

EL AGENTE INMOBILIARIO LIBRE



Cómo diseñar un negocio inmobiliario que trabaje para ti,
sin sacrificar tu vida personal.

CAMILO BURAGLIA

UNA MUESTRA, NO UN RESUMEN

Esta muestra reproduce fragmentos del texto original de **El Agente Inmobiliario Libre™**. No intenta resumir el libro ni reemplazar su lectura completa.

La selección tiene un propósito sencillo: permitirte conocer la voz, la lógica y la manera de pensar que encontrarás en sus páginas antes de decidir si quieres continuar.

Aquí encontrarás una parte del prólogo, la guía de lectura, el comienzo de la Fase 1 y el mapa de las siete fases.

*“No leas este libro con el objetivo de terminarlo.
Léelo con el objetivo de ponerlo a prueba.”*

— Camilo Buraglia

PRÓLOGO

NO NACÍ PARA VENDER PROPIEDADES

Si tienes este libro en tus manos, probablemente esperas encontrar ideas para captar más propiedades, conseguir más exclusivas o vender mejor.

Espero que encuentres todo eso.

Pero debo advertirte algo desde el principio.

Este libro no nació para enseñarte simplemente a vender propiedades.

Nació de una pregunta que me ha acompañado durante años:

¿Por qué algunos agentes consiguen construir negocios extraordinarios mientras otros, trabajando incluso más, nunca logran la estabilidad que buscan?

Encontrar una respuesta me tomó mucho más tiempo del que imaginaba.

En realidad, comenzó incluso antes de que yo supiera que algún día sería agente inmobiliario.

Antes de ser agente

Mi relación con el mundo inmobiliario comenzó en 2009.

En aquel momento llegué a una conclusión que terminaría cambiando el rumbo de mi vida.

Si quería construir un futuro con mayor libertad, necesitaba aprender a generar rentas.

Compré tres departamentos en el centro de Santiago de Chile.

Mi primera aproximación al negocio inmobiliario no fue vendiendo propiedades. Fue siendo propietario.

Durante los primeros años administré directamente mis departamentos y los arrendé por períodos largos. Mientras tanto, continuaba desarrollando mi carrera profesional como empleado en el mundo de los sistemas.

EL DÍA QUE DESCUBRÍ QUE YO ERA EL SISTEMA

Más adelante decidí dejar esa operación en manos de empresas especializadas. Esos contratos continúan vigentes hasta hoy.

Mirándolo en retrospectiva, durante aquellos años estaba aprendiendo el negocio inmobiliario sin saber que algún día me dedicaría profesionalmente a él.

Fui propietario. Arrendador. Administrador. Cliente. Y observador.

Pero todavía no era agente inmobiliario. Eso cambiaría diez años después.

Cuando no había mucho espacio para equivocarse

En 2019 tomé una de las decisiones profesionales más importantes de mi vida.

Dejé mi carrera en el mundo de los sistemas para dedicarme completamente al negocio inmobiliario.

No comenzaba desde cero en la vida. Tenía obligaciones. Compromisos. Un nivel de ingresos que necesitaba reemplazar.

El negocio inmobiliario debía convertirse rápidamente en algo más que una nueva profesión. Tenía que funcionar.

Por eso busqué a quien, en ese momento, era el agente con mejores resultados que conocía.

Mi razonamiento era sencillo. Si alguien ya había conseguido llegar al lugar al que yo quería llegar, probablemente había algo que podía aprender observando cómo trabajaba.

Encontré dos principios que terminarían marcando profundamente mi carrera: captar propiedades únicamente en exclusiva y comercializarlas buscando generar múltiples ofertas.

Ninguno de los dos era fácil de aplicar.

El primero me obligó a aprender a construir confianza. El segundo me obligó a comprender mejor el mercado, el precio y la estrategia.

Decidí aplicarlos. Una propiedad. Después otra. Una conversación. Después otra.

Con el tiempo llegaron los resultados.

Llegué a convertirme en Top Producer y conseguí mantenerme entre los agentes de mayor producción durante varios años.

Durante un tiempo pensé que había encontrado la respuesta. Hasta que descubrí que el éxito también puede esconder problemas.

El día que descubrí que yo era el sistema

Todo el andamiaje de mi negocio dependía enteramente de mí.

Yo generaba las relaciones. Yo conseguía las propiedades. Yo conversaba con los propietarios. Yo analizaba el precio. Yo negociaba las exclusivas. Yo hacía el seguimiento. Yo resolvía los problemas.

Si yo trabajaba, el negocio avanzaba. Si yo me detenía, el negocio también.

Había aprendido a producir. Pero todavía no había aprendido a construir.

Entonces apareció una pregunta:

¿Cómo construir un negocio que no tenga que comenzar de cero cada mañana?

Esta vez ya no estaba buscando aprender a vender más. Quería convertir el conocimiento, las relaciones, las conversaciones, los errores y la experiencia acumulada en un sistema capaz de aprender y mejorar.

Fue entonces cuando comprendí que mi experiencia anterior en sistemas nunca había desaparecido.

Mi carrera anterior no había quedado atrás. Me había preparado para mirar este negocio de una manera diferente.

Los agentes exitosos no eran extraterrestres

Comencé a observar con mayor atención a los agentes que conseguían mejores resultados.

Y descubrí algo: no eran extraterrestres.

Eran personas normales que habían aprendido a hacer algunas cosas particularmente bien.

Algunos eran extraordinarios construyendo relaciones. Otros consiguiendo exclusivas. Otros interpretando el mercado y conversando sobre el precio. Y otros destacaban por algo aparentemente sencillo, pero escaso: actuaban.

No todos eran extraordinarios en todo. Pero, una y otra vez, encontraba los mismos cuatro elementos.

CÓMO LEER ESTE LIBRO

No leas este libro con el objetivo de terminarlo.

Léelo con el objetivo de ponerlo a prueba.

Encontrarás ideas. Modelos. Herramientas. Ejercicios. Y preguntas.

Pero ninguna de ellas tendrá valor por el simple hecho de aparecer en estas páginas. Su valor comenzará cuando las llesves a tu negocio.

Este libro está organizado como un recorrido.

Primero cuestionamos la manera tradicional de entender el trabajo de un agente.

Después aprenderemos a pensar como diseñadores.

Más adelante observaremos el verdadero motor del negocio inmobiliario: las personas y las relaciones.

Finalmente integraremos estos elementos en PERA: Precio. Exclusiva. Relacionamiento. Acción.

No necesitas aplicar todo al mismo tiempo. De hecho, te recomiendo que no lo hagas.

Cuando encuentres una idea que cuestione tu manera habitual de trabajar, detente.

Pregúntate: ¿Qué cambiaría en mi negocio si realmente aplicara esto?

Después pruébalo. Observa qué ocurre. Mide. Aprende. Ajusta.

Ese ciclo es más importante que terminar rápidamente el siguiente capítulo.

Al final de muchos capítulos encontrarás herramientas, ejercicios, métricas y errores frecuentes. No están ahí para llenar páginas. Utilízalos.

Escribe sobre este libro. Subráyalo. Haz anotaciones. Discute conmigo.

No aceptes una idea porque yo la escribí. Compárala con tu experiencia. Contrástala con el mercado. Conserva aquello que funcione. Cuestiona aquello que no.

También encontrarás referencias a tecnología e inteligencia artificial. Utilízalas como apoyo. Nunca como sustituto de tu criterio.

Una herramienta puede ayudarte a analizar información, preparar una conversación, encontrar patrones, organizar tus relaciones o recordar aquello que podrías olvidar.

Pero ninguna tecnología puede construir confianza por ti. Eso seguirá siendo profundamente humano.

Si aplicas algunas de sus herramientas, probablemente mejorarás tu negocio.

Pero si dentro de algunos años descubres que tomas mejores decisiones, que trabajas con mayor serenidad, que tus relaciones son más profundas y que tu negocio depende cada vez menos de tu esfuerzo permanente, entonces estas páginas habrán cumplido su verdadero propósito.

No habrás aprendido simplemente a trabajar mejor.

Habrás aprendido a diseñar.

EL AGENTE INMOBILIARIO LIBRE

FASE 1

DISEÑAR ANTES DE CORRER

Antes de pedirle más velocidad a tu negocio, descubre si está construido para conservar el esfuerzo.

La mayoría de los agentes no necesita que alguien le enseñe a trabajar duro. Ya lo hace. El problema aparece cuando ese esfuerzo produce actividad, incluso ingresos, pero no construye estabilidad.

Esta fase comienza con una pregunta muy sencilla: si mañana tuvieras que detenerte durante unos días, ¿qué parte de tu negocio seguiría existiendo?

No buscamos eliminar el trabajo. Buscamos comprenderlo. Separar aquello que solo mantiene el presente de aquello que genera resultados y, sobre todo, de aquello que construye futuro. Desde ahí podremos observar el negocio como un sistema, descubrir las capacidades que necesita y reconocer qué parte está limitando su crecimiento.

La idea es simple: antes de correr más rápido, conviene saber si estamos avanzando.

ESTAR OCUPADO NO SIGNIFICA AVANZAR

“El cansancio demuestra que hiciste esfuerzo. No demuestra que construiste un negocio.”

Hay una escena que conozco demasiado bien. Es lunes por la mañana. El café todavía está caliente y el teléfono ya decidió por ti cómo comenzará el día. Hay mensajes sin responder, una visita que confirmar, alguien preguntando si una propiedad sigue disponible, un propietario que quiere saber por qué no han llamado más personas y un documento que debiste enviar ayer. Miras la agenda y está llena. Esa debería ser una buena noticia. Sin embargo, aparece una sensación incómoda: tienes mucho que hacer, pero no sabes si todo ese movimiento te está llevando a alguna parte.

Durante años confundí esas dos cosas. Pensaba que una agenda llena era la evidencia de un negocio saludable. Si terminaba agotado, concluía que había trabajado bien. Parece lógico. Si uno se cansa es porque hizo algo. El problema es que hacer algo y avanzar no son sinónimos.

Pensemos en algo muy simple. Imagina una bicicleta fija. Puedes pedalear durante una hora, sudar, elevar el pulso y terminar exhausto. Nadie podría decir que no hiciste esfuerzo. Pero cuando te bajas estás exactamente en el mismo lugar. Ahora imagina una bicicleta normal. Quizá pedaleas con menos intensidad, pero cada vuelta de la rueda cambia tu posición. La diferencia no está en el esfuerzo. Está en que uno se convierte en desplazamiento y el otro no.

En el negocio inmobiliario ocurre exactamente lo mismo. Hay actividades que mantienen el negocio funcionando. Responder mensajes, coordinar visitas, buscar un documento, corregir una publicación. Son necesarias. Si no las hacemos, aparecen problemas. Pero hacerlas durante diez años no necesariamente construye un negocio diez veces más fuerte. Simplemente mantiene viva la operación.

EL RECORRIDO CONTINÚA

El libro completo desarrolla siete fases. Sus títulos y aperturas muestran la dirección del recorrido:

FASE 1 · DISEÑAR ANTES DE CORRER

Antes de pedirle más velocidad a tu negocio, descubre si está construido para conservar el esfuerzo.

FASE 2 · DEJA DE EMPEZAR DE CERO

Un negocio empieza a madurar cuando una parte del trabajo de ayer todavía puede ayudarte mañana.

FASE 3 · EL NEGOCIO EMPIEZA CON LAS PERSONAS

Antes de existir una operación, existe una persona viviendo una historia.

FASE 4 · DISEÑA TU ECOSISTEMA DE RELACIONES

Un ecosistema no se construye acumulando nombres, sino cuidando conexiones.

FASE 5 · CONSTRUYE UN NEGOCIO QUE FUNCIONE TODOS LOS DÍAS

El sistema correcto no necesita que seas extraordinario todos los días; necesita que puedas continuar.

FASE 6 · PERA · LA ARQUITECTURA DE UN NEGOCIO BIEN DISEÑADO

Las piezas estaban allí desde el comienzo. Solo necesitábamos ver cómo se conectaban.

FASE 7 · PIENSA COMO DISEÑADOR

Diseñar un negocio termina cambiando la manera en que miras los problemas, las decisiones y a ti mismo.

ESTO ES SOLO EL COMIENZO

Si estas páginas te hicieron mirar tu negocio de una manera diferente, el recorrido continúa.

En el libro completo desarrollamos cómo conservar el valor que produces, construir relaciones que permanezcan, organizar tu ecosistema, crear un negocio capaz de continuar y conectar todo mediante PERA™: Precio, Exclusiva, Relacionamiento y Acción.

EL AGENTE INMOBILIARIO LIBRE™

Continúa con el libro completo.

Camilo Buraglia

COMPRAR EL LIBRO EN AMAZON

Haz clic para continuar con el libro completo