

□ Modelo de acumulación vs Modelo de rotación

Dos formas de estructurar una inmobiliaria

Si su objetivo, su propósito, es lograr la venta de su propiedad, no solo está eligiendo una inmobiliaria.

Está eligiendo un modelo de trabajo.

En el mercado inmobiliario actual no todas las inmobiliarias funcionan bajo la misma lógica.

Algunas operan bajo un modelo de acumulación.

Otras bajo un modelo de rotación.

La diferencia no es estética.

Es económica, operativa y estratégica.

Y determina cómo será la experiencia del propietario durante todo el proceso de comercialización.

□ Comparación estructural de modelos

Aspecto	Modelo tradicional (acumulación)	Modelo de rotación
Líneas de negocio	Ventas, alquileres, administración	Solo ventas
Fuente de ingresos	Honorarios por ventas + alquileres + administración + renovaciones	Honorarios por ventas

Aspecto	Modelo tradicional (acumulación)	Modelo de rotación
Tipo de captación	Variada, muchas veces sin exclusividad	Exclusiva
Tamaño de cartera	Grande (100, 150 o más)	Acotada y controlada
Foco operativo	Diversificado	Total en la venta
Documentación previa	No siempre se revisa en profundidad antes de publicar	Se revisa antes de salir al mercado
Informes legales	Generalmente se piden cuando aparece un comprador	Informes de dominio e inhibiciones antes de comercializar
Producción comercial	Fotos básicas (celular), descripción estándar	Fotógrafo profesional, video, planos digitalizados con medidas
Seguimiento	Irregular o reactivo	Sistemático y planificado
Formación del equipo	Funciones operativas segmentadas	Capacitación continua e integral
Rotación	Baja	Alta (\approx 10% mensual ideal)
Resultado	Acumulación de stock	Flujo y previsibilidad

□ **Dos modelos, dos lógicas distintas**

En el modelo tradicional, la inmobiliaria suele tener múltiples líneas de negocio:

- Venta de inmuebles.

- Alquileres.
- Administración mensual de contratos.
- Renovaciones contractuales.

Esto genera ingresos diversificados y más estables en el tiempo.

Pero también divide el foco.

Gran parte de la estructura se destina a tareas administrativas vinculadas a contratos activos, mientras que la venta es una línea más dentro del sistema.

En el modelo de rotación, en cambio, el ingreso depende principalmente de honorarios por ventas.

Eso cambia completamente el incentivo.

Si no se vende, no se factura.

Si no rota la cartera, no hay ingreso.

El foco es absoluto.

□□ **El mito del tamaño y los carteles**

Muchos propietarios tienden a medir la fortaleza de una inmobiliaria por:

- La cantidad de carteles.
- La cantidad de propiedades publicadas.

Hace 15 o 20 años ese criterio podía tener sentido:

- Había menos inmobiliarias.
- El cartel físico era determinante.
- La competencia era menor.

Hoy el mercado es distinto:

- La oferta digital es masiva.
- Los compradores comparan antes de llamar.
- La competencia es intensa.

Tener 200 propiedades no necesariamente significa vender más.

Puede significar simplemente que la acumulación supera a la rotación.

⚙️ **La capacidad operativa tiene límites**

En muchas estructuras tradicionales encontramos:

- Un corredor matriculado titular.
- Asistencia administrativa.
- Uno o varios colaboradores.

Los colaboradores suelen encargarse de tareas operativas iniciales:

- Mostrar propiedades.
- Generar visitas.
- Tomar datos.

Pero cuando la operación entra en fase crítica –reserva, negociación, boleto, escritura– el caso vuelve al corredor matriculado.

Allí se concentran:

- Las decisiones estratégicas.
- La validación jurídica.

- La negociación final.
- La firma.
- La responsabilidad legal.

Si además esa estructura administra alquileres y contratos activos, la carga operativa se multiplica.

El cuello de botella no es personal.

Es estructural.

Cuando el stock es muy grande, la acumulación supera la capacidad real de seguimiento.

□ **Publicar no es lo mismo que comercializar**

En un modelo masivo, la publicación suele ser estándar:

- Fotografías tomadas con celular.
- Descripciones básicas.
- Carga automática en portales.
- Esperar consultas.

No necesariamente por falta de profesionalismo, sino porque producir profesionalmente 150 propiedades sería inviable.

En un modelo de rotación, cada inmueble recibe producción completa:

- Fotografía profesional.
- Video.
- Planos comerciales digitalizados.
- Medidas detalladas de cada ambiente.
- Estrategia de posicionamiento.

No se trata de subir una propiedad.

Se trata de prepararla para competir.

☐ **Informes legales vs certificados para escriturar**

Aquí aparece una diferencia técnica clave.

Informes (previos a comercializar)

Cuando el corredor solicita:

- Informe de dominio.
- Informe de inhabilitaciones.

Obtiene una fotografía jurídica actual del inmueble y del titular.

Estos informes permiten verificar:

- Titularidad.
- Hipotecas.
- Embargos.
- Inhabilitaciones.
- Anotaciones registrales.

No sirven para escriturar.

No reemplazan certificados notariales.

Tienen vigencia limitada.

Pero permiten saber si el inmueble está en condiciones de salir al mercado.

Imaginemos que no se solicitan antes.

Se publica la propiedad.

Se invierte tiempo y dinero.

Aparece un comprador.

Recién allí se piden los informes.

Y surge un embargo o una inhibición.

El problema no es legal.

Es comercial.

La operación se frustra y la confianza se pierde.

Por eso, en un modelo profesional, los informes se solicitan antes de comenzar la comercialización.

Todo lo anterior a salir al mercado queda verificado.

Certificados (previos a escriturar)

Antes de la escritura, el escribano solicita:

- Certificado de dominio.
- Certificado de inhibiciones.

Estos sí otorgan prioridad registral y permiten escriturar.

Son distintos de los informes.

El escribano los pide al final.

El corredor profesional verifica al inicio.

□ Exclusividad como condición de estrategia

En el modelo tradicional es frecuente que una propiedad no sea exclusiva y que varias inmobiliarias la trabajen simultáneamente.

Eso genera:

- Mensajes dispares.
- Estrategias inconsistentes.
- Competencia interna.

En el modelo de rotación, la captación es exclusiva.

Eso permite:

- Invertir en producción.
- Planificar estrategia.
- Asumir responsabilidad.
- Tener coherencia comercial.

La exclusividad no es formalidad.

Es eficiencia.

□ **Formación continua del equipo**

En el modelo de rotación, cada integrante recibe capacitación continua.

No son simples mostradores de propiedades.

Deben:

- Leer el mercado.
- Interpretar estadísticas.
- Entender oferta y demanda.
- Negociar con criterio.
- Sostener conversaciones incómodas.
- Comunicar ajustes de precio.
- Asumir responsabilidad integral del proceso.

Cuando el conocimiento no está concentrado en una sola

persona, la capacidad del sistema se multiplica.

□ Rotación como consecuencia del sistema

El objetivo es rotar aproximadamente el **10% mensual de la cartera activa**.

Ejemplo:

- 30 propiedades activas → 3 ventas por mes.
- 40 propiedades activas → 4 ventas por mes.

Con 200 propiedades y 2 ventas mensuales, el volumen impresiona.

Con 35 propiedades y 3 o 4 ventas mensuales, el sistema es eficiente.

Porque no se trata de cantidad.

Se trata de estructura, formación y método.

□ El tiempo real de una venta en Provincia de Buenos Aires

Rotar no significa vender en 30 días.

En Provincia de Buenos Aires, desde la reserva hasta la escritura transcurren normalmente **45 a 60 días**, y más si interviene crédito hipotecario.

La rotación mensual refiere al flujo constante de operaciones generadas, no a escrituras inmediatas.

Es continuidad.

□ **Conclusión**

El negocio inmobiliario no es un depósito de propiedades.

Es un sistema.

No gana quien acumula más.

Gana quien:

- Trabaja con método.
- Verifica antes de publicar.
- Forma a su equipo.
- Opera en exclusiva.
- Y hace rotar su cartera.

Porque una cartera grande puede impresionar.

Pero una cartera diseñada para vender es la que realmente funciona.

Y si su objetivo es vender, asegúrese de que el modelo esté pensado para hacerlo desde el primer día.