



3ª Idea concreta: SUBASTAS O LICITACIONES PRIVADAS

★★★★★ (8 votos, media: 4.38 sobre 5)

Quando todo falla ¿qué tal una subasta privada del inmueble? en dos modalidades, la habitual junto con un conjunto de viviendas a subasta o de forma individual, como hacen en USA

En España ya hay varios que lo hacen: ATIS REAL, TULIPP; RICHARD ELLIS; COLEGIOS DE APIS; ALGUNAS FRANQUICIAS; TOMAS MARLI con su SISTEMA TORRENT.

Subastas al alza, a la inversa, primero inversa y luego al alza, o incluso una subasta en plan reality como el de Emilio vende Loft, del post de Fernando, casi equivalente a aquella idea si me llamas bajo el precio..

Hay quién se plantea quemar etapas y en vez de esperar a utilizar este procedimiento como última opción, que se convierta en una de las primeras, obviamente dependerá de las necesidades y urgencias del vendedor.

Yo creo que además de fijar un buen precio de salida y una buena promoción hay que preparar el mercado y contar con los inmobiliarios para el éxito de la subasta, sino... haya más probabilidades de fracasar.

Entrada publicada el Jueves, Junio 25th, 2009, escrito por MOISES , en la categoría Eventos, General, Jurídico, Marketing Inmobiliario, Mercados, Negociación, Procedimientos, Publicidad, ventas, Etiquetas: SUBASTAS PRIVADAS . 203 lecturas. Suscríbete a los comentarios vía RSS 2.0 . [Escribe una respuesta.](#)

« Emilio vende loft

[La Ciénaga de Shrek \(2\): Los inmuebles »](#)

7 respuestas a "3ª Idea concreta: SUBASTAS O LICITACIONES PRIVADAS"

1. [fgerviti](#) con fecha Junio 25th, 2009 a las 16:24



Las subastas funcionan si se consigue "generar urgencia" en el comprador; se dispara la adrenalina, la competitividad, la sensación de oportunidad... Para conseguir eso hay que conseguir juntar a un buen grupo de interesados, en una sala de pujas virtual, o mejor aún si es real. Hay que poner un precio realmente atractivo, que despierte expectación, que se sienta realmente el riesgo de perderte algo.

Mis experiencias:

En 1999 vi que se subastaba una torre medieval. Mandé emails a mi base de datos de Joyas Inmobiliarias, se interesó uno, le eché una mano en la subasta, finalmente se la adjudicó uno de mis clientes, y me pagó una comisión ridícula porque, en parte gracias a mí, le salió a un precio irrisorio...

En 2001 subasté un castillo medieval en la provincia de Cuenca por internet. Fué bien; lo compró un señor de Barcelona, tras repetidas pujas al final entre dos, y el vendedor, que llevaba años intentando venderlo, sacó poco menos de lo que pedía al principio.

Anécdotas del abuelo cebolleta aparte, las subastas inmobiliarias en España no son algo que esté muy desarrollado, como en Inglaterra que son muy habituales. Antes de pujar tienes que ver bien la propiedad, hacer revisar la documentación por un abogado de confianza (sobre todo en subastas judiciales).

No se si estamos preparados para asesorar a los clientes con suficiente solvencia.

No se qué pensais vosotros.

2. [MOISES](#) con fecha Junio 25th, 2009 a las 21:41



Es un buen sistema si se prepara bien y no hay ninguna razón para hacerlo mal, puede y debe intervenir un abogado, un notario, promocionar la subasta con 2-3 meses de antelación, incorporar una tasación bancaria y un valoración inmobiliaria por parte de un agente inmobiliario, y una financiación preconcendida si se cumplen determinados requisitos.

Si además contamos con los propios agentes inmobiliarios que aporten propiedades y clientes compradores o inversores, cobrando todos por su participación, la subasta debería funcionar bien.

Selección de producto local, os suena eso "todo lo inmobiliario es local", por supuesto que si.

He asistido a dos subastas en estos tres últimos meses y les ha faltado presentar bien el producto en la propia subasta y dinamizar el acto, parecía un acto fúnebre más que un camino que puede solucionar alguna emergencia.

Se notaba que al subasta no la hacían inmobiliarios, hay que vender el producto durante la propia subasta, hay que motivar siempre.

3. [fgerviti](#) con fecha Junio 26th, 2009 a las 9:46



Yo lo de la "tasación bancaria" y la "valoración inmobiliaria" no lo entiendo... Un informe de

Comentarios recientes

- LOS BANCOS NO SABEN VENDER PERO VENDEN... (15)
 - **Ignacio Castillo:** Sergi, seguro que lo haces fenomenal, tienes la puerta de la Escuela de...
 - **sergi verge:** Estimados Ignacio y Moises, agradezco vuestras palabras pero no me veo dando...
 - **MOISES:** Por la buenas referencias que tengo de Sergi, debería dar un curso sobre el tema.
- OPERADORES INMOBILIARIOS 2010 (5)
 - **César Villasante:** Está la "Agencia Inmobiliaria" esperando vuestras...
 - **MOISES:** Por cierto falta esa entrada en la wiki
 - **MOISES:** Lo de la MLS lo hemos comentado, discutido en profundidad en varios posts Me...
- El futuro de la industria inmobiliaria (residencial) (11) (13)
 - **fgerviti:** Yo pienso que las manera de mejorar nuestro negocio a corto plazo no viene de...
 - **javier sierra:** Hola Vicent. Me alegro de que me lo digas, En cualquier caso, creo que...
 - **MOISES:** jajaja, tienes razón Vicent, malo cuando los economistas tienen que salir en los...
- MARKETING RELACIONAL INMOBILIARIO (86)
 - **MOISES:** NO SE OLVIDEN QUE EL CLIENTE DE TU CLIENTE ES TU CLIENTE www.cenic.es
- VIP'S. (2)
 - **sergi verge:** Gracias a ti, Fernando, por las continuas enseñanzas que ofreces desde este...
- Técnicas y tácticas concretas para buscar clientes vendedores y compradores. (45)
 - **MOISES:** TESTIMONIAL REFERIDO REFERENCIA REFFERAL Siempre es bueno y útil, sin ninguna...



Categorías

Seleccionar categoría

Más leídos

- BROKER INMOBILIARIO - 2,520 lecturas
- Los bancos venden viviendas - 2,257 lecturas
- MARKETING RELACIONAL INMOBILIARIO - 1,847 lecturas
- El futuro de la industria inmobiliaria (residencial) (1) -

mercado realizado por un profesional local de prestigio quizás...

No puede haber muchos cobrando para algo en lo que un precio muy atractivo es clave. Una comisión al agente que aporta el producto, más los costes propios de la subasta (sala y subastadores y notarios y publicidad...), más tasaciones e informes, y esperar 2-3 meses a lo mejor para nada... Todo muy difícil y costoso, ¿no?

Yo creo que el comprador es el que necesita un buen asesoramiento, que se pueda visitar la propiedad (lo cual no es el caso en las subastas judiciales), que la situación de cargas esté muy clara... la comunidad y sus deudas...

Bueno, también están las subastas en internet como la que me pasa Jose Luis Jimeno, en <http://www.quierounacasa.net/> que parece interesante y habrá que investigar qué resultados da...

4. **MOISES** con fecha Junio 26th, 2009 a las 15:56



La tasación porque se necesita para la posible financiación bancaria y es una referencia para el comprador, el informe de mercado del profesional de la zona avala la comparativa de precio de mercado., se supone que el inmueble debe estar a un precio por debajo del mercado para generar interés cómo indica el agente inmobiliario americano MARC RASSMUSSEN.

Los 2-3 meses de promoción no se los salta un torero si queremos atraer compradores/inversores Honorarios que cada uno pague los suyos en el habitual 5% da para todos, los gastos de sala, etc se pueden minimizar mucho y compartir entre varios agentes de una zona, es un coste residual.

Me dicen que la subastas en internet hasta ahora han sido una decepción, vamos a ver las próximas.

5. **MOISES** con fecha Junio 27th, 2009 a las 19:51



Muy interesante una web que José Luis ha puesto en facebook de un agente inmobiliario amigo suyo de CENTURY XXI de Madrid.

<http://www.quierounacasa.net/>

Visitar la web.

Siempre hay profesionales que se atreven a hacer lo que otros sólo piensan.

6. **las subastas privadas de inmuebles ¿el timo de la estampita en versión moderna?** con fecha Agosto 27th, 2009 a las 17:25



Os recomiendo que leáis el artículo escrito por el administrador de subastasunicas.es sobre las subastas privadas.

¡Le va a escocer a más de uno!

7. **MOISES** con fecha Agosto 28th, 2009 a las 14:16



Interesante web orientada hacia las subastas judiciales, la subasta privada como todo: bien organizada es una opción, mal organizada es un desastre.

En mi opinión es una opción más a considerar cuando todo el resto ha fallado y por cierto NO HAY POR QUE HACERLO MAL.

Empresas de reconocido prestigio efectúan subastas privadas con éxito, otras lo intentan y no lo han conseguido, seguro que modificarán su sistema.

En cualquier caso es una opción complementaria nunca sustitutiva, slavo situaciones de extrema urgencia.

Escribe un comentario

Nombre (required)

EMail (will not be published) (required)

Web

Avísame de nuevos comentarios por e-mail

1,212 lecturas

- Servicios que debe ofrecer una MIs en España - 1,028 lecturas

Autores y artículos

- Ainhoa Ceberio (1)
- BARTOLOME MARTORELL FERRER (1)
- Carlos Lamana (6)
- Ceciliano Goya (2)
- César Villasante (100)
- claudi huguet (1)
- diegocitybell (13)
- Dionisio (20)
- Eduardo Azar (3)
- Felipa (1)
- fgerviti (50)
- Gregorio Estévez (3)
- gustavo.murillo (1)
- henryrios (1)
- <http://www.inmobiliarios20.com/index.php/autor/icastillo> (1)
- ignacio castillo (14)
- Javier Ábrego (4)
- Javier Iglesias (1)
- javier sierra (3)
- Jordi B Mallafre (1)
- Jose Luis Jimeno (16)
- JUAN MANUEL CALDERON (1)
- luis (1)
- MOISES (38)
- MVillarroya (50)
- Rafael Rodriguez Tovar (24)
- Ricardoespa (1)
- Rocio Gonzalez Gasque (3)
- Sellabration (8)
- sergi verge (6)
- Toni Díaz (6)
- Vicente Beltran Carrio (1)
- xavierG (1)

Mayor valoración

- Hablemos de Marketing...
- BUENAS PERSPECTIVAS 2010
- Servicios que debe ofrecer una Ml...

Más votados

- Servicios que debe ofrecer una MIs en Es... - 27
- 1ª Idea concreta para vender en 2009 iT... - 27
- Hablemos de Marketing... - 22

Etiquetas

Adjudicados afilia Asociaciones
asociaciones inmobiliarias banca
bancos blog cajas caos
colaboración cooperación
crisis email marketing equipo Formación
formación inmobiliaria futuro inmobiliario
google hipotecas inmobiliaria
inmobiliarias Inmobiliario
Inmuebles invendibles marketing
Marketing Inmobiliario MIs
Networking oportunidad de negocio ahora pisos
Portales Inmobiliarios portal inmobiliario Precios
PROFESION 2009 redes sociales
Reina Roja remax revista sellabration Shrek
Software aplicación Programa Inmobiliarias Informático
Cursos Ventas Formacion Escuela de Negocio Noteges.com
crisis inmobiliaria supercompetencia Superinmobiliarias
ventas Web

blogs

- Blog de Ignacio Castillo
- Blog de Jordi B Mallafre
- Blog de Rafael Jiménez, Formación y Marketing Inmobiliario
- Blog de Toni Díaz

- Ejemplo de web(blog) para una propiedad
- El Blog de Rafael Rodríguez Tovar
- El Blog del Carbasses
- Habitaclick.com
- INVERSOR INMOBILIARIO
- MARKETING INMOBILIARIO 2.0
- Un buen ejemplo de blog inmobiliario

Enlaces

- Blog Marketing Inmobiliario
- Estamos cambiando la industria inmobiliaria en España
- La Revista online de Miguel Villarroya
- La web de Kelle Sparta
- Revista Inmobiliarios

Herramientas para inmobiliarios en USA

- Agent View
- Agents Online
- Inman News

Actualidad Inmobiliaria
