Staging Virtual y Sus Planes
- **Prompt 44:** Evaluar el Precio de Venta Óptimo de un Flip

Escalabilidad y Crecimiento del Negocio de Flipping

- **Prompt 45:** Definir las Preguntas Clave para Escalar en Flipping
- **Prompt 46:** Diseñar un Plan de Expansión para un Negocio de Flipping
- **Prompt 47:** Construcción de un Equipo de Flipping Escalable
- **Prompt 48:** Atraer y Retener Inversores Recurrentes
- **Prompt 49:** Diseño de una Estrategia para Convertirse en un Referente en Flipping
- **Prompt 50:** Estrategia para Atraer Inversores sin Salir a Buscarlos

◆ PROMPT 1: Crear un Roadmap Personalizado para tu Primer Flipping

 **Capítulo relacionado:** *Diseñando tu Roadmap Personal*

 **Crea un plan detallado en 12 semanas para completar tu primer flip con éxito.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación (ciudad, país)
- Experiencia previa en bienes raíces, construcción o inversiones
- Capital disponible o necesidad de financiamiento

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un mentor experto en flipping inmobiliario. Estoy diseñando mi Roadmap Personal para completar mi primer flip en [ciudad, país] en 12 semanas. Quiero un plan detallado basado en mis fortalezas y debilidades, dividido en fases claras, con acciones concretas para cada semana.

 **Datos clave sobre mí:**

- Experiencia previa: [Explica si tienes experiencia en inmobiliaria, construcción, inversiones o si eres principiante].
- Capital disponible: [Indica si tienes fondos propios o necesitas inversores/financiamiento].
- Zona de inversión: [Describe el mercado inmobiliario donde operarás].

◆ **Tu tarea:**

Definir mi Meta Principal

- Establece una meta clara y medible en función de mis recursos y experiencia.
- Ejemplo: “Comprar una propiedad con alto potencial y comenzar la remodelación con un margen del 20%.”

Identificar mis Fortalezas y Debilidades

- Pregúntame cuáles son mis habilidades y en qué áreas necesito mejorar.

- Dame sugerencias para aprovechar mis fortalezas y compensar mis debilidades.

③ Estructurar mi Roadmap en 3 Fases (4 semanas cada una)

- **Semanas 1 a 4:** Análisis de mercado, definición de territorio, contacto con corredores.
- **Semanas 5 a 8:** Presentación de propuestas a inversores y cierre de financiamiento.
- **Semanas 9 a 12:** Compra de la propiedad y planificación de la remodelación.
- Ajusta estas fases según mi perfil y mercado local.

④ Asignar Acciones Concretas por Semana

- Genera una lista clara de tareas semanales para avanzar sin perder tiempo.
- Ejemplo para la Semana 1: “Visitar 10 propiedades, hablar con 5 corredores y analizar precios en la zona.”

⑤ Plan de Revisión y Ajustes Semanales

- ¿Cómo puedo evaluar mi progreso cada semana?
- ¿Qué métricas o indicadores debo usar para saber si estoy avanzando correctamente?

♦ Formato esperado:

Devuélveme un plan estructurado con mis 12 semanas detalladas, incluyendo metas, acciones clave y ajustes recomendados. Usa listas claras y asegúrate de que sea aplicable a mi ciudad y situación personal.”

 **Regla de Oro:** *Un roadmap sin estructura es solo una lista de deseos. La IA puede ayudarte a diseñar un plan realista adaptado a tu situación.*

◆ PROMPT 2: Aplicar la Regla del 70% para Evaluar una Propiedad

 **Capítulo relacionado:** *Los Números del Flipping - La Base de Toda Decisión*

 **Determina el precio máximo de compra asegurando rentabilidad.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación (ciudad, país)
- ARV estimado (valor de venta después de la remodelación)
- Costo de remodelación

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista de inversiones inmobiliarias especializado en flipping en [ciudad, país]. Quiero evaluar si una propiedad es una buena oportunidad de inversión utilizando la Regla del 70%.

 **Datos de la propiedad:**

- ARV estimado: [Inserta el valor de venta después de remodelación].
- Costo de remodelación: [Inserta estimación total].

◆ **Tu tarea:**

1) Aplica la Regla del 70%:

- Fórmula: $(ARV \times 70\%) - \text{Costos de Remodelación}$.
- Calcula el precio máximo de compra que me permitirá obtener una rentabilidad adecuada.

2) Analiza si la propiedad es viable:

- Compara este precio con el precio de venta actual.
- Si el precio de venta es mayor al límite calculado, explica por qué el negocio no es viable.

3) Dame recomendaciones:

- ¿Cuál sería un precio de compra ideal para maximizar el margen de ganancia?

FLIPPING MASTER

- ¿En qué casos podría flexibilizar esta regla en mi mercado local?

♦ **Formato esperado:**

Devuélveme un análisis estructurado con la fórmula aplicada, el resultado del cálculo y una breve recomendación sobre si esta propiedad es una buena inversión o no.”

 **Regla de Oro:** *La Regla del 70% es una guía fundamental para asegurar que una inversión en flipping sea rentable.*

◆ PROMPT 3: Identificar y evitar errores comunes al calcular el ARV

 **Capítulo relacionado:** *Los Números del Flipping - La Base de Toda Decisión*

 **Evita errores de cálculo en el ARV antes de hacer una oferta.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Características (metros cuadrados, habitaciones, baños)
- Comparables utilizados para calcular el ARV

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un experto en análisis de inversiones inmobiliarias en [ciudad, país]. Quiero validar si mi ARV (After Repair Value) está correctamente calculado y corregir posibles errores antes de hacer una oferta por la propiedad.

 **Datos de la propiedad:**

- Ubicación: [Ciudad y barrio]
- Tamaño: [Metros cuadrados]
- Habitaciones y baños: [Cantidad]
- Estado tras la remodelación: [Describe cómo quedará la propiedad]

 **Comparables utilizados:**

- 1 Propiedad A vendida en \$[X]
- 2 Propiedad B vendida en \$[X]
- 3 Propiedad C vendida en \$[X]

◆ **Tu tarea:**

1 **Revisar los comparables y confirmar si son adecuados:**

- ¿Son realmente comparables en ubicación, tamaño y estado?
- ¿Están dentro del rango de tiempo recomendado (3-6 meses)?

FLIPPING MASTER

② Identificar posibles errores:

- ¿He sobreestimado el ARV?
- ¿Estoy basándome en propiedades mal seleccionadas?
- ¿He ignorado costos de remodelación que afectarían el valor final?

③ Dar una recomendación final:

- ¿El ARV calculado es confiable?
- Si es incorrecto, ¿cómo debería ajustarlo para reflejar la realidad del mercado?

♦ Formato esperado:

Devuélveme un informe con un análisis del ARV calculado, señalando posibles errores y sugiriendo ajustes para obtener una valoración precisa.”

 **Regla de Oro:** *Un ARV mal calculado puede hacer que pierdas dinero. Antes de hacer una oferta, usa IA para validar tus datos y corregir posibles errores en la valoración.*

◆ PROMPT 4: Identificar y evitar errores comunes al calcular el ARV

 **Capítulo relacionado:** *Los Números del Flipping - La Base de Toda Decisión*

 **Evita errores de cálculo en el ARV antes de hacer una oferta.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Características (metros cuadrados, habitaciones, baños)
- Comparables utilizados para calcular el ARV

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un experto en análisis de inversiones inmobiliarias en [ciudad, país]. Quiero validar si mi ARV (After Repair Value) está correctamente calculado y corregir posibles errores antes de hacer una oferta por la propiedad.

 **Datos de la propiedad:**

- Ubicación: [Ciudad y barrio]
- Tamaño: [Metros cuadrados]
- Habitaciones y baños: [Cantidad]
- Estado tras la remodelación: [Describe cómo quedará la propiedad]

 **Comparables utilizados:**

- 1 Propiedad A vendida en \$[X]
- 2 Propiedad B vendida en \$[X]
- 3 Propiedad C vendida en \$[X]

◆ **Tu tarea:**

1 **Revisar los comparables y confirmar si son adecuados:**

- ¿Son realmente comparables en ubicación, tamaño y estado?
- ¿Están dentro del rango de tiempo recomendado (3-6 meses)?

FLIPPING MASTER

② Identificar posibles errores:

- ¿He sobreestimado el ARV?
- ¿Estoy basándome en propiedades mal seleccionadas?
- ¿He ignorado costos de remodelación que afectarían el valor final?

③ Dar una recomendación final:

- ¿El ARV calculado es confiable?
- Si es incorrecto, ¿cómo debería ajustarlo para reflejar la realidad del mercado?

♦ Formato esperado:

Devuélveme un informe con un análisis del ARV calculado, señalando posibles errores y sugiriendo ajustes para obtener una valoración precisa.”

 **Regla de Oro:** *Un ARV mal calculado puede hacer que pierdas dinero. Antes de hacer una oferta, usa IA para validar tus datos y corregir posibles errores en la valoración.*

◆ PROMPT 5: Encontrar Tu Mercado: Definir Dónde Operar

 **Capítulo relacionado:** *Encontrando Tu Mercado: Definir Dónde Operar*

 **Evalúa si un mercado tiene liquidez, demanda y margen de revalorización para flipping.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Información de la zona que estás evaluando (precios de venta recientes, tipo de propiedades, demanda actual)

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista inmobiliario con experiencia en flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando el mercado en el que quiero operar y necesito determinar si es adecuado para flipping.”

 **Detalles del mercado a evaluar:**

- Ubicación: [zona, ciudad, país]
- Rango de precios promedio: [\$XXX - \$XXX]
- Tipo de propiedades en venta: [casas, departamentos, terrenos]
- Tiempo promedio en el mercado: [XX días]

◆ **Factores a analizar:**

- 1) ¿Cómo se compara la velocidad de venta de propiedades en esta zona con el promedio de la ciudad?
- 2) ¿Qué indicadores muestran que este mercado tiene demanda activa para propiedades remodeladas?
- 3) ¿Cuáles son los mayores riesgos de operar en esta zona y cómo puedo mitigarlos?
- 4) Basado en tendencias recientes, ¿este mercado está en crecimiento o en desaceleración?

 **Regla de Oro:** *No basta con encontrar propiedades baratas; la clave es invertir en mercados con liquidez y demanda activa.*

◆ PROMPT 6: Evaluación de un Mercado Potencial para Flipping

 **Capítulo relacionado:** *Encontrando Tu Mercado: Definir Dónde Operar*

 **Determina si un mercado es viable para flipping en función de su liquidez y demanda.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación (zona, ciudad, país)
- Rango de precios promedio
- Tipo de propiedades en venta
- Tiempo promedio en el mercado

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista inmobiliario con experiencia en flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando el mercado en el que quiero operar y necesito determinar si es adecuado para flipping.”

 **Factores a analizar:**

- 1) ¿Cómo se compara la velocidad de venta de propiedades en esta zona con el promedio de la ciudad?
- 2) ¿Qué indicadores muestran que este mercado tiene demanda activa para propiedades remodeladas?
- 3) ¿Cuáles son los mayores riesgos de operar en esta zona y cómo puedo mitigarlos?
- 4) Basado en tendencias recientes, ¿este mercado está en crecimiento o en desaceleración?

 **Regla de Oro:** *No basta con encontrar propiedades baratas; la clave es invertir en mercados con liquidez y demanda activa.*

♦ PROMPT 7: Determinar si estás en un Mercado de Compradores o Vendedores

 **Capítulo relacionado:** *Adaptar tu Estrategia al Mercado: Compradores vs. Vendedores*

 **Evalúa si el mercado en el que operas favorece a compradores o vendedores para definir tu estrategia.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y zona de inversión
- Datos de ventas recientes (si están disponibles)
- Tiempo promedio en el mercado de propiedades comparables

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista inmobiliario con experiencia en flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando el mercado en el que quiero operar y necesito determinar si es un mercado de compradores o de vendedores para definir mi estrategia.

 **Detalles del mercado:**

- Ubicación: [zona, ciudad, país]
- Tipo de propiedades: [casas, departamentos, dúplex]
- Promedio de tiempo en el mercado: [X días]
- Relación precio de venta/oferta: [Ejemplo: propiedades vendiéndose al 95% del precio publicado]

♦ **Factores a analizar:**

- 1 Con base en los datos recientes en [ciudad, país], ¿qué indicadores clave debo analizar para determinar si estoy en un mercado de compradores o de vendedores?
- 2 Analizando los factores DOM (Días en el Mercado), relación oferta/demanda y variación de precios de venta vs. oferta en [ciudad, país], ¿cuál es la tendencia actual del mercado?
- 3 ¿Cómo se comporta esta zona en comparación con otras dentro de la ciudad en términos de velocidad de venta y precio de cierre?
- 4 ¿Qué ajustes debo hacer en mi estrategia de compra y venta según el mercado actual?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *Entender en qué tipo de mercado operas define la estrategia de negociación y venta. No puedes aplicar las mismas tácticas en un mercado de compradores que en uno de vendedores.*

♦ PROMPT 8: Estrategias para Comprar Inteligentemente según el Tipo de Mercado

 **Capítulo relacionado:** *Adaptar tu Estrategia al Mercado: Compradores vs. Vendedores*

 **Ajusta tu estrategia de compra según si el mercado favorece a compradores o vendedores.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Detalles de propiedades en análisis
- Situación del mercado detectada en el Prompt anterior

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un inversionista experimentado en flipping y dime qué estrategias de compra debo aplicar según el mercado actual en [ciudad, país].”

 **Detalles del mercado y propiedades en análisis:**

- Ubicación: [zona, ciudad, país]
- Propiedad A: [precio, estado, tamaño]
- Propiedad B: [precio, estado, tamaño]
- Tipo de mercado identificado: [compradores/vendedores]

♦ **Factores a considerar:**

- ❶ Si estoy en un mercado de compradores, ¿cómo puedo negociar mejores precios y condiciones de compra?
- ❷ Si estoy en un mercado de vendedores, ¿qué estrategias puedo usar para cerrar tratos antes de que los precios sigan subiendo?
- ❸ ¿Cuáles son las señales de alerta que indican que un mercado está cambiando de tendencia y que debo actuar rápido?
- ❹ ¿Cómo afecta la disponibilidad de financiamiento y tasas de interés a la dinámica de negociación?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *No compres con la misma estrategia en todos los mercados. En un mercado de compradores, la paciencia y la negociación agresiva pagan. En un mercado de vendedores, la rapidez y la oferta competitiva son clave.*

◆ PROMPT 9: Estrategias de Venta para Maximizar Ganancias según el Mercado

 **Capítulo relacionado:** *Adaptar tu Estrategia al Mercado: Compradores vs. Vendedores*

 **Ajusta tu estrategia de venta según el mercado para maximizar rentabilidad.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y detalles de la propiedad en venta
- Tendencias de mercado identificadas en el Prompt anterior

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un estratega inmobiliario y ayúdame a vender mi propiedad en [ciudad, país] optimizando la estrategia según el mercado actual.”

 **Detalles de la propiedad en venta:**

- Ubicación: [zona, ciudad, país]
- Tamaño: [XXX m²]
- Estado: [remodelada, necesita mejoras, lista para habitar]
- Precio listado: [\$XXX]
- Tipo de mercado identificado: [compradores/vendedores]

◆ **Factores a analizar:**

- 1 Si estoy en un mercado de compradores, ¿cómo debo fijar mi precio y qué incentivos puedo ofrecer para generar más interés?
- 2 Si estoy en un mercado de vendedores, ¿cómo puedo estructurar la negociación para recibir múltiples ofertas y vender al mejor precio?
- 3 ¿Qué errores debo evitar en la estrategia de comercialización para no quedar atrapado con una propiedad estancada en el mercado?
- 4 ¿Cómo puedo hacer que mi anuncio se destaque en portales inmobiliarios y atraer más visitas en menos tiempo?

 **Regla de Oro:** *Vender rápido no significa vender barato. La estrategia de pricing y negociación debe estar alineada con la demanda del mercado para maximizar el retorno.*

♦ PROMPT 10: Análisis de Tendencias a Largo Plazo en el Mercado

 **Capítulo relacionado:** *Adaptar tu Estrategia al Mercado: Compradores vs. Vendedores*

 **Evalúa el impacto de tendencias económicas y urbanísticas en el flipping a largo plazo.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de interés
- Información sobre desarrollos urbanos o cambios en infraestructura

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un economista especializado en bienes raíces y evalúa cómo las tendencias actuales pueden impactar el mercado inmobiliario en [ciudad, país] en los próximos años.

♦ **Factores a analizar:**

- 1 ¿Cuáles son las proyecciones de crecimiento urbano y desarrollo en esta ciudad en los próximos 5 años?
- 2 ¿Cómo pueden afectar las tasas de interés y el acceso a financiamiento al flipping en esta zona?
- 3 ¿Existen cambios en regulaciones o impuestos que puedan impactar la compra y venta de propiedades en el corto o mediano plazo?
- 4 ¿Qué estrategias de inversión a largo plazo recomendarías para adaptarse a estas tendencias?”

 **Regla de Oro:** *El flipping no solo se trata de lo que ocurre hoy en el mercado, sino de anticiparse a los cambios para maximizar la rentabilidad en el futuro.*

◆ PROMPT 11: Evaluar la Rentabilidad de una Propiedad

 **Capítulo relacionado:** *Los 10 Principios para Elegir la Casa Ideal para Flipping*

 **Calcula si una propiedad es una inversión viable antes de comprar.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y características de la propiedad
- ARV estimado y precio de compra
- Costos de remodelación y otros costos clave (tenencia, venta, financiamiento)
- Margen de ganancia deseado

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un experto en flipping inmobiliario y ayúdame a analizar la rentabilidad de una propiedad en [ciudad, país]. Quiero asegurarme de que este proyecto tenga sentido financiero antes de avanzar.

 **Datos de la propiedad:**

- Ubicación: [Ciudad y barrio]
- Precio de compra: \$[X]
- ARV estimado: \$[X]
- Costos de remodelación: \$[X]
- Otros costos (tenencia, venta, financiamiento): \$[X]
- Margen de ganancia esperado: [Porcentaje o monto en dólares]

◆ **Tu tarea:**

- 1 **Aplica la Regla del 70%** para evaluar si el precio de compra es adecuado.
- 2 **Calcula la rentabilidad estimada** restando todos los costos del ARV.
- 3 **Analiza si los números son realistas** para mi mercado local.
- 4 **Dame una conclusión final:** ¿Es este flip una buena inversión o debería descartarlo?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *Evaluar correctamente la rentabilidad antes de comprar reduce el riesgo y maximiza las probabilidades de éxito en flipping.*

◆ PROMPT 12: Evaluar Varias Propiedades y Elegir la Mejor Opción

 **Capítulo relacionado:** *Evaluación de Propiedades para Flipping*

 **Compara varias opciones de inversión y elige la más rentable.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Descripción detallada de las propiedades en evaluación (ubicación, tamaño, estado actual, precio)

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista inmobiliario con experiencia en flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando varias propiedades y quiero determinar cuál tiene mejor potencial de inversión.”

 **Propiedades en análisis:**

- Propiedad A: [Ubicación, precio, tamaño, estado actual]
- Propiedad B: [Ubicación, precio, tamaño, estado actual]
- Propiedad C: [Ubicación, precio, tamaño, estado actual]

◆ **Factores a considerar:**

- 1 ¿Cuál de estas propiedades tiene el mayor potencial de revalorización según comparables recientes?
- 2 ¿Qué mejoras específicas podrían agregar más valor en cada una de estas propiedades y cuál requeriría menor inversión para lograr un buen margen de ganancia?
- 3 ¿Qué señales de alerta o riesgos debo considerar en cada una de estas opciones para evitar problemas a largo plazo?
- 4 Comparando estas propiedades con el mercado actual en [ciudad, país], ¿cómo se alinean con los valores de venta recientes y la demanda actual?”

 **Regla de Oro:** *Elegir la propiedad correcta es una decisión estratégica. Usa datos y herramientas como la IA para minimizar riesgos y maximizar el potencial de ganancia.*

♦ PROMPT 13: Detectar Sesgos Antes de Hacer una Oferta

 **Capítulo relacionado:** *La Gran Decisión: Evitando Sesgos Cognitivos*

 **Evita tomar decisiones de inversión basadas en sesgos cognitivos en lugar de datos objetivos.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Datos de la propiedad en evaluación (ubicación, precio, ARV proyectado, estado actual)

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista inmobiliario y experto en toma de decisiones racionales en [ciudad, país]. Estoy evaluando una propiedad y quiero asegurarme de que no estoy tomando una decisión basada en sesgos cognitivos.

 **Datos de la propiedad a analizar:**

- Ubicación: [zona, ciudad, país]
- Tipo de propiedad: [casa, departamento, dúplex, etc.]
- Tamaño: [XXX m²]
- Habitaciones: [X]
- Baños: [X]
- Estado actual: [remodelada, necesita mejoras, estado original]

♦ **Factores a considerar:**

- 1 ¿Estoy siendo afectado por el sesgo de confirmación? ¿Cómo puedo validar los datos de esta propiedad sin caer en este error?
- 2 ¿Estoy sobrevalorando esta propiedad debido al efecto halo o a la aversión a la pérdida?
- 3 ¿Estoy cayendo en la falacia del costo hundido y avanzando con esta compra solo porque ya invertí tiempo y esfuerzo en analizarla?
- 4 ¿Cómo puedo hacer una evaluación objetiva para saber si realmente es una buena oportunidad de inversión?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *Antes de comprometerte con una oferta, verifica que tu decisión esté basada en datos y no en emociones. Usa herramientas como la IA para cuestionar tu análisis y asegurarte de que estás haciendo un movimiento inteligente.*

♦ PROMPT 14: Elegir la Mejor Estrategia Legal para Comprar una Propiedad de Flipping

 **Capítulo relacionado:** *Cómo Estructurar Legalmente la Compra de tu Flip*

 **Define la estrategia legal más adecuada para asegurar tu inversión en flipping.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Detalles de la operación de compra (capital disponible, inversores involucrados, financiamiento)
- Ubicación y normativas del mercado en el que se opera

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor legal y financiero especializado en bienes raíces en [ciudad, país]. Estoy por comprar una propiedad para flipping y quiero definir la mejor estrategia legal para asegurar la operación y maximizar mi rentabilidad.”

 **Detalles de la operación:**

- Ubicación del inmueble: [ciudad, país]
- Capital disponible: [\$XXX]
- Tipo de compra: [con financiamiento, con inversores, compra directa]

♦ **Factores a evaluar:**

- 1 ¿Cuáles son las opciones legales disponibles en [ciudad, país] para adquirir una propiedad destinada a flipping? (escritura pública, contrato preliminar - boleto de compraventa, opción de compra, etc.)
- 2 ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada opción en términos de seguridad jurídica y costos fiscales?
- 3 ¿Qué estrategia legal facilita más la reventa y minimiza riesgos para mí como inversionista?
- 4 ¿Qué cláusulas clave debería incluir en el contrato para proteger mi inversión y evitar problemas con el vendedor o con los inversores?

 **Regla de Oro:** *No todas las estrategias de compra son iguales. Elegir la mejor opción legal desde el inicio facilita la inversión y la reventa.*

♦ PROMPT 15: Negociación de Términos en un Contrato preliminar - Boleto de Compraventa

 **Capítulo relacionado:** *Cómo Estructurar Legalmente la Compra de tu Flip*

 **Negocia términos favorables en el contrato preliminar para reducir riesgos en la compra.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Información del acuerdo preliminar (precio, plazos, condiciones de pago)
- Cláusulas específicas a negociar con el vendedor

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un abogado experto en inversiones inmobiliarias en [ciudad, país]. Estoy por firmar un contrato preliminar - boleto de compraventa para adquirir una propiedad de flipping y quiero asegurarme de que el contrato me proteja en todos los aspectos.

 **Detalles del contrato preliminar:**

- Precio acordado: [\$XXX]
- Plazo para completar la compra: [XX días]
- Pago inicial: [\$XXX]

♦ **Factores a negociar:**

- ❶ ¿Qué cláusulas de penalización puedo incluir si el vendedor decide vender la propiedad a otra persona antes del cierre?
- ❷ ¿Cómo puedo estructurar el pago inicial para minimizar riesgos si decido no completar la compra?
- ❸ ¿Cuáles son los mecanismos legales en [país] para asegurar que el vendedor cumpla con su compromiso de venta?
- ❹ ¿Qué opciones tengo si necesito más tiempo para reunir el capital antes del cierre?

 **Regla de Oro:** *Un contrato preliminar - boleto de compraventa bien estructurado protege la inversión y ofrece flexibilidad para completar la compra sin riesgos innecesarios.*

◆ PROMPT 16: Estrategia de Compra con Opción de Compra

 **Capítulo relacionado:** *Cómo Estructurar Legalmente la Compra de tu Flip*

 **Utiliza una opción de compra para asegurar una propiedad sin compromiso inmediato de compra.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y precio de la propiedad en evaluación
- Plazo de la opción y condiciones de pago

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un abogado especializado en bienes raíces en [ciudad, país]. Quiero estructurar una opción de compra para asegurarme una propiedad de flipping sin necesidad de adquirirla de inmediato.

 **Detalles de la opción de compra:**

- Ubicación: [ciudad, país]
- Precio de compra acordado: [\$XXX]
- Plazo de la opción: [XX días]

◆ **Factores a definir:**

- 1 ¿Cómo debe estructurarse una opción de compra para que sea legalmente válida y me proteja de cambios en la voluntad del vendedor?
- 2 ¿Cuáles son los términos ideales para que la opción de compra me dé flexibilidad sin que implique una obligación de compra inmediata?
- 3 ¿Qué cláusulas debo incluir para poder transferir la opción a otro inversionista si decido no ejecutar la compra?
- 4 ¿Cuáles son los riesgos legales y financieros de usar esta estrategia en [ciudad, país]?

 **Regla de Oro:** *La opción de compra es una herramienta poderosa para inversionistas inteligentes que quieren asegurar oportunidades sin comprometer capital de inmediato.*

◆ PROMPT 17: Cómo Encontrar un Notario o Escribano con Visión Estratégica

 **Capítulo relacionado:** *Cómo Estructurar Legalmente la Compra de tu Flip*

 **Selecciona un notario confiable y estratégico para optimizar tus transacciones de flipping.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y tipo de transacción que se quiere realizar

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor inmobiliario con experiencia en transacciones legales en [ciudad, país]. Estoy buscando un notario o escribano con visión estratégica para estructurar mis operaciones de flipping de manera eficiente y segura.

 **Detalles de la operación:**

- Ubicación: [ciudad, país]

◆ **Factores a considerar:**

- 1) ¿Qué criterios debo evaluar para seleccionar un notario que realmente entienda el negocio del flipping y no solo se enfoque en la burocracia?
- 2) ¿Cuáles son las señales de alerta de que un escribano o notario podría complicar en lugar de facilitar la operación?
- 3) ¿Cómo negociar honorarios y condiciones para asegurar una relación a largo plazo con un notario confiable?
- 4) ¿Cuáles son los principales errores que cometen inversionistas al elegir escribanos o notarios y cómo puedo evitarlos?

 **Regla de Oro:** *Un buen escribano o notario no solo ejecuta transacciones, sino que se convierte en un aliado clave para escalar tu negocio de flipping.*

◆ PROMPT 18: Evaluar Opciones de Financiamiento para Flipping

 **Capítulo relacionado:** *Opciones de Financiamiento y Presentación Estructurada para Inversores a Tasa de interés*

 **Identifica y accede a las mejores opciones de financiamiento para tus flips.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y mercado en el que se busca financiamiento
- Capital disponible y necesidades de financiamiento
- Detalles del flip (precio de compra, remodelación, costos totales)

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista financiero con experiencia en bienes raíces en [ciudad, país]. Quiero entender qué opciones de financiamiento existen para flipping en mi mercado y cómo acceder a ellas.

 **Detalles de la inversión a financiar:**

- Ubicación del proyecto: [ciudad, país]
- Capital propio disponible: [\$XXX]
- Precio estimado de compra: [\$XXX]

◆ **Factores a analizar:**

- 1 ¿Existen financieras o bancos en [ciudad, país] que ofrezcan préstamos específicos para flipping inmobiliario?
- 2 Si no existen opciones especializadas, ¿qué alternativas de financiamiento podrían aplicarse a un flip? (préstamos personales, líneas de crédito, inversores privados, etc.)
- 3 ¿Cómo suelen estructurarse los préstamos para flipping en mercados similares al mío?
- 4 ¿Qué pasos debo seguir para conectar con prestamistas o inversores interesados en financiar flips en mi área?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *Antes de elegir una opción de financiamiento, es crucial entender qué posibilidades existen en el mercado y cómo estructurar la operación para maximizar la rentabilidad.*

◆ PROMPT 19: Presentación Profesional para Financiamiento a Tasa de interés

 **Capítulo relacionado:** *Opciones de Financiamiento y Presentación Estructurada para Inversores a Tasa de interés*

 **Crea una presentación convincente para obtener financiamiento a tasa de interés con condiciones favorables.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Descripción del proyecto de flipping (tipo de propiedad, ubicación, costos estimados)
- Datos financieros (capital requerido, tasas estimadas, garantías ofrecidas)
- Beneficios para el prestamista o inversor

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor financiero especializado en estructuración de presentaciones para inversionistas en flipping inmobiliario. Quiero presentar mi proyecto de inversión de manera profesional a una financiera o prestamista privado que financia flips a tasa de interés.

 **Detalles del proyecto:**

- Ubicación de la propiedad: [zona, ciudad, país]
- Tipo de propiedad: [casa, departamento, dúplex]
- Tamaño: [XXX m²]
- Capital requerido: [\$XXX]
- Rentabilidad esperada y tasa de retorno: [XX%]

◆ **Estructura de la presentación:**

- 1 ¿Cómo debo presentar el modelo de negocio de flipping para que resulte atractivo a prestamistas a tasa de interés?
- 2 ¿Qué elementos financieros y proyecciones son clave para generar confianza en los inversionistas?

FLIPPING MASTER

③ ¿Cómo puedo estructurar el acuerdo de manera que beneficie tanto al prestamista como al Flipping Manager?

④ ¿Cuáles son las mejores estrategias para demostrar la seguridad y garantías del préstamo?

 **Regla de Oro:** *Una presentación clara y bien estructurada aumenta significativamente las probabilidades de obtener financiamiento a tasa de interés con condiciones favorables.*

◆ PROMPT 20: Diseñar una Estrategia de Captación de Inversores

 **Capítulo relacionado:** *Cómo Atraer y Convencer Inversores para Flipping*

 **Define una estrategia efectiva para atraer inversores y financiar tus flips.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación del proyecto
- Monto estimado requerido por flip
- Duración promedio del proyecto

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un experto en inversión inmobiliaria y captación de capital en [ciudad, país]. Quiero diseñar una estrategia efectiva para atraer inversores a mis proyectos de flipping y presentarme como una oportunidad sólida de inversión.

 **Detalles del negocio:**

- Ubicación: [ciudad, país]
- Monto estimado requerido por flip: [\$XXX]
- Duración promedio del proyecto: [X meses]

◆ **Estrategias a definir:**

- 1 ¿Cuáles son las mejores formas de encontrar inversionistas interesados en bienes raíces en [ciudad, país]?
- 2 ¿Cómo puedo segmentar a los inversores en aquellos que buscan estabilidad (tasa fija) y los que quieren participar en el negocio (socios)?
- 3 ¿Qué estrategias de comunicación puedo usar para generar confianza y atraer capital antes de tener una propiedad específica?
- 4 ¿Cómo estructurar una oferta de inversión atractiva para que los inversores elijan financiar mis flips en lugar de otras opciones del mercado?

 **Regla de Oro:** *Tener una estrategia clara para captar inversores te permitirá avanzar más rápido en cada flip sin preocuparte constantemente por el financiamiento.*

◆ PROMPT 21: Crear una Presentación Persuasiva para Inversores

 **Capítulo relacionado:** *La Presentación del Proyecto de Inversión – Cómo Estructurar un Pitch Ganador*

 **Estructura y presenta tu oportunidad de inversión de manera clara y atractiva.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Datos de la propiedad y del proyecto (ubicación, tamaño, costos estimados, ARV proyectado)
- Comparables utilizados para justificar el ARV
- Plan de remodelación y tiempos estimados
- Tipo de presentación deseada: Documento PDF, presentación tipo pitch o dossier

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor financiero y especialista en inversiones inmobiliarias en [ciudad, país]. Estoy preparando una presentación profesional para inversores y necesito estructurarla de forma clara, convincente y bien fundamentada.”

 **Detalles del Proyecto de Inversión:**

- Ubicación: [zona, ciudad, país]
- Tamaño: [XXX m²]
- Habitaciones: [X]
- Baños: [X]
- Estado actual: [remodelada, necesita mejoras, estado original]
- Precio de compra: [\$XXX]
- Costo estimado de remodelación: [\$XXX]
- ARV proyectado (After Repair Value): [\$XXX]

 **Comparables utilizados para justificar el ARV:**

FLIPPING MASTER

- 1 Propiedad A: Vendida en [mes/año] por [\$XXX], con [XXX m²], [X] habitaciones, [X] baños, estado [remodelado/original].
- 2 Propiedad B: Vendida en [mes/año] por [\$XXX], con [XXX m²], [X] habitaciones, [X] baños, estado [remodelado/original].
- 3 Propiedad C: En venta por [\$XXX], con [XXX m²], [X] habitaciones, [X] baños, estado [remodelado/original].

♦ Estructura de la Presentación:

- 1 **Justificación del ARV y comparables:** ¿Cómo presentar los datos de forma que respalden el precio estimado de venta sin depender solo de un promedio?
- 2 **Plan de remodelación y costos:** ¿Cómo estructurar el presupuesto de remodelación para mostrar diferentes rangos de inversión y su impacto en la rentabilidad?
- 3 **Proyección de rentabilidad y retorno de inversión:** ¿Cómo presentar la rentabilidad esperada de manera atractiva sin caer en promesas irreales?
- 4 **Estrategia de inversión y propuesta:** ¿Qué estrategias puedo usar para presentar el modelo de inversión, garantizar confianza y hacer la oferta lo más competitiva posible para el inversor?
- 5 **Diseño visual y formato:** ¿Cuál es la mejor forma de estructurar esta presentación? ¿Qué herramientas puedo usar para hacer un pitch visualmente atractivo?

 **Regla de Oro:** *Un inversor no solo invierte en números, sino en una visión clara y bien estructurada. La presentación debe transmitir confianza, respaldo y una propuesta de inversión clara y rentable.*

♦ PROMPT 22: Preparar una Reunión con un Inversor y Manejar Objeciones

 **Capítulo relacionado:** *La Reunión con el Inversor – De la Conversación al Compromiso*

 **Estructura una reunión efectiva con un inversor y prepárate para manejar objeciones.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Resumen de la oportunidad de inversión (modelo de negocio, rentabilidad esperada, estructura de acuerdo)
- Preguntas frecuentes que podrían surgir en la reunión

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor en inversiones con experiencia en bienes raíces en [ciudad, país]. Estoy preparando una reunión con un inversor para presentar un proyecto de flipping. Quiero asegurarme de que mi presentación sea efectiva y que pueda manejar cualquier objeción.

 **Detalles del negocio a presentar:**

- Ubicación de la propiedad: [ciudad, país]
- Inversión estimada: [\$XXX]
- Tiempo estimado del proyecto: [X meses]
- Rentabilidad esperada: [%]

♦ **Aspectos clave a abordar:**

- ❶ ¿Cuáles son los principales puntos que debo cubrir para captar la atención del inversor?
- ❷ ¿Cómo puedo estructurar la conversación para generar confianza y seguridad?
- ❸ ¿Cuáles son las objeciones más comunes que un inversor podría tener y cómo debo responderlas de manera convincente?
- ❹ ¿Cómo puedo cerrar la reunión asegurándome de que el inversor tome una decisión dentro de un marco de tiempo específico?

 **Regla de Oro:** *Una reunión bien preparada aumenta exponencialmente las probabilidades de éxito. Usa herramientas como la IA para ensayar tu presentación y anticiparte a las preguntas del inversor.*

♦ PROMPT 23: Crear una Presentación Persuasiva del Modelo de Negocio

 **Capítulo relacionado:** *La Presentación del Negocio – Flipping y Oportunidades Concretas*

 **Estructura una presentación clara y convincente sobre el modelo de negocio del flipping.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación del negocio
- Estrategia de flipping que estás aplicando
- Elementos clave que quieres destacar en la presentación

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un experto en inversión inmobiliaria y persuasión comercial en [ciudad, país]. Estoy preparando una presentación para explicar el modelo de negocio del flipping a potenciales inversores y quiero asegurarme de que sea convincente y clara.

♦ Estructura de la Presentación:

- 1) ¿Cómo puedo describir de manera simple y atractiva el proceso de flipping para alguien que nunca ha invertido en bienes raíces?
- 2) ¿Cuáles son los puntos clave que generan más confianza en los inversores?
- 3) ¿Cómo puedo estructurar los datos de rentabilidad y riesgo para que sean fáciles de entender?
- 4) ¿Cómo hago que mi presentación sea visualmente atractiva sin sobrecargarla de información?

 **Regla de Oro:** *Un inversor no solo invierte en datos, invierte en confianza y en una estrategia clara. Una presentación bien estructurada marca la diferencia.*

♦ PROMPT 24: Generación de Contrato de Inversión para Flipping

 **Capítulo relacionado:** *Contratos con Inversores y Estructuración de Acuerdos de Financiación*

 **Redacta un contrato de inversión claro y seguro para un proyecto de flipping.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Información sobre el proyecto de inversión, incluyendo la estructura de financiamiento, roles de las partes y expectativas de rentabilidad

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un abogado especializado en inversiones inmobiliarias y contratos financieros en [ciudad, país]. Quiero redactar un contrato de inversión para un proyecto de flipping en el que un inversor aporta capital a cambio de una parte de la ganancia.

 **Detalles clave del acuerdo:**

- Ubicación del proyecto: [ciudad, país]
- Tipo de propiedad: [ejemplo: casa unifamiliar de 200 m²]
- Monto de inversión del inversor: [\$XXX]
- Rentabilidad esperada: [ejemplo: 20% sobre la inversión]
- Duración estimada del proyecto: [ejemplo: 6 meses]
- Estructura de ganancia: [ejemplo: 50% de la ganancia neta para el inversor y 50% para el Flipping Manager]

♦ **Aspectos específicos a incluir en el contrato:**

- 1 **Estructura legal:** ¿Cuál es la mejor forma de estructurar este acuerdo (préstamo privado, contrato de sociedad, joint venture, etc.) según la normativa local?
- 2 **Cláusulas de seguridad para el inversor:** ¿Cómo garantizar transparencia en el uso de los fondos y la rendición de cuentas?
- 3 **Derechos y obligaciones de ambas partes:** ¿Cuáles son los derechos del inversor y qué funciones tiene el Flipping Manager?

FLIPPING MASTER

- 4 **Condiciones de salida o terminación anticipada:** ¿Cómo manejar situaciones en las que el inversor desee salir antes del cierre del flip?
 - 5 **Protección contra riesgos legales y financieros:** ¿Qué cláusulas incluir para minimizar riesgos y evitar conflictos futuros?
 - 6 **Opciones de garantía:** ¿Qué tipo de garantías (hipoteca, contrato con cláusula de preferencia, fideicomiso) pueden aplicarse para ofrecer mayor seguridad al inversor?
 - 7 **Implicaciones fiscales:** ¿Cuáles son las obligaciones impositivas en [ciudad, país] para este tipo de inversión?
-  **Regla de Oro:** *Redacta un contrato detallado, con lenguaje claro y preciso, alineado con la legislación de [ciudad, país], asegurando protección tanto para el inversor como para el Flipping Manager.*

♦ PROMPT 25: Generar un Informe Técnico Contable y Fiscal para Flipping

 **Capítulo relacionado:** *Aspectos Impositivos en Flipping y Optimización Fiscal*

 **Obtén un informe detallado sobre impuestos y estrategias fiscales para tu inversión en flipping.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Escritura de compra o contrato preliminar
- Facturas de remodelación y costos operativos (si están disponibles)
- Reporte de valuación o comparables del mercado

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor contable y fiscal especializado en inversiones inmobiliarias en [ciudad, provincia, país]. Necesito un informe técnico detallado sobre la carga impositiva aplicable a la compra, remodelación y venta de propiedades en esta jurisdicción. Incluye información sobre impuestos aplicables, costos computables y estrategias legales de optimización fiscal.”

 **Detalles del proyecto de flipping:**

- Ubicación: [Ingresar ciudad, provincia y país]
- Tipo de propiedad: [Casa, departamento, edificio multifamiliar]
- Precio de compra estimado: [\$XXX,XXX]
- Presupuesto de remodelación estimado: [\$XXX,XXX]
- ARV (After Repair Value) estimado: [\$XXX,XXX]

♦ **Estructura del informe solicitado:**

Régimen Impositivo Aplicable

-  Determinar si la actividad se considera ocasional o habitual y cómo afecta la tributación.
-  Explicar qué impuestos aplican a la venta del inmueble (Ganancias, IVA, Impuesto Cedular, etc.) y su impacto financiero.
-  Diferencias entre tributar como persona física o a través de una sociedad.

2 Determinación del Costo Computable

✓ Cálculo del costo de adquisición ajustado por inflación, según normativas locales.

✓ Identificación de gastos deducibles:

- Costos de remodelación (¿qué puede deducirse y qué no?).
- Honorarios profesionales (arquitectos, contratistas, gestores).
- Impuestos inmobiliarios y tasas municipales.
- Comisiones inmobiliarias.
- Servicios públicos y costos operativos.

3 Optimización Fiscal y Estrategias Legales

✓ Evaluación de beneficios fiscales por reinversión o amortización.

✓ Diferencias entre operar como persona física vs. sociedad (LLC, SRL, SA, etc.).

✓ Recomendaciones para minimizar la carga fiscal dentro del marco legal.

4 Ejemplo de Cálculo de Impuestos

✓ Aplicación de escalas progresivas o alícuotas fijas.

✓ Comparación de impuestos en distintos escenarios:

- Venta ocasional vs. actividad habitualista.
- Operación bajo régimen de persona física vs. sociedad.

 **Regla de Oro:** *El flipping es un negocio altamente rentable, pero los impuestos pueden erosionar las ganancias si no se gestionan adecuadamente. Un informe fiscal claro y bien estructurado permitirá tomar decisiones estratégicas para maximizar la rentabilidad y minimizar costos innecesarios.*

♦ PROMPT 26: Generación de Informe de Inspección para Negociación del Precio

 **Capítulo relacionado:** *Inspección y Relevamiento de la Propiedad*

 **Elabora un informe técnico que te ayude a negociar un mejor precio basado en problemas detectados.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Fotos y videos de la inspección

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor inmobiliario con experiencia en negociaciones de compra para flipping en [ciudad, país]. Acabo de realizar la inspección de una propiedad y quiero redactar un informe técnico que me ayude a negociar un mejor precio basándome en los problemas encontrados.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [ciudad, barrio]
- Metros cuadrados: [ejemplo: 180 m²]

♦ **Principales problemas detectados:**

- 1 **Problemas estructurales:** [ejemplo: grietas en cimientos, paredes con inclinación, filtraciones en el techo]
- 2 **Instalaciones defectuosas:** [ejemplo: tuberías corroídas, cableado eléctrico anticuado]
- 3 **Otros costos ocultos:** [ejemplo: ventanas en mal estado, pintura deteriorada]

♦ **Estrategia de negociación:**

- ✓ Basado en los costos de reparación estimados, ¿qué descuento sería razonable solicitar?
- ✓ ¿Cómo argumentar estos problemas con datos sólidos para evitar resistencia del vendedor?
- ✓ ¿Qué aspectos pueden ser utilizados como palanca de negociación?

 **Regla de Oro:** *Redáctame un informe profesional con un lenguaje claro y técnico que pueda presentar al vendedor para justificar una reducción de precio o solicitar reparaciones antes del cierre de la compra.*

♦ PROMPT 27: Evaluación de Instalaciones de Plomería y Electricidad

 **Capítulo relacionado:** *Inspección y Relevamiento de la Propiedad*

 **Detecta problemas ocultos en las instalaciones antes de cerrar la compra.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Imágenes y videos de baños, cocina, panel eléctrico y tuberías visibles

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un inspector de viviendas especializado en instalaciones eléctricas y de plomería para inversiones inmobiliarias en [ciudad, país]. Quiero asegurarme de que no haya problemas ocultos en las instalaciones antes de cerrar la compra de una propiedad.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [ciudad, barrio]
- Tipo de vivienda: [ejemplo: departamento en edificio de 1978]

♦ **Aspectos específicos a analizar:**

- 1 **Tuberías y presión de agua:** ¿Hay señales de corrosión o fugas ocultas?
- 2 **Sistema eléctrico:** ¿Está actualizado o es un sistema antiguo que requerirá reemplazo?
- 3 **Drenajes y flujo de agua:** ¿Cómo verificar si hay problemas de desagüe?
- 4 **Estado del calentador de agua y sistemas de gas:** ¿Cumple con normativas actuales?

 **Regla de Oro:** *Dame un diagnóstico preliminar basado en la evidencia visual y recomendaciones clave para evitar sobre costos en la remodelación.*

◆ PROMPT 28: Evaluación de Accesos y Logística para la Remodelación

 **Capítulo relacionado:** *Inspección y Relevamiento de la Propiedad*

 **Determina si la propiedad tiene condiciones logísticas adecuadas para una remodelación eficiente.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Fotos y videos de accesos, patios, garajes y calles circundantes

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un gestor de proyectos de construcción con experiencia en remodelaciones para flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando la viabilidad logística de la remodelación de una propiedad antes de hacer la oferta final.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [ciudad, barrio]
- Tipo de inmueble: [ejemplo: casa en barrio residencial con calles estrechas]

◆ **Aspectos logísticos a analizar:**

- 1 **Accesibilidad para materiales y equipos:** ¿Pueden entrar camiones de entrega sin restricciones?
- 2 **Regulaciones del vecindario:** ¿Existen normativas que limiten el horario o tipo de obra?
- 3 **Estacionamiento y almacenamiento:** ¿Dónde pueden ubicarse los materiales y herramientas sin afectar la obra?
- 4 **Impacto en tiempos y costos:** ¿Qué problemas logísticos pueden retrasar la remodelación y cómo mitigarlos?

 **Regla de Oro:** Basado en estos factores, dame una evaluación sobre la viabilidad logística del proyecto y recomendaciones para evitar problemas operativos durante la remodelación.

♦ PROMPT 29: Evaluación de Riesgos Estructurales Basados en Fotos y Videos

 **Capítulo relacionado:** *Inspección y Relevamiento de la Propiedad*

 **Analiza posibles problemas estructurales antes de cerrar la compra de una propiedad.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Fotos y videos detallados de la inspección

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un ingeniero estructural con experiencia en bienes raíces y flipping en [ciudad, país]. He tomado una serie de fotos y videos de una propiedad que estoy evaluando para compra y quiero detectar posibles problemas estructurales antes de cerrar el trato.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [ciudad, barrio]
- Tipo de construcción: [ejemplo: casa unifamiliar de 150 m², construida en 1985]

♦ **Aspectos específicos a evaluar:**

- 1 **Grietas y fisuras en paredes y techos:** ¿Podrían indicar problemas en la cimentación o asentamientos irregulares?
- 2 **Desniveles en suelos:** ¿Cómo determinar si son preocupantes?
- 3 **Estado del techo y cubiertas:** ¿Hay signos de filtraciones o desgaste estructural?
- 4 **Riesgo de humedad y moho:** ¿Cómo identificar problemas ocultos detrás de paredes o techos?

 **Regla de Oro:** *Basado en la inspección visual, dame una lista de posibles riesgos y qué acciones debo tomar antes de decidir la compra o negociación del precio.*

♦ PROMPT 30: Análisis de Remodelación Basado en Dual Focus

 **Capítulo relacionado:** *El Proyecto de Remodelación: Cómo Definir una Estrategia Rentable*

 **Define un plan de remodelación estratégico priorizando funcionalidad y rentabilidad.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Fotos de la propiedad (fachada, interiores, detalles de instalaciones)
- Inspección y relevamiento con detalles técnicos de la propiedad
- Listado de comparables recientes en la zona

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista de remodelaciones en flipping especializado en maximizar la rentabilidad de inversiones inmobiliarias en [ciudad, país]. Quiero definir el plan de remodelación de mi propiedad aplicando el Método Dual Focus.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Tamaño: [metros cuadrados o pies cuadrados]
- Características principales: [número de habitaciones, baños, estado general]
- ARV estimado: [\$XXX]
- Presupuesto de remodelación: [\$XXX]

♦ **Análisis requerido:**

- ❶ **Focus In (Mirada Interna):** Basado en el estado de la propiedad y el relevamiento, ¿qué áreas estructurales y funcionales deben repararse o actualizarse sí o sí?
- ❷ **Focus Out (Mirada Externa):** Según los comparables en [zona], ¿qué mejoras específicas aumentarán el valor de venta sin sobreinvertir?
- ❸ **Regla del 70%:** Con mi presupuesto y ARV estimado, ¿cómo puedo priorizar las remodelaciones para maximizar la rentabilidad sin romper la regla del 70%?

FLIPPING MASTER

4 **Optimización:** ¿Qué mejoras pueden aportar un impacto visual y funcional sin elevar demasiado los costos?

 **Regla de Oro:** *Aplicar el Método Dual Focus permite invertir solo en lo necesario, alineando la remodelación con la demanda real del mercado.*

♦ PROMPT 31: Evaluación de Materiales y Terminaciones según ARV

 **Capítulo relacionado:** *El Proyecto de Remodelación: Cómo Definir una Estrategia Rentable*

 **Selecciona los materiales adecuados para equilibrar calidad y rentabilidad en la remodelación.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Fotos de la propiedad antes de la remodelación
- Comparables recientes en la zona con detalles sobre acabados
- Lista preliminar de materiales y calidades consideradas

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor de diseño y costos en remodelaciones para flipping en [ciudad, país]. Necesito definir los materiales adecuados para mi propiedad, equilibrando calidad y rentabilidad según el Método Dual Focus.”

 **Detalles del proyecto:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- ARV estimado: [\$XXX]
- Presupuesto de remodelación: [\$XXX]

♦ **Áreas clave a evaluar:**

- 1) **Pisos:** ¿Qué tipo de pisos (vinílicos, porcelanato, madera, laminados) son los más rentables en propiedades de este rango de precio?
- 2) **Cocina:** ¿Es recomendable instalar Encimeras (mesadas) de granito, cuarzo o laminado según los comparables en [zona]?
- 3) **Baños:** ¿Cuáles son las terminaciones estándar para lograr un acabado moderno sin sobrecostos?
- 4) **Pintura y paleta de colores:** ¿Cuáles son los colores y acabados que generan mejor percepción de valor en compradores actuales?

5 **Iluminación y accesorios:** ¿Qué tipo de luminarias y detalles generan más impacto visual con menor inversión?

 **Regla de Oro:** *Elegir materiales alineados con el estándar del mercado evita sobreinvertir en acabados innecesarios y maximiza la rentabilidad.*

◆ PROMPT 32: Simulación de Presupuesto y Ajuste de Costos

 **Capítulo relacionado:** *El Proyecto de Remodelación: Cómo Definir una Estrategia Rentable*

 **Ajusta el presupuesto de remodelación para optimizar costos sin afectar la percepción de valor.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Plan de remodelación con partidas presupuestarias detalladas
- Lista de costos estimados de materiales y mano de obra
- Comparables en la zona con propiedades remodeladas

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un gestor financiero especializado en remodelaciones de flipping en [ciudad, país]. Necesito ajustar mi presupuesto de remodelación para optimizar costos sin afectar la percepción de valor.”

 **Detalles actuales del presupuesto:**

- Monto total disponible: [\$XXX]
- **Distribución inicial:**
- Cocina: [\$XXX]
- Baños: [\$XXX]
- Pisos y pintura: [\$XXX]
- Otros: [\$XXX]

◆ **Estrategia de optimización:**

- 1 **¿Dónde puedo reducir costos sin afectar la calidad o el atractivo de la propiedad?**
- 2 **¿Qué materiales o procesos podrían ajustarse para mejorar el margen de ganancia sin comprometer la percepción del comprador?**
- 3 **¿Cómo redistribuir el presupuesto si necesito reducir costos en un área y reforzar otra?**

4 Si necesito priorizar ciertas mejoras y descartar otras, ¿qué cambios serían los más estratégicos para seguir alineado con el Focus Out?

 **Regla de Oro:** *Un presupuesto bien optimizado permite evitar sobrecostos y maximizar el retorno de inversión sin comprometer la calidad percibida.*

♦ PROMPT 33: Prevención de Sobrecostos en la Obra

 **Capítulo relacionado:** *Contratista General vs. Subcontratistas: Gestión de la Obra, Control de Costos y Contratos*

 **Anticípate a posibles sobrecostos en la obra para proteger la rentabilidad del flip.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y tipo de remodelación (ligera, intermedia, estructural)
- Presupuesto inicial

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un gestor financiero especializado en construcción y remodelaciones para flipping en [ciudad, país]. Estoy a punto de iniciar la obra y quiero anticiparme a cualquier posible sobrecosto para evitar que afecte mi rentabilidad.”

 **Detalles del proyecto:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Tipo de remodelación: [ligera, intermedia, estructural]
- Presupuesto inicial: [\$XXX]

♦ **Estrategias de prevención a evaluar:**

- 1 **Estructura de pagos:** ¿Cómo negociar hitos de pago con contratistas para minimizar riesgos de costos ocultos o mala ejecución?
- 2 **Contratos y penalizaciones:** ¿Qué cláusulas incluir en los contratos para protegerme de sobrecostos inesperados o retrasos?
- 3 **Gestión de materiales:** ¿Cómo asegurarme de que los costos de materiales no se disparen sin previo aviso?
- 4 **Presupuesto de contingencia:** ¿Cuánto debo reservar y cómo manejarlo estratégicamente para evitar desbalances financieros?

 **Regla de Oro:** *Diseña un plan de control financiero desde el inicio para minimizar riesgos y evitar sorpresas en los costos de remodelación.*

♦ PROMPT 34: Cómo Negociar con un Contratista General o Subcontratistas

 **Capítulo relacionado:** *Contratista General vs. Subcontratistas: Gestión de la Obra, Control de Costos y Contratos*

 **Estructura una negociación estratégica para optimizar costos y tiempos en la obra.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación del proyecto
- Tipo de remodelación (ligera, intermedia, estructural)
- Plazo estimado de obra
- Presupuesto disponible

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un experto en gestión de contratistas y negociaciones en construcción. Estoy evaluando si trabajar con un Contratista General o gestionar subcontratistas de forma directa en mi flip en [ciudad, país]. Quiero estructurar la mejor negociación posible para optimizar costos y evitar problemas.”

 **Detalles del proyecto:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Tipo de remodelación: [ligera, intermedia, estructural]
- Plazo estimado de obra: [X semanas/meses]
- Presupuesto disponible: [\$XXX]

♦ **Puntos clave a negociar:**

- 1 **Estructura de pagos:** ¿Cómo definir hitos de pago por avance sin correr riesgos?
- 2 **Cláusulas de penalización por retraso:** ¿Qué términos incluir para evitar demoras injustificadas?
- 3 **Supervisión y control:** ¿Qué mecanismos implementar para asegurar calidad y cumplimiento en tiempos?

4 **Comparación entre opciones:** ¿En qué casos conviene un Contratista General y cuándo es mejor trabajar con subcontratistas directos?

 **Regla de Oro:** *Ayúdame a estructurar una negociación estratégica que minimice costos, optimice tiempos y garantice la mejor calidad en la obra.*

♦ PROMPT 35: Estrategias para Resolver Problemas en la Obra

 **Capítulo relacionado:** *Contratista General vs. Subcontratistas: Gestión de la Obra, Control de Costos y Contratos*

 **Desarrolla una estrategia efectiva para resolver imprevistos en la remodelación.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y tipo de remodelación
- Presupuesto original
- Situación específica del problema

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un consultor en gestión de proyectos de remodelación en flipping. Estoy enfrentando problemas en la obra de mi propiedad en [ciudad, país] y necesito una estrategia inmediata para resolverlos sin afectar la rentabilidad.”

 **Detalles del problema:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Tipo de remodelación: [ligera, intermedia, estructural]
- Presupuesto original: [\$XXX]
-  **Situación específica:** [Ejemplo: retrasos en la entrega de materiales, contratistas que no cumplen con los plazos, costos que han aumentado inesperadamente]

♦ **Soluciones a evaluar:**

- 1 **Plan de mitigación de retrasos:** ¿Cómo recuperar el tiempo perdido sin comprometer la calidad?
- 2 **Negociación con contratistas:** ¿Cómo reestructurar los pagos o condiciones para mejorar la ejecución?
- 3 **Control de costos:** ¿Qué ajustes puedo hacer en el proyecto para no exceder el presupuesto sin comprometer el valor de reventa?

4 **Plan alternativo de finalización:** Si no se cumplen los plazos, ¿cómo ajustar la estrategia para minimizar pérdidas y asegurar la rentabilidad?

 **Regla de Oro:** *Diseña un plan de acción inmediato que permita resolver este problema con el menor impacto posible en el tiempo y en los costos del proyecto.*

♦ PROMPT 36: Evaluación de Riesgos Antes de Comprar

 **Capítulo relacionado:** *Gestión de Riesgos y Solución de Problemas Comunes en Flipping*

 **Analiza los riesgos antes de comprar una propiedad para minimizar problemas futuros.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Tamaño y características
- Factores del mercado local

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista de inversiones inmobiliarias con experiencia en flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando una propiedad y quiero identificar los riesgos antes de la compra.”

 **Información clave sobre la propiedad:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio, características del mercado]
- Tamaño y características: [metros cuadrados, número de habitaciones y baños]

♦ **Riesgos potenciales a evaluar:**

- 1 **Riesgo de mercado:** ¿Cuál es la tendencia actual de precios y demanda en esta zona? ¿Existe riesgo de caída de precios o exceso de inventario?
- 2 **Riesgos en remodelación:** ¿Qué imprevistos son comunes en propiedades de este tipo y cómo puedo estimar costos ocultos?
- 3 **Riesgo de venta:** ¿Cuánto tiempo están tardando propiedades similares en venderse? ¿Cuál es la estrategia óptima para vender rápido sin comprometer rentabilidad?
- 4 **Factores externos:** ¿Existen regulaciones locales, impuestos o riesgos climáticos que puedan afectar la inversión?

 **Regla de Oro:** *Dame una evaluación de riesgos detallada y sugerencias para mitigarlos antes de cerrar la compra.*

◆ PROMPT 37: Ajuste de Estrategia Cuando el Mercado Cambia

 **Capítulo relacionado:** *Gestión de Riesgos y Solución de Problemas Comunes en Flipping*

 **Adapta tu estrategia de venta cuando el mercado se enfría o no hay suficientes ofertas.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Precio de venta actual
- ARV estimado
- Tiempo en el mercado

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un estratega de inversión inmobiliaria en [ciudad, país]. Mi propiedad ha estado en el mercado durante [X] semanas sin recibir ofertas concretas y quiero evaluar mis opciones.”

 **Datos de la propiedad:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Precio de venta actual: [\$XXX]
- ARV estimado: [\$XXX]
- Tiempo en el mercado: [X] semanas

◆ **Opciones a evaluar:**

- 1 **Ajuste de precio:** ¿Es recomendable bajar el precio ahora o esperar? ¿En qué porcentaje para no perder margen de ganancia?
- 2 **Alternativas de venta:** ¿Vale la pena considerar alquilar la propiedad temporalmente hasta que el mercado se recupere?
- 3 **Optimización del anuncio:** ¿Cómo puedo mejorar la presentación de la propiedad (fotos, descripción, incentivos de compra)?
- 4 **Estrategias de negociación:** ¿Cómo manejar contraofertas o atraer más compradores interesados?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *Dame un plan de acción concreto basado en la realidad del mercado actual y en los comparables recientes en la zona.*

♦ PROMPT 38: Control de Costos y Gestión de Sobrecostos en la Remodelación

 **Capítulo relacionado:** *Gestión de Riesgos y Solución de Problemas Comunes en Flipping*

 **Minimiza costos inesperados y optimiza el presupuesto de remodelación.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Tipo de remodelación (ligera, media, estructural)
- Presupuesto inicial
- Incremento de costos detectado

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un asesor financiero en gestión de proyectos de flipping. Estoy en plena remodelación y algunos costos están superando el presupuesto inicial.”

 **Información sobre la remodelación:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Tipo de remodelación: [ligera, media, estructural]
- Presupuesto inicial: [\$XXX]
- Incremento de costos: [detallar sobrecostos específicos]

♦ **Estrategias a evaluar:**

- 1 **Reducción de costos:** ¿Qué ajustes puedo hacer sin comprometer la calidad ni la rentabilidad?
- 2 **Negociación con contratistas:** ¿Cómo renegociar términos y plazos de pago sin afectar la relación?
- 3 **Sustitución de materiales:** ¿Qué alternativas de materiales pueden ofrecer la misma calidad a menor costo?
- 4 **Estrategia de financiamiento:** ¿Cómo manejar el flujo de caja si necesito completar la obra sin exceder mi capital disponible?

FLIPPING MASTER

 **Regla de Oro:** *Dame un plan de optimización de costos con acciones específicas para minimizar sobrecostos sin afectar la calidad final de la remodelación.*

◆ PROMPT 39: Prevención de Problemas Legales y Documentación de la Propiedad

 **Capítulo relacionado:** *Gestión de Riesgos y Solución de Problemas Comunes en Flipping*

 **Verifica la documentación legal de la propiedad antes de la compra o venta.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Estado legal actual (escritura disponible, en sucesión, deuda pendiente, etc.)

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un abogado inmobiliario con experiencia en flipping en [ciudad, país]. Estoy evaluando una propiedad y quiero asegurarme de que no haya problemas legales o de documentación antes de cerrar la compra o venderla.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Estado legal actual: [escritura disponible, en sucesión, deuda pendiente, etc.]

◆ **Riesgos a revisar:**

- 1 **Verificación de títulos:** ¿Cómo confirmar que no hay problemas de titularidad o gravámenes sobre la propiedad?
- 2 **Regulaciones locales:** ¿Existen restricciones urbanísticas o requisitos específicos para remodelaciones en esta zona?
- 3 **Contrato de compra-venta:** ¿Cuáles son las cláusulas clave que debo incluir para proteger mi inversión?
- 4 **Impuestos y costos legales:** ¿Cuáles son las obligaciones fiscales y costos de cierre que debo anticipar?

 **Regla de Oro:** *Dame un checklist de verificación legal con acciones concretas para minimizar riesgos antes de la compra o la venta.*

♦ PROMPT 40: Plan de Acción para una Venta Rápida

 **Capítulo relacionado:** *Gestión de Riesgos y Solución de Problemas Comunes en Flipping*

 **Optimiza la estrategia de venta para acelerar la transacción sin comprometer la rentabilidad.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad
- Características principales (tamaño, cantidad de habitaciones, mejoras realizadas)
- Precio actual de venta

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un especialista en comercialización inmobiliaria en [ciudad, país]. Mi propiedad ha estado en el mercado por [X] semanas sin recibir ofertas sólidas, y quiero optimizar la estrategia de venta.”

 **Detalles de la propiedad:**

- Ubicación: [detallar ciudad, barrio]
- Características principales: [tamaño, cantidad de habitaciones, mejoras realizadas]
- Precio actual de venta: [\$XXX]

♦ **Opciones a evaluar:**

① **Revisión de precio:** ¿Está alineado con el mercado o necesito ajustarlo?

② **Estrategias de marketing:** ¿Cómo mejorar el anuncio y atraer más compradores potenciales?

③ **Negociación y incentivos:** ¿Qué incentivos puedo ofrecer para cerrar la venta sin afectar mi margen de ganancia?

④ **Alternativas de salida:** ¿Es conveniente alquilar la propiedad o buscar inversores interesados en comprarla con financiamiento?

 **Regla de Oro:** *Dame un plan de acción detallado con cambios específicos para acelerar la venta y maximizar la rentabilidad.*

◆ PROMPT 41: Análisis Visual de la Propiedad y Recomendaciones de Mejora

 **Capítulo relacionado:** *Preparación Estratégica para la Venta*

 **Optimiza la presentación visual de la propiedad para impactar a los compradores con mínima inversión.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Fotos de la propiedad para evaluación

 **PROMPT COMPLETO:**

“Voy a subir fotos de mi propiedad para que evalúes cómo puedo mejorar su presentación para la venta con la menor inversión posible. Actúa como un experto en home staging y optimización visual para bienes raíces en [ciudad, país].”

 **Objetivo:** Quiero que me sugieras mejoras rápidas y económicas que resalten los espacios, mejoren la iluminación y hagan que la propiedad se vea más atractiva para compradores.

◆ **Preguntas clave a responder:**

- 1 **¿Qué cambios pequeños pero impactantes puedo hacer en cada habitación para mejorar su presentación?**
- 2 **¿Cómo optimizar la iluminación y los colores para que los espacios se vean más amplios y atractivos?**
- 3 **¿Cómo mejorar la distribución o quitar elementos que puedan afectar la percepción del comprador?**
- 4 **¿Qué detalles decorativos agregarías para generar una mejor primera impresión?**

 **Regla de Oro:** *Dame recomendaciones específicas para cada foto y prioriza las mejoras con mayor impacto y menor costo.*

♦ PROMPT 42: Encuentra Servicios de Home Staging en mi Ciudad

 **Capítulo relacionado:** *Preparación Estratégica para la Venta*

 **Localiza las mejores opciones de home staging en tu ciudad para potenciar la venta de tu flip.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación de la propiedad

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un investigador inmobiliario y ayúdame a encontrar servicios de home staging en [ciudad, país].”

 **Objetivo:** Quiero conocer qué empresas ofrecen staging físico en mi zona, qué tipo de servicios brindan y cuáles son sus precios aproximados.

♦ **Preguntas clave a responder:**

- 1 **¿Cuáles son las mejores empresas de home staging en [ciudad, país] y qué tipo de propiedades suelen preparar?**
- 2 **¿Qué paquetes de staging suelen ofrecer y cuál es el costo promedio por servicio?**
- 3 **¿Ofrecen staging con muebles reales o solo staging virtual?**
- 4 **¿Existen opciones de staging en alquiler temporal para propiedades en venta?**

 **Regla de Oro:** *Dame información sobre al menos 3 empresas en mi zona con detalles sobre su oferta de servicios y enlaces a sus sitios web o redes sociales.*

♦ PROMPT 43: Plataformas de Staging Virtual y Sus Planes

 **Capítulo relacionado:** *Preparación Estratégica para la Venta*

 **Identifica las mejores plataformas de staging virtual para optimizar la presentación de tu flip.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Requerimientos específicos del staging virtual
- Nivel de detalle y realismo que buscas en las imágenes

 **PROMPT COMPLETO:**

“Estoy buscando herramientas digitales para hacer staging virtual en mis propiedades de flipping. Actúa como un experto en tecnología inmobiliaria y dime cuáles son las plataformas más avanzadas para staging virtual en 2024.”

 **Objetivo:** Conocer las plataformas más actualizadas, sus características y planes de precios para elegir la mejor opción.

♦ **Preguntas clave a responder:**

- 1 **¿Cuáles son las plataformas de staging virtual más populares y avanzadas en la actualidad?**
- 2 **¿Cuáles ofrecen pruebas gratuitas o versiones de bajo costo?**
- 3 **¿Cómo funcionan y qué nivel de realismo logran en las imágenes generadas?**
- 4 **¿Qué plan de precios ofrecen y qué ventajas tiene cada una?**

 **Regla de Oro:** *Dame un ranking de las mejores plataformas con pros, contras y precios aproximados, y dime cuál es la mejor opción para flipping inmobiliario.*

◆ PROMPT 44: Evaluar el Precio de Venta Óptimo de un Flip

 **Capítulo relacionado:** *Estrategia de Venta, Precio y Negociación*

 **Determina el precio ideal de venta para maximizar rentabilidad y atraer compradores.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación y características de la propiedad
- Comparables del mercado (ventas recientes y propiedades en venta actualmente)

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un analista inmobiliario especializado en flipping en [ciudad, país]. Estoy en la fase de venta de mi flip y quiero establecer el precio de venta más competitivo basándome en datos del mercado y estrategias de pricing inteligentes.”

 **Datos de mi propiedad:**

- Ubicación: [Zona/Barrio]
- Tipo de propiedad: [Casa/Dpto/Duplex]
- Metros cuadrados totales: [XX]
- Metros cuadrados construidos: [XX]
- Habitaciones: [XX]
- Baños: [XX]
- Estado de la propiedad: [Remodelada completamente / Remodelación parcial / Mantenimiento estándar]
- Características destacadas: [Jardín, piscina, cochera, terraza, ascensor, etc.]

 **Comparables del mercado:**

 Propiedad 1: Precio de venta: [\$XXX], Ubicación: [Zona/Barrio], Estado: [Remodelada / Original], Días en el mercado antes de venderse: [XX]

 Propiedad 2: Precio de venta: [\$XXX], Ubicación: [Zona/Barrio], Estado: [Remodelada / Original], Días en el mercado antes de venderse: [XX]

FLIPPING MASTER

📌 Propiedad 3: Precio de venta: [\$XXX], Ubicación: [Zona/Barrio], Estado: [Remodelada / Original], Días en el mercado antes de venderse: [XX]

♦ Objetivo del análisis:

- 1] Basado en la información proporcionada, ¿cuál es el precio de venta más competitivo para mi propiedad considerando su estado, ubicación y comparables recientes?
- 2] ¿Cómo se posiciona mi propiedad frente a los comparables en términos de calidad y precio?
- 3] ¿Cuál es el margen de negociación recomendado para atraer compradores sin afectar la rentabilidad del flip?
- 4] ¿Qué estrategias adicionales podrían ayudarme a justificar un precio más alto basado en la presentación y percepción del valor?

📌 **Regla de Oro:** *La IA necesita datos detallados de la propiedad y comparables recientes para dar una recomendación precisa. Mientras más información proporciones, mejor será el análisis.*

♦ PROMPT 45: Definir las Preguntas Clave para Escalar en Flipping

 **Capítulo relacionado:** *De Tu Primer Flipping a Construir un Negocio Escalable*

 **Identifica los factores clave para escalar tu negocio de flipping de manera estratégica.**

 **Datos que debes ingresar:**

- Ubicación donde se desarrollará el negocio de flipping
- Experiencia actual (número de flips realizados)
- Capital disponible y acceso a inversores

 **PROMPT COMPLETO:**

“Actúa como un consultor experto en escalabilidad de negocios inmobiliarios. Quiero escalar mi negocio de flipping en [ciudad, país], pasando de hacer flips ocasionales a construir un sistema rentable y predecible.”

 **Datos clave sobre mi situación actual:**

- Ubicación: [Ciudad y país]
- Número de flips completados: [Cantidad]
- Capital disponible: [Monto o si dependo de inversores]
- Equipo actual: [Si trabajo solo o ya tengo equipo]

♦ **Tu tarea:**

 **Genera una lista de preguntas clave que debo responder para escalar mi negocio:**

- ¿Qué preguntas debo hacerme sobre adquisición de propiedades?
- ¿Cómo definir si mi mercado tiene suficiente volumen para escalar?
- ¿Cómo evaluar la rentabilidad de pasar de 1 a 12 flips al año?
- ¿Qué preguntas debo hacerme sobre financiamiento y atracción de inversores recurrentes?
- ¿Cómo saber cuándo es el momento de formar un equipo y qué roles necesito?

FLIPPING MASTER

2 Dame recomendaciones sobre cómo responder estas preguntas en mi ciudad:

- ¿Cómo encontrar respuestas usando datos del mercado local?
- ¿Qué indicadores debo analizar antes de intentar escalar?

 **Regla de Oro:** Dame una lista estructurada con las preguntas clave para escalar, explicando por qué son importantes y cómo responderlas en función de mi mercado.

PROMPT 46: Diseñar un Plan de Expansión para un Negocio de Flipping

 **Capítulo relacionado:** *De Tu Primer Flipping a Construir un Negocio Escalable*

 **Requiere completar la siguiente información:**

- ◆ Número de flips realizados hasta ahora.
- ◆ Capital disponible o financiamiento externo.
- ◆ Capacidad operativa actual (equipo, contactos, herramientas de análisis).

 **Prompt:**

*“Actúa como un consultor experto en escalabilidad de negocios inmobiliarios. Quiero estructurar un plan para pasar de hacer [X] flips al año a [X objetivo] flips anuales de manera sostenible y rentable.

 **Datos clave de mi situación actual:**

- ◆ Flips completados: [Número de flips].
- ◆ Capital disponible: [\$XXX] o financiamiento actual.
- ◆ Mi equipo actual: [Trabajo solo o con equipo].
- ◆ Mercado donde opero: [Ciudad/país].
- ◆ **Tareas clave:**

Analiza si mi mercado soporta este crecimiento

- ¿Cuántas oportunidades existen en mi zona para escalar a [X] flips anuales?
- ¿Qué factores podrían limitar mi crecimiento y cómo puedo mitigarlos?

Diseña una estructura eficiente para escalar

- ¿Cómo armar un flujo de adquisiciones, remodelaciones y ventas constantes?
- ¿Cómo delegar tareas sin perder control de la operación?

Optimización de capital y flujo de inversiones

- ¿Cuáles son las mejores estrategias para captar inversores recurrentes?

FLIPPING MASTER

- ¿Cómo puedo asegurarme de que el capital fluya sin interrupciones entre flips?

♦ **Formato esperado:**

Dame un plan detallado con estrategias claras para escalar mi negocio, con recomendaciones sobre financiamiento, equipo y flujo de adquisiciones.”*

 **Regla de Oro:** *No se trata solo de hacer más flips, sino de estructurar un sistema que permita escalar sin perder rentabilidad.*

PROMPT 47: Construcción de un Equipo de Flipping Escalable

 **Capítulo relacionado:** *De Tu Primer Flipping a Construir un Negocio Escalable*

 **Requiere completar la siguiente información:**

- ◆ Número de flips realizados hasta ahora.
- ◆ Habilidades personales en el negocio de flipping (análisis de mercado, negociación, gestión de remodelaciones, ventas, etc.).
- ◆ Áreas donde se necesita más eficiencia (adquisiciones, remodelación, ventas).
- ◆ Presupuesto para equipo o colaboradores.

 **Prompt:**

*“Actúa como un consultor especializado en estructuración de equipos para negocios inmobiliarios. Quiero diseñar un equipo eficiente para escalar mi negocio de flipping en [ciudad/país], asegurando que cada rol clave esté cubierto y alineado con mis propias fortalezas.

 **Datos clave sobre mi negocio:**

- ◆ Número de flips anuales actuales: [X].
- ◆ Habilidades personales: [Por ejemplo: Soy bueno en negociaciones y adquisiciones, pero no en remodelaciones].
- ◆ Problemas que enfrento al escalar: [Falta de tiempo, gestión de contratistas, adquisición de propiedades].
- ◆ Presupuesto disponible para contratar equipo: [\$XXX].
- ◆ **Tareas clave:**

Definir las habilidades necesarias en el equipo

- Basado en mis fortalezas y debilidades, ¿qué roles clave necesito delegar?
- ¿Cómo complementar mi perfil con profesionales que potencien el negocio?

Optimizar delegación y procesos

- ¿Cómo estructurar la comunicación y toma de decisiones dentro del equipo?

FLIPPING MASTER

- ¿Qué herramientas o software pueden ayudar a gestionar el negocio de forma más eficiente?

③ Estrategias para formar un equipo confiable

- ¿Cómo atraer y retener talento en un negocio de flipping?
- ¿Cuáles son los criterios para seleccionar a los mejores Acquisition Managers, Project Managers y especialistas en ventas?

♦ Formato esperado:

Dame un plan detallado con estructura de equipo recomendada, responsabilidades de cada rol y estrategias para delegar eficientemente, alineado con mis fortalezas y debilidades.”*

 **Regla de Oro:** *La clave del crecimiento es saber qué hacer y qué delegar. Un equipo bien estructurado es la base de un negocio de flipping escalable.*

 PROMPT 48: Atraer y Retener Inversores Recurrentes

 **Capítulo relacionado:** *De Tu Primer Flipping a Construir un Negocio Escalable*

 **Requiere completar la siguiente información:**

- ◆ Número de inversores con los que ya has trabajado (si aplica).
- ◆ Rentabilidad promedio que has ofrecido en flips anteriores.
- ◆ Método actual de captación de capital.

 **Prompt:**

*“Actúa como un asesor financiero especializado en captación y retención de inversores en bienes raíces. Quiero diseñar una estrategia para atraer inversores recurrentes y convertir mi negocio de flipping en una máquina de inversión predecible.

 **Datos clave sobre mi negocio:**

- ◆ Número de inversores con los que ya he trabajado: [X]
- ◆ Rentabilidad promedio ofrecida en mis flips: [% o \$XXX].
- ◆ Métodos actuales de captación de inversores: [Redes personales, presentaciones, financiamiento a tasa de interés].
- ◆ **Tareas clave:**

1 Diseñar un modelo atractivo para inversores

- ¿Cómo puedo estructurar acuerdos que hagan que los inversores quieran reinvertir una y otra vez?
- ¿Cómo mejorar la confianza en mis proyectos sin aumentar innecesariamente la rentabilidad ofrecida?

2 Optimizar la experiencia del inversor

- ¿Qué tipo de comunicación y reportes generan más confianza?
- ¿Cómo establecer un sistema donde los inversores vean mi negocio como una oportunidad de inversión recurrente y segura?

3 Sistemas de captación y fidelización

FLIPPING MASTER

- ¿Cómo atraer nuevos inversores sin depender exclusivamente de mi red de contactos?
- ¿Cómo estructurar un modelo de recomendación o reinversión que haga crecer mi base de inversores con el tiempo?

♦ **Formato esperado:**

Dame un plan estructurado para captar, retener y hacer crecer mi red de inversores, con recomendaciones sobre estructura de acuerdos, comunicación y estrategias de reinversión.”*

 **Regla de Oro:** *Un inversor satisfecho es tu mejor fuente de capital para futuros flips.*

PROMPT 49: Diseño de una Estrategia para Convertirse en un Referente en Flipping

 **Capítulo relacionado:** *De Fliperio a Referente – Cómo Construir Autoridad y Atraer Inversores Recurrentes*

Requiere completar la siguiente información:

- ◆ Número de flips realizados hasta ahora.
- ◆ Experiencia en inversión inmobiliaria.
- ◆ Tipo de mercado en el que opera (ciudad, nicho de inversión).
- ◆ Nivel de exposición actual en el sector (redes, eventos, contactos).
- ◆ Objetivo de posicionamiento (atraer inversores, conseguir propiedades off-market, mejorar su reputación).

Prompt:

***Actúa como un consultor experto en branding y networking para inversionistas inmobiliarios. Quiero diseñar una estrategia para posicionarme como un referente en flipping y atraer oportunidades sin perseguirlas.*

Datos clave sobre mi situación actual:

- ◆ Número de flips completados: [X].
- ◆ Nivel de experiencia en el sector: [Principiante / Intermedio / Avanzado].
- ◆ Mercado donde opero: [Ciudad o zona].
- ◆ Contactos actuales en el sector: [Agentes, inversores, wholesalers].
- ◆ Objetivo principal de posicionamiento: [Ejemplo: atraer inversores, que los agentes inmobiliarios me contacten primero, conseguir propiedades off-market].
- ◆ **Estrategia a desarrollar:**

Construcción de reputación en el mercado

- ¿Qué estrategias puedo utilizar para demostrar credibilidad y generar confianza en mi expertise en flipping?
- ¿Cómo comunicar casos de éxito sin revelar datos sensibles?

- ¿Qué tipo de contenido debería compartir en redes sociales o eventos para posicionarme?

2 Atracción de inversores recurrentes

- ¿Cómo generar confianza en potenciales inversores antes de que inviertan en mi negocio?
- ¿Cómo estructurar un plan de comunicación para mantenerme en su radar sin parecer invasivo?
- ¿Cuáles son los errores comunes al captar inversores recurrentes y cómo evitarlos?

3 Generación de oportunidades sin perseguirlas

- ¿Cómo hacer que los agentes inmobiliarios y wholesalers me ofrezcan propiedades antes de listarlas públicamente?
- ¿Cómo desarrollar un sistema de recomendaciones donde otros inversionistas o profesionales del sector me pasen oportunidades?
- ¿Qué alianzas estratégicas debería buscar para acceder a propiedades off-market y nuevas fuentes de inversión?

♦ Formato esperado:

Devuélveme un plan de acción estructurado con pasos claros para implementar en los próximos 6 meses, priorizando estrategias de posicionamiento, atracción de inversores y generación de oportunidades de compra sin perseguirlas activamente.”*

 **Regla de Oro:** *No se trata de cuántas propiedades compras, sino de cuántas oportunidades llegan a ti sin buscarlas.*

PROMPT 50: Estrategia para Atraer Inversores sin Salir a Buscarlos

 **Capítulo relacionado:** *De Fliperio a Referente – Cómo Construir Autoridad y Atraer Inversores Recurrentes*

Requiere completar la siguiente información:

- ♦ Experiencia previa en flipping o inversión inmobiliaria.
- ♦ Cantidad de flips financiados con capital propio vs. con inversores.
- ♦ Canales actuales de captación de inversores (eventos, redes, networking).
- ♦ Tipo de inversores a los que quiere atraer (socios, prestamistas, grupos de inversión).

Prompt:

*“Actúa como un especialista en captación de capital para inversiones inmobiliarias. Quiero desarrollar una estrategia para atraer inversores recurrentes sin necesidad de buscarlos activamente.

Mi situación actual:

- ♦ Flips completados hasta ahora: [X].
- ♦ Experiencia en inversiones inmobiliarias: [Principiante / Intermedio / Avanzado].
- ♦ Porcentaje de flips financiados con inversores vs. capital propio: [Ejemplo: 70% con capital propio, 30% con inversores].
- ♦ Canales que uso actualmente para atraer capital: [Eventos de networking, redes sociales, referrals].
- ♦ Tipo de inversor que quiero atraer: [Ejemplo: inversionistas pasivos, prestamistas a tasa de interés, socios activos].
- ♦ **Estrategia a diseñar:**

Posicionamiento como inversión confiable

- ¿Cómo estructurar mi presentación de oportunidades para que genere confianza y sea persuasiva?

- ¿Qué información es clave para que un inversor decida trabajar conmigo sin dudar?
- ¿Cómo diseñar una estrategia de comunicación que mantenga interesados a potenciales inversores sin parecer insistente?

② Desarrollo de un ecosistema de inversión recurrente

- ¿Cómo lograr que los inversores reinviertan en cada nuevo flip sin tener que convencerlos en cada oportunidad?
- ¿Cómo diseñar un sistema de actualización de avances que haga que los inversores sientan seguridad en su inversión?
- ¿Cuáles son los principales errores al estructurar acuerdos con inversores recurrentes y cómo evitarlos?

③ Creación de oportunidades inbound (inversores que llegan a mí en lugar de buscarlos)

- ¿Cómo generar confianza en inversores nuevos sin tener que venderles directamente?
- ¿Qué estrategias puedo aplicar para que los inversores me recomienden dentro de sus círculos?
- ¿Cómo diseñar un pipeline de inversión donde siempre haya interesados esperando participar en mis flips?

♦ Formato esperado:

Genera un plan detallado con estrategias aplicables en los próximos 3 a 6 meses para atraer inversores recurrentes y automatizar el proceso de captación de capital.”*

 **Regla de Oro:** *Un inversor satisfecho no solo vuelve a invertir, sino que te recomienda con otros inversionistas.*