



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DEL OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?.....	14
Capítulo 1. Introducción al Off-Market Inmobiliario.....	15
1. ¿Qué es el Off-Market Inmobiliario?.....	15
2. ¿Por qué es importante conocer esta herramienta?	16
3. Ventajas del Off-Market Inmobiliario	16
a. Mayor discreción y privacidad en las transacciones	17
Ejemplo	17
b. Acceso a propiedades exclusivas.....	17
Ejemplo	18
c. Menor competencia	18
Ejemplo	18
d. Mayor flexibilidad en la negociación	18
Ejemplo	18
4. ¿Cómo funciona el Off-Market Inmobiliario?	19
a. Identificación de propiedades fuera del mercado.....	19
b. Contacto con propietarios y agentes especializados	19
c. Evaluación y análisis de las propiedades	19
d. Negociación y cierre de la operación	20
5. Estrategias para el éxito en el Off-Market Inmobiliario.....	20
a. Conocer el mercado objetivo	20
b. Construir una red de contactos sólida	20
c. Establecer una relación de confianza con los propietarios y agentes especializados	20
d. Tener un equipo de profesionales competentes	21
6. Ejemplos reales de operaciones Off-Market Inmobiliario	21
a. Caso de éxito nº 1.....	21
Análisis de las estrategias utilizadas	21
Lecciones aprendidas.....	22
b. Caso de éxito nº 2.....	22
Análisis de las estrategias utilizadas	22
Lecciones aprendidas.....	22
7. Recapitulación de los conceptos principales.....	23
8. Caso práctico de una operación Off-Market Inmobiliario en la adquisición de una vivienda de lujo en una zona residencial de una gran ciudad.....	24
9. Caso práctico del Off-Market de una nave logística de gran tamaño a 30 kms de una gran ciudad.	25
Descripción de la propiedad.....	25
Estrategia utilizada	25
Análisis de la estrategia utilizada	25
Lecciones aprendidas	25
10. Caso práctico de Off-Market Inmobiliario en la adquisición de un hotel céntrico en una gran ciudad.	26
Contexto.....	26



Estrategias utilizadas	26
Establecimiento de una relación de confianza	26
Evaluación y análisis de la propiedad	26
Negociación y cierre de la operación	26
Resultados	26
Lecciones aprendidas	27

11. Caso práctico aplicado al off market de un centro comercial a las afueras de una gran ciudad 27

Análisis de las estrategias utilizadas	27
Lecciones aprendidas	28

Capítulo 2. Ventajas del Off-Market Inmobiliario..... 29

1. ¿El Off Market (operaciones inmobiliarias fuera de mercado) significa buscar inmuebles debajo de las piedras? 29

a. Definición de inmuebles fuera de mercado (off market)	29
b. Lo más inteligente de la inversión inmobiliaria, pero también lo más difícil, es el off market.	29
c. Procesos fuera de mercado ("off market").....	29
d. No se publican todos los inmuebles en venta en MLS (Servicio de listado múltiple) o portales inmobiliarios.	30
e. Un mercado Premium que no quiere ver su inmueble publicado.	30

2. ¿Cuáles son las ventajas de comprar inmuebles fuera del mercado (off market)? 31

a. Ahorro de costes de intermediación en caso de compras directas.....	31
b. Oferta limitada inversores con interés acreditado.....	31
c. Menos competencia para los compradores	31
d. Precios de venta más bajos	31
e. Negociaciones fluidas	31
f. Tiempos de transacción ajustables	32
g. Oportunidades únicas.....	32

3. Caso práctico en torno a las ventajas de comprar inmuebles fuera del mercado (off market). 32

a. Ahorro de costes de intermediación en caso de compras directas.....	32
b. Oferta limitada a inversores con interés acreditado.....	33
c. Menos competencia para los compradores.	33
d. Precios de venta más bajos.	33
e. Negociaciones fluidas.	33
f. Tiempos de transacción ajustables.	33
g. Oportunidades únicas.....	34

4. Otras ventajas para los vendedores fuera de mercado 34

a. La privacidad.....	34
b. La exclusividad.....	35
c. La velocidad en la gestión.....	35

5. ¿Cómo encontrar bienes inmuebles off market (fuera del mercado)? 36

a. Marketing directo muy personalizado a posibles vendedores que no saben que quieren vender.....	36
b. Contactar con agentes inmobiliarios muy especializados en la zona.....	37
c. Contactar con constructores muy especializados en la zona.	37
d. Estar atento a las subastas de inmuebles	38
e. Buscar listados de alquileres que coincidan con sus criterios	38
f. Obtener información de gestores de herencias.....	39

6. Caso práctico de los sistemas para encontrar bienes inmuebles off market (fuera del mercado). 39

a. Marketing directo muy personalizado a posibles vendedores que no saben que quieren vender.....	39
---	----



b. Contactar con agentes inmobiliarios muy especializados en la zona.....	39
c. Contactar con constructores muy especializados en la zona.	39
d. Estar atento a las subastas de inmuebles.	40
e. Buscar listados de alquileres que coincidan con sus criterios.	40
f. Obtener información de gestores de herencias.	40
g. Ejemplo práctico de aplicación.....	40
7. ¿Cuándo utilizan las inmobiliarias el off market?	41
8. Caso práctico sobre la utilización del off market por las inmobiliarias.	42
Propiedades de alto valor.....	42
Propiedades exclusivas.....	42
Vendedores discretos.....	42
Compradores exigentes.....	42
Propiedades difíciles de vender	42
Propiedades en proceso de construcción o rehabilitación	43
9. Caso práctico off market de un inversor busca adquirir un edificio histórico en el centro de una ciudad europea para convertirlo en un hotel boutique.	43
10. Caso práctico off market de inversor inmobiliario busca adquirir un edificio de oficinas en el centro de Madrid, pero no encuentra nada que se ajuste a sus criterios en el mercado convencional.	44
a. Marketing directo muy personalizado a posibles vendedores que no saben que quieren vender.....	44
b. Contactar con agentes inmobiliarios muy especializados en la zona.....	44
c. Contactar con constructores muy especializados en la zona	44
d. Estar atento a las subastas de inmuebles	44
e. Buscar listados de alquileres que coincidan con sus criterios	44
11. Caso práctico off market de inversores inmobiliarios están buscando adquirir un edificio de oficinas en el centro de la ciudad para convertirlo en apartamentos residenciales de lujo.	45
12. Caso práctico off market inmobiliario de empresa de inversión inmobiliaria que busca una propiedad comercial en una zona exclusiva de una ciudad.....	46
13. Caso práctico sobre off market inmobiliario en una zona costera.....	47
14. Caso práctico off market para adquirir un inmueble o solar que pueda ser utilizado para construir una residencia de tercera edad en una zona en crecimiento demográfico en España..	47
Capítulo 3. ¿Puede un agente inmobiliario dedicarse en exclusiva al off market?	49
1. ¿Puede un agente inmobiliario dedicarse en exclusiva al off market?	49
Ejemplo 1.....	49
Ejemplo 2.....	50
Ejemplo 3.....	50
2. ¿Por qué algunos agentes inmobiliarios se dedican exclusivamente al off market?	50
a. Exclusividad y diferenciación.....	50
b. Mayor rentabilidad.....	51
c. Mayor discreción	51
d. Menos competencia	51
e. Mayor flexibilidad.....	51
f. Ejemplo	51
3. Requisitos para dedicarse al off market inmobiliario	52
a. Conocimientos especializados del mercado inmobiliario	52



b. Amplia red de contactos	52
c. Habilidades de negociación y persuasión	52
d. Discreción y confidencialidad	52
4. Estrategias para el éxito en el Off-Market Inmobiliario.....	53
a. Conocer el mercado objetivo	53
b. Construir una red de contactos sólida	53
c. Establecer una relación de confianza con los propietarios y agentes especializados	53
d. Tener un equipo de profesionales competentes	54
e. Ejemplo práctico.....	54
5. Ejemplos reales de operaciones Off-Market Inmobiliario	55
a. Venta de un edificio de oficinas en Madrid.....	55
Estrategias utilizadas.....	55
Lecciones aprendidas.....	55
b. Venta de una villa de lujo en Marbella.....	55
Estrategias utilizadas.....	55
Lecciones aprendidas.....	56
c. Adquisición de una parcela para construir viviendas	56
Estrategias utilizadas.....	56
Lecciones aprendidas.....	56
6. Recapitulación de los conceptos principales.....	56
Capítulo 4. Desafíos y Riesgos del Off-Market Inmobiliario.....	58
1. ¿Cuáles son los principales desafíos del off-market?	58
Falta de Publicidad	58
Acceso Limitado a Información	58
Negociaciones Directas	58
Menor Competencia.....	59
Requerimiento de Redes de Contacto	59
Ejemplos prácticos	59
2. Riesgos asociados al off-market: Falta de transparencia.....	59
Naturaleza del Off-Market	59
Implicaciones para Compradores y Vendedores.....	60
Riesgo de Manipulación	60
Dependencia de la Confianza	60
Ejemplos prácticos:	60
3. Riesgos asociados al off-market: Riesgo de sobreprecio	60
Determinación del Precio en Off-Market.....	61
Falta de Comparables.....	61
Conflicto de Intereses.....	61
Percepción de Exclusividad	61
Ejemplos prácticos	61
4. Evaluación inadecuada del inmueble	62
Importancia de la Evaluación	62
Desafíos en Off-Market	62
Consecuencias de una Evaluación Inadecuada	62
La Necesidad de Profesionales Expertos	62
Ejemplos prácticos	62
5. Desafíos en la verificación legal y documental	63
Relevancia de la Verificación	63



Desafíos en el Contexto Off-Market.....	63
Aspectos Cruciales a Verificar	63
Ejemplos prácticos	64
6. Estrategias para mitigar estos riesgos	64
Investigación exhaustiva	64
Uso de profesionales expertos	64
Establecimiento de cláusulas de protección en contratos	64
Negociación abierta y transparente	65
Seguro de título	65
Ejemplos prácticos	65
7. Caso práctico: Desafíos enfrentados en una operación off-market y cómo se superaron	65
1. Identificación de la oportunidad	66
2. Desafíos enfrentados.....	66
a. Falta de información pública:.....	66
b. Valoración del inmueble	66
c. Complicaciones legales.....	66
d. Negociación con múltiples propietarios	66
3. Estrategias empleadas y soluciones	66
a. Contratación de expertos.....	66
b. Evaluación independiente.....	67
c. Colaboración con las autoridades	67
d. Negociación estructurada	67
Capítulo 5. Marco legal del off-market.....	68
1. Marco legal del off-market	68
a. Naturaleza del off-market	68
b. Confidencialidad en las transacciones	68
c. Debida diligencia.....	68
d. Acuerdos previos a la venta	69
e. Regulaciones específicas	69
f. Ejemplos prácticos	69
2. Implicaciones fiscales de las operaciones off-market.....	69
Ejemplos prácticos	70
3. Documentación y verificación en transacciones off-market	71
a. Documentos esenciales en operaciones off-market	71
b. Verificación de documentos.....	71
c. Due diligence inmobiliario	71
d. Acuerdos de confidencialidad	72
e. Documentos contractuales	72
f. Ejemplos prácticos	72
4. Aspectos contractuales en off-market	72
a. Contrato de intenciones o acuerdo preliminar	73
b. Contrato de compraventa	73
c. Acuerdos de confidencialidad.....	73
d. Garantías y depósitos	73
e. Cláusulas especiales	73
f. Representaciones y garantías	73
g. Ejemplos prácticos.....	74
5. Caso práctico: Una operación off-market y sus implicaciones legales.....	74



Capítulo 6. El papel de la tecnología en el off-market	76
1. En el sector off-market, la tecnología juega un papel esencial	76
Optimización del Proceso de Búsqueda	76
Due Diligence Digital	76
Seguridad y Privacidad	76
Automatización y Inteligencia Artificial	77
Comunicación Eficiente	77
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes	77
2. Plataformas y herramientas para el off-market.....	78
Plataformas de Listado Off-Market	78
Herramientas de Evaluación y Análisis	78
Plataformas de Documentación	78
Herramientas de Comunicación Específicas	78
Aplicaciones de Visita Virtual	78
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes	79
3. Big Data y análisis en el off-market.....	79
Importancia del Big Data en el off-market	79
Predicción de Tendencias	80
Valoración Precisa de Propiedades	80
Segmentación de Clientes	80
Gestión de Riesgos	80
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes	80
4. Digitalización de procesos y contratos en off-market	81
Automatización de Procesos	81
Contratos Digitales y Firmas Electrónicas	81
Almacenamiento en la Nube	81
Blockchain en Off-Market	82
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes	82
5. Caso práctico: Uso efectivo de una herramienta tecnológica en una operación off-market....	82
Verificación y Análisis Digital	83
Negociación y Cierre.....	83
Post-adquisición	84
Capítulo 7. Tendencias actuales en el mercado inmobiliario off-market	85
1. Las tendencias actuales revelan un mercado en evolución	85
Mayor Reconocimiento del Off-Market	85
Búsqueda de Propiedades Únicas	85
Privacidad como Prioridad	85
Diversificación Internacional	86
Integración Tecnológica en el Off-Market.....	86
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes	86
2. Impacto de la economía global en el off-market	87
Flujos de Capital Transfronterizo	87
Tipos de Interés y Política Monetaria.....	87
Estabilidad Política y Económica	87
Inflación y Valor de los Activos.....	87
Desarrollo y Urbanización	88
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes	88



3. Innovaciones y transformaciones esperadas en el off-market.....	88
Realidad Virtual (RV) y Realidad Aumentada (RA)	89
Tokenización de Activos Inmobiliarios	89
Inteligencia Artificial (IA) y Machine Learning.....	89
Plataformas de Matching Inteligente.....	89
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes:.....	89
4. Off-market y sostenibilidad	90
La demanda de propiedades sostenibles en el off-market	90
Valor añadido de la sostenibilidad	90
Certificaciones y estándares en el off-market.....	91
La sostenibilidad como herramienta de marketing.....	91
Ejemplos prácticos estructurados y relevantes.....	91
5. Caso práctico: Proyección de una operación off-market	92
Capítulo 8. Off-Market Inmobiliario en el Mercado Internacional	94
1. Diferencias clave entre off-market local e internacional	94
Marco Legal	94
Cultura y Etiqueta de Negocios	94
Moneda y Financiación	95
Logística y Visita de Propiedades	95
Red de Contactos y Confidencialidad	95
Ejemplos prácticos estructurados	95
2. Desafíos y oportunidades del off-market en diferentes regiones del mundo	96
3. Estrategias para operaciones off-market transfronterizas	98
Investigación y Due Diligence.....	98
Colaboración con Expertos Locales	98
Diversificación de la Cartera.....	98
Cultura y Comunicación	98
Herramientas y Tecnologías	99
Ejemplos prácticos estructurados	99
4. Caso práctico: Operación off-market exitosa en un mercado extranjero	99
Capítulo 9. Formación y Desarrollo Profesional en Off-Market Inmobiliario	102
1. Habilidades esenciales para profesionales del off-market	102
Redes y construcción de relaciones	102
Análisis y valoración	102
Negociación	103
Conocimiento legal y regulatorio	103
Discreción y ética.....	103
2. Cursos y certificaciones recomendadas.....	104
Certificación Off-Market Inmobiliario (COMI).....	104
Master en Inversiones Off-Market	104
Curso de Due Diligence en Off-Market.....	104
Taller de Negociación en Off-Market	105
3. Evolución profesional en el off-market	105
Agente Inmobiliario Off-Market.....	105
Especialista en Due Diligence Off-Market	105
Consultor de Estrategia Off-Market	106



Director de Inversiones Off-Market	106
4. Caso práctico: Transformación de un agente tradicional a experto en off-market	106
Capítulo 10. Ética y Buenas Prácticas en Off-Market Inmobiliario	109
1. Importancia de la ética en el off-market	109
Construcción de confianza	109
Evitar conflictos de interés	109
Protección contra mala reputación	110
Aseguramiento de operaciones legítimas	110
2. Prácticas recomendadas para mantener la integridad en off-market	110
Comunicación Abierta y Honesta	111
Formación Continua	111
Verificación Rigurosa	111
Mantener la Confidencialidad	111
Defender los intereses del cliente	112
3. Gestión de conflictos y disputas en off-market	112
Reconocimiento y Prevención	112
Mediación Profesional	112
Documentación Rigurosa	113
Ética y Transparencia	113
Acuerdos de Confidencialidad	113
4. Caso práctico: Resolución ética de un dilema en una operación off-market	114
Capítulo 11. Casos prácticos del Off-Market Inmobiliario	116
Caso práctico 1: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: La venta discreta de una mansión histórica	116
Causa del problema	116
Soluciones propuestas	116
Consecuencias previstas	116
Resultados de las medidas adoptadas	117
Lecciones aprendidas	117
Caso práctico 2: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: El dilema de una propiedad en zona de desarrollo urbano	118
Causa del problema	118
Soluciones propuestas	118
Consecuencias previstas	118
Resultados de las medidas adoptadas	118
Lecciones aprendidas	119
Caso práctico 3: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: La mansión histórica y la subasta silenciosa	120
Causa del problema	120
Soluciones propuestas	120
Consecuencias previstas	120
Resultados de las medidas adoptadas	120
Lecciones aprendidas	121
Caso práctico 4: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Reubicación de la sede de una empresa y negociaciones discretas	122
Causa del problema	122



Soluciones propuestas.....	122
Consecuencias previstas.....	122
Resultados de las medidas adoptadas	122
Lecciones aprendidas	123
Caso práctico 5: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Inversor extranjero busca propiedad histórica	124
Causa del problema.....	124
Soluciones propuestas.....	124
Consecuencias previstas.....	124
Resultados de las medidas adoptadas	124
Lecciones aprendidas	125
Caso práctico 6: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Compra rápida de un edificio para una sede corporativa	126
Causa del problema.....	126
Soluciones propuestas.....	126
Consecuencias previstas.....	126
Resultados de las medidas adoptadas	126
Lecciones aprendidas	127
Caso práctico 7: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Resolución de disputas familiares mediante venta off-market.....	128
Causa del problema.....	128
Soluciones propuestas.....	128
Consecuencias previstas.....	128
Resultados de las medidas adoptadas	128
Lecciones aprendidas	129
Caso práctico 8: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Transacción transfronteriza y el papel crucial del intermediario local	130
Causa del problema.....	130
Soluciones propuestas.....	130
Consecuencias previstas.....	130
Resultados de las medidas adoptadas	130
Lecciones aprendidas	131
Caso práctico 9: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: La influencia de la sostenibilidad en la valoración off-market.....	132
Causa del problema.....	132
Soluciones propuestas.....	132
Consecuencias previstas.....	132
Resultados de las medidas adoptadas	132
Lecciones aprendidas	133
Caso práctico 10: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Retos y Oportunidades en el Off-Market Transfronterizo	134
Causa del problema.....	134
Soluciones propuestas.....	134
Consecuencias previstas.....	134
Resultados de las medidas adoptadas	134
Lecciones aprendidas	135
Caso práctico 11: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Uso Efectivo de la Tecnología en una Negociación Off-Market.....	136



Causa del problema.....	136
Soluciones propuestas.....	136
Consecuencias previstas.....	136
Resultados de las medidas adoptadas	136
Lecciones aprendidas	137
Caso práctico 12: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO	138
.....	
Causa del problema.....	138
Soluciones propuestas.....	138
Consecuencias previstas.....	138
Resultados de las medidas adoptadas	138
Lecciones aprendidas	139
Caso práctico 13: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Transformación de un Agente Tradicional a Experto en Off-Market.....	140
Causa del problema.....	140
Soluciones propuestas.....	140
Consecuencias previstas.....	140
Resultados de las medidas adoptadas	140
Lecciones aprendidas	141
Caso práctico 14: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Resolución Ética de un Dilema en una Operación Off-Market	142
Causa del problema.....	142
Soluciones propuestas.....	142
Consecuencias previstas.....	142
Resultados de las medidas adoptadas	142
Lecciones aprendidas	143
Caso práctico 15: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Oportunidades y Desafíos en la Adquisición de un Solar para una Residencia de Tercera Edad	144
.....	
Causa del problema.....	144
Soluciones propuestas.....	144
Consecuencias previstas.....	144
Resultados de las medidas adoptadas	144
Lecciones aprendidas	145
Caso práctico 16: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Adquisición de una Propiedad Comercial en una Zona Exclusiva.....	146
Causa del problema.....	146
Soluciones propuestas.....	146
Consecuencias previstas.....	146
Resultados de las medidas adoptadas	146
Lecciones aprendidas	147
Caso práctico 17: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.	
Título: Una Oportunidad de Inversión en un Hotel Boutique en una Ciudad Europea	148
Causa del problema.....	148
Soluciones propuestas.....	148
Consecuencias previstas.....	148
Resultados de las medidas adoptadas	148
Lecciones aprendidas	149



Caso práctico 18: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Operación Off-Market Exitosa en un Mercado Extranjero150
 Causa del problema 150
 Soluciones propuestas..... 150
 Consecuencias previstas..... 150
 Resultados de las medidas adoptadas 150
 Lecciones aprendidas 151

Caso práctico 19: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Adquisición de un Edificio de Oficinas en el Centro de Madrid.....152
 Causa del problema 152
 Soluciones propuestas..... 152
 Consecuencias previstas..... 152
 Resultados de las medidas adoptadas 152
 Lecciones aprendidas 153

Caso práctico 20: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Transformación de un Agente Tradicional a Experto en Off-Market.....154
 Causa del problema 154
 Soluciones propuestas..... 154
 Consecuencias previstas..... 154
 Resultados de las medidas adoptadas 154
 Lecciones aprendidas 155

Caso práctico 21: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Resolución Ética de un Dilema en una Operación Off-Market156
 Causa del problema 156
 Soluciones propuestas..... 156
 Consecuencias previstas..... 156
 Resultados de las medidas adoptadas 156
 Lecciones aprendidas 157

Caso práctico 22: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Negociación Exitosa en una Operación Off-Market de Compra de Residencia de Tercera Edad158
 Causa del problema 158
 Soluciones propuestas..... 158
 Consecuencias previstas..... 158
 Resultados de las medidas adoptadas 158
 Lecciones aprendidas 159

Caso práctico 23: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Éxito en la Adquisición de un Hotel Boutique en el Centro de una Gran Ciudad.....160
 Causa del problema 160
 Soluciones propuestas..... 160
 Consecuencias previstas..... 160
 Resultados de las medidas adoptadas 160
 Lecciones aprendidas 161

Caso práctico 24: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Adquisición de un Edificio de Oficinas en el Centro de Madrid.....162
 Causa del problema 162
 Soluciones propuestas..... 162
 Consecuencias previstas..... 162



Resultados de las medidas adoptadas	162
Lecciones aprendidas	163

Caso práctico 25: OFF-MARKET INMOBILIARIO. OPERACIONES INMOBILIARIAS FUERA DE MERCADO.

Título: Adquisición Exitosa de un Edificio de Oficinas en el Centro de una Ciudad para Convertirlo en Apartamentos Residenciales de Lujo

164	164
Causa del problema	164
Soluciones propuestas.....	164
Consecuencias previstas.....	164
Resultados de las medidas adoptadas	165
Lecciones aprendidas	165



¿QUÉ APRENDERÁ?

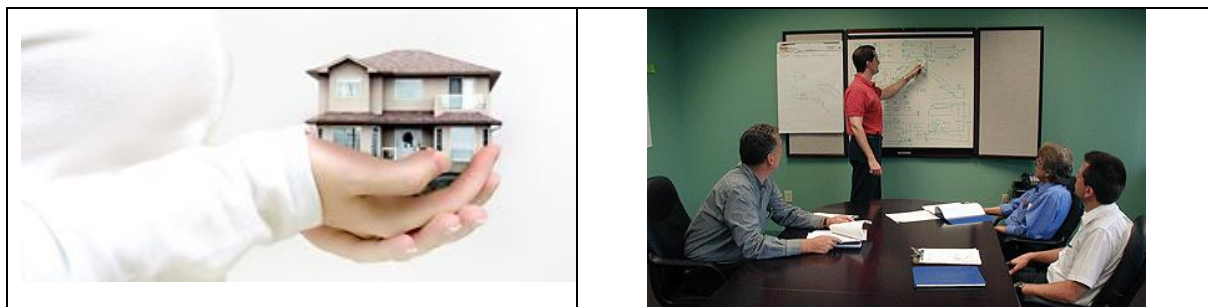


- Qué es el Off-Market Inmobiliario y por qué es importante para los agentes inmobiliarios.
- Las diferencias entre el mercado tradicional y el Off-Market Inmobiliario.
- Las ventajas y desventajas de las operaciones inmobiliarias fuera del mercado.
- Los requisitos para dedicarse al Off-Market Inmobiliario y las estrategias para tener éxito en este mercado.
- Ejemplos reales de operaciones Off-Market Inmobiliario y análisis de las estrategias utilizadas.
- Lecciones aprendidas y recomendaciones para los agentes inmobiliarios que quieran adentrarse en el mundo del Off-Market Inmobiliario.

Con esta guía práctica, podrá ampliar sus conocimientos sobre el mercado inmobiliario y descubrir nuevas oportunidades para destacar como agente inmobiliario.



Capítulo 1. Introducción al Off-Market Inmobiliario



1. ¿Qué es el Off-Market Inmobiliario?