

AL

# HOUSE FLIPPING

## checklist



Estas listas proporcionan una estructura organizativa clara para los distintos procesos de inversión.

Esto representa una ayuda para todas las personas que se relacionan con la compra y venta de propiedades en general, permite mantenerse enfocados en las tareas necesarias en cada etapa del proyecto y asegurarse de que no se pierdan detalles importantes.

Espero que este documento te sea tan útil como a mi, que te funcione y lo utilices mucho.

Con Cariño, Andrea.

## LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA INVERSIÓN EN PROPIEDADES

A continuación, verás una lista de verificación de los ítems que necesitas realizar para hacer **una oferta** en una propiedad de rehabilitación:

- Contactar al agente y al contratista para recorrer la propiedad.
- Recorrer/Inspeccionar la propiedad para identificar las reparaciones necesarias.
- Calcular el precio máximo de compra que deberías ofrecer por la propiedad usando el calculador de inversión en propiedades.
- Crear un alcance preliminar del trabajo y estimación de costos de reparación usando el estimador de costos de rehabilitación.
- Distribuir el análisis financiero a socios comerciales y prestamistas usando el informe de inversión en rehabilitación.
- Tomar la decisión de 'proceder' o 'no proceder' para hacer una oferta.
- Enviar la oferta firmada / acuerdo de compra al agente/vendedor.
- Enviar copia del EMD/cheque certificado (si se requiere).
- Enviar carta de prueba de fondos (si se requiere).

## LISTA DE VERIFICACIÓN PARA PRESENTAR UNA OFERTA

A continuación, se presenta una lista de verificación de los ítems que necesitas realizar para hacer **una oferta** en una propiedad de rehabilitación:

- Contactar al agente y al contratista para recorrer la propiedad.
- Recorrer/Inspeccionar la propiedad para identificar las reparaciones necesarias.
- Calcular el precio máximo de compra que deberías ofrecer por la propiedad usando el calculador de inversión en propiedades.
- Crear un alcance preliminar del trabajo y estimación de costos de reparación usando el estimador de costos de rehabilitación.
- Distribuir el análisis financiero a socios comerciales y prestamistas usando el informe de inversión en rehabilitación.
- Tomar la decisión de 'proceder' o 'no proceder' para hacer una oferta.
- Enviar la oferta firmada / acuerdo de compra al agente/vendedor.
- Enviar copia del EMD/cheque certificado (si se requiere).
- Enviar carta de prueba de fondos (si se requiere).

## LISTA DE VERIFICACIÓN TRAS LA ACEPTACIÓN DE LA OFERTA

Una vez que el vendedor **acepta tu oferta**, necesitarás enviar la copia original del depósito de garantía, programar inspecciones y notificar a tu prestamista.

- Enviar la copia original del EMD/Prueba de fondos (si se requiere).
- Programar inspecciones de la propiedad y recorridos (generalmente dentro de los 10 a 14 días).
- Si es financiado, enviar información de la propiedad, contrato y fecha de cierre al prestamista.

## LISTA DE VERIFICACIÓN DE INSPECCIÓN DE LA PROPIEDAD

Durante el periodo de **inspección** (generalmente dentro de los 10 a 14 Días de la aceptación de la oferta), necesitarás recorrer la propiedad con un inspector o contratista, crear un alcance detallado del trabajo y presupuesto, y tomar una decisión final para comprar la propiedad (o no).

- Asegurarse de que la válvula principal de corte de agua esté cerrada (si hay fugas quieres que el agua esté cortada para no inundar tu propiedad).
- Organizar para que los servicios públicos estén activados para las inspecciones.
- Realizar inspecciones de la propiedad (casa completa, termitas, línea de residuos, estructural, radón, saneamiento, etc).
- Recibir el Informe final de inspección.
- Tomar la decisión final de 'proceder' o 'no proceder' para la compra de la propiedad.

## LISTA DE VERIFICACIÓN DE OFERTAS DE CONTRATISTAS

Una vez que decides oficialmente cerrar en una propiedad, necesitas comenzar a tener **contratistas** recorriendo la propiedad y proporcionando ofertas, para que puedas tener a tus contratistas seleccionados y listos para el día del cierre. Aquí hay una lista de verificación para obtener ofertas para tu proyecto.

- Crear un alcance detallado del trabajo para la propiedad usando el estimador de reparación de rehabilitación y el constructor de alcance de trabajo.
- Crear una lista de materiales del propietario o materiales suministrados por el contratista.
- Crear una lista de licitadores de contratistas llamar a contratistas y programar recorridos por la propiedad.
- Establecer una fecha de oferta para recibir las propuestas de tus contratistas.
- Evaluar las ofertas de los contratistas y determinar el postor calificado más bajo.
- Otorgar contratos a los contratistas y firmar contratos.

## LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PREPARACIÓN DE LA REHABILITACIÓN

Después de recibir las propuestas de los contratistas, necesitas reevaluar tu análisis financiero y crear un **presupuesto del proyecto**, cronograma del proyecto y prepararte para el cierre para poder "comenzar con el pie derecho" una vez que cierres en la propiedad. Aquí hay una lista de ítems que debes considerar para prepararte para tu proyecto de rehabilitación:

- Finalizar la fecha de cierre con el agente y el prestamista.
- Finalizar los dibujos del proyecto y el alcance del trabajo.
- Presentar los dibujos al departamento de construcción para la aprobación para sacar permisos.
- Finalizar el presupuesto del proyecto y el presupuesto de rehabilitación usando el presupuestador del proyecto.
- Crear el cronograma del proyecto y planificar las fechas de Inicio de los contratistas usando nuestro programador de proyectos.
- Comenzar a Planificar/Seleccionar materiales.
- Obtener la póliza de seguro para Inversión en propiedades.
- Programar la entrega del contenedor de basura.
- Programar localizaciones de servicios públicos (si se va a excavar bajo tierra).
- Encender/Transferir los servicios públicos (agua, gas, electricidad) a tu nombre.

## LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL CIERRE DE LA COMPRA

Finalmente, ha llegado el día del **cierre de la compra** cuando obtienes las llaves y tomas posesión oficial de la propiedad. Aquí hay una lista de ítems que debes considerar en el día del cierre:

- (1 semana antes del cierre)* Contactar al agente de liquidación para asegurar que el cierre sigue según lo programado.
- (1 a 2 días antes del cierre)* Revisar las declaraciones de cierre preliminares para asegurar que todo esté correcto.
- (1 a 2 días antes del cierre)* Organizar la transferencia de dinero.
- (Día del cierre)* Firmar los documentos de cierre.
- (Día del cierre)* Obtener las llaves de la propiedad y hacer copias.
- (Día del cierre)* Colocar llaves/caja de seguridad en la propiedad para acceso de los contratistas, lista proporcionada por FlipperForce.com | Software de Inversión en Propiedades basado en la web.

## LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL INICIO DEL PROYECTO

En este punto, esperamos que hayas pasado el período de cierre preparándote para tu proyecto, y tengas a tus contratistas seleccionados, listos y programados para comenzar a trabajar desde el día 1. Aquí hay una lista de ítems que debes tener listos para el inicio del proyecto:

- Tomar fotos "Antes".
- Comprar materiales de inicio/programar entrega.
- Programar/colocar el contenedor en el sitio en la entrada.
- Colocar baño portátil (porta-potty).
- Encender los servicios públicos.
- Sacar permisos de demolición/construcción/MEP.
- Colocar extinguidores de incendio en el sitio.

# Andrea Lancioni

Real Estate Investor