



2025

¿ESTÁS REALMENTE LISTO PARA INVERTIR EN BIENES RAÍCES?

Un autodiagnóstico de 9 preguntas para descubrir tu nivel de preparación y tu siguiente paso inteligente.

Roxana Granda M.B.A



EL MEJOR MOMENTO PARA PENSAR COMO UN INVERSIONISTA ES ANTES DE INVERTIR TU PRIMER DÓLAR.

Hola, soy Roxana Granda.

A lo largo de mi carrera, he visto a muchas personas apasionadas lanzarse al mercado inmobiliario. Algunas han tenido un éxito rotundo, construyendo un patrimonio que ha cambiado sus vidas. Otras, lamentablemente, han tropezado, perdiendo tiempo y dinero en errores que podrían haberse evitado.

¿La diferencia entre ambos grupos? Casi nunca es la suerte. Es la preparación.

El inversionista exitoso no es necesariamente el que tiene más dinero, sino el que ha hecho una autoevaluación honesta y ha construido sobre una base sólida.

He creado este test para ayudarte a hacer exactamente eso. No es un examen para aprobar o reprobar. Es un espejo. Una herramienta para darte una claridad brutal sobre tus fortalezas y, lo más importante, sobre las áreas que necesitas reforzar antes de dar el gran paso.

Cómo usar esta guía:

- Imprímela si puedes. Tómame 15 minutos en un lugar tranquilo.
- Lee cada pregunta y sé 100% honesto al elegir tu respuesta.
- Suma tus puntos al final.
- Lee tu diagnóstico y tu plan de acción recomendado.
- Cada resultado es un punto de partida, no un destino final.

EMPECEMOS!!



Área 1: La Base Financiera (Tu Músculo Económico)

¿Tienes el combustible necesario para arrancar y mantener el motor en marcha?

1. Tu Enganche (Down Payment): ¿Cuál es tu situación actual de ahorro para la entrada?

- ☐ a. Tengo el 20% o más del precio de una propiedad objetivo ya ahorrado en efectivo. (1 punto)
- ☐ b. Tengo entre el 3.5% y el 19% ahorrado, y conozco estrategias de bajo enganche como FHA. (1 punto)
- ☐ c. Todavía estoy en la fase inicial de ahorrar para mi enganche. (0 puntos)

2. Tu Red de Seguridad (Fondo de Emergencia): Además del enganche, ¿cuentas con un colchón para imprevistos?

- ☐ a. Sí, tengo un fondo separado con al menos 3-6 meses de mis gastos personales. (1 punto)
- ☐ b. Tengo algunos ahorros extra, pero no llegan a cubrir 3 meses de gastos. (0 puntos)
- ☐ c. No, todos mis ahorros se irían en el enganche y los costos de cierre. (0 puntos)

3. Tu Salud Crediticia (Puntaje de Crédito): ¿Cómo te ven los bancos?

- ☐ a. Mi puntaje de crédito es bueno o excelente (generalmente 670 o más). (1 punto)
- ☐ b. Mi puntaje es regular (típicamente entre 580-669), sé que necesito mejorarlo. (0 puntos)
- ☐ c. No estoy seguro de cuál es mi puntaje o sé que es bajo. (0 puntos)

Área 2: El Conocimiento del Mercado (Tu Mapa y Brújula)

¿Sabes a dónde vas y cómo leer las señales del camino?

4. Tu Estrategia de Inversión: ¿Tienes un plan claro?

- ☐ a. Sí, he definido claramente qué tipo de inversión busco (ej. Renta, Flip, House Hacking). (1 punto)
- ☐ b. Estoy explorando diferentes estrategias, pero aún no he decidido cuál es la mejor para mí. (0 puntos)
- ☐ c. Mi plan es "comprar una propiedad" de forma general. (0 puntos)

5. Tu Análisis de Propiedades: ¿Entiendes el lenguaje de los números?

- ☐ a. Sí, me siento cómodo con conceptos como "Cash Flow", "ROI" y sé cómo hacer un análisis básico. (1 punto)
- ☐ b. He oído hablar de ellos, pero necesitaría ayuda para calcularlos y entenderlos. (0 puntos)
- ☐ c. No, los números y las finanzas me intimidan un poco. (0 puntos)

6. Tu Enfoque Geográfico: ¿Sabes dónde buscar?

- ☐ a. Sí, he investigado y definido 1 o 2 barrios o ciudades específicas en Florida para enfocar mi búsqueda. (1 punto)
- ☐ b. Miro propiedades por todo el estado de forma general, donde vea algo interesante. (0 puntos)
- ☐ c. Aún no he empezado a investigar zonas específicas. (0 puntos)

Área 3: La Mentalidad del Inversionista (Tu Fortaleza Interior)

¿Tienes la paciencia y la resiliencia para un maratón, no para un sprint?

7. Tu Tolerancia al Riesgo: ¿Cómo manejas los imprevistos?

- ☐ a. Entiendo que las tuberías se rompen y los inquilinos se van. Estoy preparado mental y financieramente para los imprevistos. (1 punto)
- ☐ b. La idea de un gasto sorpresa grande me genera bastante estrés. (0 puntos)
- ☐ c. No había considerado los costos más allá de la hipoteca. (0 puntos)

8. Tu Horizonte de Tiempo: ¿Buscas riqueza rápida o duradera?

- ☐ a. Mi visión es a largo plazo. Entiendo que los bienes raíces son una forma de construir patrimonio a lo largo de 5, 10, 20 años. (1 punto)
- ☐ b. Me atrae la idea de obtener grandes ganancias en un periodo corto (menos de 1-2 años). (0 puntos)
- ☐ c. Realmente no he pensado en un horizonte de tiempo. (0 puntos)

9. Tu Disposición a Delegar: ¿Eres un jugador de equipo?

- ☐ a. Entiendo el valor de un buen equipo (agente, prestamista, inspector, etc.) y confío en el consejo de expertos. (1 punto)
- ☐ b. Prefiero investigar y hacerlo todo yo mismo para tener el control total. (0 puntos)
- ☐ c. No sabía que necesitaba un equipo para invertir. (0 puntos)

SUMA TUS PUNTOS Y

DESCUBRE EN QUÉ FASE TE ENCUENTRAS.

[_____]



TU DIAGNÓSTICO:

SUMA TUS PUNTOS. ES HORA DE VER EL RESULTADO.

Puntuación de 0 a 3: La Fase de PREPARACIÓN

- **Tu Diagnóstico:** ¡Estás en el punto de partida perfecto! Has identificado que quieres invertir, y ahora tienes un mapa claro de las áreas que necesitas fortalecer: tus cimientos financieros y de conocimiento. Lanzarse a comprar ahora sería como zarpar en una tormenta sin un barco sólido.
- **Tu Plan de Acción Recomendado:**
 - Enfoque #1: Fortalecimiento Financiero. Tu prioridad absoluta es mejorar tu crédito y crear un plan de ahorro sistemático para el enganche y las reservas.
 - Enfoque #2: Educación de Bajo Riesgo. La mejor forma de aprender es observando. Sumérgete en el mercado, analiza propiedades (sin la presión de comprar) y familiarízate con los números.
- **Mi Recomendación para Ti:** El siguiente paso no es hablar con un agente, es convertirte en un estudiante del mercado. Para eso, te sugiero unirme a mi newsletter semanal gratuito, "El Radar del Inversionista", donde analizo propiedades reales cada semana. Es la mejor "escuela" para prepararte.

Puntuación de 4 a 6: La Fase de BÚSQUEDA ACTIVA

- **Tu Diagnóstico:** ¡Excelente! Tienes una base sólida y una mentalidad correcta. Estás listo para dejar la teoría y empezar a explorar el mercado de forma activa y seria. Tu principal desafío es conectar tu conocimiento con oportunidades reales y obtener la pre-aprobación que te convertirá en un comprador poderoso.
- **Tu Plan de Acción Recomendado:**
 - Enfoque #1: Obtén tu Poder de Compra. El paso más importante ahora es hablar con un prestamista especializado para obtener una carta de pre-aprobación.
 - Enfoque #2: Define tu "Caja de Compra". Necesitamos definir juntos tus criterios exactos de búsqueda (zona, precio, tipo de propiedad, rentabilidad mínima).
- **Mi Recomendación para Ti:** Es el momento de que tengamos una breve llamada de planificación de 15 minutos. Discutiremos tu estrategia, te conectaré con un prestamista de mi confianza y empezaremos a configurar tu búsqueda personalizada de propiedades.

Puntuación de 7 a 9: La Fase de DECISIÓN

- **Tu Diagnóstico:** ¡Impresionante, estás listo para la acción! Tu preparación financiera, tu conocimiento y tu mentalidad están alineados. El mayor riesgo para ti ahora mismo es la inacción. Esperar demasiado podría hacerte perder buenas oportunidades en un mercado que no se detiene.
- **Tu Plan de Acción Recomendado:**
 - Enfoque #1: Ejecución. Debemos empezar a ver propiedades que encajen en tu "caja de compra" y a hacer análisis detallados.
 - Enfoque #2: Preparación de Ofertas. Es hora de prepararnos para movernos rápido cuando aparezca la propiedad correcta.
- **Mi Recomendación para Ti:** Necesitamos tener una Sesión de Estrategia de Inversión lo antes posible. En esta llamada, definiremos tu plan de ataque, revisaremos listados actuales y nos prepararemos para hacer tu primera oferta. No dejes que tu excelente preparación se quede en el papel.



**Sea cual sea tu resultado,
el siguiente paso es la acción**

Si estás en la Fase de Preparación:

**UNIRME AL NEWSLETTER 'EL
RADAR DEL INVERSIONISTA'**

Si estás en la Fase de Búsqueda Activa:

**AGENDAR MI LLAMADA DE
PLANIFICACIÓN DE 15 MINUTOS**

Si estás en la Fase de Decisión:

**AGENDAR MI SESIÓN DE
ESTRATEGIA AHORA**

Otras Consultas Inmobiliarias:

