

Cómo cerrar tu primer deal de wholesale (sin dinero)

Por: Alejandro Serrano Centeno

Fecha: 21 de abril del 2026

Esta guía está diseñada para darte una visión clara y práctica de cómo funciona este modelo en la vida real, evitando teoría innecesaria y enfocándose en lo que realmente mueve resultados.

- Alejandro

1. INTRODUCCIÓN (VERSIÓN EXPANDIDA)

La mayoría de las personas cree que para entrar en bienes raíces necesita:

- dinero
- crédito
- experiencia

Por eso nunca empiezan.

La realidad es que existe un modelo donde tu valor no está en comprar propiedades, sino en **identificar oportunidades y estructurar acuerdos estratégicos**.

Ese modelo se conoce como wholesale.

En este enfoque, no estás adquiriendo propiedades para quedártelas ni estás operando como intermediario tradicional. Estás **tomando control de una oportunidad mediante un acuerdo legal** y luego posicionándote frente a un comprador que esté dispuesto a ejecutar la compra.

Tu rol es **simple**, pero poderoso:

- Detectar una propiedad con potencial
- Negociar términos favorables con el dueño
- Presentas esa oportunidad a un comprador listo para actuar
- Obtienes una ganancia por haber estructurado el negocio

Este modelo se basa en tres pilares:

- **Acceso a oportunidades** (propiedades abandonadas, vendedores motivados, situaciones de urgencia.)
- **Capacidad de negociación** (crear **margen** en el acuerdo. El margen es tu **ganancia**.)
- **Velocidad de ejecución** (conectar la oportunidad con el comprador correcto.)

No necesitas empezar con capital. Necesitas entender cómo funciona el proceso y ejecutar con consistencia.

En Puerto Rico, este modelo es especialmente relevante porque:

- hay **múltiples** propiedades fuera del mercado tradicional
- muchos dueños buscan **vender sin procesos complicados**
- existe una brecha entre **oportunidades disponibles** y compradores activos

Esa brecha es donde se generan los deals.

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

A medida que avances, vas a entender:

- cómo identificar oportunidades reales
- cómo estructurar acuerdos correctamente
- cómo convertir una simple conversación en un negocio

El objetivo no es que lo sepas todo. El objetivo es que salgas de aquí con suficiente claridad para ejecutar tu primer deal.

2. EL CONCEPTO (SIN COMPLICACIONES)

Wholesale es un modelo basado en **controlar oportunidades, no en poseer activos.**

En términos simples:

- Identificar una propiedad con potencial
- Llegas a un acuerdo con el dueño bajo ciertos **términos**
- Presentas esa oportunidad a un comprador (inversionista) interesado
- Generar una **ganancia** por **transferir** ese acuerdo

No compras la propiedad. No necesitas capital para adquirirla. Tu enfoque es **asegurar una posición dentro del negocio.**

¿Qué significa realmente “controlar el acuerdo”?

Cuando logras que un propietario acepte vender bajo términos específicos, obtienes el derecho de ejecutar este acuerdo dentro de un periodo determinado.

Ese derecho es lo que tiene valor.

No estás ofreciendo una propiedad en el mercado. Estás ofreciendo **una oportunidad estructurada.**

¿De dónde sale el dinero?

La ganancia proviene de la diferencia entre:

- el precio que negociaste con el propietario

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

- y el precio que un comprador está dispuesto a pagar
-

Ejemplo práctico (extendido)

Para entender cómo se genera la ganancia, es importante ver el flujo completo del negocio, no solo los números finales.

Escenario:

Encuentras una propiedad cuyo valor en el mercado, en condiciones similares, ronda los **\$95,000 – \$100,000**.

El propietario:

- quiere vender rápido
- no quiere hacer mejoras
- valora más la velocidad y certeza que el precio máximo

Paso 1: Negociación

Después de la conversación, acuerdas:

- Precio de compra: **\$80,000**
- Periodo para ejecutar el acuerdo: **15–30 días**
- Depósito: bajo y estratégico

En este punto, no has comprado nada. Has **asegurado el derecho de ejecutar** este acuerdo bajo esos **términos**.

Paso 2: Estructuración de la oportunidad

En este punto, tu enfoque es encontrar un comprador que vea valor en el acuerdo que ya aseguraste. No estás tratando de convencer a alguien de comprar una propiedad porque “se ve bien”. Estás mostrando una oportunidad donde **los números tienen sentido desde el inicio**.

¿Qué significa eso en la práctica?

Un comprador no toma decisiones por emoción. Toma decisiones basadas en:

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

- cuánto tiene que invertir
- cuánto puede ganar
- qué tan claro está el escenario

Por eso, en lugar de hablar de la propiedad, **organizas la información como un negocio.**

Así es como lo debes presentar:

Imagina que le explicas a un comprador:

- Esta propiedad, en condiciones normales, puede estar alrededor de **\$125,000 o más**
- Ya existe un acuerdo asegurado en **\$80,000**
- Eso significa que hay **margen** desde el día uno
- No tienes que negociar con el dueño, ya todo está definido
- Solo tienes que decidir si quieres entrar al negocio bajo esos términos

¿Por qué esto funciona?

Porque le estás quitando trabajo al comprador. Normalmente, un comprador tendría que:

- buscar la propiedad
- negociar el precio
- evaluar si vale la pena

Aquí ya todo eso está hecho. Tú le estás entregando **una oportunidad clara, con números definidos y lista para ejecutarse.**

Punto clave:

Mientras más claro y sencillo sea para el comprador entender:

- cuánto entra
- cuánto puede ganar
- qué tiene que hacer

más rápido tomará una decisión.

Cuando estructuras la oportunidad de esta forma, dejas de depender de persuasión... y empiezas a depender de la lógica.

Paso 3: Presentación al comprador

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

En este punto ya tienes algo valioso: **un acuerdo con números definidos.**

Ahora tu trabajo es **presentar esa oportunidad de forma clara y directa** a compradores que ya estén activos.

¿Qué estás haciendo realmente aquí?

No estás “ofreciendo algo a ver si alguien lo quiere”. Estás mostrando un negocio con sentido para alguien que ya está buscando oportunidades.

Cómo se ve en la práctica

Compartes la oportunidad en **\$95,000**, pero no como un número suelto. La presentas con contexto:

- Precio de entrada: \$95,000
- Acuerdo ya asegurado por debajo de ese precio
- Margen disponible desde el inicio
- Condiciones claras (tiempo, acceso, estado de la propiedad)

¿Qué analiza el comprador?

Un comprador serio **no necesita mucha explicación.** Solo evalúa tres cosas:

- **Números:**
¿Tiene sentido el precio vs. el valor real?
- **Potencial:**
¿Puede generar ganancia o flujo con esta oportunidad?
- **Velocidad:**
¿Se puede ejecutar rápido sin complicaciones?

Qué hace que diga “sí”

El comprador decide avanzar cuando:

- los números están claros
- el margen es evidente
- no hay fricción en el proceso

No necesita que lo convenzas.

Necesita que **todo esté ordenado y tenga lógica.**

Punto importante

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

Mientras más simple sea tu presentación:

- más rápido entiende
- menos dudas tiene
- más rápido toma decisión

Si complicas la información, pierdes momentum.

Resumen

En este paso no estás vendiendo. Estás **mostrando una oportunidad estructurada a alguien que ya sabe lo que está buscando.**

Cuando los números hacen sentido, la decisión se vuelve natural.

Paso 4: Transferencia del acuerdo

En este punto ocurre lo más importante del proceso. El **comprador decide avanzar** y toma tu lugar dentro del acuerdo que ya aseguraste.

¿Qué significa esto en términos simples?

Tú aseguraste un acuerdo con el propietario bajo ciertos términos.

Ahora, otro comprador entra en ese acuerdo bajo condiciones distintas, y tú recibes una ganancia por haber creado esa oportunidad.

Así queda el escenario

- Propietario recibe: **\$80,000**
- Comprador paga: **\$95,000**
- Diferencia: **\$15,000** (tu ganancia teórica)

Resultado

Tu ganancia es:

\$15,000 por haber identificado, negociado y estructurado el negocio

Lo que realmente pasó aquí:

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

No vendiste una propiedad. No invertiste capital.

Lo que hiciste fue:

- detectar una oportunidad que otros no vieron
- crear margen mediante negociación
- organizar el negocio de forma clara
- conectar esa oportunidad con alguien listo para ejecutarla

Punto importante

El comprador **no** está “pagando de más”.

Está pagando por:

- evitar el proceso de búsqueda
- evitar la negociación con el propietario
- tener una oportunidad clara desde el inicio

En otras palabras: **Está pagando por conveniencia, velocidad y estructura.**

Si los números funcionan para él, el acuerdo tiene sentido.

¿Por qué este modelo funciona?

Porque el mercado no está organizado de forma perfecta. Siempre existen:

- propietarios que **necesitan vender rápido o sin complicaciones**
- compradores que **buscan oportunidades claras y listas**

El problema es que ambos lados **no están conectados de forma eficiente**. Ahí es donde se genera el valor.

Tu enfoque dentro del modelo

No estás compitiendo con compradores activos. No estás reemplazando a nadie dentro del proceso. Estás ocupando un espacio específico:

- identificar oportunidades
- negociar términos
- estructurar el acuerdo
- transferir la oportunidad

Lo que debes entender

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

Este modelo **no** depende de la **suerte**.

Depende de:

- volumen (cuántas oportunidades encuentras)
- criterio (cuáles valen la pena)
- ejecución (qué tan rápido actúas)

Cuando entiendes esto, dejas de ver propiedades... y empiezas a ver oportunidades con potencial de negocio.

Ese es el núcleo del wholesale.

3. TU ROL EN EL DEAL

En este modelo, es importante entender exactamente dónde estás parado.

No eres inversionista (**todavía**). No estás comprando propiedades para quedártelas. Tampoco estás actuando como intermediario tradicional.

Entonces, ¿qué eres?

Eres:

un operador que identifica oportunidades y estructura acuerdos.

Tu valor no está en el dinero que tienes. Está en tu capacidad de:

- encontrar oportunidades antes que otros
- entender cuándo un deal tiene sentido
- organizar el negocio de forma clara

Qué haces realmente dentro del proceso

Tu función es coincidir dos realidades:

1. Un propietario que quiere vender bajo ciertas condiciones
2. Un comprador que está buscando oportunidades con potencial

Pero **no solo los coincides**. Primero haces el **trabajo importante**:

- entiendes la situación del propietario
- negocias términos favorables

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

- creas margen dentro del acuerdo
- organizas la oportunidad de forma clara

Luego presentas ese negocio a alguien listo para ejecutarlo.

¿De dónde viene tu ganancia?

Tu ingreso no viene de poseer propiedades. Viene de tres cosas clave:

- **Negociar bien:**
Conseguir términos que permitan margen
- **Moverte rápido:**
Actuar antes que otros vean la oportunidad
- **Tener acceso a compradores:**
Personas listas para tomar decisiones

Lo importante que debes entender

No necesitas saberlo todo para empezar. pero sí necesitas desarrollar:

- criterio (saber qué oportunidades valen la pena)
- comunicación (hablar con claridad con vendedores y compradores)
- consistencia (hacer esto todos los días)

En pocas palabras

No estás en el negocio de las propiedades. Estás en el negocio de:

Detectar, estructurar, ejecutar oportunidades

*Ese es tu rol. Mientras más claro tengas esto, **más rápido vas a avanzar.***

4. ¿REALMENTE NO NECESITAS DINERO?

Para empezar, **no necesitas dinero**. No estás comprando la propiedad. Estás asegurando un acuerdo y transfiriendo.

Entonces, ¿qué sí necesitas?

- **Comunicación:** hablar con propietarios y entender su situación
- **Criterio:** identificar si el precio tiene margen

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

- **Consistencia:** repetir el proceso hasta que salga el primer deal

¿Dónde entra el dinero?

Después. Cuando ya entiendes cómo encontrar y estructurar oportunidades, puedes usar:

- tu capital
- capital de terceros

Punto clave

Aquí no pierdes por falta de dinero. Pierdes por no ejecutar.

Resumen

No necesitas capital para empezar. Necesitas moverte.

5. PARTE LEGAL

Aquí es donde la mayoría se detiene. No porque sea complicado, sino porque **lo hacen ver más complejo** de lo que realmente es.

Contrato de promesa de compraventa

Este es el documento clave del proceso. Es el acuerdo donde tú y el propietario establecen por escrito:

- el precio de la propiedad
- las condiciones de la venta
- el tiempo para completar el negocio

¿Qué hace este contrato para ti?

Te da **control temporal sobre la oportunidad**.

Eso significa que, durante el tiempo acordado:

- el propietario no puede vender bajo otros términos sin respetar el acuerdo
- tú tienes el derecho de ejecutar ese negocio bajo las condiciones establecidas

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

No eres dueño de la propiedad. Pero tienes algo igual de importante en este modelo:

el control del acuerdo.

¿Por qué esto es importante?

Porque todo el modelo **funciona sobre ese control.**

Sin un acuerdo claro:

- no tienes nada que presentar
- no tienes seguridad en los términos
- no puedes estructurar un negocio real

Con el contrato:

- defines el precio desde el inicio
- aseguras el margen
- creas una oportunidad concreta

Qué debe quedar claro dentro del acuerdo

Sin entrar en complejidad legal, lo esencial es:

- **Precio:** lo que el propietario acepta recibir
- **Tiempo:** cuánto tienes para ejecutar el acuerdo
- **Condiciones:** cualquier detalle relevante (estado, acceso, etc.)

Mientras estos puntos están claros, tienes una base sólida para avanzar.

Resumen

El **contrato de promesa de compraventa** es lo que te permite pasar de:
“esto podría ser un deal”

a:

“esto es un deal estructurado”

Sin eso, **no hay negocio.**

Nota:

Este documento no es un trámite. Es lo que convierte una conversación en una oportunidad real con valor.

Depósito (EMD)

El depósito es una cantidad de dinero que se incluye en el acuerdo para **demostrar la intención** real de ejecutar el negocio. **No es un pago por la propiedad.** Es una señal de compromiso.

¿Para qué sirve?

Le da seguridad al propietario de que:

- el acuerdo es serio
- no estás perdiendo su tiempo
- existe intención real de completar el proceso

¿Cuánto debe ser?

No tiene que ser alto. Debe ser **estratégico**.

Lo suficiente para:

- validar el acuerdo
- mantener credibilidad

Pero sin exponerte innecesariamente.

En muchos casos, puede ser:

- bajo
- diferido
- condicionado a ciertos términos

Yo uso el 3% del precio de venta acordado. **De nada** <3

¿Dónde entra en el proceso?

El depósito se define desde el inicio dentro del acuerdo, pero no necesariamente se entrega inmediatamente. En este modelo, lo más estratégico es establecer que el depósito se hará:

- el día de la inspección
- o dentro de 24 horas luego de completarla

¿Por qué se estructura así?

Porque como operador, tu objetivo es:

no invertir tu propio dinero en una oportunidad que aún no has validado o no has colocado con un comprador.

Durante el periodo de inspección:

- verificas que el negocio tiene sentido
- confirmas interés de compradores
- reduces riesgo

¿Quién realmente pone el depósito?

En muchos casos, el depósito final lo coloca el comprador que va a ejecutar el negocio.

Por eso es importante:

- dejar este punto claro desde el inicio
- incluirlo dentro del acuerdo
- comunicarlo correctamente al propietario

Punto clave

No se trata de evitar el depósito. Se trata de **estructurarlo de forma inteligente para no asumir riesgos innecesarios.**

Punto clave (**esto es importante**)

Si el acuerdo está estructurado correctamente y tú eres parte directa dentro de ese contrato, **no estás actuando como un intermediario tradicional.** Estás operando dentro de una posición contractual propia, donde tienes control sobre los términos previamente establecidos.

Esto es importante porque define cómo puedes moverte dentro del negocio. No estás ofreciendo propiedades de terceros en el mercado ni dependiendo de autorización externa para actuar. Estás trabajando sobre un acuerdo en el que **ya tienes participación directa**, lo que te permite estructurar y transferir la oportunidad de forma más flexible y estratégica.

6. EL PROCESO REAL (PASO A PASO)

- **Encuentras la propiedad:**
Buscas oportunidades donde exista una razón real de venta. Esto incluye dueños motivados, propiedades descuidadas o situaciones donde el propietario necesita resolver rápido.
 - **Hablas con el vendedor:**
Aquí no estás tratando de convencer. Estás entendiendo la situación. Necesitas claridad sobre por qué vende, qué necesita y cuán rápido quiere cerrar.
 - **Aseguras el acuerdo:**
Estableces los términos del negocio: precio, condiciones y tiempo para ejecutar. Este es el punto más importante del proceso, porque aquí es donde se crea el margen.
 - **Buscas comprador:**
Presentas la oportunidad a compradores activos. No estás ofreciendo una propiedad, estás mostrando un negocio con números claros y potencial definido.
 - **Transfieres tu posición:**
El comprador toma tu lugar dentro del acuerdo bajo nuevos términos, y tú recibes una ganancia por haber estructurado la oportunidad.
 - **Cierre:**
El comprador completa la adquisición bajo los términos acordados y el negocio se finaliza. Aquí es donde se materializa tu ganancia.
-

8. LO QUE NADIE TE DICE

El modelo funciona. Lo que falla es cómo la mayoría lo ejecuta.

La mayoría de las personas:

- no habla con suficientes propietarios
- analiza demasiado y actúa poco
- no entiende bien los números
- abandona antes de completar el proceso

No es falta de información. Es falta de **acción consistente**.

Este negocio no premia al que más sabe. Premia al que:

- se expone a más oportunidades
- toma decisiones con rapidez
- aprende mientras ejecuta

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

Resumen

Este modelo se basa en dos cosas:

Volumen:

Más conversaciones, más oportunidades

Ejecución:

Mejor ejecución, mejores resultados

9. LO QUE NECESITAS PARA TU PRIMER DEAL

Enfócate en tres cosas:

- **10–20 conversaciones reales con propietarios**
Aquí es donde ocurre todo. Mientras más hablas, más entiendes el mercado y más oportunidades aparecen.
- **Entender los precios en tu zona**
No necesitas ser experto, pero sí tener una idea clara de cuánto se están moviendo las propiedades en tu área. Eso te permite identificar si hay margen o no.
- **Tener 2–3 compradores listos**
Personas que ya estén activas y puedan tomar decisiones. No necesitas una lista grande, solo acceso a compradores reales.

Eso es suficiente para empezar.

10. SIGUIENTE PASO

Esta guía te da la base para entender cómo funciona el modelo, pero ejecutar un deal en la práctica requiere:

- contratos bien estructurados
- claridad al comunicarte
- un proceso definido

Guía para cerrar tu primer deal de wholesale

Adjunto a este documento encontrarás una **plantilla de contrato funcional**, diseñada para que puedas ver cómo se estructura un acuerdo en la práctica y cómo llevar una oportunidad desde conversación hasta negocio.

Punto claro

La información por sí sola no genera resultados.

Lo que marca la diferencia es:

- aplicar lo que aprendiste
 - ajustar en el proceso
 - mantener consistencia
-

Cierre

Ya tienes el *mapa*. El siguiente paso es **moverte**.