

RICH  DAD
ADVISORS



PRÓLOGO
POR
ROBERT
KIYOSAKI

El ABC de la Inversión en Bienes Raíces

*Los Secretos para Encontrar Ganancias Ocultas
que Desconocen la Mayoría de los Inversionistas*

KEN MCELROY

El ABC de la Inversión en Bienes Raíces

Los Secretos para Encontrar Ganancias
Ocultas que Desconocen la Mayoría de los
Inversionistas

KEN MCELROY

Reconocimientos

Dedico este libro a mi maravillosa esposa, Laura, y a mis alegres hijos, Kyle y Kate. Gracias por su constante apoyo y comprensión mientras escribía este libro. También extendiendo un agradecimiento especial a Robert y Kim Kiyosaki - y claro, a mi socio Ross McCallister - por todas sus palabras de aliento durante este proyecto.

Contenido

Prólogo	Aprende de un Experto por Robert Kiyosaki
Capítulo Uno	Los Mitos y la Magia
Capítulo Dos	Necesitas Tener una Meta
Capítulo Tres	Se Requiere un Equipo
Capítulo Cuatro	¿Investigar Puede Ser Divertido?
Capítulo Cinco	Pantano a la Venta
Capítulo Seis	Encuentra Tu Diamante en Bruto
Capítulo Siete	¿Seguro que es un Diamante?
Capítulo Ocho	El Gran Compromiso
Capítulo Nueve	Diligencia Debida: Caza Huevos de Pascua
Capítulo Diez	Dale Sentido a Todo
Capítulo Once	Ya Eres Dueño... ¿Ahora Qué?
Capítulo Doce	Vender o No Vender

Prólogo

Aprende de un Experto

Ve a cualquier librería y encontrarás muchos libros sobre cómo invertir en bienes raíces. Si eres como yo, quizá ya has leído varios de ellos. A pesar de que muchos autores afirman ser financieramente exitosos, he notado que muchos en realidad no son profesionales de bienes raíces.

Un autor famoso de bienes raíces ganó mucho dinero vendiendo sus libros sobre inversiones inmobiliarias, pero perdió casi todo su dinero en los bienes raíces. Hoy en día gana mucho dinero por ventas de su libro y cobra aún más por sus seminarios. Otro autor famoso fue mecánico hasta hace pocos años. Entró a los bienes raíces tras ser despedido de su empleo. Otro libro fue escrito por un ex-banquero que ahora vende sus secretos para encontrar propiedades embargadas por bancos. Hace poco me topé con un ex-asesor financiero que dejó de vender fondos de inversión tras la caída de la Bolsa y ahora da seminarios, enseña secretos de inversión y logra que su público invierta en sus costosas propiedades.

La Compañía Rich Dad pidió a Ken McElroy que escribiera este libro por cinco razones:

1. Ken es un experto en bienes raíces. Comenzó su carrera como administrador de propiedades tras graduarse de la universidad. Ken McElroy actualmente es dueño de una de las compañías de administración de propiedades más grande del sudoeste de los Estados Unidos. Ken también desarrolla propiedades comerciales multimillonarias, fue presidente de la Asociación de Multivivienda en Arizona y ha luchado en el Congreso a favor de la industria inmobiliaria. Su trayectoria y reputación es tan destacada que las bancas de inversión suelen ser socios financieros de

Ken en sus proyectos.

2. La administración de propiedades es uno de los aspectos más importantes de invertir en bienes raíces. Muchas personas deciden no invertir en propiedades - a pesar de que me parecen la mejor inversión del mundo- porque no quieren arreglar escusados o tratar con inquilinos. No los culpo. La perspectiva de Ken sobre la administración de inversiones inmobiliarias es invaluable.
3. La administración de propiedades es un proceso a largo plazo. Encontrar una propiedad, financiar una propiedad y vender una propiedad casi siempre son eventos a corto plazo. Si eres un inversionista real, en lugar de un especulador que compra y vende propiedades por ganancias, entonces la administración de propiedades es un proceso constante. En otras palabras, la esencia de los bienes raíces es la administración de propiedades a largo plazo.
4. La administración de propiedades es donde se generan casi todas las ganancias y pérdidas. Muchas personas pierden dinero en los bienes raíces porque no logran administrar sus propiedades correctamente. No controlar a los inquilinos, los ingresos y los gastos hacen que la propiedad caiga en picada. Lo bueno es que a los inversionistas en bienes raíces profesionales les encanta comprar las propiedades de inversionistas incapaces de administrar sus propiedades. ¿Por que? Porque normalmente puedes comprar la propiedad a buen precio para después, con buenas habilidades administrativas, aumentar tanto el flujo de efectivo como el valor de la propiedad.
5. Ken McElroy es un gran maestro. No sólo es Asesor de Padre Rico - él me asesora para invertir en propiedades - también somos socios en varias inversiones inmobiliarias. Lo más importante para el lector es que es un gran maestro que domina el tema. Ken suele acompañarme cuando habló frente a grupos grandes. Les enseña cómo administrar propiedades, cómo analizar una inversión y cómo saber si el vendedor o el agente dicen la verdad. Si alguna vez tienes la oportunidad de escuchar a Ken hablar sobre bienes raíces, aprovéchala.

Como dije antes, hay muchos libros sobre cómo invertir en propiedades y muchas personas que afirman ser expertos en bienes raíces. Dos cosas distinguen a este libro: fue escrito desde el aspecto más importante de la inversión en bienes raíces, la administración de propiedades; y segundo, fue escrito por un verdadero experto.

- Robert Kiyosaki

Capítulo Uno

Los Mitos y la Magia

Cada negocio y cada industria tienen personas que parecen tocadas por el éxito. Conocen a toda la gente indicada, todas sus decisiones son correctas y siempre están en el momento y lugar preciso. Parecen destinados a triunfar, se esfuerzan o no. Invertir en bienes raíces no es distinto. Es como si cada ciudad o pueblo tuviera magnates inmobiliarios que se enriquecieron con propiedades.

Estas personas hacen que el éxito parezca fácil. Se les ve confiados, conocedores, audaces y capaces de detectar oportunidades invisibles para los demás. Para los espectadores es fácil creer que los logros de estos hombres elegidos son producto de la suerte o alguna clase de magia. Sin embargo, ellos no son exitosos por magia ni por suerte.

Hace más de veinte años decidí que iba a ser una de esas personas que recién describí. Iba a crear mi propio éxito, ser mi propio jefe y alcanzar la libertad financiera. Además elegí hacerlo como administrador de propiedades. Llámalo instinto, impaciencia o deseo ferviente. No iba a esperar un golpe de suerte o un hechizo mágico. Decidí construir mi sueño y lo hice por medio de la acción.

Hubo bastantes experimentos y me equivoqué mucho administrando mi primera propiedad y cerrando mis primeros negocios inmobiliarios. No obstante, cada error que cometía me daba diez lecciones y elevaba mi inteligencia. Comencé a ver patrones, descubrir fórmulas, implementar sistemas y desarrollar una red de contactos con gente de confianza. Me tomó tiempo y esfuerzo, pero trabajar por mi sueño me hacía sentir más afortunado y aumentaba mi capacidad de encontrar oportunidades mágicas.

Quizá sí haya algo de suerte y magia en el éxito. Sin embargo, la suerte y

magia llegan cuando te preparas y trabajas duro. En los Seminarios de Padre Rico donde suelo dar pláticas, siempre veo a personas que apenas dan los primeros pasos hacia un futuro exitoso, igual que yo hace casi dos décadas. Muchos tienen lo necesario: la motivación y el deseo que los ayudarán a prepararse y superar obstáculos.

Desafortunadamente, en estos seminarios también veo a personas que no tienen lo necesario. Son personas que quieren ganar dinero rápido y saben poco o nada acerca del compromiso necesario para triunfar en los negocios. Otros tienen mucha pasión, pero carecen de las habilidades técnicas y de conocimiento que sólo pueden adquirir con la experiencia. Escribí este libro para todos ellos. Este no es un libro para ganar dinero rápido. No es un libro escrito para motivar, aunque espero que te inspire a seguir tus sueños de inversión en bienes raíces. Más bien es un libro que revelará métodos probados, despejará dudas y reducirá la curva de aprendizaje para cualquiera que elija la inversión en bienes raíces como su camino hacia la libertad financiera.

Antes de entrar de lleno a cómo encontrar, comprar y administrar propiedades de inversión, dediquemos esta sección para despejar algunos mitos, mitos que te frenarán si crees en ellos. Sospecho que la siguiente lista te será familiar. ¿Tú o los que te rodean han dicho estas cosas? ¿Algunas de estas frases retumban en tu cabeza y evitan tu progreso? ¿Estas mentiras te paralizan de miedo? Descartémoslas de una vez. ¡Es hora de sacar la basura!

Mito #1: Necesitas Ser Rico para Invertir en Bienes Raíces

Las personas creen que necesitan tener mucho dinero guardado para invertir en bienes raíces. Creen que es como invertir en su primer hogar, algo que sólo pueden hacer después de ganar dinero en otra parte. Ambas creencias son completamente falsas. No necesitas cientos de miles de dólares en el banco para invertir en bienes raíces; definitivamente no necesitas millones. Lo único que necesitas es una buena oportunidad inmobiliaria que tenga sentido - una oportunidad con ganancia potencial y finanzas sólidas.

Mi socio y yo hemos trabajado así durante años. Mi primera inversión fue un condominio para renta que compré amueblado. Era una unidad de dos

recámaras que coloqué en un programa de renta. Las personas que querían escaparse un fin de semana podían llamar y rentar mi condominio y cientos de propiedades más. Pagué 116,000 dólares, 20,000 dólares directo de mi bolsillo. Ya sé que estás pensando: "¿Yes? Sabía que necesitabas algo de dinero para empezar en este negocio."

Bueno, cerré ese negocio antes de saber lo que hacía. Compara eso con el complejo departamental de 182 unidades en Sun City, Arizona que adquirimos recientemente. El costo total fue de 9 millones de dólares. Permíteme terminar la historia antes de que cierres el libro y digas "esas son ligas mayores", El pago inicial fue de 2 millones de dólares, los cuales obtuvimos de otros inversionistas. No pagué ni un centavo de mi bolsillo. Cedí casi toda la propiedad a quienes me prestaron dinero para el pago inicial; en pocas palabras, me asocié con ellos. Mi habilidad como vendedor no tuvo influencia alguna. El negocio fue el héroe; era tan bueno que las personas quieren invertir en él. He descubierto que hay muchas personas en busca de buenas oportunidades inmobiliarias.

A algunas personas no les gusta tener socios, pero creo que los socios son valiosos. Te ayudan a repartir el riesgo permitiéndote tener pocas posiciones en varias propiedades en lugar de una posición grande en una sola propiedad. Es un hecho que los equipos logran más. ¿Y qué me dices del rendimiento? ¿Qué negocio prefieres: la propiedad de 116,000 dólares que te costó 20,000 dólares o la propiedad que te salió gratis y genera 10 por ciento de rendimiento sobre una inversión de 9 millones de dólares? Son 900,000 dólares que elegiría cualquier día de la semana.

Cuando encuentras una oportunidad inmobiliaria, tu trabajo es encontrar inversionistas dispuestos a ganar un buen rendimiento sobre su dinero. Tu primer negocio, claro, es el más difícil porque eres una entidad nueva. Pero confía en mí: se vuelve más y más fácil tras cada negocio exitoso.

Todas las cosas son difíciles antes de ser fáciles.

Hoy en día, mi socio y yo literalmente tenemos personas que hacen fila para invertir en nuestro próximo negocio inmobiliario. No lo hacen porque seamos especiales; lo hacen porque somos meticulosos. Revisamos muchos negocios y sólo elegimos proyectos financieramente viables como en el ejemplo anterior. También nos comunicamos con nuestros inversionistas y los tratamos de forma justa. Ellos ganan dinero cuando nosotros ganamos dinero.

Quizá te sorprenda descubrir que hay muchas personas interesadas en invertir en bienes raíces, sobre todo cuando otros vehículos de inversión como la bolsa y los bonos se estancan o pierden valor. Voltea alrededor cuando vayas a un Seminario de Padre Rico. Hay miles de personas en cada ciudad donde hablamos en busca de oportunidades inmobiliarias sensatas. Una de esas personas en un Seminario de Padre Rico podría ser tu primer socio inversionista.

Mito #2: Necesitas Empezar con Tratos Pequeños —

Los Tratos Grandes Son Muy Arriesgados

No tiene nada de malo empezar pequeño. Quizá piensas comprar una vivienda unifamiliar por 250,000 dólares para rentarla. O incluso un dúplex de 320,000 dólares. Sin embargo, ¿por qué descartar un edificio que cuesta 2 millones de dólares y cuenta con 50 unidades? Cualquier de estas propiedades está a tu alcance, aunque no lo creas.

Ya se que estás pensando. “¡Imposible! ¡No puedo pagar una hipoteca de 2 millones de dólares!” Mi respuesta es que quizá tengas razón, pero no necesitas pagarla solo. Te explico por qué. Las hipotecas para propiedades chicas como las viviendas unifamiliares casi siempre tienen de avalan con el flujo de efectivo y la riqueza del comprador. Quizá te sorprenda saber que los préstamos para propiedades de inversión grandes se garantizan con el activo hipotecado. En otras palabras, en vez de que garantices los 2 millones de dólares del edificio, el préstamo se respalda con el valor de la propiedad. Esto reduce tu riesgo desde un inicio.

Veamos el ejemplo anterior. El condominio que compré por 116.000 dólares

con un pago inicial de 20,000 dólares colocaba toda la responsabilidad en mí, desde la hipoteca hasta la administración. En realidad era menos arriesgado el proyecto de 9 millones de dólares que me daba un 10% de control, ya que no invertí de mi dinero y la propiedad tenía administradores profesionales. La otra propiedad era mía, toda mía - para bien y para mal. Vendí el condominio cinco años después por 121.000 dólares, una ganancia de 5,000 dólares. Hace poco refinanciamos un edificio de 182 unidades que adquirimos hace menos de un año. Su valuación nueva fue de 11.3 millones de dólares, 2 millones de dólares por encima de su costo de compra. Como soy dueño del 10 por ciento del proyecto, gané más de 200,000 dólares en menos de un año. Esto demuestra el poder de comprar y administrar bien.

Este ejemplo también demuestra la relación entre riesgo y valuación. Cuando compras una casa o condominio para renta, la apreciación de tu propiedad depende exclusivamente de la apreciación del vecindario. Más te vale haber comprado en el vecindario correcto, porque hay muy poco que puedes hacer para elevar el valor de la propiedad. En comparación, las propiedades comerciales como los complejos departamentales se aprecian con base en el flujo de efectivo de la misma propiedad. Si genera más, vale más. ¡Ahora sí tienes control! Cuando sube el flujo de efectivo, también sube el valor de la propiedad. Administra bien tu propiedad y aumentarás su valor. Administra mal y sólo mantendrás o perderás valor.

Las propiedades grandes también son menos arriesgadas por los inquilinos. Cuando rentas una casa unifamiliar, queda 100 por ciento ocupada. Cuando queda vacía, está 100 por ciento vacía y tienes que pagar toda la hipoteca de tu bolsillo. En las propiedades más grandes, incluso un edificio con ocho unidades, la salida de un inquilino se compensa con los otros siete que pagan renta. Tu riesgo por ocupación disminuye bastante con cada inquilino adicional.

Mito #3: Puedes "Especular" Tu Camino Hacia el Éxito o Volverte Rico Rápido Sin Pago Inicial

Muchos creen que especular con propiedades - en otras palabras, comprar y vender rápido por más de lo pagado — es la forma de generar riqueza. Las personas que creen esto y ganaron dinero tuvieron suerte. Sin embargo, me parece que es como comprar y vender todos los días en el mercado de valores.

No es fácil y es muy arriesgado.

Sin pago inicial es otra forma de decir que la propiedad está 100 por ciento financiada. Esto significa que buena parte, si no todo, tu flujo de efectivo se usa para pagar las mensualidades. En los tratos sin pago inicial se pagan tasas de interés más altas porque el prestamista asume un riesgo mayor, el costo de prestar es más alto y hay poco o nada de dinero para mejorar o incluso reparar la propiedad si algo se rompe. Con este modelo se apuesta por una apreciación de la propiedad en lugar de mejorar las operaciones y ganar dinero a través del flujo de efectivo. Esperemos que el mercado vaya a la alza y que entres en el momento perfecto, ya que apostaste a que se alinearan varios factores externos. La única forma de controlar la apreciación, como verás a detalle más adelante, es mejorar el flujo de efectivo. ¡Este escenario no tiene flujo!

Seguro intuyes que no me gustan las inversiones sin pago inicial ni especular con propiedades. En mi ejemplo sin pago inicial propio, tuvimos que pagar 2 millones de dólares como equipo por el complejo departamental en Sun City valorado en 9 millones de dólares. Creo que comprar y retener activos que generan ingresos como las propiedades en renta son la forma de construir riqueza. Quizá digas: "Pero necesito la ganancia de capital - el valor adicional que he obtenido de mi propiedad - para comprar y rentar una segunda propiedad más grande. Esto significa que necesito vender la primera propiedad". Según mi experiencia, esto es falso. Lo que necesitas es una segunda oportunidad de inversión suficientemente buena para llevarla con inversionistas. Ellos te ayudarán a hacer el pago inicial sobre esa propiedad y tú los premiarás conforme genere ingresos la inversión.

En el 2004 terminamos de construir una propiedad de 208 unidades localizada en Goodyear, Arizona. Su construcción costó 13.8 millones de dólares. El edificio terminado se valuó en 16.3 millones de dólares. Hemos recibido varias ofertas para vender esta propiedad. Los agentes se forman para comprarla. Aunque ganar 2.5 millones de dólares en efectivo por dos años de trabajo era tentador, decidimos no vender. El problema principal son los impuestos. Reportar una ganancia de 2.5 millones de dólares nos obligaría a reinvertir ese dinero en el mercado para evitar un impuesto durísimo. Claro, hay apreciación, pero también tuvimos algo que se llama suceso fiscal. Imagínate pagar el 30 por

ciento de impuestos sobre una ganancia de 2.5 millones de dólares. Ese es un pago fiscal innecesario de 750.000 dólares.

No necesitas vender para obtener tu dinero. Puedes refinanciar la propiedad y retirar lo permitido de patrimonio. Esto no crea un suceso fiscal ni te obliga a colocar el dinero en otra inversión. En el caso de la propiedad de 208 unidades, vamos a refinanciar y usaremos el patrimonio retirado para pagar con intereses a nuestros inversionistas. Es un gran sistema, sobre todo porque retienes control de la propiedad, mantienes tu flujo de efectivo por las rentas del edificio y, conforme se aprecia el edificio, puedes refinanciar y sacar más ganancia - sin pagar impuestos. Es dinero que puedes usar para cerrar otros negocios, algo que hago todos los días.

Las propiedades suben de valor el 95 por ciento de las veces; es raro que pierdan valor a largo plazo. Esto es cierto sobre todo si sigues los métodos en este libro para aprender a comprar propiedades. Podrás pagar mejoras necesarias que revitalizaran tu vecindario y mejoran la experiencia de tus inquilinos. Todo eso agrega valor; por eso es mejor surfear la ola de la apreciación a largo plazo.

Mito #4: Algunos Simplemente Tienen el Toque de Midas

Es fácil pensar que las personas que invierten con éxito en bienes raíces tienen alguna clase de Toque de Midas. No existe tal cosa. Simplemente son personas que ven oportunidades, saben cómo hacerla realidad y le sacan provecho.

Toma cualquier terreno de diez acres. Digamos que esta parcela está rodeada por tiendas y que todas las cadenas minoristas importantes tienen presencia en centros comerciales aledaños. También hay un fabricante de microchips grande que emplea a 1,000 personas.

Si le preguntas a un constructor de casas, te dirá que ve cuarenta viviendas unifamiliares en esos diez acres. Pregunta a un constructor de viviendas de lujo y verá diez residencias lujosas. Pregunta a un desarrollador de centros comerciales y verá una nueva plaza con dos grandes tiendas minoristas, tiendas especializadas y restaurantes por todos lados. Pregunta a un desarrollador de

multifamiliares y verá una comunidad con 150 unidades, casa club, alberca y centro deportivo. Otro desarrollador comercial especializado en construir oficinas podría ver un edificio de tres pisos. En otras palabras, todos ven la propiedad de forma distinta. Cada visión generará ingresos distintos - algunos mejores que otros.

Lo más importante para reconocer oportunidades es el sentido común. Las personas que parecen tener el Toque de Midas usan su sentido común cuando ven propiedades y oportunidades. En este ejemplo, el sentido común me dice que construir y vender casas de lujo sería complicado, pues el terreno de diez acres está rodeado de tiendas muy concurridas. Vender casas unifamiliares podría ser igual de difícil. Construir tiendas podría ser viable si el desarrollador es capaz de atraer tiendas de calidad a su local. No obstante, es posible que ya operen en plazas comerciales cercanas. En este ejemplo, construir departamentos o espacio para oficinas es la mejor opción, por mucho. ¿Por qué? Por la fuente de trabajo cercana, la ausencia de departamentos en la zona, la cercanía con las tiendas y la falta de infraestructura para oficinas. En este caso, el desarrollador que se dedica a construir oficinas o departamentos tendrá la mejor oportunidad de triunfar. Parecerá que tiene el Toque de Midas, pero no hay magia, sólo sentido común.

¿Cómo saber si estás usando tu sentido común? Es fácil. Si a todos les cuesta ver tu visión para una propiedad, puede ser una de dos cosas: una idea revolucionaria que demostrará que están equivocados o una mala idea rechazada por todos excepto tú. La segunda opción se da el 99 por ciento de las veces. Recuerda, si te cuesta vender tu visión para una propiedad, probablemente será difícil vender tu proyecto terminado! Eso te costará dinero.

Mito #5: Necesitas Tener Mucha Confianza

No es cierto. Las personas se subestiman todo el tiempo. Escuchan esa pequeña voz con dudas que susurra y a veces grita a su cerebro. La voz les dice todas las razones por las cuales no pueden hacer algo, por las que ni siquiera deberían intentarlo. Creo que hay dos voces: la voz de la razón y la voz de la duda. La voz de la razón es el sentido común; la voz de la duda es tu pasado definiendo tu

futuro.

Decidí a consciencia no dejar que mi pasado dictara mi futuro. Crecí en un hogar de clase media, una familia promedio. No tiene nada de malo. De hecho, me parece que es algo muy bueno. Trabaje por todo lo que tengo hoy. Aprendí buenos valores. Mucho de eso se lo debo a mis padres. Mi padre empezó a emprender hacia el final de su carrera. Antes trabajaba mucho, sí, pero no era emprendedor. Trabajó para la misma compañía casi toda su vida laboral y ganaba un ingreso estable que financiaba nuestro estilo de vida de clase media. Era una buena vida para mí, mi hermano y mis dos hermanas.

Seguí los pasos de mi padre y obtuve un empleo cuando salí de la universidad. Sin embargo, en ese empleo conocí a personas - personas que sabían cómo emprender. Se convirtieron en mis mentores, y gracias a ellos me convertí en emprendedor. Después combine los valores arraigados de mis padres con mi nuevo espíritu emprendedor. Estaba completo.

Nada de mi educación me hubiera preparado para lo que hago hoy. Pensándolo bien, todo me ha preparado. Considero que cada persona tiene la capacidad de rechazar las memorias y cicatrices de padres negativos, madres súper críticas, amigos burlones y maestros que nos tacharon desde el primer día de clases. Todos hemos tenido influencias negativas en nuestras vidas y todos tendremos muchas más. Ve a Hollywood. <Qué sería una biografía de un famoso en E! sin la lucha, sin el reto? Todos deben superar situaciones difíciles - eso hacen las personas exitosas. Deciden superar su pasado, sea cual sea. Yo elegí aceptar mi pasado, aprender de él, copiar lo bueno y entender que lo malo sólo me hizo más fuerte.

La inversión en bienes raíces es un negocio que te obliga a explotar tus fortalezas. Mi consejo es que explotes no sólo lo bueno en tu vida, sino también los malos momentos por lo que representan: experiencias que forjan carácter. A diferencia de lo que muchos creen, es imposible tener demasiado carácter. Ese es mi mensaje acerca de la confianza y el carácter. El resto de este libro está dedicado a construir tu negocio de inversiones en bienes raíces.

Mito #6: Quieres Pero No Tienes Tiempo

Esto realmente es una cuestión de decisiones y prioridades. Siempre hay tiempo para hacer las cosas que necesitamos hacer: trabajar cada día, podar el césped, dar de comer al perro. A menudo falta tiempo para hacer las cosas que deseamos hacer: aprender un segundo idioma, construir un librero o realizar servicio comunitario. Hay una diferencia entre necesitar y desear. Normalmente hacemos lo que necesitamos y hacemos a un lado lo que deseamos. Desafortunadamente, nuestros deseos son lo que en realidad enriquece nuestras vidas.

Tú debes querer, incluso necesitar, invertir en bienes raíces. Es tu trabajo. Para ser realmente exitoso, sobre todo al inicio, tendrás que involucrarte en actividades diarias como encontrar y evaluar propiedades, negociar tratos, supervisar reparaciones, quizá hasta administrar la propiedad cuando sea tuya. Puedo decir con total sinceridad que este negocio me llena, me divierte y por eso es rentable.

Fui víctima del mito de no tener suficiente tiempo para mí. Me responsabilizo por ello. Robert Kiyosaki me pidió que escribiera este libro hace varios años. Finalmente acepté la idea y empecé a querer trabajar en él. Sin embargo, querer no es suficiente. Lo que me hizo empezar fue tener una fecha límite. Eso llamó mi atención. Entendí que necesitaba disciplina para escribirlo. Por eso completé el libro.

Si no tienes tiempo para empezar tu negocio de inversión inmobiliaria, quizá sea porque tu mente no cree que *necesites* hacerlo. Quizá sólo *quieres* hacerlo, y "querer" por si solo no es suficiente para empezar. Al final de cuentas, si tienes un empleo de lunes a viernes, entonces tendrás tiempo para buscar y evaluar propiedades los fines de semana. Tendrás que hacer llamadas a la hora que puedas durante la semana o por las tardes. Siempre hay una forma de hacer tus sueños realidad... siempre y cuando realmente sean tus sueños.

Mito #7: Necesitas Conocer a Alguien para Empezar en Este Negocio

Conocer a algunas personas clave como un agente de bienes raíces, un abogado o un banquero puede ahorrarte algo de tiempo, pero no necesitas conocer a

ninguna persona relacionada con la inversión inmobiliaria. En este libro descubrirás qué personas clave necesitas tener en tu equipo. También verás que tus metas serán las que definirán a tu equipo. Las personas que hoy conoces pueden o no ser las correctas para tu equipo, dependiendo de qué buscas en tu negocio de inversión en bienes raíces.

Empieza y te sorprenderás de cuántas personas conocerás y cuánto aprendes de ellas. No tardarás en tener “amigos en el medio.” Me refiero a esto. Actualmente negociamos en Portland, Oregon. Yo vivo y trabajo en Arizona. No he visitado Portland en más de diez años. Ni yo ni la gente de mi empresa teníamos conocidos en Portland. Lo que sí sabíamos es que la ciudad se encontraba entre dos ríos y que había mucho desempleo. Este último dato significaba que los dueños de propiedades probablemente tenían problemas. Yo lo vi como una oportunidad de negocio. Teníamos un gran problema: sabíamos *acerca* de la ciudad, pero no conocíamos a una persona *en* la ciudad. Concluimos que las condiciones del mercado ameritaban al menos un vuelo y algunos días en Portland.

Decidimos encontrar nuestro equipo - o al menos parte de nuestro equipo - antes de viajar. Usamos Internet para buscar administradores de propiedades, funcionarios de la ciudad, agentes y más especialistas para preparar nuestro viaje. No íbamos a viajar tan lejos sin conocer a alguien que pudiera educarnos sobre el mercado. Logramos concretar diez o doce juntas en un lapso de dos días. Nos costó algunas comidas y cenas, pero pusimos las primeras piezas de nuestro equipo.

Mito #8: Necesitas Ser un Negociador o Empresario Experimentado

Nuevamente, esto es mentira. Tener experiencia en los negocios hará que el primer día que entres como inversionista a tu oficina sea más fácil, pero nada más. Tu verdadero poder y confianza no vendrá de experiencias pasadas. En lugar de eso, vendrá de armar un trato sólido en el que ganen todas *las* partes. Este libro te enseñará cómo encontrar y evaluar propiedades para establecer un precio de compra realista que maximice tu ingreso mensual y eleve el valor del activo. Encuentra una oportunidad así y todos querrán invertir contigo.

Durante estos años he rechazado muchos tratos, y no por negociar mal. Uno de esos tratos era un edificio de 205 unidades en Glendale, Arizona. El precio de lista era 7.9 millones de dólares y el agente me dijo que tenía otras ofertas - la más alta era de 7.2 millones de dólares. Hicimos nuestra tarea, investigamos la propiedad y estimamos que 7.2 millones de dólares era un precio justo por el ingreso de la propiedad. El vendedor rechazó cada oferta y quitó su propiedad del listado. Seis meses después, el vendedor volvió a listar su edificio por 8.1 millones de dólares. Si siguiera interesado en la propiedad, hubiera hecho una oferta basada en el ingreso que genera el edificio. Hubiera ofertado los mismo 7.2 millones de dólares de antes. El vendedor probablemente me sacaría a patadas junto con todas las personas que ofertan basándose en la operación del edificio. ¿Te sorprende qué aún no haya vendido su edificio?

La metodología de este libro te enseñará que el precio de lista no tiene sentido. No tiene caso negociar basándote en ese número; es más, hacerlo te llevará al fracaso. ¿Por qué? Porque el precio de lista casi siempre es lo que el vendedor opina que vale su propiedad. No se basa en las operaciones reales del edificio. Muchos las llaman juntas de negociación, pero para mí realmente son juntas de presentación. Es ahí donde presento los números y una oferta que se acepta o rechaza. Cuando me corren - y en realidad nos corremos mutuamente - es porque los números no cuadran. Rechazar un trato es algo bueno.

Mito #9: Necesitas Saber Mucho Sobre Bienes Raíces

Este mito frena a las personas todos los días. Siente que necesitan ser expertos en su área para ser exitosos, isean bienes raíces, acciones o lavanderías! En primer lugar, el éxito es un viaje, no un destino. Todas las personas exitosas empiezan en el mismo lugar. Un día despiertan, se levantan junto a su cama, bostezan - y empiezan.

Empezar y continuar día tras día es la única forma de volvernos expertos. La destreza se adquiere con la experiencia. Leer este libro te dará una estructura sólida para empezar. Además sabrás lo suficiente para parecer impresionar en fiestas elegantes y carnes asadas. Sin embargo, aprenderás bastante más cuando cierres tu primer trato. Aprenderán aún más del segundo y tercer trato,

e incluso más con el cuarto.

Yo aprendo algo nuevo con cada negocio. Algunos de los edificios que compramos en Portland se construyeron sobre un viejo muelle de madera construido en la década de los 30s. ¿Quién hubiera imaginado que tendría que aprender todo sobre la integridad estructural de muelles con setenta años de antigüedad? Yo no, pero tuvimos que aprender todo sobre el estado de ese muelle antes de comprar la propiedad. Yo vivo en el desierto. Imagínate lo raro que fue para mí contratar buzos, una embarcación e ingenieros estructurales para realizar inspecciones. Fue un gran aprendizaje. Siempre encuentro algo nuevo. Es lo que hace esto tan interesante.

La única forma de saber mucho sobre bienes raíces es empezar en los bienes raíces. Hacerlo te permitirá conocer a personas, aprender sobre el mercado, ver los patrones y entender las tendencias. Encontrarás tus propios muelles setenteros, pero eso hará que todo sea divertido. No tardarás en sorprender a las personas en fiestas elegantes y carnes asadas con todo lo que has vivido, no sólo leído.

Mito #10: No Puedes Tener Miedo al Fracaso

¡Muéstrame un emprendedor que diga “no temo fracasar” y te mostraré a un mentiroso! Es una afirmación fuerte, por supuesto, pero también es cierta. Todos temen al fracaso. La diferencia es que algunos dejamos que ese miedo al fracaso nos detenga. A veces el medio evita que demos el primer paso, algo muy desafortunado. Si este es tu caso, decide avanzar en este momento; pon un pie en frente del otro, haz una llamada a la vez, visita una propiedad y después otra. No es difícil, pero puede parecerlo si nos enfocamos en el resultado final y no en los diminutos - y muy fáciles - pasos intermedios.

El miedo a veces aparece cuando llega la hora de “tirar del gatillo” con una propiedad. Lo llamo parálisis de análisis y las personas la sufren todo el tiempo. Analizan de más una oportunidad y nunca son capaces de firmar la línea punteada. Este libro será especialmente útil para personas con este tipo de miedo, ya que les mostrará exactamente qué necesitan hacer para analizar una propiedad de inversión. Cuando los números cuadran, no necesitas analizar más.

No volverás a paralizarte por miedo.

El miedo también está presente cuando te lamentas. En otras palabras, tiraste del gatillo, pero aparecen problemas - y siempre hay problemas - lamentas la decisión y desperdicias energía preguntándote "¿Por qué hicimos esto?" en lugar de "¿Qué podemos hacer para superar este obstáculo?" Esta forma de miedo puede convertir una excelente oportunidad en una mala inversión. Yo no lamento las decisiones en mi vida. Simplemente veo donde estoy como el punto de partida. Desde ahí busco el éxito día tras día.

Admitiré que al principio tenía un miedo muy agudo al fracaso. La diferencia es que sabía que fracasaría si no actuaba y me paralizaba de miedo. Creí que era más probable triunfar si avanzaba un paso a la vez para concretar algunas oportunidades. Así funciona el miedo al fracaso: si no lo aprovechas como motivación, tu miedo se vuelve realidad.

Mito #11: Necesitas Conocer los Trucos del Oficio

No existen los trucos del oficio en el sentido más puro del termino. Sin embargo, si hay secretos para tener éxito en la vida. Conocer estos secretos te hará triunfar en cualquier área. Primero necesitas plantear metas. Las metas serán la base para crear tu mapa hacia el éxito. Te dirán si ya llegaste a tu objetivo para que te des una palmadita en la espalda. Todos necesitan ese reconocimiento. No es coincidencia que el próximo capítulo hable sobre cómo plantear metas.

En segundo lugar, necesitas perseverar. Rendirte cuando las cosas se complican no produce ganadores. Pude haber renunciado muchas veces en los últimos quince años. He tenido bastantes problemas difíciles. Falta de financiamiento, problemas con empleados y temas verdaderamente escalofriantes con inquilinos. Sin embargo, las personas exitosas trabajan y salen de sus problemas con más fuerza, confianza y preparación. Están listos para el siguiente reto... y créeme, habrá más retos.

Por último, necesitas entender el proceso. Este libro se encargará de eso. Te llevará de principio a fin y por todos los pasos intermedios. Desde plantear metas hasta armar tu equipo. Aprenderás a encontrar, evaluar, determinar el precio de

compra y a administrar propiedades. Te enseñaré lo que he aprendido con mis quince años de experiencia. Espero que este libro se convierta en tu manual para el éxito.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO UNO

- Entiende los mitos en este capítulo.
- Pregúntate si existen otros mitos.
- Identifica si crees en mitos.
- Determina qué mitos son responsables de frenar tu éxito.
- Comprométete a abandonar estos mitos improductivos.
- Comprométete a aprender las técnicas y preparación necesaria para que sucedan cosas mágicas.

Capítulo Dos

Necesitas Tener Una Meta

El título de este capítulo claramente expresa mi opinión acerca de las metas y la inversión en bienes raíces. Tener una meta no es opcional. Plantear metas es el primer paso del proceso. En este capítulo aprenderás cómo fijar metas, qué es una meta realista y cómo crear metas intermedias. Entenderás las ventajas de plantear metas y descubrirás cómo hacer que el “poder de las metas” sea clave para tu éxito.

Yo inicié con una meta. Quería ser mi propio jefe. Estaba cansado de trabajar para alguien más y quería empezar un negocio propio. Admito que nunca escribí ni compartí esa meta con muchas personas. De hecho, pocas veces la dije en voz alta. Más bien la sentía.

Tuvieron que pasar muchos años para que realmente entendiera el poder de las metas, el poder que sientes cuando te pones un objetivo y concentras todos tus esfuerzos en él. Crea enfoque. Crea decisión. En última instancia, crea éxito. No sé si alguien usó el término “poder de las metas” antes de mí. Me pareció que comunicaba con acierto un hecho importante: tener una meta te hace poderoso.

¿Qué es Una Meta?

Es fácil perderse con tantos términos. ¿Qué es una meta? ¿Qué es una visión? ¿Quizá es un objetivo? ¿Podría ser una misión? Ignora todo eso por ahora. Tampoco te preocupes por las definiciones en los libros de texto. Mi meta con este libro es que se convierta en la guía más vendida para simplificar el proceso de invertir en bienes raíces, mostrándote cómo encontrar, comprar y administrar propiedades de forma correcta. ¿Por qué no empezamos con el planteamiento

de metas?

UNA META ES ALGO QUE PLANEAS LOGRAR

En términos simples, una meta es algo que planeas lograr. Quizá tu meta sea comprar una propiedad de inversión el próximo año. O quizá quieres ingresar 5,000 dólares mensuales dentro de dos años. Tu meta puede ser aún más grande: convertirte en el dueño de propiedades rentadas número uno de tu ciudad dentro de cinco años.

Sea cual sea tu meta, asegúrate de que sea algo que planeas lograr. Nada vale menos que una meta que no se usa y se guarda en un cajón. Esos simplemente son sueños. Los sueños no tienen un poder real hasta que se utilizan para actuar.

TU META DEBE SER MEDIBLE

Tu meta debe ser medible. Mi meta, ser mi propio jefe, en realidad no era muy buena. Como dije, me tomó años aprender cómo fijar metas y aprovechar todo su poder. Esa meta me hubiera servido mejor si hubiera tenido un límite de tiempo - digamos, un año - para convertirme en mi propio jefe. Otra opción era fijar un nivel de ingreso, algo así como 75,000 dólares al año.

Las metas vagas son difíciles de alcanzar y aún más difíciles de seguir. Si no hay un tiempo límite, una meta en dólares, un ranking para comparar, etc., ¿cómo puedes saber que has "llegado"? Es virtualmente imposible.

Conozco un inversionista en bienes raíces que tenía una meta muy medible: adquirir una propiedad de dos unidades cada año. Otro tiene la meta de adquirir diez casas por año. Lo que quiero transmitirti sobre las metas es que deben ser alcanzables y medibles. ¿Cuál será tu meta?

TU META DEBE SER ALCANZARLE

Tus metas deben ser realistas y alcanzables, de lo contrario quedarán guardadas y olvidadas o serán modificadas a mitad del camino por algo más realista. La segunda opción es aceptable, pero las metas demasiado altas que no se alcanzan pueden detonar un sentimiento de fracaso. Por otro lado, si se logran

pueden ser muy emocionantes.

En retrospectiva, mi primera meta de convertirme en mi propio jefe era muy alcanzable. Sin embargo, en ese entonces parecía un sueño muy ambicioso. Tenía un trabajo fijo que pagaba mi auto, mi casa y mi estilo de vida. Me aterraba tomar la decisión de abandonarlo, pero sabía que era un paso necesario. La meta, si bien era grande, no era imposible. Eso me dio esperanza, motivación y deseo de cumplirla.

Cómo Plantear Tu Meta

Plantear una meta te obliga a ser honesto contigo mismo y a reflexionar sobre lo que realmente quieres en tu vida. Eso significa darte tiempo para pensar sobre qué quieres para ti y tus familiares hoy, en los próximos años y en un futuro lejano. Incluso puede incluir las aspiraciones que tienes para tus hijos. Si crees que esta etapa - el planteamiento de metas - es una pérdida de tiempo, te invito a reconsiderar esa postura.

Aprendí sobre dos programas fantásticos para plantear metas cuando me involucré con una asociación llamada Organización de Emprendedores (Entrepreneurs' Organization o EO, en inglés).

Soy ex presidente de la Asociación de Viviendas Múltiples de Arizona. Involucrarme fue una de las mejores decisiones de inversión que he tomado en mi carrera.

El primer programa, Coach Estratégico (Strategic Coach, en inglés), fue fundado y puesto en marcha por Dan Sullivan. Este programa se centra en las "siete reglas" para experimentar crecimiento personal constante y ayudarte a desarrollar un plan de vida.

Las Siete Leyes de Coach Estratégico para una Vida de Crecimiento son:

1. Haz que tu futuro siempre sea mejor que tu pasado.
2. Haz que tu contribución siempre sea mayor que tu recompensa.
3. Haz que tu aprendizaje siempre sea mayor que tu experiencia.

4. Haz que tu desempeño siempre sea mayor que tus aplausos.
5. Haz que tu gratitud siempre sea mayor que tu éxito.
6. Haz que tu gozo siempre sea mayor que tu esfuerzo.
7. Haz que tu confianza siempre sea mayor que tu confort.

www.strategiccoach.com.

Hay otro programa excelente llamado Cómo Plantear Metas Familiares (Setting Family Goals, en inglés) de Charlie y Barbara Dunlap. Este programa se enfoca en balancear tu matrimonio, familia y negocio. Piénsalo por un momento. ¿Cuánto tiempo dedicas para planear tu trabajo diario? ¿Cuánto tiempo dedicas a la semana para planear tu familia o tu matrimonio? Si eras como yo, entonces planear tu trabajo era prioritario y planear metas financieras era muy secundario.

Tras hablar con Charlie y Barbara Dunlap, ahora tengo un plan sólido para mi matrimonio, mi familia y mi trabajo. El trabajo ahora ocupa el tercer lugar, detrás del matrimonio y la familia. En realidad me convertí en un mejor empresario cuando desarrollé un plan familiar y matrimonial, ya que mis metas personales estaban alineadas con mis metas de trabajo.

Charlie y Barbara dicen que tus metas deben ser generales, pero los objetivos y trabajo específico necesitan pasar la prueba SMART.

"S" specific (específico)

"M" measurable (medible)

"A" agreed upon in writing (acordado por escrito)

"R" realistic (realista)

"T" time activated (activado por el tiempo)

Charlie también es mi mentor personal. Strategie Coach, Charlie Dunlap, Barbara Dunlap y varias organizaciones similares inscriben a miles de personas a sus programas cada año. Las personas fijan metas y moldean sus vidas... con intención. Puede parecer una locura, pero hay industrias enteras que se dedican a esto. Hay gente en todo el mundo que fija metas para convertir sus sueños en realidad.

Se ha dicho que "una meta no escrita es un deseo." También he escuchado que "una meta sin fecha límite sólo es un sueño." Hace mucho tiempo tomé la decisión de no arriesgar mi futuro con sueños y deseos. En lugar de eso me volví listo y fije metas con la ayuda de personas como Charlie y Barbara. Para más información, puedes contactar a Charlie Dunlap en Chdunlap@aol.com.

TU META PUEDE EVOLUCIONAR CON EL TIEMPO

Tras muchos años de trabajar por mí cuenta como uno de dos dueños principales en MC Companies en Arizona - la firma inversionista en bienes raíces que aún tenemos mi socio y yo - empecé a descubrir que mi meta había evolucionado. Quería ser más que mi propio jefe. Descubrí que quería libertad. Libertad financiera para hacer lo que quisiera con mi vida. Cosas como pasar tiempo con mis hijos, entrenar en Ligas Menores y viajar con mi familia. Sabía que la única forma de lograr esta meta era acumulando riqueza, riqueza que se apreciara con el tiempo. Fue por eso que mi socio y yo decidimos no sólo administrar sino también invertir en propiedades. Hoy tengo una meta medible para mi libertad financiera. Aún no he llegado, [pero trabajo para lograrlo!]

No hay nada de malo con tener metas que evolucionan con el tiempo, a menos que cambies tu meta cada que enfrentas un obstáculo. Eso es evasión. Tus experiencias te harán más listos conforme avances para lograr tu meta. Quizá hasta veas las cosas de forma completamente distintas. Tu meta puede cambiar gracias a tu nueva consciencia. Mi primera meta fue ser mi propio jefe. Eso evolucionó hacia una meta de libertad financiera; mi meta actual es ayudar a otros que quieren hacer lo mismo.

RINDE CUENTAS A ALGUIEN

Cuando me propuse ponerme en forma hace algunos años, sabía que tendrán mayor probabilidad de éxito si entrenaba con alguien más. Tú sabes, tener una cara conocida en el gimnasio todos los días. Alguien que me impulsará a hacer una repetición más en el press de pecho. Alguien que me esperara para correr todas las mañanas a las 5:30, incluso si no tenía ganas de entrenar.

Esto es rendir cuentas. Es mucho más fácil alcanzar metas cuando tienes la motivación y el apoyo de una o más personas.

Ross McCallister es mi socio en MC Companies. Ross y yo nos ayudamos a mantener el rumbo con nuestro plan estratégico a cinco años. También compartimos este plan con toda nuestra compañía, la cual tiene más de 200 "empleados. Incluir a todos en tu visión les permite saber qué rol desempeña cada uno. Nos rendimos cuentas mutuamente y trabajamos hacia la misma meta.

Puedes rendir cuentas a un socio de negocio, un amigo, tu pareja o incluso a tus inversionistas y empleados. Lo importante es encontrar una persona que te motive y apoye en este viaje. Esto no significa encontrar a alguien que no te cuestione. Al contrario, buscas una persona que sepa ver la realidad y apoye tu sueño.

Cómo Lograr Tu Meta

Fijar tu meta definitivamente es un primer paso importante, pero lo que realmente define tu nivel de éxito es lo que haces después. Lograr mis metas significa hacer cuatro cosas muy bien: comunicar, planear, perseverar y mantener mi enfoque. Profundicemos en estos conceptos importantes.

COMUNICA TU META CLARAMENTE

Si tienes miedo a tu meta - es decir, miedo a compartir tu meta con otros porque podrías fallar - debes superarlo. Cuando tengas tu meta por escrito y grabado en tu cerebro, cuéntaselo a los demás. Díselo a tu agente inmobiliario, a tu

abogado, a sus amigos, a tus familiares, a tus socios de negocio. Díselo a todos. Estas son las personas que te ayudarán a cumplir tu meta. Y por si no he sido suficientemente claro, las metas jamás se logran sin ayuda.

Este es un ejemplo de una meta hipotética:

Compraremos una propiedad,, de ocho unidades en una zona metropolitana en los próximos 12 meses que generará al menos 4,000 dólares de ingreso anual promedio durante los próximos cinco años.

Esa es una meta. Es medible y está claramente definida. Definitivamente es alcanzable. Lo único que falta es hacer que suceda. Compara esa meta con una meta declarada sin inspiración ni motivación.

Quiero invertir en alguna propiedad. Me interesa rentar una buena propiedad que complemente mi ingreso.

Esta meta es demasiado general. Es difícil de alcanzar y ejecutar. ¡Además no hay forma de comunicarla! Desafortunadamente, así es como muchas personas fijan y comunican metas, si es que a estas frases se les puede llamar metas. En realidad parecen sueños guajiros.

Si compartes una meta parecida a la primera con algunos agentes inmobiliarios, agentes hipotecarios y administradores de propiedades, sé que recibirás llamadas. Te llevarán oportunidades porque saben que hablas en serio, entienden qué quieres y tienes un límite de tiempo fijo. Si llevas el segundo ejemplo de meta a ese mismo grupo, probablemente no te responderán porque no sabrán cómo hacerlo. No les diste ni una pista; en lugar de eso, tendrás que encontrar las oportunidades por tu cuenta. Tener una meta tan general te obliga a trabajar solo.

Comunicar una meta efectivamente te pone en el asiento del conductor. Tú estás a cargo en el primer ejemplo. Con el segundo ejemplo de meta te mostrarán las propiedades que les interesa vender a *ellos*, no necesariamente las que te interesan comprar a *tí*. Esa es una posición peligrosa.

Puedes saber si tus metas son o no concretas escuchando lo que dices. Si mencionas frases como "Si sabes de algo, avísame..." o "Dime si encuentras algo que se vea bien.. ", entonces necesitas definir aun más tu meta. Esas frases son generalidades.

PLANEAR Y USAR METAS INTERMEDIAS

Cuando defines una meta clara y medible, también necesitas planear el camino para lograrla. Eso significa redactar un plan y colocar metas intermedias para saber que has superado objetivos importantes en el camino.

Hay metas intermedias fundamentales relacionadas con la conducta y la libertad financiera.

¿Qué conductas deberíamos cambiar o eliminar?

Lista de Actividades: Conductas

Tomar la misma ruta al trabajo todos los días

Comidas de una hora

Ver televisión todas las noches

Cambiar estas tres conductas simples sirve para fijar metas intermedias que te ayudarán a alcanzar tu meta. Cambiar de ruta hacia el trabajo te permite conocer una nueva zona y aprender tanto del mercado como las propiedades en él. Te ayuda a entender los patrones de tráfico y te da una nueva perspectiva de estas áreas. Usar sólo la mitad de tu hora de comida libera la otra mitad para hacer llamadas, reunirte con tu equipo e incluso visitar propiedades. ¿Te gustan los números? ¡Pues media hora diaria de trabajo son 10 horas al mes! Por último, eliminar la televisión, o por lo menos verla menos, libera incontables horas por las tardes para que trabajes

en tu negocio. Revisa tus comportamientos y modifícalos para alcanzar tus metas.

¿Cuánto dinero necesitas para ser financieramente libre? ¿Qué vas a hacer para hacerlo realidad?

Lista de Actividades: Libertad Financiera

Suma tus gastos personales

Determina qué puedes reducir, eliminar o descartar

Averigua cuántas propiedades necesitas comprar para cubrir el total

Con los años he establecido un sistema que uso todo el tiempo. Es el sistema que descubrirás en este libro. También debes comunicar tus metas intermedias de forma clara a tu red de socios empresariales y a toda persona que conozcas a futuro. Nunca sabes quién te revelará la propiedad y oportunidad perfecta, por lo cual es mejor dar más detalles desde un inicio.

Lista de Actividades: Negocio

Encuentra tu equipo

Evalúa el mercado

Encuentra una excelente propiedad

Asigna un valor a la propiedad

Establece un plan para la propiedad

Crea un presupuesto

Administra la propiedad

Usa esta guía para ayudarte a planear tus metas. Sé honesto contigo mismo y escribe aquellas cosas que en realidad vas a lograr.

PERSEVERA Y SUPERA TODOS LOS OBSTÁCULOS

Si alguna vez fuiste parte de algo emprendedor o incluso construiste algo de la nada, entonces sabes que esfuerzos como estos toman el doble del tiempo, doble de trabajo y cuestan mucho más de lo esperado. Son hechos irrefutables,

por lo cual nunca me sorprende cuando se vuelven realidad. Cada proyecto conlleva obstáculos. Cosas que hacen que el trabajo sea trabajo, si quieres verlo así. También hacen que las cosas sean interesantes. Prefiero verlo así.

La compra de nuestra propiedad frente al muelle de Portland estaba destinada a ser una gran inversión. Está junto al Río Willamette; como mencioné antes, parte del edificio estaba construido sobre el muelle. Tiene vistas al mar y el proyecto entero consta de más de 300 unidades. No hay algo parecido en toda la ciudad. Parece un sueño hecho realidad. Bueno, muchas personas hubieran visto el sueño como una pesadilla desde el principio. Encontramos todos los problemas posibles, desde años de descuido por falta de mantenimiento hasta numerosas fallas estructurales. Pudimos dejar que estos y docenas de obstáculos más evitaran que compráramos la propiedad. Sin embargo, estábamos totalmente convencidos de que esta propiedad valía el esfuerzo. Valía superar cada uno de esos obstáculos. Encontramos soluciones e invertimos el dinero necesario para explotar todo el potencial de este increíble proyecto.

***Cuando se trata de invertir en propiedades, el dicho
"querer es poder" es una regla de oro.***

MANTEN TU ENFOQUE

Sucede algo muy curioso con las metas y el éxito. Aparecen más oportunidades conforme te acercas a tu meta y te vuelvas más exitoso. Serás tentado casi cada semana con nuevas propiedades y otras oportunidades de negocio que prometen aumentar tu ingreso. Saldrán "negocios seguros" de todas partes.

Al menos así fue y sigue siendo mi caso. Todas esas oportunidades son excelentes, pero no pueden dejar que te alejen de tu meta. Me pasó lo siguiente. Tras crecer nuestro negocio de administración de propiedades de forma importante y empezar a buscar formas de aumentar ingresos, decidí iniciar una empresa limpiadora de alfombras. Tenía sentido en ese entonces; teníamos miles de unidades con alfombras que necesitaban limpieza. ¿Por qué ceder ese negocio a otra empresa? Esa lección por sí sola me costó un cuarto de millón de dólares. Sin embargo, me costó mucho más que dinero: quité mis ojos de la

meta durante uno o dos años. Detuvo nuestro ritmo de crecimiento. Nuestra compañía hubiera alcanzado su meta mucho más rápido de no haber sido por esta distracción. Pensándolo bien, aprendí mucho más que una lección de ese trato.

Hazte la siguiente pregunta cuando aparezcan oportunidades: "¿Con cuántas bolas quiero hacer malabares? Si acepto este proyecto, ¿puedo hacer malabares con diez bolas más? Y aún más importante, ¿aceptar este proyecto me acercará a mi meta?" Si tu meta es comprar propiedades de ocho unidades y ganar alrededor de 4,000 dólares anuales los siguientes cinco años, ¿te sirve comprar una buena vivienda unifamiliar? No te sirve. Es más, desviará tu atención de la meta original y definitivamente no te dará 4,000 dólares por año en ingreso dentro de cinco años. Si tienes una meta clara - y debes tenerla - a veces tendrás que rechazar excelentes oportunidades que no encajan con ella. El enfoque crea disciplina.

Fijar metas no es una opción; es un requisito para el éxito. Cuanto más pronto empieces a establecer tu meta, más pronto estarás listo para dar el siguiente paso - establecer tu equipo.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO DOS

- Entiende y cree en el poder de las mecas como herramientas para lograr tus sueños.
- Analízate y plantea una meta para tu negocio de inversión en bienes raíces.
- Supera el miedo a las metas: el miedo de decir tu meta a los demás porque podrías fracasar.
- Encuentra a alguien a quien puedas rendirle cuentas.
- Platica con todos acerca de tu meta.
- Plantea metas intermedias, los pequeños pasos, para lograr tu meta.
- Platica con todos acerca de tus metas intermedias.

Capítulo Tres

Se Requiere un Equipo

¿Quién afirmó que “ningún hombre es una isla”? No lo sé, pero £ podría ser alguien del siglo XXI porque hoy en día es imposible lograr algo sin ayuda de los demás. Ninguna estrella que gana Oscar camina hacia el podio, voltea al público, sonríe y dice, “Gracias. Soy fantástico por haber logrado esto sin ayuda.” Al contrario, prácticamente lo sacan a la fuerza mientras agradece a los cientos de personas que lo llevaron hasta ahí. Todos tienen un equipo. ¡Incluso el Llanero Solitario tenía a Toro y a Plata!

Bueno, pues no es viable ser un llanero solitario al invertir en bienes raíces. De hecho, es imposible lograr tu meta por tu cuenta, no importa cuál sea. Nadie te pide que lo hagas. Nada de eso. Esperamos que construyas una red de contactos extensa y un equipo cercano para que se conviertan en tu recurso más valioso.

¿Por Qué Necesitas un Equipo?

Tener un equipo de expertos a tu disposición no sale gratis ni es barato. Estas son las dos razones principales por las cuales muchos inversionistas nuevos cometen un error de novatos: tratan de hacer casi todo por su cuenta. Sí, pueden ahorrar algunos dólares en el corto plazo, pero usualmente pierden dinero al largo plazo. Es más difícil encontrar, evaluar y cerrar oportunidades sin expertos en tu equipo, lo cual menosprecia tanto el valor de tu tiempo y como el de futuras oportunidades de negocios. Los individualistas no ven detalles que los expertos detectan al instante; por ejemplo, cláusulas que faltan en los contratos, defectos obvios en la construcción y cientos - si no es

que miles - de problemas que los expertos detectarían de inmediato.

Tener un equipo de expertos significa que habrá menos sorpresas cuando te adentres a las turbulentas aguas de la compra y administración de propiedades. Las sorpresas son maravillosas en los cumpleaños, pero el tipo de sorpresas que dan las propiedades de inversión son menos bienvenidas.

Caso de Estudio

Un inversionista de Seattle nos habló para contratarnos como administradores... después de aventurarse a comprar una propiedad de 100 unidades. La palabra clave es "después." La propiedad estaba en Phoenix y no teníamos plan alguno para ella. Nunca entró a una de las unidades ni preguntó cuál era el perfil de los inquilinos. Ni siquiera checó en qué clase de vecindario se encontraba la propiedad. Al hablar, nos dimos cuenta que no había investigado la propiedad; compró a ciegas. La propiedad estaba en pésimo estado - una forma linda de decir "debería ser demolida" - y lo peor es que estaba llena de pandilleros. La policía de Phoenix tenía prohibido entrar al recinto sin refuerzos.

La flojera inicial de este hombre le costó muchísimo dinero. No entiendo por qué lo hicimos, pero aceptamos administrar esta propiedad. Iba a costar mucho reparar la propiedad. Trajimos a todo clase de contratistas externos, abogados... los trajimos a todos. Enviamos avisos de desalojo a prácticamente todo el edificio para acabar con ese desastre. Eso significa que el dueño aguantó meses con un ingreso bastante reducido y con costos de marketing estratosféricos para alquilar la propiedad. Fue un desastre que duró casi todo el año. Si este hombre hubiera creado una red de contactos en Phoenix antes de comprar, le habrían aconsejado no invertir o le hubieran avisado de todos los problemas para que planeara cómo darle la vuelta a la propiedad.

Esto sólo es un ejemplo. Hay miles más. El punto es que el inversionista sabio paga al inicio y gana al final. El costo por honorarios que hubiera pagado el dueño de la propiedad de Seattle - mandar a su equipo a Phoenix para visitar y analizar la propiedad - era insignificante comparado con lo que le costó reparar la propiedad.

Investigar y pagar antes le hubiera permitido descontar el costo de las

mejoras al precio de lista del vendedor. Construye a tu equipo de inmediato. Ahorrarás dinero y estarás listo para cualquier obstáculo en el camino.

Te doy un consejo más. El equipo que estableces suele convertirse en la base de toda tu red de contactos. Piensa en tu red de contactos como tu línea de vida. No sólo te ayudarán con tus tratos actuales; también suelen ser las personas que traen tus segundas, terceras y cuartas oportunidades de inversión - sobre todo si les comunicaste tu meta claramente, tal como discutimos en el capítulo pasado. No necesitas encargarte de todo. Necesitas expertos. Llevo años en esto y todavía dependo de mi equipo de expertos. No cerraría un trato sin ellos.

Mi Cuñado es Contador

Las personas tienen opiniones muy distintas sobre asociarse con familiares. Algunos lo recomiendan para ahorrar dinero. Otros dicen que lo evites por completo. Yo estoy en un punto medio. Creo que tener familiares en tu equipo, o incluso asociarte con ellos, es una buena idea siempre y cuando tomes una decisión informada y sepa qué implica tenerlos ahí. Ten mucho cuidado cuando hagas esto, ya que puede peligrar la próxima Cena de Acción de Gracias. Muchas familias saben separar los asuntos personales de los profesionales. Otras no han dominado este arte. Sólo tú sabes si perteneces a uno u otro tipo de familia.

Hay ventajas y desventajas de tener familiares en tu equipo, como puedes ver en la siguiente tabla.

Ventajas y Desventajas de Trabajar con Familiares

Ventajas:

- Es fácil. Definitivamente es el camino fácil. Si mi cuñado es contador, ya no necesito preocuparme por eso. No hace falta visitar a más contadores.
- Crea paz. Algunas familias pueden ofenderse si no reclutas a un familiar a tu equipo.
- Costo bajo o nulo. Los familiares suelen regalar sus servicios a familiares.

Desventajas:

- Pierdes objetividad. Es difícil tener conversaciones duras que necesitas en los negocios con un familiar... y olvidarlas cuando están en familia.
- Pierdes poder de negociación. Evalúo tarifas y honorarios cada año con todos mis proveedores; es difícil hacer esto con familiares.
- Pierdes relaciones. Familias enteras han sido destruidas tras tener problemas en los negocios.

Es importante entender que tu grado de éxito será directamente proporcional a tu grado de integridad, elijas o no aprovechar el talento de tus familiares. A las personas les gusta trabajar con gente honesta y justa. Este libro y sus métodos se basan en ambos valores. Domínalas y te garantizo que dormirás mejor por las noches. Además, sorprendentemente, las personas harán fila para trabajar contigo.

Socios - ¿Buena o Mala Ideal

Mi socio Ross y yo hemos trabajado juntos en MC Companies desde el primer día. Sus habilidades y mis habilidades se complementan perfectamente. Él se encarga de la construcción y desarrollo mientras yo me encargo de la administración y las operaciones. Ambos nos encargamos de las adquisiciones y analizamos cada oportunidad con perspectivas distintas. Es una gran relación que funciona gracias a que existe mutuo respeto y honestidad. También nos motivamos el uno al otro, tal como te recomendé en el capítulo pasado. Es genial poder rendirle cuentas a alguien. Hemos logrado mucho más juntos de lo que hubiéramos logrado por separado.

CUALIDADES DE UNA BUENA SOCIEDAD

Algunas sociedades están destinadas al éxito y otras al fracaso desde un inicio. ¿Qué crea o destruye una sociedad? Estas son algunas cualidades que tienen las buenas sociedades:

- Debate sano: Debe haber un espacio para debatir antes de tomar decisiones.
- Mente abierta: No deberías gastar tiempo valioso convenciendo constantemente a tu socio de tus metas.
- Compromiso: Debes estar comprometido con él y con tus metas.
- Valores similares: Tú y tu socio deben compartir valores.
- Rendición de cuentas: Tú y tu socio deben impulsarse a alcanzar objetivos y tener rendición de cuentas.

Estas cualidades te servirán para establecer una sociedad en tu negocio. Ahora veamos cómo asociarte con personas ajenas a tu compañía: cómo armar tu equipo.

El Equipo Siempre Importa

Las siguientes listas incluyen todas las personas y profesionales que eventualmente necesitarás tener en tu equipo, así como la forma de evaluarlos y seleccionarlos. Estas listas pueden parecer abrumadoras, pero recuerda que encontrarás estos contactos con el tiempo, no todos a la vez. No necesitas salir a entrevistar compañías de pavimentación si, por ejemplo, no tienes un estacionamiento que necesite recubrimiento. Sólo necesitas algunos miembros clave en tu equipo para iniciar - un abogado, un contador, un agente inmobiliario y un administrador de propiedades. Dicho esto, te comparto las listas completas para que estes listo:

TU EQUIPO DE NEGOCIO

Antes de hacer algo, incluso imprimir tus tarjetas de presentación y membrete, establece tu negocio correctamente. Para eso necesitarás hablar con un

abogado que te asesore sobre cómo abrir tu empresa. ¿Deberías establecer una corporación, una sociedad de responsabilidad limitada o algún otro tipo de entidad empresarial? Necesitas conocer las ventajas y desventajas de cada uno para tomar esa decisión. Sin importar cuál elijas, toda empresa formal protegerá tus activos personales y te dará ventajas fiscales. Si necesitas más información antes de elegir a tu equipo de negocio, deberías contactar a:

- Abogado. Necesitas que esta persona se encargue del papeleo con la comisión corporativa. Hay formas de hacerlo por tu cuenta, pero no te recomiendo esta opción al menos de que sepas lo que haces.
- Contador. Esta persona podrá darte consejos fiscales aplicables para tu situación financiera.

TU EQUIPO DE BÚSQUEDA DE PROPIEDADES

Probablemente tendrás que construir tu propio equipo para buscar propiedades. Te recomiendo entrevistar a varios profesionistas en cada área hasta que encuentres personas que te agraden, conozcan el mercado, tengan tu mismo nivel de integridad y entiendan que están ahí para ayudarte a lograr tu meta. Ambos profesionistas pueden ayudarte a establecer el resto de tu equipo, sobre todo para realizar diligencias debidas antes de dar un depósito en garantía.

- Agente Inmobiliario. El agente inmobiliario te ayudará a entender tu mercado y a encontrar propiedades.
- Administrador de Propiedades, lista persona te ayudará a evaluar las propiedades que te interesan desde una perspectiva operativa. Te dirán claramente qué implica comprar cada propiedad.

TU EQUIPO DE OFERTAS

Tu equipo de búsqueda de propiedades probablemente te recomendará casi todos estos profesionistas cuando requieras sus servicios. Esta es una razón más por la que importa elegir a un buen agente inmobiliario y administrador de propiedades: sus contactos. Ellos marcan la pauta para todo el equipo, y por ende, para toda tu ambiente de trabajo. ¡Elige con sabiduría!

- Abogado. Tu abogado seguramente te ayudará a establecer tu negocio, pero él o ella también te ayudará a revisar cartas de intención y contratos de compraventa.
- Prestamista o Agente Hipotecario. Encuentra un prestamista o agente que entienda el negocio de la inversión inmobiliaria. No sólo te prestará dinero, sino que te avisará de otras propiedades listas para ser compradas.
- Inversionista. Comunicar tus metas y esforzarte por construir tu equipo debe darte acceso a fuentes de capital que busquen invertir en propiedades en renta.
- Contratista/Especialista en Rehabilitación. Los contratistas ven cosas que tú y yo no vemos cuando entramos a una propiedad. Antes de firmar un contrato, siempre pido que un contratista realice una inspección detallada y elabore un reporte con todas las reparaciones críticas y no-críticas necesarias. 36

OTROS MIEMBROS DE TU EQUIPO

Habrás ocasiones en que necesites los servicios de estos profesionistas al evaluar o administrar una propiedad. Al igual que con los profesionistas de la lista anterior, encontrarás a estos miembros de equipo por medio de referencias.

- Contador. Tu contador te ayudará no sólo con las finanzas de tu negocio, sino también con las proyecciones de ganancias y pérdidas

para cualquier propiedad que te interese.

- **Evaluador.** El evaluador o tasador es un miembro importante de tu equipo. Debe ser una persona especializada tanto en tu mercado como en los tipos de propiedades que buscas. Este profesional te ayudará a determinar el valor estimado de la propiedad antes y después de la compra.
- **Arquitecto.** Algunas propiedades necesitan más que una capa de pintura y podar los arbustos para quedar bien. Un arquitecto puede ayudarte con ideas de diseño y renovación nuevas para elevar el atractivo visual y el desempeño operativo de la propiedad.
- **Agente de Seguros.** El agente de seguros te ayudará a colocar las protecciones adecuadas cuando seas dueño de la propiedad. Necesitarás la cobertura correcta al precio correcto si adquieres la propiedad.
- **Asesor de Impuestos Inmobiliarios.** Los impuestos sobre la propiedad son una realidad en este negocio. Los asesores de impuestos inmobiliarios pueden asegurarse de que tus impuestos sean justos y certeros.
- **Asesor de Impuesto sobre la Renta.** Las leyes fiscales son complicadas. Siempre es bueno asesorarte con alguien que se dedica a mantenerse actualizado sobre el código fiscal.
- **Asesor Patrimonial.** Cuando crezcan tus inversiones, un asesor patrimonial te ayudará a proteger y deshacerte de activos inmobiliarios en caso de enfermedad o muerte.
- **Empresa Ambiental/Higienista Industrial.** Si sospechas que hay moho, asbestos o cualquier otro problema ambiental, necesitarás que este profesionista te ayude a realizar pruebas y retirar cualquier problema, de ser necesario.
- **Topógrafo.** Si vas a rehabilitar una propiedad, podrías necesitar los servicios de un topógrafo para evaluar los límites, elevaciones y otros temas similares.
- **Ingeniero Estructural.** Tu contratista puede encontrar un problema

que pone en peligro la integridad de la estructura. Habla a un ingeniero estructural para que analice el problema y recomiende una estrategia de reparación.

Eso son los equipos: personas que trabajan juntas para cumplir una tarea. Deben estar de tu lado y tener una mentalidad ganar-ganar. Busca hasta encontrar personas con objetivos y métodos de negocio alineados con los tuyos.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO TRES

- . Entiende que necesitas un equipo para ser exitoso en este negocio.
- . Determina si quieres tener un socio.
- . Evalua socios potenciales basados en las cualidades de una buena sociedad
- . Primero establece tu equipo de negocio – un abogado y un contador.
- . Empieza a expandir tu red de contactos para encontrar otros miembros de equipo. A veces necesitarás ayuda de tu equipo de búsqueda de propiedades, equipo de ofertas y demás profesionistas.

Capítulo Cuatro

¿Investigar Puede Ser Divertido?

Hay una pregunta que suelo recibir del público cuando participo en los Seminarios Rich Dad de Robert Kiyosaki: "¿Cómo puedo encontrar una buena propiedad de inversión?" Esta seguramente es la pregunta más común, y con justa razón. Encontrar propiedades es como buscar una aguja en un pajar... o al menos eso parece, sobre todo para quien nunca lo ha hecho antes. ¿Buscamos en el periódico? ¿Tomamos hojas de ventas en oficinas de bienes raíces? ¿Revisamos Internet? ¿Damos una vuelta en coche? Todo esto parece muy confuso. La realidad es que existe mucha información sobre propiedades y muchas formas de conseguir esa información. Quizá demasiadas formas. Saber qué recursos son valiosos y cómo puedes usarlos te ahorrará tiempo y frustración.

En este capítulo revelaré una estrategia de investigación que seguramente te será útil. Hablaré sobre mi experiencia con una adquisición inmobiliaria en un mercado nuevo y desconocido, lo cual te mostrará cómo funciona y qué puedes esperar de este método de investigación. No hay truco alguno. Se trata de divertirse, ser receptivo hacia la información disponible sobre tu mercado, saber dónde buscas y comprometerte a hacerlo.

Investigar un mercado puede parecerse mucho a la investigación preliminar de un ensayo universitario. Quizá recuerdas cómo te sentiste la primera vez que entraste a la biblioteca. Revisar todos esos libros, revistas, bases de datos virtuales y microfilmes (si eres can viejo como yo) era abrumador. Estabas

convencido de qué ahí estaba la información; el problema era encontrarla e interpretarla. Tu primer ensayo siempre era el más difícil. Sin embargo, los siguientes ensayos se volvían más y más fáciles conforme te familiarizabas con los mejores recursos de la biblioteca. (Bueno, eso fue lo que me dijeron). Mis profesores de universidad estarían orgullosos de mí porque eventualmente aprendí a hacer investigación. Además aprendí a divertirme en el proceso. Nos encanta investigar mercados y propiedades porque, para mí, investigar no es más que usar los recursos disponibles a tu alrededor para obtener información e ideas sobre un tema particular. En este negocio, eso significa hablar con personas, turistar por una zona y disfrutar del paisaje, incluso en la ciudad donde vives. Suena a vacaciones deducibles de impuestos y llenas de propósito, ¿no crees? Bueno, puede serlo. ¡Es hora de empezar!

Las técnicas de investigación descritas en este capítulo te ayudarán de tres formas. En primer lugar, te darán una visión general de los diversos mercados y submercados dentro de tu ciudad o pueblo. Mientras más investigues, más amplia será tu visión. En los siguientes capítulos verás por qué tener una visión muy clara te ahorrará tiempo y dinero. En segundo lugar, esta investigación te mostrará cómo el mercado influirá en tu propiedad de inversión. En tercer lugar, podrías ser muy afortunado y encontrar oportunidades de inversión durante la fase de investigación (pero no cuentes con ello). Lo más importante de este proceso es la visión del mercado. Las propiedades llegarán después.

Agrupé la investigación que realicé en tres categorías para entenderlas y definir las con facilidad. La descripción de cada una aparece en las siguientes secciones.

Investigación Nivel Uno

La Investigación Nivel Uno es el nombre que doy a todo lo preliminar. Puedes hacerla sin salir de tu casa. Esta es la investigación que realizas antes de pisar una propiedad; o en el caso real de la propiedad con vista al mar que compramos en Portland, Oregon, antes de dar un solo paso en la ciudad. No elegimos Portland al azar. Antes de elegir, nuestra meta fue realizar una Investigación Nivel Uno en todos los mercados importantes al este de los Estados Unidos. Era

momento de expandir el alcance de nuestra compañía; la pregunta era, ¿expandirnos a dónde? Una de las primeras cosas que hicimos fue revisar todos los periódicos y revistas empresariales de cada ciudad importante del este vía Internet. Seguimos todos los enlaces que llevaban a historias interesantes.

Por ejemplo, escribíamos una ciudad como Denver en el buscador y aparecía una historia sobre crecimiento poblacional. La seguimos. Después aparecía un enlace sobre fondos escolares en esa historia. La seguimos. Encontramos cosas muy interesantes, sobre todo en Portland. Primero descubrimos que la ciudad tenía un ritmo de crecimiento urbano que limitaría la oferta futura de propiedades en renta. ¡Eso es bueno! Después encontramos que la ciudad de Portland era progresista con su planeación del centro de la ciudad. También era progresista en términos de transporte con sus trenes ligeros, sistema de autobuses, sistema de taxis, sistema de tranvías e incluso con sus planes a futuro para desarrollar un taxi acuático en el Río Willamette. Averiguamos que había mucha demanda de vivienda y mucha oferta de trabajo en el centro de la ciudad. Empezábamos a armar nuestra visión del mercado. Pintaba bien.

Después empezamos a encontrar algunas limitaciones de la ciudad. Entre lo negativo, vimos que el estado lideraba el desempleo nacional con un 8.1%. Esto fue un hallazgo importante porque, al comparar las cifras estatales con las cifras de desempleo en el centro de Portland, supimos que la única oportunidad de invertir era en el centro o quizá en una de las pocas zonas suburbanas prósperas. Además de esto, casi toda la zona centro ya estaba construida y tenía una oferta de viviendas más limitada que el resto de la zona metropolitana. Nuestro trabajo no iba a ser fácil.

Encontramos esta información en menos de un día desde mi mesa en Phoenix, Arizona. Aunque el mercado tenía puntos negativos, en general quedamos sorprendidos e impresionados con Portland. Nunca esperamos que fuera así. Creíamos que sería un lugar con muchos despidos corporativos; un lugar plagado con crisis en su industria maderera y agrícola; y un lugar especialmente afectado por otros problemas económicos como la caída del mercado de valores y la tragedia del 11 de septiembre que había sucedido cuatro meses antes. Teníamos una visión preconcebida de la zona basada en los medios, pero estábamos muy equivocados.

Vimos que Portland era una ciudad visionaria que se preocupaba por la calidad de vida y contaba con planes a largo plazo para construir una excelente comunidad presente y futura. También vimos que el centro de Portland era uno de los lugares más caros para vivir en todo el noreste.

Portland tenía puntos a favor y en contra, pero no nos asustaba lo negativo. Seguro has escuchado que los bienes raíces se compran bajos y se venden altos. Las oportunidades de comprar bajo casi siempre aparecen cuando la economía está golpeada y los medios se dedican a hablar mal de ti. Esa era la situación de Portland.

Mi intención no es promover Portland, sino decir que nunca hubiéramos sabido esto sin realizar una Investigación Nivel 1 de la zona. Nunca hubiéramos sabido que el centro de Portland era un mercado con buenos empleos, con avances y visión progresistas, con un costo muy alto de viviendas y con mucha demanda. Todo esto invitaba a invertir y rentar propiedades, a diferencia de lo que pintaban los medios.

Valía la pena visitar la zona.

Investigación Nivel Dos

Éramos un par de moradores del desierto que viajaban por Portland. Teníamos información pero llevábamos meses sin ver lluvia ni árboles con sombra. Estábamos tan verdes como el paisaje de Portland. Entramos a este mercado sin conocer a alguien. Sin embargo, estábamos preparados para realizar el Segundo Nivel de Investigación. Ibamos a desarrollar un equipo que nos ayudara a entender el mercado y quizá hasta nos guiara a propiedades. La investigación juega un rol importante para establecerte en el mercado y encontrar a las personas que harán funcionar todo.

La investigación Nivel Dos se trata de tener encuentros cara a cara, así que buscamos a gente de inmediato. Hicimos llamadas antes de llegar para programar citas con administradores de propiedades, agentes comerciales, prestamistas comerciales, funcionarios de la ciudad y empresas como la editorial que imprimía la guía de departamentos local. Llegamos a presentarnos con cada uno. Nos sorprendió lo mucho que sabían del área, pero también nos sorprendió

que confirmaran nuestra impresión general. Afirmaron cosas que suponíamos eran reales y corrigieron nuestras ideas erróneas. Por ejemplo, confirmaron lo que supusimos que había menor oferta de vivienda en el centro de Portland que en cualquier otra zona de la ciudad. Confirmaron que había gente deseosa de vivir y trabajar en la ciudad. Confirmaron que la zona centro no sólo era una comunidad vibrante y progresiva con los locales, sino que también atraía a personas de los alrededores por sus mercados sabatinos, festivales de jazz, eventos festivos, centro de convenciones, el Rose Garden, desfiles y mucho más. Realmente era el centro de la ciudad.

Sin embargo, no todo lo que aprendimos en la Investigación Nivel Uno era correcto. Las personas nos plantearon un escenario más sombrío de lo esperado de las zonas suburbanas que rodeaban la ciudad. Había más exceso de construcción y terrenos disponibles de lo que asumimos. Nike e Intel tenían una presencia muy importante, pero no había muchos empleos más. El panorama general era claramente arriesgado.

Ese fue el momento en el que realmente empezamos a acotar nuestros submercado. Cuando hay una recesión económica, siempre es bueno estar en el mercado que se recuperará primero. Eso es cierto para cualquier negocio, sea el mercado de valores, una industria o bienes raíces. Revisamos varios submercados y decidimos que el centro de Portland era el mercado más fuerte. Sería la primera en rebotar por simple oferta y demanda, su base laboral diversificada y su falta de viviendas accesibles. Aprendimos que el mercado del centro sería la primera zona en recuperarse cuando mejorara la economía.

Nos reunimos con todos nuestros contactos para comunicarles nuestra meta de forma clara - comprar complejos departamentales de 200 unidades - y les hicimos varias preguntas: quién era su administrador de propiedades favorito; qué abogados recomendaban para todo los trámites legales; y si conocían a un buen contador. Les pedimos recomendaciones para cada miembro de equipo que enlistamos el capítulo pasado.

Regresamos dos días después con una visión clara del mercado y habíamos reducido nuestra búsqueda a un submercado viable. Teníamos buenas pistas de nuestro equipo y nos contaron de varias propiedades interesantes. También conocimos la ciudad, tuvimos cenas maravillosas y disfrutamos bastante nuestro

tiempo en Portland.

Investigación Nivel Tres

Regresamos de Portland con mucho más que el recuerdo de árboles verdes; también supimos que Portland era una oportunidad de inversión. No obstante, todavía necesitábamos un poco más de información antes de invertir. Aquí es donde entra en juego la Investigación Nivel Tres. Primero hablamos con cada referido por el equipo y les hicimos las mismas preguntas que a los contactos iniciales en Portland. Además de darnos sus opiniones y reflexiones, también nos dirigieron hacia numerosos sitios web, boletines de analistas, oficinas de desarrollo económico, contactos en el gobierno de la ciudad y otros empresarios para finalizar nuestra visión de Portland y mantenernos actualizados con los sucesos de la ciudad el tiempo que fuera necesario. Este ejercicio nos permitió descubrir quién debía estar en nuestro equipo.

Nos inscribimos a boletines en línea gratuitos y entramos a una lista con contactos de agentes de bienes raíces, agentes comerciales, oficiales de préstamos y otros profesionales de mucha ayuda para nosotros. Siempre estaremos informados y conectados en esa red. Ya no tenemos que buscar toda la información, ya que muchas veces llega de forma automática.

Durante este proceso nos sentimos como detectives en busca de pistas y evidencia para llegar a una conclusión. Involucrar a otros nos mantuvo objetivos y nos dio perspectiva. Se requirió algo de tiempo para todo esto. El desembolso más grande fueron los asientos clase turista en Alaska Airlines y una noche en suites de 5th Avenue. Hablamos de muy poco dinero. Lo mejor de todo es que no pagamos ni un dólar por la información recibida. Además nos la pasamos muy bien. ¿Por qué no querías hacer lo mismo?

Al final, nuestra visión de un complejo departamental evolucionó en un proyecto de reconversión a condominios. La investigación que realizamos convirtió nuestra visión ordinaria en un proyecto extraordinario. Pudimos rediseñar el área, entregar exactamente lo que necesitaba la zona y satisfacer tanto los deseos de la ciudad como los de su gente.

Jamás compro algo sin investigar antes el mercado. Esto es cierto incluso

para Phoenix, un mercado que conozco extremadamente bien. Las cosas cambian; los mercados y submercados se vuelven más y menos populares; los grandes proyectos como las avenidas cambian los patrones y el flujo de la ciudad. Siempre hay algo.

Hoy se puede investigar sin costo y al instante gracias al Internet. Todo está disponible en línea. Es mucho más fácil que investigar para ese primer ensayo de la universidad. Además, este podría ser el 100 más importante de tu vida.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO CUATRO

- Familiarízate con los recursos disponibles en línea como:
 - ♦ periódicos
 - ♦ publicaciones especializadas en negocios
 - ♦ sitios web del gobierno
 - ♦ organizaciones de comercio
- Entiende que los funcionarios del gobierno y su equipo de gabinete trabajan para ti. Reunirse contigo es parte de su trabajo.
- Pon a prueba tus habilidades de investigación - ¿cuánta información puedes obtener sobre tu ciudad...
 - ♦ en Internet?
 - ♦ con entrevistas cara a cara?
 - ♦ con llamadas de seguimiento detalladas?

Capítulo Cinco

Pantano a la Venta

La próxima vez que manejes al trabajo, lleves a tu hijo o hija a la escuela o conduzcas por la misma avenida de siempre, voltea hacia tu derecha y a tu izquierda. Mejor da un vistazo. Varias veces (es más seguro). Lo que quiero decir es: date tiempo para realmente observar a tu alrededor. Yo manejo por las calles todos los días, igual que tú. Creo conocer la zona. Probablemente crees lo mismo. Siempre pasas por las mismas casas, las mismas tiendas, los mismos complejos departamentales y los mismos parques industriales, ¿verdad? Bueno, ten mucho cuidado. Este tipo de “conocimiento” complaciente, el conocimiento que adquieres al pasar por ahí, puede ser peligroso cuando se trata de invertir en propiedades. Las primeras impresiones y las apariencias externas de las ciudades, pueblos y vecindarios - también llamados mercados y submercados - pueden ser engañosas.

Comprar en un mercado que desconoces también puede ser engañoso. Has escuchado el dicho, y es cierto, que se venden muchos terrenos pantanosos a compradores desprevenidos no sólo de Florida sino de cada ciudad y pueblo en los Estados Unidos. Cada ciudad tiene su pantano. Ya sabes, esas inversiones que absorben todos los recursos sin ofrecer algo a cambio. Y seamos sinceros, hacer que la gente se meta en aguas turbias es mucho más difícil si hay cocodrilos.

Si algo podemos aprender de todas las pobres personas que compraron pantanos con la esperanza de volverse ricos, debe ser esta lección:

El mercado importa más que la propiedad.

Siempre me sorprende al ver todo lo que se puede aprenderse sobre un mercado específico o incluso un pequeño submercado con pocas cuadas. Esa primera impresión solamente es el comienzo. Cuando crees que conoces muy bien un área, algo cambia. En este capítulo te enseñaré a ir más allá de las apariencias, evitar los pantanos y ver el panorama real de un mercado y sus submercados. Con este proceso serás más objetivo — algo muy bueno cuando se trata de invertir en bienes raíces.

El Problema de Actuar por Impulso

Demasiadas personas invierten en bienes raíces por corazonadas o presentimientos. Aunque es importante tener instintos, debes entender que son producto de la experiencia, no una habilidad innata. Esto nos lleva de vuelta a los mitos. Las personas no nacen con estos conocimientos. Me parece imposible que una persona que jamás ha invertido sepa por instinto que una oportunidad es mejor que otra. No es así de simple. De hecho, esa clase de pensamientos ingenuos hacen que los inversionistas empiecen mal.

Usa esos instintos dentro de veinte años. Empezar con el pie derecho implica evaluar muy bien tu mercado y submercado. Debes conocer tu área objetivo y convertirte en un experto. No es sólo por ser un experto, sino para cumplir nuestra misión: encontrar una excelente propiedad para invertir que sea viable y rentable a largo plazo. Ese es nuestro objetivo. Si puedes lograr eso, lo demás se vuelve fácil. Eso también es cierto para encontrar y retener inquilinos, lo cual afecta directamente tu flujo de efectivo y rentabilidad.

Llevo mucho tiempo en este negocio y ni así confío ciegamente en mis instintos. Hicimos nuestra tarca antes de invertir en el Distrito del Río Portland. Leiste sobre nuestra investigación en línea, nuestra visita al estado, nuestras maratónicas juntas en ese tour de dos días y nuestras llamadas de seguimiento. Siendo sinceros, no teníamos opción. Saber todo sobre el mercado de Portland y el submercado del Distrito del Río era la única forma de que podíamos proyectar una rentabilidad futura realista. Era la única forma en que podía sentirme cómodo con la inversión. Conocer al mercado por dentro y por fuera fue clave para saber si el proyecto era viable.

Encontrar datos es lo contrario a confiar en instintos. En el capítulo anterior, mientras hablaba sobre mi sistema de investigación, hablé sobre varios conceptos importantes que vale la pena definir a mayor detalle. Estos conceptos son críticos para entender todo el panorama del mercado y submercado.

Oferta y Demanda

Cuando invierto en cualquier tipo de propiedad, sobre todo en propiedades para rentar, me aseguro de que mi primer objetivo sea determinar con certeza la oferta y demanda de la zona. No habla de algo complicado, sólo de economía básica. La oferta se define como el número de propiedad para rentar disponibles en un mercado o submercado.

Lo ideal es que la oferta sea baja y la demanda alta.

La demanda se define como el número de personas que buscan rentar. La oferta es fácil de calcular. Lo que hicimos en Portland fue pregunta a nuestro nuevo equipo, sobre todo a los agentes y administradores de propiedades. Tenían información detallada, incluyendo nombres de propiedades, tamaños, direcciones y fechas de construcción. Busca esta ayuda; ¿para qué hacerlo todo por tu cuenta?

La demanda, por otro lado, es algo engañosa. Estimo la demanda basándome en las tasas de ocupación de la zona. Si el submercado tiene una ocupación alta, la demanda es alta. Si la ocupación es baja, la demanda es baja. Otro indicador de la demanda es la presencia de incentivos y promociones para mudarte a la zona. Si hay muchos incentivos para mudarte, la demanda es baja. Si las propiedades en renta no ofrecen incentivo alguno, la demanda es alta. Estas son algunas señales externas.

Otro factor a considerar cuando determinas la oferta y la demanda es la oferta futura. La oferta futura se refiere a todas las nuevas propiedades para renta que se encuentran en distintas etapas de construcción, sea planeación, obtención de permisos o construcción. La oferta futura es un indicador crítico de cómo se comportarán las propiedades de la zona a largo plazo.

Si tu investigación indica que la oferta es mayor que la demanda, quizá

quieras alejarte o por lo menos continuar en busca de un mejor mercado. Te será más difícil encontrar inquilinos, generar flujo de equipo y aumentar la rentabilidad de tu propiedad. Y recuerda, el valor de tu propiedad en renta sube con base en las operaciones y el flujo de efectivo.

En Portland, la demanda en el submercado del Distrito del Rio — donde elegimos nuestro proyecto frente al muelle - era mayor que la oferta. Lo sabíamos por nuestras reuniones cara a cara y porque no habían propiedades para renta en la zona. Lo contrario es cierto para Fountain Hills, Arizona, una pequeña comunidad en la montaña. Ahí parecía haber propiedades para renta en todas partes, incluyendo innumerables dúplex, condominios y viviendas unifamiliares. Muchas fueron compradas por inversionistas esperanzados. Ahora compiten unos contra otros por un número relativamente pequeño de inquilinos. Las razones por las que el mercado se comporta así no son un misterio. Al contrario, son totalmente explicables. Ya sabes cuáles son?

Los Tres Motores de Oferta y Demanda

Es simple: hay tres motores que influyen en la economía de un mercado o submercado.

El inversionista en bienes raíces querrá tener muy presente estas variables en todo momento. Son los verdaderos indicadores de la oferta y la demanda.

EMPLEO

Este es el primer y quizá el más importante indicador de la demanda, y con justa razón. Si el mercado o submercado tiene muchos empleos, las personas llegarán para ocupar esos puestos. Es algo muy básico. Es un hecho que los trabajos aumentan la demanda de viviendas; por lo tanto, si suponemos igualdad de condiciones, las propiedades cercanas a empleos tienen mayor demanda. Eso no quiere decir que las personas no manejarán para vivir en una zona deseable de la ciudad o pueblo; tampoco significa que las personas no están dispuestas a manejar al trabajo. Lo importante es estar atento a la condición del mercado.

Si buscas indicadores de oferta y demanda, pon atención al empleo. En el

caso de Fountain Hills, Arizona, había muy pocos empleos en la zona. Casi todos los residentes en edad laboral trabajan en otros lugares como la ciudad vecina, Scottsdale. Scottsdale, por otro lado, tiene muchos empleadores. Tanto Fountain Hills como Scottsdale son lugares agradables para vivir; las dos comunidades son lugares hermosos con excelente calidad de vida. Sin embargo, Scottsdale gana en términos de empleos, y por ende, en términos de demanda.

Las personas tienen que estar enamoradas de Fountain Hills para vivir ahí, y muchos lo están. No obstante, la falta de un empleador o una nave industrial grande que atraiga a trabajadores a la ciudad significa que Fountain Hills tardará muchos años en balancear la oferta y demanda de propiedades en renta. Esta misma teoría también es cierta para los negocios minoristas y restaurantes de la ciudad. Las oportunidades de empleo atraen a clientes.

Es un hecho que la población sigue el empleo.

Es cierto que las personas van a donde hay trabajo. Es justo lo que atrajo a la gente hacia Houston, Tejas» a finales de los 70s e inicios de los 80s. También es lo que ha atraído a personas a Phoenix, Arizona, durante los últimos veinte años. Crea empleos y llegará gente.

Un alto nivel de empleos puede ser benéfico para quien invierte en propiedades para rentas, pero asegúrate de ver todo el panorama. Incluso las comunidades con muchos empleos pueden estar saturadas de obras, lo cual rompe el delicado balance entre oferta y demanda. Scottsdale ha sido inteligente por limitar la oferta de propiedades en renta. Esto les ha ayudado a reducir las vacantes y elevar las rentas. Caso contrario al de Fountain Hills, donde se permitieron demasiadas construcciones en sus abundantes terrenos, lo cual provocó más vacantes y menos rentas. Fountain Hills pudo haberse convertido en una comunidad de rentas exclusiva incluso sin tener una base laboral sólida; de hecho lo fue antes del boom de las propiedades en renta a mediados y finales de los 90s. Después de todo, la ciudad es muy atractiva durante el invierno para visitantes y residentes temporales, un buen mercado para rentar propiedades.

También debes considerar la estabilidad laboral. Cuando evalúes la situación laboral de tu mercado y submercado, observa qué tan estable son los empleos.

¿Son empresas de renombre? ¿Hay una demanda creciente por sus productos y servicios? ¿Están bien diversificadas las empresas? Eso son indicadores de estabilidad. Basta con ver a Houston en los 80s. Había un boom de propiedades en renta, pero todo cambió cuando la industria petrolera colapso, llevándose consigo bancos, hoteles, constructoras de viviendas y varios negocios más. Los departamentos de la ciudad estaban vacíos, así que los dueños y administradores de propiedades ofrecieron paquetes increíbles para atraer a inquilinos, incluyendo seis meses de renta gratis, televisiones sin costo y contratos sin depósitos en garantía. Una pérdida importante de empleos locales impactó significativamente en la economía.

POBLACIÓN

En un mundo de opciones, elige tener tu primera propiedad... bueno, hablemos claro, ~~toda~~ tus inversiones donde haya personas! Ya aclaramos que necesitas una base laboral estable y en crecimiento, así que tiene mucho sentido que también busques una zona con muchas personas. Personas que serán tus futuros clientes. Esto puede parecer demasiado aburrido para el nuevo inversionista que quiere aprovechar la "gran oportunidad" de comprar una vivienda unifamiliar a las afueras de la ciudad, por algún camino perdido. Aunque sea una gran propiedad y parezca una gran oportunidad, sirve de poco si nadie se acerca a rentarla. En este libro aprenderás que, una vez que elije el mercado, la clave para tener éxito está en la propiedad en sí. La valuación es una función de sus operaciones - qué tan bien opera y qué tan bien operará a futuro. Cuando hablo de operaciones, me refiero a cuánto ingreso genera la propiedad, cuáles son sus gastos y cuál es la rentabilidad general. Tener operaciones exitosas en esta industria depende de tener inquilinos.

Es cierto que las personas van a donde hay trabajo. No obstante, también se mudan a áreas que tienen cierta personalidad o experiencias de vida. Es un concepto algo vago, lo sé. Quizá sea más fácil dar ejemplos que tratar de explicarlo. Si alguna vez has ido a Venice Beach en California, ya sabes que es un submercado en el mercado de Los Ángeles con su propia personalidad o

experiencia de vida. En primer lugar, es una playa californiana que evoca toda la diversión y libertad que la Oficina de Turismo de California, Hollywood y los Beach Boys promovieron durante décadas con comerciales, películas y canciones. Segundo, es un submercado incluso dentro de los mercados de ciudades playeras, pues tiene una reputación vanguardista y juvenil.

Compra una propiedad de inversión en Venice Beach y no hará falta decir más. Muchas personas se sienten atraídas por el estilo de vida y la personalidad de Venice Beach. Compara esto con el submercado de Phoenix, Dobson Ranch. Esta comunidad está bien planeada y tiene propiedades en renta, pero el área no tiene una personalidad que atraiga a multitudes. Claro que es un buen lugar para vivir y un excelente lugar para familias, pero no tiene una gran imagen que atraiga a la gente. Estoy seguro de que la mayoría de los que leen este libro jamás habían escuchado del lugar.

Se me ocurren otros Jugares con experiencias de vida y personalidades fuertes como Key West, Florida y Coronado Island, California. Ambas son zonas con complejos playeros exclusivos. Whistler, British Columbia es otro ejemplo. Su nombre es casi sinónimo de esquiar por increíbles escenarios alpinos. Gig Harbor, Washington es la meca para los amantes de la navegación. Aspen, Colorado es un lugar para esquiar y ser visto. Y finalmente, Scottsdale, Arizona es conocido por su sol, golf, spas y centros comerciales. Estos son lugares famosos con personalidades, pero hay otras áreas menos famosas que también tienen personalidad y una experiencia de vida para la gente de la región.

Por ejemplo, hay zonas menos conocidas en Arizona: Litchfield Park, que alguna vez fue conocida por tener muchas granjas y la Base Aérea Luke, ahora es conocida por la zona metropolitana de Phoenix como una ciudad en crecimiento con muchas obras, un complejo deportivo en la ciudad vecina de Glendale y muchas tiendas por todos lados. Mill Avenue, un submercado de Tempe, Arizona, es reconocido como un centro universitario juvenil, artístico y lleno de eventos. ¿Sirvieron estos ejemplos para entender los conceptos de personalidad y experiencia de vida?

***Los lugares con personalidades
claramente definidas atraen a casi***

tanta gente como el empleo.

Hasta los mejores inversionistas se ven tentados a comprar edificios encantadores en ciudades sin empleo ni personalidades sólidas, yo incluido. ¡No caigas en la trampa! Los edificios ubicados en ciudades con muchas personas conservan su encanto después de la venta. Se vuelven aún más encantadoras cuando generan dinero. Mantente alejado de los mercados y mercados que no atraen a la gente, al menos que seas un apostador de Las Vegas que siempre trata de vencer los pronósticos.

Ahora que conoces algunos motivos por los que los mercados atraen a las personas, necesitarás saber cómo cuantificar la población de tu área. Aquí vuelve a entrar en juego tu equipo. Habla con los funcionarios de la ciudad o el pueblo, visita sus sitios web y programa reuniones. Recuerda, tu eres un contribuyente que paga sus sueldos. Tú eres su cliente. Haz todo lo posible para tener proyecciones de población realistas; si te dan números estratosféricos, pregúntales qué factores hicieron que plantearan ese escenario de crecimiento optimista.

Si cualquier de tus fuentes proyecta la población a la baja, tienes un problema. Al menos son honestos. Siempre busco indicadores reales de las personas, no indicadores desorbitados. También valoro que me digan la verdad. Además del empleo y la personalidad de la ciudad, tus contactos pueden proyectar crecimiento por:

- Nuevas carreteras o extensiones de carreteras. Generan nuevos patrones de tráfico y transforma zonas previamente lejanas en lugares cercanos. Si hay un proyecto de carretera cerca de esa retirada casa que mencionamos hace rato, quizá no sea una oportunidad de inversión tan mala.
- Comunidades con plan maestro. Estos proyectos residenciales grandes combinan hogares con trabajo, lo cual atrae a muchas personas. Las comunidades nuevas suelen promoverse con campañas millonarias mientras que las comunidades viejas - por ejemplo, Dobson Ranch - se convierten en noticias viejas.

- Nuevos estadios y arenas deportivas. El rediseño urbano muchas veces se centra en un estadio o complejo deportivo. Estas instalaciones atraen a cientos de miles de personas a la zona y abren toda clase de oportunidad de inversión en bienes raíces. La arena de hockey de los Phoenix Coyotes y la reciente aparición del Cardinal Stadium en Glendale fueron dos de los proyectos más importantes para el crecimiento de la ciudad vecina, Litchfield Park. Sí, esa ciudad con crecimiento explosivo que mencionamos antes. Otro ejemplo: el parque de béisbol Triple A de los Reno Aces actualmente transforma el centro de la ciudad de Reno, Nevada.
- Presencia y Expansión de Universidades. Las universidades siempre son motores de crecimiento porque sus operaciones implican un flujo constante de alumnos, profesorado y negocios en la zona. Mill Avenue, el submercado de Tempe del que hablamos hace poco, se encuentra a pocos pasos de la Universidad Estatal de Arizona.
- Áreas Reurbanizadas. Nuestro proyecto en River District, Portland es un excelente ejemplo de una zona reurbanizada. Que sean lugares céntricos ideales, haya buena voluntad de la comunidad y tengan ese aura "atractivo" asociado con las reurbanizaciones hacen que estos proyectos sean imanes poblacionales. A la gente le encanta ese "factor extra" de lugares con un antes y un después.
- Casinos. Los casinos atraen a mucha gente cada fin de semana y varios días entre semana, gente que quiere probar su suerte y ganar mucho dinero. Se dice que quienes ganaron dinero durante la Fiebre de Oro de 1949 eran los que hospedaban y vendían bienes a los mineros. Lo mismo es cierto con los casinos, sólo que ahora los mineros son apostadores frente a tragamonedas.
- Bases Militares: no todos los militares viven en la base. Las propiedades alrededor de instalaciones del gobierno suelen ser una buena inversión. Sólo ten cuidado con el cierre de bases, los cuales aparecen en las noticias cuando se negocia el presupuesto federal.
- Aeropuertos Regionales: El aeropuerto de Scottsdale es un claro

ejemplo de lo valioso que son las propiedades alrededor de los aeropuertos. El Aeroparque de Scottsdale es un paraíso para pequeños negocios y un motor de crecimiento para la renta de departamentos y viviendas unifamiliares. También ayudó la autopista totalmente nueva que conecta el aeropuerto con el resto de la zona metropolitana de Phoenix.

- Reubicación de Empresas. Cuando Boeing se mudó de Seattle a Chicago se llevó consigo miles de empleos. Malo para Seattle, excelente para Chicago. Las reubicaciones corporativas aumentan la popularidad al instante.
- Eventos Importantes. La Feria Mundial de 1962 rediseñó el centro de Seattle. El legado de ese evento - la Aguja Espacial, por supuesto - se mantiene como un atractivo turístico tras varias décadas. Los Juegos Olímpicos también transforman a las comunidades, tal como sucedió en Atlanta 1996 y en Salt Lake City 2000. Incluso los eventos anuales como el Super Bowl pueden revitalizar por completo una zona con inyecciones enormes de dinero nuevo.

Estos son sólo algunos motores de crecimiento. Cuando los veas, escuches o leas, recuerda que son buenas señales. Los proyectos y desarrollos como estos suelen dar una nueva cara a la comunidad, y estos cambios son potencialmente lucrativos para los inversionistas en bienes raíces. Sin embargo, también debes cuidarte de ciertas cosas:

. Resistencia. Asegúrate de que el crecimiento de un mercado o submercado no dependa mucho de una sola cosa. En otras palabras, piensa dos veces antes de invertir en una zona con un solo empleador importante. Si el empleador se muda, también se mudará tu mercado. Quieres un mercado que pueda resistir las altas y bajas. Motorola ha reducido de forma significativa sus operaciones en Phoenix, lo cual hubiera devastado a muchas ciudades. No obstante, la economía fuerte y diversificada de Phoenix - sumado a su enérgica comunidad de negocios pequeños - minimizaron el golpe.

. Diversidad Económica. Procuero evitar zonas sin economías bien

diversificadas. Pasó antes y volverá a pasar: un mercado entero sufrirá tras la quiebra de un sector industrial. Ha sucedido en Pittsburg, Houston; ha sucedido en Detroit; y sucedió no hace mucho en la Bahía de San Francisco cuando tronó la burbuja punto com.

- Ser Pionero. Los pioneros son considerados héroes en la historia, pero no me interesa ser pionero. Estar demasiado expuesto a lo nuevo o pecar de vanguardista puede ser caro y peligroso. No intento crear una ola, simplemente atraparla y surfearla cuando aparece.
- Ser Accesible. Siempre veo que tan accesible es la vivienda en un mercado particular. Si una vivienda unifamiliar es demasiado cara para la mayoría, entonces vivir en departamentos se vuelve una opción valiosa. Este es el caso de ciudades grandes como Nueva York y San Francisco con muchas personas incapaces de comprar sus propios hogares. Busca mercados donde el costo de adquirir una casa sea muy superior al costo de una renta. Si las dos variables son similares, te será más difícil encontrar y retener inquilinos.

UBICACIÓN

La ubicación es lo más importante en los bienes raíces, o al menos eso opinan todos. Estoy de acuerdo. Sin embargo, la ubicación tiene que evaluarse no sólo por su geografía, sino por su relación oferta-demanda. Si una ubicación cumple con los criterios de empleabilidad y crecimiento de población, entonces busco una serie de características físicas importantes que han demostrado su valía con el paso del tiempo:

. Las ubicaciones excelentes son muy visibles. Cuantos más coches pasen por tu casa y vean el letrero de "Se Renta", más probable será que tengas éxito. Que la gente vea y pase por tu propiedad es una de las formas de publicidad más eficientes y efectivas. Una propiedad que está en una calle sin tráfico tendrá que recurrir a métodos más costosos y menos eficaces de publicidad. Esto casi siempre reduce su rentabilidad debido a que menor ocupación significa menor flujo de efectivo.

- Las ubicaciones excelentes poseen cualidades poco comunes. Tienen algo que no puedes encontrar en todas partes. Nuestro proyecto en Portland era una de las pocas propiedades disponibles frente al mar en una zona bastante popular. Era una isla esperando ser encontrada. A eso me refiero por cualidades poco comunes.
- Las ubicaciones excelentes son muy demandadas. Algunos inversionistas creen que ni siquiera les alcanza para ver una propiedad en un sitio atractivo. Escucho esto todo el tiempo.

Sin embargo, la realidad es que hay cosas accesibles en todas partes - incluso en los vecindarios más atractivos - si compras la propiedad basándote en su desempeño operacional y no en su precio de venta. Leerás más sobre este concepto en los siguientes capítulos, pero por ahora entiende que nunca debes descartar los mejores vecindarios.

Revisa de nuevo las tres características de las ubicaciones excelentes y verás que se resumen en una verdad simple: las mejores ubicaciones tienen demanda alta y oferta baja. Esta es la esencia de tu evaluación de mercado. La inversión en propiedades debe pagarse hoy y a futuro. El primer paso para comprar bien es conocer tu mercado mejor que los demás.

Enfoca Tu Mercado

Tras realizar toda tu evaluación, tú deberías contar con toda la información necesaria para enfocarte en un mercado. Hace algunos capítulos hablamos sobre el planteamiento de metas. Propuse como ejemplo encontrar una propiedad de ocho unidades en Phoenix. Este era el ejemplo:

Compraremos una propiedad de ocho unidades en una zona metropolitana en los próximos 12 meses que generará al menos dólares de ingreso anual promedio durante los siguientes cinco años.

Al terminar este capítulo, seguro pensarás que "zona metropolitana" es un mercado demasiado amplio. Debes reducirlo considerablemente. Aprender más sobre tu mercado hace que refines tu meta y tu búsqueda de forma

considerable. Hazlo. Necesitas ese enfoque gradual. Quien no lo hace efectivamente descubre que este tipo de trabajo... bueno, descubre que el trabajo cuesta mucho trabajo.

Enfoquemos nuestro mercado a Scottsdale. Eso está mucho mejor. También lo enfocaremos aún más a la zona Old Town, un submercado de Scottsdale. Ahora sé que puedo elegir entre cientos de propiedades en lugar de decenas de miles. *¿Si* ves a qué me refiero por "mucho trabajo"? Enfocar tu mercado hace que todo sea manejable.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO CINCO

- Selecciona un mercado que te interese en tu estado, de preferencia cerca de casa.
- Crea una lista con cada submercado o vecindario.
- Define y describe la situación laboral en tu zona.
- Define y describe la personalidad del submercado.
- Haz estimaciones de la oferta y la demanda:
- ♦ Pregunta a tu equipo
- ♦ Observa las señales.

Compara tus hallazgos con la información en este capítulo.

- Califica los submercados basándote en los criterios.
- Selecciona tu submercado.

Capítulo Seis

Encuentra Tu Diamante en Bruto

Identificar propiedades de inversión es como tener una cita. Quieres asegurarte de elegir sabiamente porque vas a invertir tiempo, energía y dinero. Abrirás tu corazón y tendrás muchos sueños al respecto - quizá un compromiso a largo plazo, quizá un matrimonio. Salir con cualquier persona - y revisar propiedades sin criterio - puede hacerte perder mucho tiempo e incluso mucho dinero. Hablo desde la experiencia en ambos casos.

Tras leer cinco capítulos, ya sabes que elegir sabiamente implica plantear una meta, construir un equipo, evaluar y enfocar tu mercado. Se necesita mucha preparación antes de seleccionar una propiedad. Y no necesariamente buscas a la ganadora de un concurso de belleza, sino un diamante en bruto. Estas son las propiedades con más potencial, y el potencial - tal como verás en los próximos capítulos - significa dólares de ganancia.

Es normal ver a inversionistas que preparan el escenario - trabajan para encontrar una propiedad e ignoran todo el trabajo de preparación. Por eso se suele relacionar la palabra "riesgo" con los bienes raíces. La propiedad debe elegirse sólo después de identificar un mercado o submercado. Nunca debe seleccionarse antes. Se requiere de un grado de confianza, pero como siempre digo:

Confía, pero verifica.

Ya encontraste tu mercado y uno o varios submercados. El siguiente paso es encontrar la propiedad que te permitirá alcanzar tus metas de ingreso y rentabilidad en tu zona elegida. Aprenderás cómo lograrlo en este capítulo. Para hacerlo, necesitas pasar por los mismos pasos que usé para encontrar una propiedad. Nos encargaremos de evaluar esa propiedad en el Capítulo 7.

Este y el próximo capítulo son clave para tu éxito en este negocio, ya que este libro no sólo habla sobre la compra de propiedades sino de la compra correcta de propiedades. Al precio correcto, en la zona correcta, con la expectativa correcta para lograr tu meta. Esta es la única forma en que compro, y la razón es muy simple. Comprar correctamente es como cuidar un jardín en lugar de escarbar piedras. La vida es demasiado corta para complicarse de más.

Establece Parámetros para Propiedades

Regresemos a la meta hipotética de encontrar una propiedad de ocho unidades. En el capítulo anterior enfocamos nuestro mercado en la zona Oíd Town de Scottsdale. Llegó la hora de enfocar nuestros parámetros para propiedades. Por ahora, nuestra meta dice:

Compraremos una propiedad de ocho unidades en una zona metropolitana en los próximos 12 meses que generará al menos 4,000 dólares de ingreso anual promedio durante los siguientes cinco años.

Ya sabes que sigue, ¿verdad? Necesitamos ser más específicos al hablar sobre nuestra propiedad de ocho unidades. Ese es un término vago. Cuando empecé en esta industria decidí a buscar propiedades por mi cuenta. Ahora contrato a alguien que revisa propiedades enlistadas y no enlistadas para ver qué encaja con mis parámetros. Podrás pensar que eso es un lujo al alcance de pocos inversionistas establecidos. No lo es. La persona que trabaja para mí es un agente y recibe un pago cada que encuentra una cierto una oportunidad. Todos pueden recurrir a este tipo de ayuda. Además es ayuda para ambos. Trabajar juntos nos permite enfocar nuestra búsqueda, rendirnos cuentas y mejorar nuestras probabilidades de tener éxito. Sí, nos juntamos una hora cada semana. No es un compromiso de tiempo enorme, pero agrega mucho valor.

Me ayuda saber que tipo de propiedad me interesa con claridad. Ahorra

tiempo, mantiene enfocado a mi agente y a mí y hace manejable el trabajo. Soy muy específico con mis parámetros. Por ejemplo, revisamos un mercado para encontrar una propiedad con 150 o más unidades; con buena ubicación; mucha visibilidad; calles importantes muy transitadas; construida después de 1988. Si especificamos aún más, busco propiedades administradas por dueños fuera del estado, dueños que sólo tienen una o dos propiedades en toda la ciudad.

Estos parámetros no son arbitrarios. Quiero propiedades que tengan un tamaño considerable, entren en mi presupuesto y tengan un administrador profesional que esté en el lugar y se encargue del día a día. Eso funciona bien dentro de la estructura de mi compañía. El año 1988 es importante porque cuesta mucho reparar complejos departamentales viejos para ponerlos al nivel de otros edificios de la zona. Descubrirás que es normal cambiar techos, pintura, instalar alfombras nuevas y cosas por el estilo. Sin embargo, si otros complejos departamentales en tu zona tienen conexiones para lavadora y secadora, tendrás dos opciones: gastar mucho dinero con remodelaciones y actualizaciones, o cobrar rentas más bajas. Ninguna es una buena alternativa. ¿Ves a qué me refiero con conocer tu mercado?

Enfocarme en propiedades con dueños-administradores que viven fuera del estado me ha servido para encontrar propiedades que no son explotadas a su máximo potencial. Esto probablemente sucede por varias razones:

. Viajes. Las personas suelen comprar propiedades en mercados atractivos muy apartados de sus hogares, pues subestiman la cantidad de tiempo y esfuerzo requeridos para la administración. Súmale gastos de viaje y gastos por el estilo y verás por qué hay tantos dueños ausentes.

- Complacencia. Es fácil que los dueños foráneos pierdan interés y se vuelvan complacientes con el paso del tiempo. Esto es cierto sobre todo si ganan dinero y no manejan por su propiedad todos los días.
- Percepción. Muchos dueños *se equivocan* al creer que invertir en bienes raíces es una inversión y no un negocio. Creen que es como comprar una acción o bono del que se pueden olvidar. En realidad este es un negocio que necesita administración.

- Falta de información. Esto nos pasó con una propiedad administrada por mi compañía; los dueños no tenían idea del mercado, del potencial del mercado o las condiciones de la propiedad. ¡El dueño compró sin ver la propiedad! No me entra en la cabeza.

La siguiente fase del proceso es aprender tanto de tu mercado que te vuelvas exitoso en este negocio. Por fin revisas propiedades una por una, y vaya que hay propiedades en el mercado. Asegúrate de que tu mercado objetivo no sea demasiado grande o terminarás por evaluar miles de propiedades. Recuerda que en el capítulo anterior hablamos de dos conceptos: mercados y submercados. San Diego cuenta con las zonas de Gaslamp Quarter, Balboa Parle, Sea World, Oíd Town y Coronado Island. En Nueva York están las zonas de Greenwich Village, SoHo, Upper West Side, Upper East Side, TriBeCa, Harlem y Midtown. Después hay submercados dentro de esas áreas. Sé muy específico al decidir dónde investigar y empieza por ahí. Puede que amplíes tu enfoque o trabajes con otros submercados si no tienes éxito con tu primera elección de mercado.

Mientras más establecido esté tu negocio y más personas sepan de tu meta, más oportunidades llegarán a ti. Al menos parecerán oportunidades: muchas serán distracciones disfrazadas de oportunidades. Mantente enfocado y comprometido con tu meta, aún si resulta tentador tomar un avión para volar de California a Florida o de Virginia a Tejas por algo que parece una buena oportunidad, Es demasiado abrumador tratar de hacer todo a la vez.

Conviértete en Experto

Necesitas convertirte en un experto del submercado elegido. Buena parte de ese aprendizaje se da durante la fase de evaluación del mercado. No obstante, también se da cuando evalúas propiedades. Entiende que el aprendizaje es continuo y permanente. Es imposible saber suficiente sobre un mercado y los mercados cambian constantemente. Veo todo lo que me rodea en términos de bienes raíces. Puedes llamarme un enfermo, pero cada historia que leo en el periódico, cada conversación que tengo, cada centro comercial que paso, cada semáforo que encuentro en las esquinas, cada empleador nuevo o cada expansión de una empresa tiene implicaciones de bienes raíces para mí. Lo veo

en todas partes. Mis ojos están entrenados. Si tus sentidos aún no están tan afinados como los míos, te recomiendo seguir los siguientes puntos para que alcances el nivel de experto:

USA TU INVESTIGACIÓN

La investigación que has realizado para prepararte a invertir en propiedades debe ser organizada y usable. Yo organizo mi información de mercados y propiedades para poder consultarla en cualquier momento. Que esté en la fase de búsqueda de propiedades no significa que deje de revisar mi investigación. El trabajo que realizaste antes debe convertirse en tu biblia. Analízala con más intensidad tras elegir un mercado específico.

La investigación que realizaste hace meses debe actualizarse de forma constante. Los bienes raíces son un negocio de muchos cambios, por lo cual investigo todo el tiempo. Catalogo y guardo cualquier cosa relacionada con mis mercados objetivo. ¡Monitorear es la única forma de saber si una comunidad con potencial como Litchfield Park, Arizona aparecerá en el radar y se convertirá en una zona atractiva! Eso te permitirá verlo antes que los demás.

LEE TODO

Leo cada artículo que puedo conseguir sobre mis mercados objetivo. Claro que veo los listados de propiedades, pero importa aún más que reviso las noticias, los deportes y las novedades del vecindario. Ahí es donde obtengo el panorama real del mercado. Busco cualquier evento importante relacionado con una zona. Por ejemplo, que el distrito escolar apruebe emitir bonos para construir otra escuela primaria. Esa es la clase de noticias que atrae a las personas a una comunidad. De igual forma, cosas como nuevos centros comerciales, rezonificación de una parcela de tierra, declaración de sitios históricos y reportes de crímenes también tienen implicaciones en los bienes raíces. Lo mismo sucede con reportajes que destacan las comunidades con los códigos postales más caros, tasas de criminalidad más bajas y mejores puntajes en exámenes escolares. Hasta tus reportes de tráfico matutinos indican que tan atractivo es un mercado.

OBSERVA A TU ALREDEDOR

Pon mucha atención al vecindario antes de enfocarte de lleno en una propiedad, Te lo digo por experiencia. Tenemos varios edificios que administramos sin ser nuestros. Había una propiedad que, cuando empezamos a administrarla, estaba tan llena de pandilleros, drogas y violencia que no quedaba ni una persona con buena reputación. Era un paraíso para criminales. Lo peor es que se encontraba en medio de un vecindario plagado de delincuencia. Las cosas estaban tan mal que un departamento al que entre tenía un rifle M-16 colgado junto a la puerta. Es la pura verdad.

Logramos limpiar ese complejo departamental con desalojos masivos y pagando horas extra a policías de la ciudad para que patrullaran el edificio en sus ratos libres. Logramos ahuyentar a los criminales y lentamente atraer a los buenos inquilinos. Sin embargo, sólo limpiamos el edificio. No cambiamos el vecindario. Esa es la lección. No puedes cambiar el vecindario, así que asegúrate de estar dispuesto a administrar el lugar donde se encuentra la propiedad. Recuerda que quieres surfear la ola, no crearla. Déjale los actos heroicos a Spiderman.

ESCUCHA MÁS DE LO QUE HABLAS

Escucha lo que se dice en las calles. Los rumores. No sólo lo que dicen las noticias, sino lo que habla la gente de forma informal. Los dueños de tiendas, dueños de otros complejos departamentales, vecinos, letrados de servicios públicos, técnicos del cable, carteros, transportistas de UPS, todos los que pasen tiempo en el mercado. Escucha de qué hablan los que conocen el mercado en tu equipo, pero no te dejes engañar por rumores. Si escuchas algo, verifícalo con tu equipo de expertos y otras personas con opiniones informadas. Yo creo en mi red de contactos; procuro mantenerme en contacto constante con todos. Hay gente que invito a comer sólo para escuchar sus opiniones y saber qué han hecho. Eventualmente escucharás cosas semanas antes de que aparezcan en los periódicos. Eso es estar al frente de la ola.

ÚNETE A UNA RED DE CONTACTOS EMPRESARIAL O UNA ASOCIACIÓN DE COMERCIO

Puedes encontrar grupos que se reúnen periódicamente y tienen metas similares a las tuyas. Yo soy miembro activo de la Asociación de Viviendas Múltiples de Arizona, el Consejo Nacional de Multiviviendas, el Instituto de Tierra Urbana, la Asociación Nacional de Apartamentos y el Instituto de Administración Inmobiliaria (Arizona Multihousing Association, The National Multi-Housing Council, The Urban Land Institute, National Apartment Association e Institute of Real Estate Management, en inglés). Estos son buenos lugares para conocer a personas que podrían convertirse en miembros importantes de mi equipo, encontrar personas que podría contratar o mantenerme al tanto de novedades que podrían afectar mis inversiones.

¿Contratar o Buscar por Tu Cuenta?

Puedes realizar todo este trabajo por tu cuenta, y probablemente sea una buena idea contratar o no a alguien más. De entrada, sabrás más sobre las propiedades que comprarás; y segundo, hace que juzgues mejor las propiedades que te envía el agente que contrates. No obstante, contratar este servicio tiene sus ventajas.

Los agentes pueden ayudarte a encontrar propiedades en tu mercado; es más, lo hacen por comisión. A eso se dedican. El vendedor normalmente paga la comisión cuando se cierra la venta. En primer lugar, los agentes suelen especializarse en sus mercados, así que elige uno especializado en tu mercado objetivo. Seleccionar bien a tu agente puede significar bastante información para ti. Ellos saben de los centros comerciales que van a abrir, de calles y carreteras que se construirán e incluso de empleadores que expandirán o reducirán su nómina. En segundo lugar, los agentes pueden ahorrarte mucho tiempo. Serán capaces de encontrar opciones y presentarte varias opciones con rapidez. En tercer lugar, los agentes pueden llamar a dueños de propiedades por ti para que abarques más terreno. Probablemente no cerrarás un trato a la primera o incluso a la décima llamada. Finalmente - y esta es una gran ventaja - no hay un costo inicial para ti.

Si eliges contratar un agente, asegúrate de que sea una persona confiable y que él o ella tenga un nivel de integridad tan alto como el tuyo. Hay agentes buenos y agentes malos, como en todo. Un buen agente se enfocará en construir una relación contigo en lugar de trabajar para obtener una comisión. (Los buenos agentes realmente saben qué va a pasar en el mercado.) Son citados en los periódicos. Son miembros activos de la comunidad. Los buenos agentes se comunican constantemente con cartas y correos electrónicos. Son proactivos en su forma de hacer negocios, ya que dan seguimiento a cada detalle. Usualmente son los productores más importantes del mercado. Recuerda: confía, pero verifica.

El camino más difícil es el que se recorre solo.

Ningún hombre es una isla.

Nada Está a la Venta

Tras meses de enfocar tu mercado, definir tu submercado y aprender toda la información disponible, tu agente te da malas noticias: no hay propiedades en venta que cumplan con tus criterios. ¿Qué haces ahora? ¿Dedicarte a otra cosa? ¿Empezar a buscar en otra parte de la ciudad? ¿Esperar a que aparezca algo mejor en tu mercado? Claro que no. ¡Sólo te movilizas para comprar una propiedad que técnicamente no está en venta!

Cuando una propiedad aparece enlistada suele ser demasiado tarde. En ese momento ya compites contra otros compradores potenciales y contra el precio de compra fijado. Es probable que el vendedor no ceda en su precio. Si veo una buena ola en una zona particular no espero a que claven el letrero de "Se Vende" en el suelo. Voy por ella. Hay veces que el letrero de "Se Vende" ni toca el suelo porque otros reconocieron la tendencia y la aprovecharon antes que tú y yo.

El asunto aquí son los bienes raíces y cómo comprarlos bien. No se trata de si la propiedad está en venta o no. Ya habrás escuchado que "todo está a la venta, por el precio correcto." Bueno, aquí funciona igual. Muchas propiedades que compramos desde inicios del 2002 a la fecha no estaban en venta. Las adquirimos porque fuimos los primeros en actuar y contactar al

dueño. Entonces, ¿cómo se hace?

Contacta al Dueño

Cuando empieces a trabajar en la industria inmobiliaria descubrirás que en este mundo no existe la privacidad. Lo digo en serio. Diez minutos en Internet son suficientes para averiguar todo sobre tu casa: su valor, su número de pies cuadrados, su número de recámaras y baños, lo que pagaste por ella, cómo se ve, dónde se encuentra... ¡en muchos casos hasta puedo ver una toma aérea desde cámara satelital! ¿Te sorprende? Bueno, no te sorprenderá por mucho tiempo porque precisamente esta es la clase de información que obtendrás cuando investigues propiedades por Internet.

Todo lo que mencioné en el párrafo anterior es información pública. Ninguna de las fuentes para encontrar esta información son ilegales o de procedencia dudosa. De hecho, casi todo se encuentra con agencias del gobierno. Mi punto simplemente es que, si puedo encontrar esa información sobre tu casa, tú también puedes encontrar esa información sobre cualquier edificio que te interese comprar. Eso incluye nombre, dirección y teléfono del dueño.

Esa es una manera fácil de encontrar información sobre una propiedad, y siempre es mejor saber todo lo posible. También puedes actuar de forma más directa y preguntar a los inquilinos, al administrador de la propiedad, a los agentes inmobiliarios de la zona, a la oficina de asesores fiscales y a compañías de títulos.

Habrán ocasiones en que el dueño de una propiedad no sea una persona sino una corporación. No te desanimes por esto. Habla a la comisión de corporaciones de tu estado para obtener los nombres, las direcciones y los números telefónicos de los oficiales en esa corporación. ¡Nada es secreto!

Habla con el dueño tan pronto tengas suficientes datos sobre la propiedad. Esta es la mejor forma de averiguar más sobre el inmueble y ver si al dueño podría interesarle una oferta. Quizá te da miedo hacer esa primera llamada, pero no debe temer si eres honesto desde un principio. No hay necesidad de andar con rodeos. Sólo haz la pregunta y prepárate para ser rechazado.

He preparado la siguiente tabla para guiarte en tu primera conversación con el dueño de la propiedad. Indica cómo fluye una conversación típica y que debes decir en cada caso.

<i>El Dueño Dice</i>	<i>Tú Dices</i>	<i>Comentarios</i>
Hola.	Hola, mi nombre es (das tu nombre). ¿Eres el dueño de la propiedad en (das la dirección)?	El vendedor piensa que eres un agente hipotecario que quiere refinanciar su propiedad. Querrá colgar el telefono.
Sí, lo soy.	Tu propiedad es una de las diez en mi lista que cumple con mis parámetros: una propiedad de ocho unidades en Old Town, Scottsdale. Me gustaría hablar contigo para comprártela.	Ahora el vendedor piensa, "¿Quién es esta persona? ¿Tiene reputación? ¿Es un agente que quiere ponerme en una lista de ventas o es un comprador serio?"
Podría interesarme. ¿Que tienes en mente?	En primer lugar, no soy un agente que enlista propiedades. También me gustaría decir que todo lo que hablemos aquí es confidencial y que estoy listo para mandarte un acuerdo de confidencialidad.	El vendedor piensa que eres un agente hipotecario que quiere refinanciar su propiedad. Querrá colgar el teléfono.

<i>El Dueño Dice</i>	<i>Tú Dices</i>	<i>Comentarios</i>
¿De cuánto es tu oferta?	No estoy listo para ofertar hoy, pero si sé más sobre la propiedad y sus operaciones te haré llegar una oferta formal esta semana. Si puedes darme algo de información básica, podría presentar una oferta de inmediato.	Aún no estás listo para realizar ningún tipo de oferta porque no sabes cómo opera la propiedad. Recuerda que para comprar bien necesitas basarte en el desempeño operativo.
-	Mi oferta se basará en un retorno sobre inversión, y no hay forma de conocer ese retorno hasta que vea las operaciones de la propiedad.	El vendedor puede resistirse a darte esa información o puede compartirla libremente. Debes hacer entender al dueño que no corre riesgo alguno por compartirte esta información y que no recibirá una oferta al menos de que lo haga.

<i>El Dueño Dice</i>	<i>Tú Dices</i>	<i>Comentarios</i>
¿Qué clase de información necesitas?	De entrada, necesito la lista de rentas [una lista con el número de unidades y la renta pagada en cada una] y tu ocupación actual. También necesitaré tus operativos.	<p>El registro de alquiler y la tasa de ocupación actual son dos clave de cómo opera una propiedad. Como verás en el próximo capítulo, ambas piezas de información son críticas para establecer el precio de compra.</p> <p>Probablemente notarás que educas al vendedor y lo ayudas a determinar el valor real de la propiedad.</p>

<i>El Dueño Dice</i>	<i>Tú Dices</i>	<i>Comentarios</i>
No quiero mandarte esa información.	<p>Está bien, puedo hacerte una oferta sin esa información,</p> <p>pero mi oferta puede cambiar de forma dramática si no sé cómo opera la propiedad. Tendré que ver esa información durante el proceso de compra si decidimos cerrar un trato.</p> <p>Prefiero estar informado y darle una oferta razonable desde un principio. En el peor de los casos, usted sabrá cuánto vale su propiedad.</p> <p>Prefiero no tener que renegociar más adelante.</p>	<p>El dueño necesita entender que no hay riesgo alguno.</p> <p>Es información que conocerás tarde o temprano. Es mucho mejor verla antes que después. Como verás en el próximo capítulo, tú revisarás los detalles de operación de la propiedad antes de comprar, así que es inútil ocultar esta información.</p>

<i>El Dueño Dice</i>	<i>Tú Dices</i>	<i>Comentarios</i>
Cuéntame un poco sobre ti y tu compañía.	Somos una empresa de inversión en bienes raíces de (tu ciudad) y buscamos oportunidades a un kilómetro de esta zona, cerca del centro de Old Town, Scottsdale.	Prepara un discurso de 30 segundos sobre tu compañía por si el dueño te hace esta pregunta.
	Si contamos con la información correcta, podemos preparar una oferta a más tardar en una semana.	En este momento, el dueño quizá busca una prueba de credibilidad más. La idea aquí asegurarte de que o ella sepan que eres profesional, creíble y que hablas en serio. Debes demostrar que eres capaz de cerrar el trato y que sabes lo que quieres.

El Dueño Dice

Suena bien. Te
daré la
información que
necesitas.

Tú Dices

Entonces,
para
resumir: vas
a enviarme
la lista de
rentas, la
tasa de
ocupación y
los gastos
de
operación
mañana por
la mañana.
Yo voy a
enviarte mi
acuerdo de
confidencial
-idad de
inmediato.
También te
voy a
mandar mi
oferta
formal a
más tardar
una semana
después de
recibida tu
información

Comentarios

Para concluir la llamada,
repite qué se hará y en
qué fecha se entregarán
las acciones de ambas
partes.

Me dará gusto
escuchar de ti.
Gracias y hasta
luego.

Genial. Me pondré
en contacto con
usted. Gracias por
su tiempo. Hasta
luego.

Concluye la llamada con un tono
optimista y cordial.

Si el Vendedor No Está Interesado		
<i>El Dueño Dice</i>	<i>Tú Dices</i>	<i>Comentarios</i>
No estoy interesado.	Ya veo. ¿Puedo mandarle mi información y mantenerme en contacto? Por favor llámeme si reconsidera.	No quemes puentes si rechazan tu propuesta. Muchas de las propiedades que hoy tengo eran de personas que no estaban interesadas en vender. Mantente en contacto con estas personas y llámalas cada tres meses. Ponlos en tu lista de correos.

Contactar al dueño puede ser fácil si diriges la conversación con este formato. La meta de tu primer llamada es tratar de educar al vendedor y construir una relación. Hay dos clases de vendedores: los que confían y los que desconfían. Algunas personas pueden darte mucha información, algo muy útil. Otros pueden ser reservados y no dar información. En ambos casos, lleva registro de todo lo dicho se dice, ya que será muy importante para cualquier negociación futura.

No importa si tu primera llamada con el dueño de la propiedad termina o no en una compra futura. Todo este proceso sirve para practicar y aprender las cosas que sólo se pueden adquirir por medio del trabajo. Creo saber mucho del mercado, pero siempre me sorprende ver cuánto aprendo al hablar con dueños de propiedades más conocedores que yo. No creerás lo rápido que entenderás un mercado o submercado si hablas con dueños de propiedades en la zona.

Otra ventaja es que creé toda una red de contactos para recibir oportunidades futuras. He encontrado varias propiedades de esta forma. Uno de mis edificios me llegó de un dueño que no estaba interesado en vender la propiedad que me interesaba, pero después me buscó para venderme otra propiedad a pocas millas de distancia. Esto es algo común.

Todo este proceso se trata de convertirte en experto, sensibilizarte hacia el mercado y aprender sobre la marcha. No te desanimes si te rechazan en tus primeras llamadas. Es como pescar: pones el gusano, lo lanzas al mar y ves qué regresa. Eventualmente morderán uno o más peces; ahí es donde empieza la verdadera acción. En eso se enfoca nuestro siguiente capítulo: determinar el valor inicial de la propiedad.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO SEIS

- Enfoca más los parámetros de tu propiedad objetivo basándote en tu revisión inicial de las propiedades en tu submercado elegido.
- Averigua todo lo que puedas acerca de las propiedades en el submercado que elegiste:
 - ♦ Usa a tu equipo para ayudarte a conseguir detalles sobre cada propiedad.
 - ♦ Crea una hoja de cálculo o una tabla que compare - de un vistazo - las rentas, características y servicios.
- Sigue leyendo las secciones de negocios, política y noticias en los periódicos. Identifica si algún cambio puede afectar a tus propiedades.
- Encuentra todas las asociaciones de bienes raíces en tu área. Únete a ellos.
- Asiste a todos sus eventos y esfuérzate por conocer a gente nueva.
- Decide si quieres que un agente te ayude a encontrar propiedades.
- Encuentra y elige algunas propiedades como compras potenciales.
- Encuentra la información del dueño en Internet.
- Habla y preséntate con inquilinos, dueños de tiendas y administradores de propiedades para obtener más información.
- Prepárate para realizar tus primeras llamadas telefónicas. (Necesitarás la información en el Capítulo Siete sobre cómo dar seguimiento a cualquier propiedad en venta. ¡No llames hasta que lo leas!)

Capítulo Siete

¿Seguro que es un Diamante?

Alguien me dijo una vez que la persona promedio sólo recuerda entre tres y cinco conceptos en un libro de negocios. ¡Sólo tres o cinco conceptos! Sé que ya han aparecido docenas de conceptos en este libro. Entonces, ¿cuáles serán recordadas y cuáles olvidadas? Me costaba mucho creer esta frase hasta que empecé a recordar los libros que leí recientemente. Debo admitir que recordé tres conceptos de cada libro, cuando mucho (Siempre supe que era una persona promedio.)

Bueno, no voy a asumir que con este libro cambiaré la tasa de comprensión de lectura promedio de las personas. Tampoco voy a molestarme si lees este libro y no retienes cada concepto. Sin embargo, si me decepcionaré si no recuerdas los conceptos en este capítulo. De hecho, si olvidas todo lo demás en el libro, espero que no sólo recuerdes este capítulo sino que lo consultes seguido. Si dominas el proceso que voy a revelar en las siguientes páginas, tu vida como inversionista en propiedades para renta sería infinitamente más fácil. ¡Infinitamente!

Es cierto que tu éxito en este negocio es producto de tu preparación. Esc es el mensaje y propósito de los primeros capítulos de este libro. No obstante, puedes crear un desastre en cuestión de segundos si no eres capaz de distinguir un diamante de una zirconia cúbica. Ese es el tiempo que se requiere para firmar la línea punteada de un mal negocio.

Se que suena bastante aterrador. Hay una pequeña área gris que separa un buen negocio de un mal negocio; y para mí, esa área gris es blanca o negra. Un trato es bueno o es malo, y afortunadamente es fácil definir un mal trato. Un mal

trato tiene números que no cuadran. En otras palabras, es cuando el flujo de efectivo proyectado - ingreso menos gastos totales - equivalen a un número bajo o negativo.

En los buenos tratos, los números cuadran. En los malos tratos, no.

¿Te parece terriblemente obvio? Claro que lo es, pero te sorprenderías de cuántos inversionistas ignoran esta simple verdad. Compran propiedades basándose en el precio anunciado del vendedor, o una cifra cercana, en lugar de basarse en el desempeño operacional de la propiedad. Estos son algunos principios sobre invertir en propiedades que debemos aclarar de inmediato:

- El precio de venta anunciado es irrelevante.
- Tú determinas el valor de la propiedad, lo cual se convierte en tu oferta.
- Cuando hay múltiples unidades, el valor de la propiedad se basa en el flujo de efectivo actual de la propiedad.

Estos tres principios son la base de todo lo demás en este capítulo. Es así porque en este capítulo te explico mi sistema personal para determinar el valor de propiedades con múltiples unidades. Son los Cinco Pasos para Evaluar Propiedades y los he usado durante los últimos quince años con resultados sobresalientes. Se resume así:

1. Verifica el ingreso de la propiedad.
2. Verifica los gastos.
3. Determina el ingreso operativo neto.
4. Encuentra la tasa de capitalización y valuación.
5. Calcula el pago del préstamo y tu rendimiento sobre inversión.

Usa esos cinco pasos para calcular el flujo de efectivo inicial de la propiedad y llegar a un precio de oferta. Para hacerlo, revisamos todo lo relacionado con gastos - incluyendo nuestros pagos de prestamos - y todo lo relacionado con ingresos en nuestro análisis. Al final tenemos una visión clara de cuánto genera una propiedad. Esto nos permite hacer una oferta.

Entenderás la importancia de este proceso cuando lo veas de esta forma. ¿Invertirías en un fondo de inversión sin revisar sus rendimientos previos? ¿Pondrías tu dinero en una anualidad sin conocer la tasa de interés anual? Probablemente no. Bueno, ¿por qué invertirías en bienes raíces sin tener una estimación razonable del rendimiento sobre inversión? En las inversiones inmobiliarias, al rendimiento sobre inversión también se llama "cash on cash" Es el flujo de efectivo neto como porcentaje de tu pago inicial.

Por ejemplo, si pagas 100,000 dólares por una propiedad y genera 1,000 dólares al mes, tu "cash on cash" es del 12 por ciento al año. Nada mal. Sin embargo, si esa misma propiedad genera 500 dólares al mes, quizá no valga la pena ese rendimiento del 6 por ciento. En las próximas páginas verás por qué es demasiado pronto para tomar esa decisión.

Por otro lado, el proceso que voy a describir en este capítulo te permitirá valuar propiedades sin realizar una inspección física. Escuchaste bien. En el 95 por ciento de los casos, no visito la zona antes de completar la valuación y realizar una oferta. ¿Qué podría aprender de una visita que no pueda aprender del vendedor? Si visitara cada una de las propiedades que evalúa mi compañía pasaría una eternidad visitando propiedad y no tendría tiempo para comprarlas. Hoy en día confío en mi equipo para cubrir cualquier información que me falte sobre una propiedad.

Un ejemplo: Anteriormente hicimos un depósito en garantía sobre un complejo departamental de 172 unidades en Glendale, Arizona. Le pedí a uno de mis miembros de equipo que visitara la propiedad mientras nosotros revisábamos los números. La negociación duró tres semanas, el tiempo que tardamos en lanzar ofertas y contraofertas. Todas las cifras que usamos en nuestra evaluación fueron tomadas del vendedor y el agente que enlistó la propiedad. No me malinterpretes. No compraré la propiedad sin caminar por cada una de las unidades, inspeccionar todo y verificar los números. Simplemente dejo que mi equipo realice la revisión preliminar por mí.

Otra propiedad que actualmente está en proceso se encuentra en San Diego. Estamos en la segunda ronda de negociación y aún no he visitado la propiedad. Esto demuestra el nivel de confianza que tengo en mis socios y miembros de equipo. Si ellos aprueban la propiedad, yo apruebo la propiedad; confío en ellos

ciegamente para cerrar un negocio de 66 millones de dólares.

Ambas historias muestran que ofertar es ver los números y estimar el flujo de efectivo futuro de una propiedad, sin más. Esto se hace basándote en tu evaluación inicial. Verás en un capítulo futuro que todos los detalles se resuelven después de “atar” la propiedad con un contrato. Ahí empieza cuando empiezas el periodo de inspección llamado diligencia debida. Veamos los Cinco Pasos para Evaluar Propiedades. Esto nos dará la información que necesitamos para decir “va” o “no va” a una inversión inmobiliaria.

Paso 1: Verifica el Ingreso de la Propiedad

Verifica incluso si el vendedor revela el ingreso actual de una propiedad rentada de forma verbal o con un documento pro forma. El ingreso de la propiedad es el primer factor - y quizá el más importante - cuando hablamos de invertir en propiedades. A diferencia de la hipoteca de tu residencia principal en los que el banco usa tus activos como aval, los prestamos para propiedades de inversión se suelen avalar con el ingreso potencial de la propiedad. Si no verificas el ingreso desde un principio, tendrás que hacerlo después para el banco. No hay mejor momento para hacerlo que el presente. Esta variable te dirá, sin necesidad de indagar más, si vale la pena invertir más tiempo en la propiedad.

Definamos algunos términos antes de avanzar mucho. Hay tres tipos de ingreso a considerar en cualquier propiedad: ingreso actual, ingreso potencial actual e ingreso potencial futuro.

- Ingreso actual: El ingreso total que generó la propiedad en los doce meses anteriores.
- Ingreso actual potencial: El ingreso actual que la propiedad hubiera generado en los últimos doce meses si se hubieran rentado todas las unidades y si el dueño hubiera aprovechado todas las oportunidades adicionales de ingresos.
- Ingreso potencial futuro: El ingreso total que una propiedad hubiera generado con la renta actual del mercado, un 100 por ciento de ocupación y aprovechando todas las oportunidades adicionales de ingresos.

Muchos dueños de propiedades tratan de vender su propiedad basándose en el ingreso potencial futuro. A ti te conviene comprar basándote en el ingreso actual. Así es como me gusta comprar - basándome en cómo se administra la propiedad y cuánto dinero genera la propiedad. Lo veo como "comprar al por mayor." Si compras la propiedad basándote en cómo se *podría* administrar y cuánto *podría* generar a futuro - el ingreso potencial futuro - entonces lo llamo "comprar al por menor." Trata de evitar las compras minoristas a cualquier precio. Comprar bien significa comprar al por mayor. Comprar al mayoreo reduce tu hipoteca y hace que maximices la rentabilidad de la propiedad desde un principio.

Ahora que diferenciamos entre comprar al por mayor y al por menor, confía pero verifica todos los números listados detrás de los folletos que reciben de agentes y vendedores. Estos folletos de venta tienen un formato bastante estándar. Al frente suelen tener una foto del edificio; al reverso hay muchos números que indican el desempeño operativo de la propiedad. Suelen ser números inflados, por lo cual no puedes aceptarlos como reales.

Antes de que grites a los cuatro vientos que Ken McElroy odia a los agentes, te comento que cada folleto de ventas que he visto dice las siguientes palabras hasta abajo:

Esta empresa de corretaje no garantiza ni representa el contenido de este folleto. Es tu responsabilidad confirmar su veracidad y competencia de forma independiente. Cualquier proyecto, suposición o estimación se usa únicamente para ejemplificar y no representan el desempeño actual o futuro de la propiedad.

Este aviso legal explica claramente que un inversionista inteligente debe verificar cada uno de los números en ese folleto. No hacerlo es como si el folleto dijera: es tu culpa.

Te mostraré cómo verificar el ingreso usando números proyectados en un folleto de venta tradicional. La información que usare en este ejemplo es de una propiedad real en Phoenix, Arizona. Empecemos con la tabla de unidades y rentas.

TABLA DE UNIDADES Y RENTAS

La tabla de unidades y rentas suele aparecer en las proyecciones (pro forma, en inglés) de folletos para propiedades en renta. Enlista el número y tipo de unidades, los metros cuadrados y la renta. Su propósito es mostrar con claridad el ingreso general y por unidad de la propiedad. Este es un ejemplo.

#	De		Total		Total	Renta/
Unidade	Tipo	Ft.	Ft. ¹	Renta	Renta	Ft. ¹
6	1/1	650	3900	*\$47	\$2,850	\$0.7
2	2/1	750	1500	•\$575	\$1,150	\$0.7
8	Promedio	675	5400	•\$500	\$4,000	\$0.7

*La renta promedio actual es de 480 dólares para unidades de dos recámaras y 422 dólares para unidades de una recámara.

* Ft.¹ = pies cuadrados.

Uso las tablas de unidades y rentas para verificar el ingreso por rentas de las propiedades. Todavía no he encontrado una proyección que refleje con precisión el ingreso actual de una propiedad. Por eso es importante saber leer y analizar esta información. Veámosla con más detenimiento.

*De	Tipo	Ft. ²	Total	Renta	Total	Renta/ Ft. ²
6	1/1	650	3900	'\$475	\$2,85	\$0.7
2	2/1	750	1500	'\$575	\$1,15	\$0.7
8	Prome	675	5400	'\$500	\$4,00	\$0.7

*La renta promedio actual es de 480 dólares para unidades de dos recámaras y 422 dólares para unidades de una recámara.

* Ft.² = pies cuadrados.

La información del dueño te dice que genera 4,000 dólares mensuales de renta total de sus ocho unidades, tal como aparece en la columna 'Renta Total'. Sin embargo, el dueño puso asteriscos junto a las rentas de la tabla. Esto indica que las rentas actuales son menores. Significativamente menores - lee las letras chicas. Un comprador inexperto podría ver esta tabla y concluir que los 4,000 dólares son el ingreso actual de la propiedad. La realidad es que - y el mismo dueño lo admite, algo bastante raro – los 4,000 dólares el ingreso potencial futuro se basa en rentas más altas, las cuales pueden o no ajustarse a los niveles de renta del mercado.

Veamos cómo cambia el ingreso cuando insertamos las rentas actuales a esta propiedad.

<i>#De</i>	<i>Tipo</i>	<i>Ft²</i>	<i>Total Ft.¹</i>	<i>Renta</i>	<i>Total</i>	<i>Rent</i>
6	1/1	650	3900	\$422	\$2,53	\$0.6
2	2/1	750	1500	\$480	\$960	\$0.6
8	Promedio	675	5400	\$437	\$3.49	\$0.6

Ahora que aparecen las rentas actuales en la tabla, queda claro que los números que usó el agente o el vendedor se inflaron 63 dólares por unidad por encima de la renta actual. Esto equivale a 6,048 dólares en un periodo de doce meses. Si hubieras comprado la propiedad basándote en la proyección del vendedor, tu ingreso habría quedado más de 6,000 dólares por debajo que lo esperado. Eso no es bueno.

¿Qué puedes hacer si el vendedor no revela la renta actual en letras chicas junto a la proyección del folleto? Es raro que aparezca ahí. En estos casos debes pedir las rentas actuales y usar esos números en tus cálculos. Incluso deberías verificar la letra chica en folletos como estos contra la renta actual. Confía, pero verifica.

¿QUÉ DE LAS VACANTES Y OTROS INGRESOS?

Hasta ahora hemos verificado el ingreso potencial actual de la propiedad.

Recuerda que es el ingreso que la propiedad podría generar con el nivel de rentas actuales y una ocupación del 100 por ciento. Sin embargo, es poco probable que esta propiedad esté o vaya a estar 100 por ciento rentada cada día de cada año desde hoy hasta la eternidad. Necesitas considerar las vacantes y rotación de inquilinos que entran y salen de la propiedad. Y ya que estamos en eso, también deberíamos considerar cualquier otro ingreso generado por conceptos como servicio de lavandería, estacionamiento, etc. Las listas con proyecciones de ingresos suelen incluir estos valores. ¡Y sorpresa! He notado que estos números casi siempre son imprecisos. Suelen subestimar las vacantes y sobreestimar otros ingresos. La clave aquí es tratar de proyectar cómo se comportarán las vacantes y otros ingresos en un futuro. Es bueno saber dónde has estado, pero realmente es más importante saber a dónde vas. Por eso es tan grande el parabrisas y tan pequeño el retrovisor.

El sentido común te dice que si un departamento no está rentado, no produce ingreso, lo cual reduce tu flujo de efectivo. Verifica las tasas de vacantes con el administrador de la propiedad, incluso si aparece enlistada en la proyección. Él o ella podrán decirte si la tasa de vacantes que presentaron está por encima o por debajo del promedio del mercado. Lo sabrá porque las vacantes dependen principalmente de la oferta y la demanda del mercado. También puedes encontrar esta información revisando las rentas mensuales y la fecha de mudanza a la unidad que aparece en los contratos de arrendamiento.

El vendedor muestra tanto el ingreso como la tasa de desocupación de la propiedad en la sección "ingreso" de su proyección. Muestra el ingreso por rentas, resta el promedio de vacantes y suma cualquier otro ingreso generado por la propiedad. Las tablas de ingresos en las proyecciones suelen verse como la que aparece a continuación, la cual contiene números tomados directamente de la propiedad en Phoenix. En este caso de estudio el vendedor o agente *reporta* que el ingreso total de la propiedad es de 45,120 dólares por año; usa una tasa de desocupación del 7 por ciento y 480 dólares de ganancia por otros ingresos. Se ve bastante bien. Sin embargo, fíjate en la cifra de rentas. Se basa en los números de renta inflados que usó en la tabla de unidades y rentas. ¿Los recuerdas? Eran los números con asteriscos. Eso no se ve bien.

Ingreso

	<i>Proyección</i>
	<i>Vendedor</i>
Renta Bruta Esperada	\$48,000
Menos: Vacantes 7%	\$(3,360)
Ingreso por Renta Neto	\$44,640
Más Otros Ingresos	\$480
Ingreso Total	\$45,120

Ve lo que sucede a nuestro ingreso total cuando insertamos las rentas *reales* a la columna *proyección vendedor*. Recuerda que el valor de las rentas es lo único que cambiamos en este análisis. El ingreso total de la propiedad cae 5,669 dólares (45,120 dólares vs. 39,451 dólares). Eso es mucho dinero, sobre todo si contabas con ese dinero. La realidad duele - sobre todo si no la ves venir.

Ingreso

	*	<i>Proyección</i>	<i>Cifras Reales</i>	<i>Nuestra</i>
		<i>Vendedor</i>	<i>Año Anterior</i>	<i>Proyección</i>
Renta Bruta		\$48,000		\$41,904
Menos: Vacantes	7%	\$(3,360)		\$(2,933)
Ingreso por Renta		\$44,640		\$38,971
Más Otros Ingresos		\$480		\$480
Ingreso Total		\$45,120	\$41,800	\$39,451

Ahora ve las eres cifras para ingreso total: la proyección del vendedor, 45,120 dólares; la cifra real del año anterior, 41,800 dólares; y nuestra proyección de 39,451 dólares. Comparemos primero el ingreso proyectado del vendedor con el ingreso real del año anterior. Lo que te dice esto es que el ingreso reportado por el vendedor es 3,320 dólares más alto que el ingreso por operaciones del año pasado (45,120 dólares - 41,800 dólares). El vendedor insinúa que puedes mejorar las operaciones del año pasado, ¡y ni siquiera te conocen como administrador! No es un halago. Más bien intentan engañarte.

Como seguramente ya adivinaste, yo ignoro los otros dos ingresos y uso mi proyección para formular mi oferta, la cual usa los números de renta *reales* de la propiedad. Lo mejor de esta estrategia es que los números reales son fáciles de defender durante el proceso de negociación.

Así de fácil es verificar el ingreso y detectar esta clase de inconsistencias en los números. Como mencione, *se* suele inflar el ingreso, así que no te sorprendas si hay miles de dólares de diferencia entre la proyección del vendedor y la tuya. Es común.

Hablemos del ingreso potencial futuro antes de cerrar este tema. Recordarás que el ingreso potencial futuro es el ingreso total que la propiedad *podría* generar con las rentas actuales del mercado, 100 por ciento de ocupación y aprovechando todas las oportunidades adicionales de ingreso. Quizá descubrirás durante tu proceso de verificación de ingreso que las rentas reportadas están por debajo del mercado. Esta puede ser tu tarjeta "Avanza hasta Boardwalk", así que guárdalo en secreto. Es la clase *tic* potencial de crecimiento con la que

sueñan los inversionistas en bienes raíces. Tras verificar el ingreso, ahora es momento de enfocarnos en los gastos.

Paso 2: Verifica Gastos

La segunda variable importante que debes considerar son los gastos. Como mencioné antes, ingreso operativo se define como ingreso menos gastos. En la sección anterior te mostré que necesitas para estimar el ingreso potencial de una propiedad. En esta sección verás cómo evaluar los gastos.

Al igual que en la verificación de ingreso, la idea es ver cuáles son los gastos actuales. Cuando calculamos el ingreso, nuestra meta fue ser lo más precisos posible; al calcular los gastos, nuestra meta será conseguir una buena estimación. Veremos todos los detalles más adelante. Esta es otra área en la que puede ayudarte tu equipo de expertos.

Es buena idea visitar la propiedad y ayudar a evaluar cuánto costará administrarla, quieras o no contratar a una compañía administradora de propiedades. Esto es especialmente cierto para edificios con múltiples unidades. Sólo habla y di, "Busco un edificio de ocho unidades y no he decidido si contratar a una compañía o administrarla por mi cuenta. Me gustaría mostrarte el edificio y hablar contigo al respecto." Esa hora que pases con el representante de los administradores inmobiliarios será tiempo bien invertido. Valdrá la pena incluso si tienes que pagarle una hora de consultoría. Entra a esta junta con dos objetivos. Primero, aprende qué se requiere para administrar la propiedad. Segundo, busca formas de minimizar gastos.

No olvides que tu meta en esta parte del proceso es visualizar qué servicios, reparaciones y mejoras necesita el edificio. Entraremos a los detalles más adelante. Este es el momento de poner números por escrito y analizar si la propiedad será rentable después de hacer las reparaciones necesarias. Hay una línea muy fina entre gastar suficiente y gastar de más en rehabilitar el lugar. De nuevo, el representante de la compañía administradora puede ayudarte a determinar muchos de estos costos.

Tu meta durante todo este ejercicio es visualizar cuáles serán tus gastos y tratar de encontrar formas de hacer todo mejor, con más inteligencia y con

menos dinero. Reducir gastos aumenta tu ingreso neto y aumenta tu rentabilidad. Entonces, ¿qué son los gastos? Revisemos la tabla de proyección de gastos para responder a esa pregunta. Muestra los gastos esperados por el vendedor para el año siguiente (la columna proyección vendedor). Así se ve la tabla de nuestra propiedad en Phoenix que usamos como caso de estudio.

Proyección Cifras Reales

	<i>Por Unidad</i>	<i>Vendedor</i>	<i>Año</i>
Reparaciones y Mantenimiento	\$838	\$6,700	\$8,010
Servicios	\$409	\$3,273	\$3,273
Impuesto sobre la Propiedad	\$425	\$3,400	\$3,400
Seguro	\$125	\$1,000	\$1,000
Reserva para Reemplazos	\$150	\$1,200	
Gastos Totales	51,947/unidad	\$15,573	\$15,683
	\$2.88/Ft. ²		

Gastos

Analicemos estas cifras a mucho más detalle y sumémosle nuestros gastos proyectados. Primero veremos las "Reparaciones y Mantenimiento."

Proyección cifras reales

	<u><i>Por unidad</i></u>	<u><i>Vendedor</i></u>	<u><i>Año Anterior</i></u>	<u><i>Nuestra proyección</i></u>
Reparac. Y mant.	\$838	\$6,700	\$8,010	\$8,010

Lo primero que note en esta tabla fue que el valor proyectado del vendedor es menor que las cifras reales del año anterior. Por alguna razón, este vendedor o agente quiere que los compradores creen... qué bajará el costo de

reparaciones y mantenimiento! De hecho, este vendedor predice que las reparaciones y mantenimiento bajaran 1,300 dólares comparado a la cifra real del año anterior. Te comparto una regla general: las reparaciones y el mantenimiento de las propiedades suben con el paso del tiempo. El sentido común nos dice que los gastos del siguiente año serán iguales o mayores a los actuales. No nos compliquemos de más. En esta proyección usaré los números reales del año anterior (8,010 dólares) bajo el encendido de que incluso este número puede ser bajo. El tiempo dirá.

A continuación veremos las utilidades:

	<i>Por Proyección Cifras Reales Nuestra</i>			
	<u><i>Unidad Vendedor Año Anterior Proyección</i></u>			
Servicios	\$409	\$3,273	\$3,273	\$3,273

El costo de los servicios proyectado por vendedor coincide con los gastos reales del año anterior, pero te advierto que los servicios suelen tener tarifas fijas que suben año tras año. El vendedor no calcula aumento alguno en su proyección. Por ahora usaremos los números proyectados por el vendedor, pero puedes obtener una cifra más acertada si contactas a las empresas de servicios.

¿Qué opinas de la siguiente línea en nuestra tabla de gastos: "Impuesto sobre la Propiedad"?

	<i>Por Proyección Cifras Reales Nuestra</i>			
	<u><i>Unidad Vendedor Año Anterior Proyección</i></u>			
Imp. s/Prop.	\$425	\$1,200	\$3,400	\$3,400

Usamos impuesto sobre la propiedad para ser lo más precisos posibles. Estos datos suelen estar disponibles en Internet para la mayoría de las zonas. Simplemente entra al sitio web del asesor del condado y encuentra el buscador de propiedades. Después escribe la dirección de la propiedad para ver las cifras actuales. Muchas veces aparecerá no sólo lo que se pagó por impuestos del año pasado, sino proyecciones futuras para uno o dos años. Enfócate en el futuro y usa la evaluación del próximo año para tu proyección.

Entiende que la venta de propiedades a menudo provoca que suba el impuesto, así que habla sobre esto con el asesor fiscal de tu equipo. Para efectos de evaluar gastos, asumamos que las cifras del vendedor eran acertadas.

Después tenemos el gasto por seguro.

Por Proyección Cifras Reales Nuestra
Unidad Vendedor Año Anterior Proyección

Seguro	\$125	\$1,000	\$1,000	\$1,200
--------	-------	---------	---------	---------

Los seguros son un negocio de muchos cambios. Las tarifas pueden variar mucho de compañía a compañía. Mi sugerencia es hacer que varios agentes de seguros oferten por la propiedad y usar ese número para tus proyecciones. Conforme crezca su negocio, serás capaz de asegurar todas tus propiedades bajo un programa de seguro grupal, lo cual genera ahorros importantes. Nosotros pedimos cotizaciones de seguros cada año. Para efecto de nuestro análisis de gastos para la propiedad de Phoenix, aumentaremos la cifra proyectada a 11,200 dólares por año, basándome en mi experiencia en la industria.

Por último veremos la "Reserva de Reemplazo".

Por Proyección Cifras Reales Nuestra
Unidad Vendedor Año Anterior Proyección

Reserv. p/Reemp	\$150	\$1,200		\$1,200
-----------------	-------	---------	--	---------

La reserva para reemplazos son los fondos que guardas para cosas que inevitablemente tendrás que cambiar: electrodomésticos, tapetes, mostradores, techos, etc. Me pongo muy nervioso cuando descubro que un vendedor no gastó ni un centavo en la propiedad el año anterior, tal como indica la tabla. Además, el agente o vendedor proyectaron 1,200 dólares adicionales para el nuevo comprador. Créeme: esto no es un regalo. Me dice que esta propiedad tiene mantenimiento atrasado que probablemente costará más que 1,200 dólares. Mantendré la cifra de 1,200 dólares en este ejemplo, pero quizá tenga una opinión muy distinta cuando entre a la propiedad.

GASTOS AJUSTADOS

Ahora tenemos los números que necesitamos para completar nuestro análisis. Para hacerlo necesitamos sacar nuestra calculadora y revisar los gastos totales. No olvides que aún no hemos visitado la propiedad; quizá tengamos que reajustar estos números basado en lo que encontremos durante nuestras inspecciones. Estos son nuestros totales:

Gastos

	<i>Por Unidad</i>	<i>Proyección Vendedor</i>	<i>Cifras Año Anterior</i>	<i>Reales Nuestra proy.</i>
Reparaciones y	\$838	\$6,700	\$8,010	\$8,010
Mantenimiento				
Servicios	\$409	\$3,273	\$3,273	\$3,273
Impuesto	\$425	\$3,400	\$3,400	\$3,400
Seguro	\$125	\$1,000	\$1,000	\$1,200
Reserva para				
Reemplazos	\$150	\$1,200		\$1,200
	\$1,947/unidad		\$15,68	
Gastos Totales	\$2.88/Ft.2	\$15,573	3	\$17,083

Observa la línea de gastos totales para ver cómo cambian los números. Como puedes ver, la diferencia es significativa: de 15,573 a 17,083 dólares. Esa es una diferencia de 1,510 dólares (17,083 dólares-15,573 dólares) entre nuestros gastos proyectados y los gastos proyectados por el vendedor para administrar la propiedad. Comprar la propiedad sin realizar este ejercicio te habría dejado con 1,510 dólares menos cada año.

Paso 3: Verifica el Ingreso Operativo Neto

Cuando determinas tu ingreso potencial para la propiedad y tienes un buen estimado de tus gastos, lo que sigue es calcular el ingreso operativo neto (ION). Esto es muy importante porque eventualmente basarás tu oferta en esta cifra. Para calcularlo, simplemente resta tus gastos de tu ingreso. Ojalá aparezca un número grande y positivo. ¡Mientras más grande, mejor! Sin embargo, no te emociones demasiado cuando veas este número, ya que es un indicador de flujo de efectivo neto y no incluye el pago de la hipoteca. Ese pago dependerá en precio de compra, tu pago inicial y la tasa de interés.

$$\textbf{ION (Ingreso Operativo Neto) = Ingreso — Gastos}$$

Ingreso

	<i>Proyección</i>	<i>Cifras Reales</i>	<i>Nuestra</i>
	<i>Vendedor</i>	<i>Año Anterior</i>	<i>Proyección</i>
Renta Bruta Esperada	\$48,000		\$41,904
Menos: Vacantes 7%	\$(3,360)		\$(2,933)
Ingreso por Renta Neto	\$44,640		\$38,971
Más Otros Ingresos	\$480		\$480
Ingreso Total	\$45,120	\$41,800	\$39,451

Gastos

	<i>Por</i>	<i>Proyección</i>	<i>Cifras Reales</i>	<i>Nuestra</i>
	<i>Unidad</i>	<i>Vended</i>	<i>Año anterior</i>	<i>proyección</i>
Reparac. Y mant	\$838	\$6,700	\$8,010	\$8,010
Servicios	\$409	\$3,273	\$3,273	\$3,273
Impuesto	\$425	\$3,400	\$3,400	\$3,400
Seguro	\$125	\$1,000	\$1,000	\$1,200
Reserva para				
Reemplazos	\$150	\$1,200		\$1,200
	\$1,947/unidad			
Gastos Totales	\$2.88/Ft. ²	\$15,573	\$15,683	\$17,083

Ahora viene la parte fácil. Toma tu ingreso total proyectado de 39,451 dólares y réstale tu gasto total proyectado de 17,083 dólares para obtener tu ingreso operativo neto de 22,368 dólares.

Revisamos a mayor detalle el ION para mostrar todo el panorama:

Ingreso Operativo Neto

	<i>Proyección</i>	<i>Cifras</i>	<i>Reales</i>	<i>Nuestra</i>
	<i>n</i>	<i>Año Anterior</i>	<i>Proyección</i>	
Ingreso Total	\$45,120	\$41,800	\$39,451	
(Menos) Gasto Total	\$15,573	\$15,683	\$17,083	
Ingreso Operativo	\$29,547	\$26,117	\$22,368	

Esta tabla revela un hecho brutal: el ingreso operativo neto proyectado por el vendedor está 7,179 dólares (29,547 dólares - 22,368 dólares) por encima de nuestro ingreso neto proyectado. Esa es una diferencia significativa que definitivamente acercaría a un comprador desprevenido al fracaso. Lo diré de nuevo: el ingreso operativo neto es un número muy importante. Dentro de poco

verás por qué.

Paso 4: Encuentra la Tasa de Capitalización y Valuación

¿Tasa de capitalización? Seguro piensas que esto empieza a sonar complicado; definitivamente *es* contabilidad universitaria de tercer año. Bueno, permíteme explicarlo antes de que cierres este libro. En primer lugar, suena mucho más complicado de lo que es. En términos numéricos, la tasa de capitalización es el ingreso operativo neto dividido entre el precio de compra.

Tasa de Capitalización - Ingreso Operativo Neto / Precio de Compra

Ahora piensas, "Ken, ¿cómo voy a calcular la tasa de capitalización si aún no he comprado la propiedad? Esa era la intención de hacer todo este ejercicio. ¡No me digas que necesito usar álgebra!" No, no necesitas usar álgebra. En realidad es muy sencillo. El precio de compra que usamos es la tendencia de precio en el mercado por una propiedad similar. Esta palabra aparentemente complicada es un dato que puedes conseguir fácilmente de agentes inmobiliarios o incluso del documento con proyecciones de la propiedad. Las personas en el negocio - los miembros de tu equipo - conocerán o sabrán cómo calcular la tasa de capitalización para tu mercado. No necesitas hacer más.

Para determinar cuál es el precio real de una propiedad - en otras palabras, la valuación de la propiedad — sólo divide el ingreso operativo neto entre la tasa de capitalización. El número que obtengas es la valuación. Lo llamamos precio de compra en la fórmula anterior. Esta valuación es tu oferta inicial.

$$\textbf{Valor de la Propiedad y Precio de Oferta =} \\ \textbf{ION + Tasa de Capitalización}$$

Continuemos con nuestro caso de estudio. La tasa de capitalización usada en la proyección de la propiedad de Phoenix fue 8.74 por ciento, una tasa estándar usada por el agente. En esta etapa usare esa tasa de capitalización. No vale la pena desgastarse para encontrar otra tasa hasta mucho después, si acaso. Entonces, dividamos nuestro ION entre la tasa de capitalización. Hacerlo nos da

un valor de la propiedad y un precio de oferta de 255,926 dólares.

$$\$22368 * .0874 \text{ por ciento} = \$255,926$$

*Tu oferta no puede exceder los
256,000 dólares.*

¡Lo logramos! ¡Tenemos un precio de oferta! Sin embargo, nos falta algo. Ah, sí, probablemente te preguntas cuánto pedía el vendedor por su propiedad. No te mantendré en suspenso. Pedía 338,000 dólares. Piensas que es un precio muy alto, por supuesto. Lo siguiente te indica qué tan alto es ese precio. Si compras esa propiedad con un pago inicial del 10 por ciento, tendrías un pago de hipoteca de 25,524 dólares con una tasa de interés del 7.5 por ciento. ¿Recuerdas nuestro ingreso operativo neto? Permíteme refrescarte tu memoria: era de 22,368 dólares. ¿Ves cuál es el problema? El ingreso ni siquiera cubre tu hipoteca, por no hablar de otros gastos. Comprar esta propiedad al precio de lista de 338,000 dólares, o incluso a 300,000 dólares, te hubiera hundido de inmediato con un flujo de efectivo negativo.

Y si crees que la proyección que usamos de ejemplo era de una agencia pequeña y poco sofisticada, te equivocas. Todo lo contrario. Esta proyección fue preparada y distribuida por una de las agencias más importantes del país.

Paso 5: Calcula el Pago del Préstamo y Tu Retorno sobre Inversión

Si asumimos que tú y el vendedor cierran el trato por 256,000 dólares, entonces debemos calcular el pago de la hipoteca. Puedes pedir ayuda al financiero o agente de tu equipo, pero pude hacerlo solo en pocos minutos. Basto con entrar a Internet y escribir "pago de hipoteca" en el buscador Google. Aparecieron varias calculadoras de hipotecas. Escribí dos números, el monto de la hipoteca de y tasa de interés. ¡Aparecieron todos los pagos de hipoteca al instante! Me encanta vivir en el siglo XXI.

Regresemos a nuestro ejemplo. Los números que usé se basaron en nuestro precio de oferta, el 10 por ciento de pago inicial - 25,600 dólares de contado - y la misma tasa de interés del 7.5 por ciento. El calculador de hipotecas me dio un

pago de hipoteca de 20,010 dólares. Esto es número mucho más aceptable cuando lo comparas con tu ingreso neto operativo proyectado de 22,368 dólares.

El último paso es encontrar tu ganancia restando el pago de hipoteca de tu ingreso operativo neto proyectado. Si usamos el ingreso operativo neto de 22,368 dólares y restamos el pago de hipoteca de 20,010 dólares, la ganancia proyectada sobre esta propiedad es de 2,358 dólares. ¿Eso es bueno o malo? Hay una forma de saberlo. Calcula tu "cash on cash" el cual - si recuerdas - se parece mucho a tu retorno sobre inversión. Para calcularlo, divide tu ganancia de 2,358 dólares entre el pago inicial de 25,600 dólares. En nuestro trato, tu rendimiento es del 9.2 por ciento. Nada despreciable.

$$\textbf{Retorno (Cash on Cash) = Ganancia / Pago Inicial}$$

¡Felicidades! Si compras esta propiedad por 256,000 dólares con pago inicial del 10 por ciento, tu retorno sobre inversión será del 9.2 por ciento.

Estos cinco pasos - los Cinco Pasos para Evaluar Propiedades - son los conceptos más importantes en este libro. Te dan la habilidad de evaluar propiedad de inversión como hacen los expertos. Te dan poder y confianza. Te dan parámetros realistas y fundamentados para tomar las mejores decisiones de inversión. Sientan las bases para tener conversaciones razonables con el vendedor. Por último, te da la tranquilidad de saber que no entras a algo que podría fracasar.

Si inviertes el tiempo para reunir la información de ingresos y gastos como se explica en este capítulo, sabrás que se necesita para administrar esta propiedad y cuánto dinero puedes esperar de ella. Estarás bien informado incluso antes de hablar nuevamente con el vendedor y definitivamente antes de siquiera realizar una oferta. Yo compro todas las propiedades que rento con estos cinco pasos. Nunca me atrevería a hacerlo de otra forma. Prefiero dormir tranquilo por las noches.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO SIETE

- Suscríbete a varias listas de correos para obtener varias proyecciones de bienes raíces. Usalas para practicar el proceso de Cinco pasos para Evaluar Propiedades.
- Usa los números en las proyecciones para calcular tu precio de oferta.
- Entiende que al calcular una oferta real tendrás que revisar cada uno de los números en la proyección con los miembros de tu equipo.
- Empieza a llamar a dueños de propiedades para hablar sobre propiedades que te interesa comprar.
- Usa este proceso de valuación con una propiedad y datos reales.

Capítulo Ocho

El Gran Compromiso

El capítulo anterior habló sobre cómo determinar el valor de una propiedad; en esencia, cómo defender tu precio de compra. Los Cinco Pasos para Evaluar Propiedades son como embarcarte a una misión de investigación para recopilar información y crear una visión clara de la propiedad. Digo visión porque en realidad no sabrás todo lo posible de la propiedad. Sabrás de qué se trata la propiedad y cómo fue que llegó a su situación actual. Quizá hasta tengas una idea de su desempeño futuro. No obstante, nunca tendrás el 100 por ciento de la información disponible. Eso está bien. Al menos la imagen es concreta y real porque se basa en números y datos. Ya habrá tiempo para encontrar todos los detalles durante la fase de diligencia debida.

De todas formas no soy bueno con los compromisos. Pregúntale a mi esposa. Eso sí, gracias a ella aprendí hace muchos años a reconocer lo bueno cuando lo veo. Lo mismo es cierto para las propiedades. He mejorado mucho asumiendo compromisos, sobre todo si sigo una regla simple. Puedo tomar una decisión si conozco el 70 por ciento de la información sobre una propiedad. 60 por ciento me parece muy poco; si me espero a conocer el 90 por ciento, alguien me gana la propiedad o caigo en la trampa de nunca tener suficiente información para tomar una decisión. Suelo llamarlo parálisis por análisis. Ahora que lo pienso, no sabía el 70 por ciento acerca de mi esposa antes de asumir el gran compromiso. Podrías decir que tuve suerte. Eso fue en el matrimonio. No lo intentes con los bienes raíces.

Antes de continuar, quiero señalar que si tu análisis muestra que la propiedad no es una buena inversión - en otras palabras, si el flujo de efectivo neto es muy bajo - entonces es posible que necesites descartar el trato u ofrecer

mucho menos dinero para que cuadren los números. Los números no mienten. Si no te fallaron las matemáticas, entonces las estimaciones a las que llegaste son acertadas. Alejarte de un trato es perfectamente válido, aunque puedas sentir que trabajaste por nada. Sin embargo, recuerda que cada paso en este proceso es una experiencia de aprendizaje; cada ejercicio, cada cálculo, cada recorrido por edificios te hace más inteligente. La próxima vez serás el doble de rápido y tres veces más exhaustivo. Aprender nunca es una pérdida de tiempo.

Yo rechazó casi todos los tratos en este momento crítico. Hago esta afirmación porque la mayoría se emociona tanto con la propiedad y el proceso que se muestran renuentes a decir no al trato. Tardo treinta minutos en hacer el proceso de Cinco Pasos para Evaluar Propiedades si cuento con toda la información necesaria. Uso estos números y mi sentido común me hacen rechazar la oportunidad actual, paso a la siguiente

Si decides que la propiedad aún es buen negocio, entonces descubrirás que tu alto nivel de preparación te pone en una excelente posición para negociar, ya que cuentas con todos los números y todos los datos. Y créeme, los números y datos quitan todas las emociones del proceso. Sin embargo, seamos realistas. Puede haber algo de hostilidad por parte del vendedor, quien cree que la propiedad vale mucho más de lo que refleja la evidencia; esto pasa seguido. No obstante, la diferencia es que llegar armado con números evita que entres a la oficina del vendedor con una oferta arbitrariamente baja. En lugar de eso, llegas con una defensa bien preparada basada en investigación y datos, calculada con fórmulas estándar de la industria y con una oferta realista. El vendedor puede patalear y gritar, pero ambos saben que la oferta que presentas es justa. El vendedor quizá tarde un poco más de tiempo en llegar a esa conclusión.

*Llego la hora de convencer al vendedor
de que venda su propiedad.*

Cuando confías en tus números y decides comprar, llegas a una meta importante. Tu objetivo en esta fase del proceso es "amarrar la propiedad." Con

esto quiero decir que quieres retirar la propiedad del mercado por medio de una carta de intención o, en algunos casos, un contrato de compraventa. Cuando se firma un contrato de compraventa, la propiedad deja de estar disponible para otros posibles compradores. Mientras más rápido ates la propiedad, mejores posibilidades tendrás de cerrar el trato a tu precio. Por eso trato de completar los pasos del capítulo anterior a más tardar los dos días de recibir toda la información. Me ha tomado años hacer que el proceso sea tan eficiente, pero también he ganado varios tratos gracias a nuestra rapidez.

Debes seguir un protocolo estándar para comprar propiedades de inversión, independientemente de si tardas dos días o dos semanas en tomar una decisión. Recuerda, el objetivo es amarrar la propiedad. Necesitas negociar los términos de la venta y, igual de importante, revisar la propiedad y sus operaciones al mayor detalle posible. Al hacerlo podrías descubrir que tu oferta fue demasiado alta o que necesita un ajuste. Otra posibilidad es que sea una oferta apropiada. Si fue una oferta muy baja, déjate guiar por tu ética personal.

Vayamos al protocolo. Todo esto es común para grandes tratos; así suelen darse las compras en muchos estados. Sin embargo, cada estado es diferente, así que consúltalo con tus miembros de equipo - tu abogado y agente inmobiliario. No importa el documento, ya que los puntos de negociación que se trabajan durante este protocolo son los mismos. No te preocupes tanto por el documento - sea una carta de intención o un acuerdo de compraventa estándar de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. Preocúpate más por los puntos de acuerdo en ese documento.

Carta de Intención

Una vez que establezcas el valor usando los cinco pasos del capítulo pasado, estarás listo para redactar una carta de intención o un contrato de compraventa. Prefiero usar una carta de intención estándar para estructurar los puntos de acuerdo con el vendedor antes de pasar a un contrato de compraventa formal. Las cartas de intención me ahorran mucho dinero por honorarios de abogados, ya que los abogados no suelen involucrarse cuando se negocian cartas de intención. Además, el trabajo realizado en este proceso hace que el proceso del

contrato sea más rápido y fluido. La carta de intención contiene tu oferta junto con puntos de acuerdo básicos; por ejemplo, monto del pago inicial, tiempo para realizar la diligencia debida, monto del depósito en garantía y contingencias de (mandamiento).

Hablaremos de las contingencias en un minuto. Sin embargo, ahora puedes ver por qué es buena idea tener un equipo listo desde un inicio. Lo último que quieres hacer en esta fase es empezar a construir relaciones con bancos, compañías de títulos o inversionistas. Quieres que esas relaciones ya estén establecidas; el tiempo es oro. Prepara tu carta de intención lo más rápido posible para acordar los términos básicos del trato y amarrar el edificio. El tiempo no es aliado en mercados con alta demanda, así que procuro mandar este documento al vendedor por correo electrónico.

Las cartas de intención son como una propuesta que mandas al vendedor. Están diseñadas para ser negociadas y el documento original que envías es el punto de partida. El vendedor revisará la oferta y los términos; normalmente hará una contraoferta y ajustará algunos de los términos. Este es un proceso de ida y vuelta, así que no te sorprendas si tardas semanas en cerrar el trato. Es normal.

Recuerda que la propiedad sigue en el mercado incluso si negocias activamente los términos de venta con el vendedor. De hecho, hace poco perdí una propiedad durante la fase de la carta de intención. Ya se imaginaran cómo me sentí. No lo sabíamos, pero el vendedor trabajaba con otro comprador y usó nuestra oferta para aumentar la segunda oferta. El vendedor cerró un contrato de compraventa con él y de inmediato realizó el depósito en garantía. ¡No se siente lindo! Sucede más seguido de lo que crees, pero no quemes puentes por ello. Esta propiedad regresó a nosotros tres meses después cuando el primer comprador no consiguió financiamiento. Cerramos el trato con un depósito.

Puedes encontrar ejemplos de cartas de intención en mi sitio web (www.KenMcElroy.com), los cuales te darán una idea de cómo son estos documentos. Generalmente tu verificas y apruebas las cartas de intención que redacta tu agente inmobiliario. Ten en cuenta que las cartas de intención no suelen ser vinculantes. Sólo es una carta que expresa tu intención de comprar la propiedad, así como los términos de esa compra.

Contrato de Compraventa

Cuando el comprador y el vendedor aceptan los términos con firmas en la carta de intención, se pide al abogado que redacte un acuerdo de compraventa; o bien, puedes usar un formato estándar de alguna agencia conocida. Aquí es donde comunicas todos los detalles de la venta. En otras palabras, enlistas exactamente qué hará cada parte para completar el trato. Puede requerir decenas de hojas y algo de negociación. Los acuerdos de compraventa siempre explican la forma en que el vendedor dará información sobre las operaciones actuales de la propiedad. Indica fechas críticas, incluyendo el momento en que el depósito deja de ser reembolsable, cuando se agota el periodo de diligencia debida y tu fecha de cierre. Puede haber mucha discusión entre los abogados de ambas partes. Sin embargo, esto suele avanzar más rápido que las cartas de intención. Ahí fue donde se acuerda buena parte del trato.

Tendrás que realizar un depósito como muestra de buena fe tan pronto estés listo para firmar el contrato de compraventa, Por lo general es reembolsable en su totalidad hasta que se completa el proceso de diligencia debida y consigues el financiamiento, del cual hablaremos más adelante. Me aseguro de que cada contrato que firmamos tenga algunos términos importantes.

Los términos son los siguientes.

- Precio de compra: ¿Cuál es el precio total?
- Pago de contado: ¿Cuánto necesito poner de contado?
- ¿Cuál es el depósito inicial para abrir el proceso e iniciar tu investigación detallada?
- ¿Quién retiene el depósito del comprador y en qué momento deja de ser reembolsable?
- ¿Cuáles son los plazos de tiempo después de cerrar el trato, sobre todo para contingencias y la transferencia de propiedad?
- ¿Cuáles son los prorrateos para rentas, impuestos, seguro, depósitos de seguridad, etc., los cuales deberían repartirse entre el comprador y el vendedor al momento de la transferencia?

- ¿Cuándo se entregará el informe del título y cuál será su contenido?
- ¿Cuáles son las contingencias financieras, incluyendo conseguir un nuevo préstamo o asumir el préstamo existente?
- ¿Cuáles son los plazos de tiempo para la diligencia debida, incluyendo los recibos de todos los libros y registros, acuerdos de renta, estados operativos, lista de rentas, inventarios de bienes muebles, contratos de servicios, información de servicios, encuesta ALTA*, reportes ambientales, planos de construcción, informes de ingeniería o cualquier valuación reciente? El comprador debe recibir todos estos documentos antes de que empiece el periodo de diligencia debida.
- ¿Cuál es el plazo de tiempo para realizar inspecciones de control de plagas?
- ¿Cuáles son los plazos de tiempo para todas las inspecciones físicas en espacios interiores y exteriores, incluyendo unidades y áreas comunes?
- ¿El vendedor sabe si hay pintura con plomo, moho u otros alérgenos?

*Una encuesta ALTA sirve para revelar los límites y servidumbres reales de tu propiedad.

Insisto: las leyes que gobiernan los contratos de compraventa inmobiliarios varían en cada estado, por lo cual necesitas asesorarte con un abogado calificado. Sin embargo, en estos momentos ya debes contar con uno en tu equipo que conozca tus metas específicas. Trabaja de cerca con tu abogado y agente para asegurarte de recibir todos los objetos prometidos en el acuerdo a tiempo.

Contingencias

Tu abogado podrá asesorarte sobre las contingencias. Las contingencias son disposiciones en un contrato que dan la opción de cancelar el acuerdo en caso de circunstancias imprevistas. Algunos ejemplos de contingencias comunes son las

contingencias de préstamos y las contingencias de diligencia debida. Estas son muy importantes, por lo cual recomiendo que estén en cada contrato de compraventa.

Una contingencia de préstamo establece que la venta depende de que califiques para un financiamiento. Esto te da una salida en caso de que el prestamista se rehúse a financiar el acuerdo. Nunca firmó un contrato sin contingencia de préstamo. Una vez administramos un proyecto inmobiliario en el cual un comprador depositó 200,000 dólares como garantía. Lo hizo sin tener una contingencia de préstamo. No recibió el financiamiento, lo cual le costó 200,000 dólares. Triste desenlace de una historia real.

Las contingencias de diligencia debido son igual de importantes. El texto en un contrato de compraventa establece que el comprador tiene derecho a recibir todos los documentos relacionados con la propiedad. También establece que el comprador puede hacer cualquier pregunta sobre la propiedad, las cuales deben ser respondidas por el vendedor de la forma más acertada y oportuna posible. Como verás en el próximo capítulo, los resultados de la diligencia debida serán el factor decisivo para comprar o rechazar la propiedad. También te ayudan a formular un plan y presupuesto operativo para la propiedad, dos pasos críticos para maximizar tu inversión. Esta cláusula garantiza que recibirás toda la información necesaria.

Firma de Contrato

Cuando el comprador y el vendedor aceptan todos los términos en el contrato, el resultado es un contrato de compraventa listo para firmar y fechar. Este acuerdo es vinculante, y casi siempre se te pedirá hacer un depósito en garantía el día que se firme. Te recuerdo que este depósito es completamente reembolsable. Puedes rechazar el trato hasta que revises y renuncies a contingencias como la diligencia debida y la obtención del préstamo. Hablaremos de eso en el siguiente capítulo.

Aunque el acuerdo sea vinculante, usar el lenguaje correcto te permite rechazar el acuerdo, extender tus fechas o ajustar tu oferta basándote en lo que

encuentres durante la diligencia debida. Hemos anulado algunas ofertas justo por esto. De hecho, una de estas ofertas era de una propiedad por la que habíamos firmado un contrato de compraventa. El ingeniero estructural de nuestro equipo descubrió que el edificio se construyó sobre algo que en Arizona llaman "tierra expansiva" durante el proceso de diligencia debida, Esto significa que la tierra se expande y contrae más de lo normal, lo cual puede causar problemas en los cimientos. Tras saberlo, decidimos investigar más a fondo y encontramos una delgada fisura de veinte pies en la alberca, pequeñas grietas en los cimientos y separaciones en los muros exteriores. Esto indicaba que había problemas mayores que podían ser muy costosos. Sentimos que el riesgo era demasiado grande, así que enviamos una carta al vendedor en la que retractábamos nuestra oferta de compra de conformidad con los términos del acuerdo.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO OCHO

- Visita mi sitio web (www.KcnMcElroy.com) e imprime varios ejemplos de cartas de intención. Familiarízate con las disposiciones y el lenguaje.
- Haz lo mismo con los contratos de compraventa.
- Continúa en busca de propiedades que te interesen para calcular su valuación. Cuando veas un trato con números que funcionan, redacta una carta de intención (o en algunos estados, un contrato de compraventa).

Capítulo Nueve

Diligencia Debida: Caza Huevos de Pascua

La Real Academia Española define “diligente” como “cuidadoso, exacto y activo.” Sin embargo, los sinónimos de la palabra revelan de forma precisa qué se espera durante el periodo de diligencia en las inversiones inmobiliarias. Entre los sinónimos para “diligente” está “conciencioso, exhaustivo, cuidadoso, analítico, atento y meticuloso.” Así es como necesitas comportarte cuando realizas la diligencia debida en una propiedad. Necesitas revisar a consciencia cada documento relacionado con las operaciones de la propiedad. Necesitas realizar recorridos exhaustivos por cada unidad del edificio. Necesitas poner mucha atención a cada detalle. Necesitas reflexionar sobre cómo puedes mejorar la propiedad y recortar gastos. Necesitas estar atento a las tareas y entregarlas a tiempo. Necesitas ser meticuloso con tu evaluación y tus reportes.

Gracias RAE, no lo podría haber dicho mejor. De eso se trata el proceso de diligencia debida. Es el momento para que revises a fondo todo lo relacionado con la propiedad y reportes lo bueno, lo malo y lo feo. Es el momento para hacer una evaluación detallada del costo real para las mejoras, mantenimiento continuo y operaciones. Es tu última oportunidad para asegurarte de que descubriste cada defecto oculto, encontraste cada problema posible y proyectaste las oportunidades de forma realista.

*La meta de la diligencia debida es averiguar
todo lo que se puede saber sobre la propiedad,*

además de generar un plan operativo y un presupuesto con esa información.

En mis años como inversionista inmobiliario he descubierto toda clase de problemas durante la diligencia debida. Encontré de todo en un edificio mientras realizaba un recorrido exhaustivo unidad por unidad: unidades vacantes que se suponía estaban rentadas (listas de rentas falsas); unidades que no podían rentarse porque los aparatos se retiraron para reparar otros departamentos rentados (unidades canibalizadas); una boa constrictora de diez pies abandonada por un residente; un hombre desnudo que vivía en una unidad supuestamente deshabitada; techos tan dañados que se filtraba la luz del sol; un sinnúmero de electrodomésticos faltantes; unidades sin tapetes... de todo.

Te vas a sorprender con este proceso. O, en algunos casos, no te sorprenderás. Te sorprendas o no, podrás descansar mucho mejor después de terminar todo el proceso y saber que conoces todo sobre la propiedad que vas a comprar. ¡Te encantará esa cláusula en el contrato de compraventa, la que dice que todas las unidades deben estar listas para rentarse al cierre de la venta!

Probablemente crees que hay miles de cosas que revisar en la propiedad. Tardarías un año en llevarlo a cabo. Tienes razón: hay muchas cosas que ver y evaluar, pero te equivocas con los tiempos. La mala noticia es que no tienes un año para completar la diligencia debida. El plazo típico es de unos treinta días. "¿Que qué? ¡Es imposible!" Yo creía lo mismo, pero después recordé que tengo un equipo capaz de hacer el proceso de diligencia debida mucho más fácil, manejable y divertido.

Yo me divierto con la diligencia debida. Supongo que es por el elemento sorpresa, encontrar lo inesperado - tanto bueno como malo. Es como cazar huevos de Pascua; ahora que lo pienso, también me gustaba hacer eso de niño. Nunca sabes qué vas a encontrar. Sin embargo, yo llegué a la diligencia debida con mucho más que una canasta de Pascua. Tengo mucha fe en que puedo reparar cualquier problema porque siempre reviso todo durante la valuación inicial de la propiedad. También me reconforta saber que cualquier reparación que me costaría dinero es un punto de negociación final antes de cerrar la venta.

Así es: si descubres que la propiedad necesita cualquier tipo de reparación importante - sea un techo nuevo, pintura exterior, electrodomésticos nuevos, exterminación de termitas, retiro de boas u hombres desnudos - puedes obtener estimaciones e incluir los costos en la valuación final de tu precio de compra. ¡Es como encontrar el huevo de oro!

Diligencia Debida: Lista de Verificación

Como mencioné, me he vuelto muy buena para la diligencia debida. Lo he visto todo. Nuestra lista de diligencia debida es una compilación de 20 años de experiencia. Pasamos años creyendo que teníamos todo en la lista, pero encontrábamos una propiedad que nos lanzaba una curva. La lista se ha mantenido sin cambios en el último año. Finalmente sentimos que está completa.

La Lista de Diligencia Debida

Auditoria de Documentos

Propósito: Verificar el cálculo del ingreso potencial actual.

Busca:

- Acuerdos de renta firmados por cada unidad para asegurarte de tener contratos vinculantes.
- Tasas de renta mensuales de la lista de rentas que concuerden con los números usados en tu oferta.
- Depósitos de seguridad que coincidan con los montos reportados por el agente de custodia. Le pertenecen a los inquilinos, así que se transfieren a los nuevos dueños.
- La calidad de los inquilinos en cada unidad. ¿Pagan a tiempo? ¿Crean problemas con otros inquilinos? ¿Se ha revisado el historial crediticio y criminal a cada uno de los inquilinos?

Inspección de Interiores

Propósito: Ayudarte a aprender sobre la integridad física de la propiedad, tener una idea de la calidad de los inquilinos y ayudarte a entender la fuente de ingreso futuro si decides comprar la propiedad. Determinarás la condición actual de los bienes muebles y tendrás una idea de la magnitud de las reparaciones importantes.

Busca:

- Pistas sobre los estilos de vida de los inquilinos actuales. Lo he visto todo, desde tráfico importante de drogas hasta personas que viven en la miseria. Reflexiona sobre todo lo que veas. Un residente que vive sin muebles, duerme en el piso y guarda sus cosas en una bolsa de basura podría ser una vacante futura.

- Muebles, electrodomésticos u objetos faltantes o a punto de finalizar su vida útil. Haz una lista de todos los electrodomésticos, tapetes, pisos de vinilo y gabinetes que entren en estas categorías.
- Daños importantes por agua, fuego o inquilinos al interior y exterior del edificio.
- Señales claras de problemas de plagas en cada unidad. Documenta cualquier necesidad de contratar control de plagas.

Revisiones de Agencias Gubernamentales

Propósito: Determinar si la propiedad cumple con los estándares del gobierno.

Busca:

- Violaciones al código de incendios. Invito al departamento de bomberos local para que realicen una inspección. La inspección de nuestro proyecto en Portland reveló que el sistema viejo de rociadores necesitaba reparación. Ni siquiera los dueños actuales sabían de ello.
- Problemas de permisos pendientes. ¿Se han hecho remodelaciones, albercas o cosas por el estilo sin los permisos correctos?
- Preocupaciones ambientales como asbestos, moho, pintura con plomo o radón.
- Problemas administrativos actuales como violaciones de zonificación o invasión a propiedad ajena.

Revisión de Acuerdo de Servicio

Propósito: Determinar los compromisos de servicio del dueño actual y buscar formas de mejorarlos en caso de que se transfieran durante el cambio de propiedad.

Busca:

- Acuerdos de servicio a piscina.
- Acuerdos de servicio a calefacción, refrigeración y aire acondicionado.
- Contratos de paisajismo.
- Contratos de servicio a lavadoras tragamonedas.
- Contratos de cable y alarma.
- Contratos de estacionamiento.
- Contratos publicitarios.

Inspección de Exteriores

Propósito: Evaluar todos los componentes externos de la propiedad y determinar qué pudiera necesitar reparación o reemplazo.

Busca:

- Problemas de techo, incluyendo señales de fuga, desgaste o falta de mantenimiento.
- El estado de los sistemas de calefacción, ventilación y refrigeración, así como registros de servicio y mantenimiento del equipo. ¿Cuál es el historial de reparaciones y la edad de cada pieza del equipo?
- Cableado eléctrico que no cumpla con los códigos actuales.
- Plomería vieja, corroída o con fugas; también revisa el tipo de plomería. Cada tipo de tubería (cobre, PVC o galvanizado) tiene problemas específicos.
- El estado de la pintura y acabados exteriores.
- El estado de las entradas y estacionamientos. ¿Están agrietadas y llenas de baches? ¿Qué reparaciones son necesarias?
- Problemas de jardinería, incluyendo sistemas de irrigación y aspersión rotos; árboles grandes que necesitan ser podados; y crecimiento de raíces que agrietan banqueta o causan problemas de cimentación.

El propósito de todo este proceso de inspección es poner un costo estimado a cada cosa en la lista. No sólo por ponerle un precio, sino para llegar con un número total que podemos llevar y discutir con el vendedor. ¿Qué si la propiedad no cumple con el código de incendios? ¿Qué si hay problemas ambientales? ¿Qué si es obvio que tres de las ocho unidades necesitan tapicería nueva? En muchos casos, llevar estos problemas al vendedor hace que se arreglen antes de cerrar la venta. Esto te ahorra dinero - en algunos casos, mucho dinero.

Libros y Registros

Es importante saber todo sobre la condición física de la propiedad, pero también es absolutamente necesario que investigues a fondo sus operaciones. Esto significa revisar los libros y registros. También es el momento de empezar a juntar información para tu presupuesto operativo dando categorías al ingreso y los gastos. Estas son las cosas que reviso a profundidad:

- Veinticuatro meses de estados de ingresos y gastos. Este es el momento de tomar notas para el presupuesto operativo, eliminar todos los gastos extraordinarios o ciclos importantes de rentas bajas. Discute estos puntos con tu vendedor o agentes antes de que termine el periodo de diligencia debida. Por supuesto que quieres cumplir con tus plazos. El estado de la pintura y acabados exteriores.
- Todos los acuerdos de servicios: Reviso los acuerdos con cláusulas de rescisión mayores a treinta días. Verifico que estos costos aparezcan en el presupuesto operativo si son un servicio necesario. También comprueba que no falten algunos servicios (y de ser así, señalar cuáles). Evalúo a la empresa que administra la propiedad y determino si se quedan o se van. Reviso la efectividad de todos los acuerdos publicitarios. Vale la pena revisar todos estos contratos porque podrías estar amarrados a ellos. Si hay un contrato que no quieres asumir, necesitas decirlo antes de completar la diligencia debida.
- Lista de rentas actual: Aquí es donde verifico el ingreso actual, el ingreso actual potencial y el ingreso potencial futuro, centavo a centavo. Revisa

cuidadosamente cada unidad que aparezca por debajo de la renta del mercado. Este es tu huevo de oro, tu tarjeta "Avanza a Boardwalk" que incrementará tu flujo de efectivo después de comprar la propiedad. Toma notas detalladas para tu plan administrativo y tu presupuesto operativo.

- Cuentas de servicios públicos: Aquí verifico todos los servicios. Habla a las compañías de servicios y obtén el historial operativo de los últimos doce meses para cada cuenta. Pregunta por los aumentos del siguiente año. Por último, inserta las nuevas cifras en tu presupuesto.
- Información de nóminas: En el caso de propiedades grandes, reviso quién trabaja en la propiedad y cuánto se le paga, sobre todo si quiere que se queden a trabajar conmigo o con la empresa administradora. Trata a estas personas como empleados nuevos. Asegúrate de averiguar cuántas vacaciones tienen acumuladas. También revisamos el historial criminal y crediticio de nuevos empleados. Por último, les hacemos un examen de drogas antes de contratarlos.

El proceso de diligencia debida es un momento emocionante para mí. Claro, salen historias muy buenas de lo visto, pero lo más importante es saber que todo lo que encuentre será documentado y presentado en la siguiente ronda de negociaciones con el vendedor. El documento de diligencia debida es mi boleta de calificaciones para evaluar qué tan bien estimé los números durante los Cinco Pasos para Evaluar Propiedades. En muchos casos, los problemas que encuentro durante la diligencia debida reducen el precio de la propiedad o, mejor aún, se arreglan antes de realizar el depósito.

Esta clase de información solamente puede ayudarte a ser más exitoso con cualquier propiedad que compres - sea esta u otra propiedad futura. Así fue como encontramos una nueva empresa de paisajismo. Recibimos y evaluamos un contrato de jardinería mensual. Los jardines se veían geniales y me sorprendió ver costaba menos de lo que pagaba por otras propiedades. ¡De hecho era menor a lo que presupuesté para este proyecto! Este hallazgo me ahorra miles de dólares porque esta compañía de paisajismo ahora se trabaja en todas nuestras propiedades.

Soy feliz sin importar si encuentro una joya oculta como la compañía de

jardinería desconocida o verrugas enterradas que de no ser vistas hubieran reducido mi flujo de efectivo. Soy feliz porque siempre es bueno encontrar nuevas fuentes de ingreso; soy feliz porque revelar cualquier problema en este momento me da más elementos para negociar. Lo único que me asusta son las cosas que no encuentro durante la diligencia debida.

Cerrar una venta te ata a todos los problemas ocultos. Pueden costarte mucho. Imagina no revisar el drenaje de la propiedad para descubrir, tras una gran tormenta, que se filtraron aguas negras a uno o más de tus departamentos. No te rías, esto le pasó a un amigo en Maui. El costo de limpiar el daño y corregir el problema de drenaje fue enorme. (Fue un asunto muy negro). Por eso es que, como podrás imaginar, soy muy meticuloso durante la diligencia debida. Tú también deberías serlo.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO NUEVE

- . Revisa la Lista de Diligencia Debida y sácale copias para usarla como guía al inspeccionar propiedades.
- . Pide a los miembros de tu equipo que te ayuden a inspeccionar y a asegurarte de cumplir con los plazos de la diligencia debida.
- . Busca y toma notas de los huevos de oro - oportunidades de gestión que encuentres al revisar la propiedad y analizar los libros.
- . Clasifica las partidas de ingresos y gastos conforme las descubras para desarrollar tu presupuesto operativo.
- . No pierdas la calma cuando encuentres problemas. Recuerda, encontrarlos durante la diligencia debida significa que no pagarás para solucionarlo.
- . Mantente atento y respeta las fechas críticas en el contrato.

Capítulo Diez

Dale sentido a todo

Ahora que tenemos la información, ¿cómo le das sentido a todo? ¿qué debes buscar? Quizá sientas que acabas de unirte a la industria de la investigación en lugar de la industria de la inversión inmobiliaria. Llegará un punto en el que querrás salir del modo de análisis y decir “Muéstrame el dinero.”

Este capítulo te enseñará a dar sentido a toda esa información. También , te mostraré cómo ponerla en un formato que te permita ver exactamente dónde hay y no hay oportunidades de generar dinero. Recuerda que aún sigues enfocado en la diligencia debida. Si no encuentras oportunidades para generar dinero, todavía hay tiempo para renegociar el precio de compra o rechazar por completo el trato en caso de que los números no dejen una ganancia en tu bolsillo.

En las siguientes secciones te mostraré cómo formular un plan administrativo y un presupuesto operativo para la propiedad de forma simultánea. En realidad van de la mano. El plan administrativo definirá las estrategias clave que usarás para recortar gastos, aumentar ingresos o hacer ambas. El presupuesto operativo pone números a esas estrategias y te ayuda a cuantificar su impacto.

Aquí es donde me pregunto cómo administraré la propiedad cuando sea mía. Prefiero desarrollar algunos escenarios hipotéticos antes de cerrar la venta que vivir escenarios “si hubiera:” “Si hubiera desarrollado un presupuesto operativo.

Si me hubiera molestado en contratar un administrador de propiedades para ayudarme a evaluar el costo de mantenimiento” Si hubiera, si hubiera. La meta de este capítulo es asegurarse de que nunca digas “si hubiera”.

¿Por Qué Hacerlo Solo?

Este es un momento crítico. Querrás llamar a tu equipo para que te ayuden o incluso den opiniones acerca de toda la información. Suelo llamar a mi contador fiscal, a mi experto en administración de propiedades, a mi agente de seguros, a mis contratistas y a cualquier otra persona que pudiera necesitar para realizar una evaluación exhaustiva.

No hace mucho realizábamos la diligencia debida en una propiedad ubicada en Tucson, Arizona que necesitaba muchas reparaciones. No tenía forma de estimar los costos de reparación por mi cuenta, ya que no tenía la experiencia necesaria. Hablé a mi contratista para que inspeccionara el sitio y me dijera cuánto costaría arreglar el lugar. Me dio un estimado de 700,000 dólares, el cual compartimos con el vendedor.

Desafortunadamente, la propiedad en Tucson se había descuidado mucho y al vendedor, en este caso el banco, no le interesaba hacer las reparaciones necesarias. Decidimos no comprar la propiedad y avanzamos hacia la siguiente oportunidad. Aunque no pudimos cerrar el trato, la información se compartió abiertamente. Eso es poder. Aquí no hay tácticas de fuerza, sólo realidad. La realidad era que no iba a comprar una propiedad a mi precio de oferta inicial sabiendo que necesitaba 700,000 dólares en reparaciones.

El Plan de la Propiedad - Agregar Valor

Ojalá la evaluación de propiedad fuera tan fácil como encontrar 700,000 dólares en reparaciones pendientes y decir “Sr. Vendedor, queremos restar 700,000 dólares a su precio de venta. Tómelo o déjelo.” No es tan simple.

En el caso de la propiedad en Tucson, vimos esos 700,000 dólares en reparaciones pendientes como parte de un todo. Ese todo se llama plan de la propiedad.

Llegaras mucho más rápido a tus metas financieras si puedes encontrar propiedades con desempeño bajo para darle la vuelta con una buena gestión. Como probablemente ya sabes, una buena gestión significa reducir gastos y subir ingreso. Así es como aumentar el valor de tu inversión. Espero que durante tu evaluación y diligencia debida encontrarás algunas formas específicas de aumentar el flujo de efectivo de la propiedad. Te hago algunas preguntas de reflexión:

- Mientras caminabas por la propiedad, ¿diste vuelta a la esquina, preguntaste por la zona de lavandería y te dijeron que no habían lavadoras?
- ¿Entraste a una de las unidades, encontraste una vista increíble de la montaña y después viste en la lista de rentas que no se cobraba extra por esta unidad?
- Durante el proceso de inscripción, ¿encontraste una cancha de tenis abandonada que sería un lugar ideal para construir seis unidades de renta o cocheras?

¿Has pensado en invertir 20,000 dólares para instalar portones de acceso, los cuales aumentan el valor percibido de la propiedad y te permiten cobrar de 10 a 15 dólares más por unidad al mes?

Entiendes mi punto. Mi misma propiedad debe mostrarte el dinero. Si no ves oportunidades de aumentar el ingreso a la vuelta de casi cada esquina, entonces no ves bien - o quizá no haya muchas. Si es lo segundo, puede ser mejor que consideres otra propiedad.

Los miembros de tu equipo deberían ser parte activa de tu misión: encontrar oportunidades para generar ingresos o ahorrar gastos. Ellos verán cosas que tu no. Te equivocas bastante si crees que no hay creatividad en este negocio. Me divierto mucho cuando recorro propiedades y exploro posibilidades con mi equipo. Recuerda, así se gana dinero - cuando tú y tu equipo ven y aprovechan

cosas ignoradas por otros.

Tu trabajo en este momento es preguntarte “¿qué si...?” Cada que hagas esa pregunta, introduce los números al presupuesto y observa cuál es el resultado final. Estos son algunos “que sí” que deberías preguntarte sobre las propiedades que evalúas:

- ¿Qué si aumento las rentas?
 - ♦ ¿Tendré más vacantes?
 - ♦ ¿Qué tan rápido puedo rentar la unidad si alguien se muda?
 - ♦ ¿Puedo probarlo en unidades vacantes antes de aumentar la renta a los inquilinos actuales?
 - ♦ ¿Cuál es la renta promedio en la zona? ¿Mis rentas se alinean -con las del mercado?
- ¿Qué si necesito atraer a nuevos inquilinos?
 - ♦ ¿Tengo un sistema de captación?
 - ♦ Si todas las unidades están ocupadas, ¿tengo una lista de espera?
 - ♦ ¿Me entero de las tasas de desocupación y concesiones en la zona de forma regular porque hablo con mi equipo y vigilo a mis competidores?
 - ♦ ¿Vale la pena gastar en esa publicidad del periódico? ¿Hace que mi teléfono suene y que rente mis unidades?
 - ♦ ¿Cuál es el costo de publicidad por unidad rentada?
- ¿Qué si pienso respetar el contrato de alquiler?
 - ♦ ¿Generará más ingreso por pagos atrasados, cargos por falta de fondos, tarifas de estacionamiento, de agua y de alcantarillado?
 - ♦ Si hago esto, ¿qué significa en términos financieros?
 - ♦ ¿Tendré más vacantes?
- ¿Qué si cobro extra por la ubicación, instalo portones de acceso o pongo una zona de juegos para los niños?
 - ♦ ¿Pagarían por eso los inquilinos?
 - ♦ ¿Qué otras cosas estarían dispuestos a pagar los inquilinos?
 - ♦ ¿La inversión se pagará sola dentro de veinticuatro meses?

- ¿Qué si reemplazo un objeto en vez de repararlo?
 - ♦ ¿Cuánto más obtendré de renta?
- ¿Qué si licito mi cuidado de jardines, mantenimiento y reparaciones?
 - ♦ ¿Ahorraría dinero?
- ¿Que si licito mi seguro con algunas compañías de seguros?
 - ♦ ¿Ahorraría dinero?
- ¿Qué si instalara iluminación de bajo consumo?
 - ♦ ¿Cuánto costaría?
 - ♦ ¿Cuánto dinero ahorraría en mi cuenta de luz?
 - ♦ ¿Vale la pena desembolsar efectivo por ese retorno sobre inversión?
- ¿Qué si contrato a mi propio personal de mantenimiento para que se encarguen del día a día?
 - ♦ ¿Cuántas reparaciones puede realizar mi encargado de mantenimiento?
 - ♦ ¿Qué tan seguido pago a servicios externos para que hagan mantenimiento de rutina?
 - ♦ ¿Qué puedo hacer a nivel personal para ahorrar dinero? ¿Administrar la propiedad, paisajismo, contabilidad, pintar o limpiar unidades cuando son desalojadas/antes de que entre otro inquilino?
 - ♦ ¿Conozco tan bien mi propiedad que soy capaz de detectar, reconocer, alertar o investigar gastos inusuales?

Como podrás ver, hay muchas formas de aumentar ingresos y reducir gastos. Sólo necesitas ver la propiedad y detectar las oportunidades, entender las necesidades de los inquilinos y encontrar soluciones creativas.

Caso de Estudio y Registros

Mi socio y yo recientemente compramos una propiedad de 182 unidades ubicada en Sun City, Arizona, una comunidad con restricción de edad de 55 años o

mayores. Se construyó en 1996 y estaba en excelentes condiciones. Le pertenecía a alguien en la ciudad de Nueva York y era su única propiedad en Arizona. Tras correr los números, calculamos que la propiedad valía alrededor de 9 millones de dólares basándonos en las cifras de operación reales de los últimos dos años. La propiedad nunca estuvo a la venta.

Cerramos el trato por 9 millones de dólares y empezamos el proceso de diligencia debida. Revisamos nuestro presupuesto operativo para operaciones futuras a la vez que desarrollan el plan de la propiedad. Nuestra investigación reveló tres áreas principales que podían administrarse mejor con nuevos dueños:

1. Transporte: Nuestros inquilinos querían algún tipo de transporte colectivo.
2. Ubicación de departamentos: A los adultos mayores no les gustaba subir las escaleras, por lo cual no se rentaban las unidades de arriba.
3. Cable y alarma: La propiedad tenía un contrato general para el cable y las alarmas.

Tras investigar los alrededores, descubrimos que nuestra comunidad era una de las pocas que carecían de camioneta para transportar inquilinos ida y vuelta a sus citas y eventos especiales. Notamos que nuestra competencia tenía servicio de transporte y tasas de ocupación mucho más altas, ya que el servicio de transporte atrajo a adultos mayores que no querían manejar. Usamos esa información para presupuestar 54,000 dólares en nuestras proyecciones operativas. Con eso compramos una camioneta para 21 personas. Hemos sido dueños de la propiedad el tiempo suficiente para decirte que invertir en esa camioneta aumenta nuestras rentas, tasa de ocupación, flujo de efectivo y, en última instancia, el valor de la propiedad.

La segunda acción que tomamos fue una respuesta a tres temas de nuestro plan relacionados con el precio. Lira claro que nuestros inquilinos valoraban más los departamentos en el primer piso que los del segundo piso, así que ajustamos los precios. Cobramos una renta un poco más alta por las unidades en el primer piso. Con el tiempo pudimos cobrar 75 dólares más por los departamentos de abajo que por los de arriba. También subimos la renta de unidades que tenían ubicaciones o vistas excepcionalmente buenas. Esto elevó nuestro flujo de efectivo en más de 6,000 dólares...; y siguen rentados todos los departamentos

del primer piso!

Finalmente, nuestra respuesta al punto tres de nuestro plan fue renegociar los contratos colectivos de cable y alarma. Juntar ambos contratos revelaba que los servicios costaban 21 dólares mensuales por cada uno de los 182 departamentos, tuvieran o no inquilinos. Esto nos ahorró 3,822 dólares al mes. Mejor aún, a los inquilinos les gustó el nuevo acuerdo. Era la primera vez que podían elegir el plan de cable que querían en lugar de estar atados al plan que negoció un dueño ausente hace ocho años. Sucedió lo mismo con el servicio de alarma.

Ya sé lo que piensas: "Vaya, debe ser increíble tener todo ese ingreso extra cada mes sólo por ejecutar un plan." Y tienes razón, es increíble. Sin embargo, tener buenas operaciones nos da un beneficio más. Recuerda lo que dije al principio del libro: El valor de una propiedad con unidades en renta depende de sus operaciones. Bueno, aumentar el ingreso operativo funcionó tal como lo planeamos: la propiedad se valuó en 11.3 millones de dólares, más de 2 millones de dólares por encima de lo que pagamos por la propiedad hace un año. Este es el poder de planear tu éxito y de usar una buena compañía administradora de propiedades; una empresa que identifique nuevas formas de aumentar el ingreso operativo neto y que tenga la experiencia para hacer que las cosas sucedan. Esto a su vez aumenta el valor de la propiedad y aumenta el rendimiento de los inversionistas.

No se puede exagerar la importancia de tener el plan de tu propiedad por escrito y luego trabajar de acuerdo al plan. No es un documento complicado. No hay necesidad de ponerlo en una carpeta grande de tres argollas. Como puedes ver, el plan de la propiedad que generó miles de dólares en ingreso operativo y millones de dólares sobre el valor de la propiedad fue un plan simple con tres puntos.

El plan de tu propiedad no es más que tu meta para la propiedad. Al inicio de este libro mencioné que debías compartir tu meta personal con toda persona que vieras o conocieras; pues bien, necesitas hacer lo mismo con tu plan. Deberías comunicar la meta que tienes para la propiedad con tus administradores, inversionistas y, quizá sobre todo, a ti mismo.

Hasta ahora hemos trabajado mucho para encontrar todas las

oportunidades y todos los gastos ocultos. Tenemos excelentes ideas que podemos incluir en el plan de nuestra propiedad. Sin embargo, y a pesar de todo este trabajo, sólo contamos con palabras en una hoja. Necesitamos saltar al lado numérico de las cosas. Respira profundo, deja atrás tus fobias universitarias de contabilidad y empecemos con esto.

El Presupuesto Operativo

Esto suena mucho más complicado de lo que es. En el Capítulo Siete te enseñé a leer la proyección del vendedor y realizar una oferta. Los pasos para el presupuesto son muy parecidos. Calculas el ingreso de la propiedad usando toda la información obtenida del estado de resultados, sondeo de rentas, lista de rentas y estado operativo. Después revisas los gastos basándote en los gastos actuales y proyectados que obtuviste durante el proceso de diligencia debida.

Primero veremos el ingreso y revisaremos algunos de nuestros conceptos bajo una nueva luz.

INGRESO POTENCIAL ACTUAL

La fuente principal de ingreso en casi todas las propiedades suele ser la renta de los inquilinos. Ese es el ingreso potencial actual de la propiedad. Por eso quieres que tus cifras de rentas sean lo más acertadas posible con base en la información disponible. La forma más fácil de conseguir esta información es pedir la lista o el calendario de rentas para saber cuánto paga cada inquilino, poner las unidades en orden numérico y sumar los montos de renta. Otra forma de hacerlo es revisar cada contrato de arrendamiento, escribir la renta que paga cada inquilino y señalar las unidades vacantes. Es buena idea hacer esto sólo para asegurarte de que todos los inquilinos en la lista tienen contratos de renta.

Tu hoja de cálculo debe parecerse a la siguiente cuando completes tu análisis.

<i>n de Unidades</i>	<i>Tipo de</i>	<i>Tamaño</i>	<i>Renta</i>	<i>Inquilino</i>
Unidad 1	1 recámara	650	\$410	Kiyosaki
Unidad 2	1 recámara	650	\$410	Hopkins
Unidad 3	1 recámara	650	\$410	Beckel
Unidad 4	1 recámara	650	\$430	VACANTE
Unidad 5	1 recámara	650	\$425	McCallister
Unidad 6	1 recámara	650	\$420	Flanagan
Unidad 7	2 recámaras	750	\$490	McElroy
Unidad 8	2 recámaras	750	\$470	Stullick
Total		5,400	\$3,492	

* ft^2 = pies cuadrados.

El ingreso actual potencial en esta lista de rentas - *incluyendo la unidad vacante* — es de 3,492 dólares al mes. Usa este número como tu ingreso potencial actual en tu presupuesto.

OTRAS OPORTUNIDADES DE INGRESO

La mayoría de las propiedades tienen otras oportunidades de ingresos. También debes contemplarlas en tu presupuesto. Los ejemplos más comunes de otros ingresos para tu presupuesto son:

- Ingreso de lavandería.
- Ingreso de estacionamiento.
- Ingreso de agua y drenaje
- Pagos tardíos.
- Cargos por fondos insuficientes.
- Ingreso de cable.
- Ingreso de Internet.
- Ingreso de teléfono.

Los estados operativos y los asientos de cada inquilino en el libro mayor te darán una idea de qué ingresos adicionales existen en la propiedad. Alguien tiene que depositar este dinero en la cuenta bancaria, así que debe haber alguna evidencia en papel.

A veces es difícil conseguir esta información del vendedor. No todos son buenos contadores. Si este es el caso con la propiedad que compras, entonces tendrás que recrear los registros con los datos disponibles. Por ejemplo, si hay un cuarto con lavadoras y secadoras tragamonedas pero no aparece ese ingreso en el estado de resultados, necesitas ir directamente con la compañía que da servicio a esas maquinas y recoge las monedas para saber cuánto deberías de ingreso mensual.

Encontrar otras fuentes de ingreso puede tomar tiempo. Kim Kiyosaki me dijo hace poco que estaba comprando una propiedad a un vendedor cuyos libros mostraban que llevaba cuatro años sin recibir pago de la compañía a cargo de las lavadoras. Las lavadoras y secadoras estaban ahí. La gente las usaba. Puedes estar seguro de que se investigó este asunto durante la diligencia debida. Se puso una cifra de ingreso realista en el presupuesto operativo antes de que Kim comprara la propiedad.

Este es el proceso de descubrir e introducir tus oportunidades de ingreso en tu hoja de cálculo. Cada oportunidad debería tener su propia línea. Cuando agotas todas las oportunidades de ingreso actuales, introduces líneas para cualquier oportunidad de ingreso nueva que puedes incorporar cuando adquieres la propiedad. Resolvimos el ingreso tal como hicimos al valuar la propiedad; ahora toca revisar los gastos.

Gastos

Crearás una línea nueva en tu hoja de cálculo para cada gasto, tal como hiciste con cada oportunidad de ingreso. En las siguientes secciones enlistaré y describiré casi todos los gastos más comunes que encontrarás en tu nueva propiedad.

NÓMINA

La nómina incluye los salarios y sueldos que pagas a tu personal o a ti mismo. Un

equipo administrativo típico, dependiendo del tamaño de la propiedad, puede incluir a varias personas. Primero están los administradores in situ y los agentes de arrendamiento. Después está el personal de limpieza que te ayuda a desalojar unidades y dar mantenimiento a las arcas comunes. También está el personal de mantenimiento que hace reparaciones menores a los edificios y terrenos. De nuevo, el administrador de propiedades experto en tu equipo puede decirte cuánta administración y mantenimiento necesitaras, así como clase de costos en que incurrirás. Además de tu sueldo y el de tu personal - si es que tienes - querrás incluir los impuestos estatales y federales, las compensaciones laborales, seguros médicos, seguros dentales y cualquier contribución a un plan de retiro.

ADMINISTRATIVO

Los costos administrativos incluyen los honorarios que pagas por servicios profesionales especiales; por ejemplo, un abogado que te ayuda a establecer alianzas y te apoya con desalojos. Los contadores pueden ayudar a administrar cuentas por cobrar y cuentas por pagar, así como guiarte en materia de leyes y declaraciones fiscales. Un contador te será de gran ayuda si planeas administrar la propiedad por tu cuenta. Además de estos servicios profesionales, los gastos administrativos también incluyen todo lo que haces para que opere la propiedad a diario. Esto incluye desde notas Post-it y estampas de correo hasta chequeos criminales y crediticios.

MARKETING Y PUBLICIDAD

Si pides al dueño de la propiedad que te muestre los gastos de publicidad, podrías recibir información útil o inútil. En lugar de eso, mejor pide al representante de la compañía de publicidad que estime cuanto costana promocionar la propiedad. Ellos sabrán todo acerca de las opciones y costos de publicidad, además de que tendrá una buena idea qué tan competido está el mercado. Tú también debes saberlo, pero la compañía administradora convertirá esas abstracciones en un presupuesto de publicidad. A mayor

competencia en tu mercado, mayor inversión necesaria para llamar la atención. Eso cuesta más dinero.

COSTOS DE GESTIÓN

Esos costos de gestión incluyen los honorarios que pagas a una compañía de administración profesional o los salarios y sueldos que pagas a tu personal o a ti mismo. De nuevo, cuando te juntes con el representante de tu administrador inmobiliario, pregúntale cuánto pagarás en honorarios por administración, qué costos de mantenimiento puedes esperar y la naturaleza de esos gastos.

COSTOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

Los gastos de reparación y mantenimiento variarán dependiendo de tu tasa de desocupación o cuántas entradas y salidas tienes en un año determinado. Otros factores que afectan los costos de reparación y mantenimiento son el perfil de tus inquilinos, la condición de la propiedad y la capacidad de respuesta de tu administrador a las solicitudes de reparación de inquilinos. Si cuidas bien tu propiedad, gastarás menos a largo plazo en cosas como limpieza de tapetes, pintado de interiores, reparación de electrodomésticos y reparación de calefacción y aire acondicionado. Los servicios de jardinería, servicios y suministros de la piscina y el control de plagas también entran en esta categoría.

IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

Hay dos clases de impuestos sobre la propiedad: los impuestos sobre bienes inmuebles - es decir, los impuestos sobre la propiedad en sí - y los impuestos sobre bienes muebles, que son impuestos por todo lo que hay en la propiedad como refrigeradores, estufas, lavavajillas y otros electrodomésticos. Hay dos formas de conseguir estos números. Generalmente aparecen en los reportes financieros que reciben del dueño; tu otra opción es conseguirlos en la oficina del asesor fiscal. Algo que debes saber sobre los impuestos es que suelen subir

después de que compres la propiedad, ya que los asesores usan el nuevo precio de compra como el valor estimado de la propiedad. Mira, ¡otra buena razón para no pagar de más por una propiedad! Por eso es conveniente inflar los costos por impuestos sobre la propiedad en tu análisis. El asesor fiscal especializado en bienes raíces de tu equipo puede indicarte cuánto subir esos costos fiscales.

SEGURO

Este es un rubro de gasto importante y crítico. ¿Por qué? Primero, porque los seguros son caros; y segundo, porque los bancos usualmente te piden tener un seguro listo antes de firmar el préstamo. Es fácil conseguir este número. Sólo habla con varios agentes de seguros para obtener algunas cotizaciones. Necesitas un seguro de propiedad, contingencia y responsabilidad civil. Los deducibles hacen que varíen los costos de tu seguro. Nosotros variamos nuestros deducibles dependiendo de la propiedad. La regla general es asegurarte contra cosas grandes que pueden salir mal. No quieres pagar primas elevadas por cosas pequeñas que puedes cubrir de tu bolsillo. Habla con tu agente de seguros sobre los riesgos de tener deducibles altos y la clase de cobertura más adecuada para tu propiedad.

SERVICIOS

Identifica todos los servicios que se usan en el edificio. Esto puede incluir la electricidad, gas, basura, drenaje, agua, cable y teléfono. Comprueba si el consume se mide de forma individual, lo cual significa que cada unidad rentada tiene su medidor, o si hay un medidor general. Que sea general significa que hay un solo medidor para todo el edificio. El medidor individual es preferible porque los inquilinos pagan sus propias cuentas. Los edificios con medidores individuales representan un gasto menor porque cada inquilino paga sus servicios. Los edificios con medidores generales no dan incentivos a los inquilinos para gastar poco en servicios.

Esta es la razón por la cual me abstengo de comprar propiedad con medidores generales. Pide al dueño que te de los números de la propiedad. Seguramente aparecerán estos números, pero siempre hay que verificarlos. Lo

único que necesitas para verificar estas cifras es la dirección del edificio. Esa es información suficiente para que las empresas de servicios te presenten las cuentas del año anterior. Si no están dispuestas a soltar la información, habla con el dueño y pídele a él o ella que contacte a la compañía del servicio para autorizar la liberación de esa información. Asegúrate de conseguir todas las cuentas. A veces hay diferencias estacionales, especialmente con la calefacción y el aire acondicionado. ¡Evitemos las sorpresas!

REPARACIONES GENERALES

Estas son las reparaciones importantes que se necesitan para mantener o elevar la calidad de la propiedad. Las propiedades que necesitan algo de trabajo suelen ser las mejores oportunidades de compra, pero querrás tener una evaluación realista de cuánto dinero se requerirá para que el lugar sea habitable y se vea bien. Hablo de reparar techos, zonas de estacionamiento, banquetas, entradas, iluminación; también hablo de comprar alfombras, electrodomésticos, calentadores de agua, acondicionadores de aire, etc. Son las mismas cosas que buscarías al comprar una casa - la diferencia es que evalúas a una escala mucho mayor.

Cuando termines de introducir todos los gastos a tu presupuesto operativo, calcula el ingreso y los gastos totales. Resta los gastos de los ingresos y tendrás un buen estimado de tu flujo de efectivo y tu ingreso operativo neto. Si es muy grande, vuelve a correr los números y asegúrate de que tus cálculos sean correctos. Y si es negativo, no te desanimes. Aquí es donde entra la contabilidad creativa. No la clase de contabilidad que te manda a la cárcel por delitos financieros, sino la que te hace reevaluar tu modelo de negocio.

Querrás comparar el presupuesto terminado con el ingreso operativo actual y los gastos de la propiedad para detectar errores u omisiones importantes. Si has hecho todo lo posible por obtener un balance positivo - o, aceptémoslo, por conseguir un número que te haga feliz - y aún así no funciona el trato, quizá quieras consultarlo con tu equipo. Si has agotado sus ideas o las ideas que presentaron fueron demasiado descabelladas, es posible que necesites reducir aún más tu precio de oferta o incluso abandonar la oportunidad. Necesitas un

flujo de efectivo positivo o un flujo de efectivo con el que estés satisfecho. Lo último que quieres es comprar la propiedad y rezar por un milagro. Así no funcionan los milagros. Los golpes de suerte llegan a aquellos que hacen su tarea y se preparan a consciencia para reconocer oportunidades.

Hora de Confrontar

No tiene por que ser difícil, pero eventualmente tendrás que revelar lo que descubriste de la propiedad al vendedor. Necesitas hacerlo antes de que expire el tiempo de diligencia debida o se cierre la compra con todo y fallas.

Todo depende de tu presentación. Puedes atacar y ahogar al vendedor con tus hallazgos, clavar tus pies en la arena y decir, "Tómalo o déjalo." Sin embargo, es mejor tener una conversación diplomática y argumentada que no ataque ni a la propiedad ni al dueño. Es una discusión sobre números, no sobre la integridad y honestidad del comprador y el vendedor. Es una conversación directa sobre los números con toda la información disponible y sin intenciones ocultas.

Hay veces, claro, que el vendedor oculta cosas de forma descarada. No obstante, en la mayoría de los casos el vendedor no tiene ni idea de cuánto dinero se necesita para reparaciones o mantenimiento. Esa fue mi experiencia con el proyecto de Portland. Tú tienes esa información, así que te conviene compartirla de forma profesional, honesta y documentada.

El proceso del plan de la propiedad y tu profesionalismo pueden hacer que no te corran a patadas. Mejor aún, también te ayuda a crear una situación ganar-ganaren la negociación final. No deberías buscar un escenario ganar-perder. Nunca quieres quemar puentes en este negocio. Tu vendedor de hoy puede ser tu comprador mañana o incluso puede dirigirte hacia tu próxima oportunidad. He tenido muchos casos en los que el vendedor en un trato se convirtió en inversionista o nuevamente en vendedor de otro edificio. Nunca olvido que este es un negocio de relaciones.

El siguiente es un breve listado de cosas por las que he tenido que enfrentar a vendedores; es posible que te encuentres en la misma posición.

- Unidades vacantes que aparecen como ocupadas en la lista de rentas.
- Avisos de desalojo o por no reportar vacantes futuras.

- Perfil de inquilinos malo con alto riesgo crediticio, lo cual podría crear vacantes futuras.
- Electrodomésticos, tapetes, etc. faltantes - alguien tiene que pagar por esto.
- Gastos fuertes y necesarios en mantenimiento para que las unidades queden en perfectas condiciones.
- Problemas de control de plagas, incluyendo termitas, escorpiones, cucarachas y palomas.
- Contratos de servicios no cancelables que elevan los gastos en tu presupuesto operativo y afectan tu flujo de efectivo.
- Costos de servicios mucho más altos que el año anterior.
- Pérdida de cobertura que eleva el costo futuro de un seguro.
- Impuesto sobre la propiedad más alto a lo reportado.
- Notificaciones de violaciones por parte de la ciudad.
- Violaciones al código de incendios.
- Problemas ambientales.

Sigue Adelante

El presupuesto operativo es la última prueba de solvencia importante para una propiedad. Si los cálculos operativos del primer año se ven bien y proyectas que ganarás suficiente dinero para lograr tu meta, entonces es momento de dar el paso y convertirte en dueño de la propiedad. Recuerda, probablemente ajustarás un poco tu precio de oferta tras considerar cualquier reparación, mantenimiento, mejoras y otros costos que hayas descubierto durante la diligencia debida. Presenta estos números y su justificación al vendedor. Después cierra el trato.

Nos tomó mucho tiempo pasar por la evaluación inicial del mercado; la búsqueda, selección y evaluación de la propiedad; y finalmente el desarrollo de un presupuesto operativo. Pronto serás el orgulloso dueño de una propiedad de inversión lista para ser rentada. Ahora comienza la emoción de ser dueño. Es

hora de ejecutar tu plan para mejorar la propiedad y maximizar su flujo de efectivo. Ese es el tema del siguiente capítulo.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO DIEZ

. ¿Quieres más ayuda? Visita KenMcElroy.com para encontrar recursos gratuitos: descarga de formatos, reflexiones recientes sobre inversiones y herramientas para ayudarte por cada paso en este capítulo.

Estos recursos se crearon especialmente para ti. Te ayudarán a elevar tus conocimientos y crecer tus inversiones.

Capítulo Once

Ya Eres Dueño...

¿Ahora Qué?

Felicidades! Eres el orgulloso dueño de una propiedad de inversión. Brindarás; hablarás con tu pareja, madre y padre para decirles que tuviste éxito; te sentarás, relajarás... y a los cinco minutos probablemente pensarás, "¿ahora qué?" Al menos, claro, de que tengas un plan. Tú tienes un plan.

Quizá te sorprenda descubrir que jamás he comprado una propiedad sin realizar el proceso que expliqué en capítulos anteriores. Nunca me ha parecido que valga la pena el riesgo de actuar por puro instinto. Hago todo lo posible para tener un apego emocional hacia cualquier propiedad. De hecho, entro a cada negociación asumiendo que no cerraré la venta. Quizá suene pesimismo, sobre todo para los que me conocen como optimista hasta la médula. ¿Por qué esa negatividad?

En realidad no lo veo como negatividad. Veo mi actitud como ser realista. A nadie le gusta trabajar más de lo que necesario, incluyéndome a mí. Además, sé por experiencia - y por cientos de historias de personas que me comparten sus desafíos en los Seminarios Rich Dad - que no hay solución, reparación o estrategia publicitaria que pueda remediar pagar de más por una propiedad. Incluso las mejores prácticas administrativas son insuficientes.

Espero entiendas que el número de tratos que hayas cerrado es irrelevante. Siempre realizo el mismo proceso de valuación, el mismo proceso de contrato, el

mismo proceso de diligencia debida y, quizá lo más importante, el mismo proceso de planeación para la propiedad. No tomo atajos y hasta ahora, toco madera, no he tenido una propiedad con bajo desempeño. Algunos quizá ven lo que hago y dicen, "Seguro le encanta el riesgo." A decir verdad, no considero que lo que hago sea riesgoso. Hacer la tarea ayuda a crear cosas seguras, o lo más cerca que se puede estar a algo seguro. Me ha dado resultados.

A estas alturas ya sabes que no dejo mucho a la suerte. Nunca compraré un complejo departamental sin tener un plan sólido capaz de aumentar ingresos y reducir gastos para maximizar mi flujo de efectivo. Tras todo el trabajo realizado hasta el momento, debes tener buenas ideas en tu plan para administrar tu edificio. Excelente. Ahora llegó el momento de poner esas ideas a trabajar. Esto no es un simulacro. Repito. Esto no es un simulacro.

Continúa

Sigue adelante. Esas palabras se convertirán en nuestro mantra para este capítulo, ya que en las siguientes páginas te mostraré cómo administrar la propiedad. Antes de creer que hablaremos de limpiar tapetes y podar árboles, permíteme aclarar que administrar una propiedad significa seguir el plan de tu propiedad y respetar tu presupuesto operativo. Administrar la propiedad se trata de maximizar tu flujo de efectivo.

Es posible que ya hayas decidido administrarla propiedad por tu cuenta o contratar una compañía de administración inmobiliaria. Conozco a varias personas en ambos bandos y todos dicen lo mismo. Simplemente es cuestión de decidir cómo quieres ^{AI}usar tu tiempo. Sé de un dueño de propiedades que es increíblemente exitoso. Tiene casas vacaciones en algunos de los lugares más hermosos del planeta. Tiene edificios de departamentos que administramos, pero él se encarga de pintar todo. Claro que ahorra mucho dinero, pero no lo hace por eso. Creo que es la parce de la administración que realmente disfruta.

Descripción de Puesto: Administrador de Propiedades

Independientemente de si decides contratar a un administrador o trabajar por tu

cuenta, asegúrate de saber lo siguiente: si trabajas solo, entiende qué clase de empleo acabas de crearte para ti; si contratas, entiende qué debes esperar de la empresa administradora. Ve este capítulo como lo que buscas de una empresa administradora de propiedades o lo que esperas de tu trabajo como administrador inmobiliario.

La clave para tener una buena administración inmobiliaria y ser un buen administrador de propiedades tiene que ver con los sistemas. Sistemas para manejar publicidad y marketing, rentas, problemas de inquilinos, contratación de vendedores externos, licitación de servicios, reportes, emergencias, solicitudes de mantenimiento, cobro de rentas, contabilidad, presupuestos operativos, procedimientos legales y cualquier otra cosa necesaria para administrar una propiedad en renta. El administrador de la propiedad no sólo debe tener todos estos sistemas, sino que debe seguirlos.

Las tareas de un administrador inmobiliario se dividen en varias categorías:

RESOLVER PROBLEMAS DEL DÍA A DÍA

La primera y más importante función del administrador inmobiliario es implementar tu plan de la propiedad; la segunda, resolver problemas. Esto es lo que hago todos los días con mi empresa de gestión inmobiliaria. Mi equipo y yo nos encargamos de miles de unidades. Aunque el nombre de nuestro puesto dice administradores inmobiliarios, más bien somos solucionadores de problemas. La realidad es que en este negocio administras mucho menos de lo que resuelves problemas, sobre todo cuando recién adquieres control de una propiedad.

MANEJAR PROBLEMAS DE PERSONAL

Los administradores de propiedades también se encargan de problemas del personal. Si necesitas un agente de renta in situ, la compañía de administración inmobiliaria tendrá profesionistas entrenados y calificados para encargarse del trabajo. Si trabajas solo, entonces tú o alguien que contrates se encargará de esa tarea. Esto significa que serás responsable de entrenar y equipar a la persona que contrates con todo el conocimiento, habilidades y materiales que él o ella necesita para tener éxito. Esto puede incluir entrenamiento en servicio al cliente, ventas, políticas de vivienda digna y varios temas más.

También necesitarás una persona de intendencia o un ayudante. De nuevo, puedes hacerlo tú o puedes contratar a alguien más. Las empresas administradoras suelen brindar este servicio, si decides contratarlas. Si administras la propiedad por tu cuenta, entonces busca a una persona con suficiente tiempo y disponibilidad a cualquier hora del día. Lo último que quieres es hacer esperar a un inquilino con fugas de agua en su tubería o con un excusado tapado. Eso daña tu propiedad y tu reputación. Un inquilino molesto se irá y te dejará no sólo sin un ingreso por esa unidad, sino también con la necesidad de gastar dinero para rehabilitar la unidad antes de volverla a rentar.

RENTAR LA PROPIEDAD

Otra responsabilidad del administrador de la propiedad es hacer la promoción necesaria para mantener la propiedad al 100 por ciento de ocupación o lo más cercano a esa cifra posible. Esto significa conocer qué vehículos publicitarios dan resultado y desarrollar ¹⁴⁴ tanto promociones como mensajes publicitarios para cumplir con esa tarea. Pueden ser anuncios, letreros, firma de contratos con un buscador de departamentos local o establecer un programa de referencia de inquilinos. Hay un número ilimitado de tácticas para atraer un flujo constante de posibles inquilinos. Las compañías que administran propiedades saben qué funciona y qué no. También puedes manejar esta parte del trabajo por tu cuenta.

Sin embargo, toma en cuenta que atraer inquilinos no es el único objetivo. Quieres atraer a los inquilinos correctos. Mi regla es nunca rentar un

departamento a alguien antes de revisar su historial criminal y crediticio. Verificamos los antecedentes para cada persona interesada en rentar en un complejo departamental o una comunidad administrada por nosotros. Ninguna política de vivienda digna nos obliga a ofrecer rentas a criminales o delincuentes sexuales. Tampoco sentimos la obligación moral de alojar a gente que necesita una “segunda oportunidad” en nuestros departamentos. Al contrario, siento la obligación moral de proporcionar el ambiente más seguro posible a nuestros inquilinos.

Me siento aún más comprometido con los chequeos de antecedentes tras la tragedia del 11 de septiembre. Cuando se identificó y reveló quienes eran los terroristas detrás de las matanzas, varias estaciones de noticias informaron dónde vivían y entrevistaron a los vecinos. Casi todos rentaban viviendas y muchos de ellos tenían números de Seguro Social falsos. Varios incluso tenían antecedentes penales. Se desperdiciaron oportunidades para evitar una tragedia global. Reviso el antecedente de cada persona y se los digo directamente. Si no les parece, se van a otro lado. Ese es mi objetivo.

AUMENTAR EL FLUJO DE EFECTIVO

Una de las responsabilidades del administrador es aumentar el flujo de efectivo de la propiedad. Los buenos administradores inmobiliarios entienden los parámetros reales con los que deben trabajar para lograr esa meta. Si decides administrar la propiedad por tu cuenta, asegúrate de saber que sucede en tu área inmediata. Tómate el tiempo de revisar tu periódico local, manejar frente a la competencia y llamar a las propiedades en la zona para conocer tu mercado antes de subir tus rentas. Sólo habla y pregunta por el costo de renta, los pies cuadrados, el depósito requerido y qué incluye la renta.

CUESTIONES LEGALES Y CONTRATOS

Entra al negocio de rentar propiedades y aprenderás rápidamente que casi todos los estados tienen varias leyes que regulan la administración de departamentos

- sean grandes o chicos. Una compañía de administración profesional conoce estas leyes y pide que los inquilinos y dueños de las propiedades llenen formatos antes de rentar unidades. Además saben cómo presentar los reportes y documentos apropiados con el gobierno. Si no usas una empresa externa, necesitarás crear tus propias rentas, notificaciones de desalojo, reglamentación para mascotas y demás temas de conformidad con la ley.

Las compañías administradoras también se aseguran de que todos los inquilinos reciban el mismo trato. En otras palabras, se aseguran de que todos han leído y firmado el papeleo requerido, de que conocen sus derechos como inquilinos y que conocen tus derechos como propietario. Es fácil descuidar el papeleo cuando administras tus propiedades solo, sobre todo en propiedades pequeñas. Esto eventual mente te meterá en problemas. Renta la película *De Repente, Un Extraño* si no me crees. No todos son tan agradables como parecen a primera vista.

Querrás protegerte con una entidad que limite tu responsabilidad; por ejemplo, una sociedad de responsabilidad limitada para proteger activos. Te recomiendo leer *Start Your Own Corporation* (Inicie Su Propia Corporación, en español) de Garrett Sutton, Esq.

MANTENIMIENTO

El administrador de la propiedad es responsable de cuidar los jardines, pintar los departamentos y edificios, asegurarse de que funcionen bien los electrodomésticos en las unidades rentadas y hacer de todo, incluyendo cambiar focos en las zonas comunes. Estas son cosas de rutina que hacen que el edificio de departamentos ¹⁴⁶ luzca como un excelente lugar para vivir - si se hace bien - o que parezca un basurero si se descuida. El mantenimiento se enfoca en los detalles.

Tú o tu administrador de propiedad recibirán, gestionarán y completarán todas las solicitudes de los inquilinos actuales. Limpiarás tapetes, organizarás la colecta de basura y coordinarás o reunirás a todos los contratistas para las reparaciones. Además, si eliges administrar tu propiedad necesitarás delegar y negociar estos servicios con tus proveedores, incluyendo plomeros, electricistas, empresas de limpieza de alfombras, paisajistas, pintores, carpinteros y demás trabajadores. Las compañías que administran propiedades suelen tener acuerdos con empresas confiables que ofrecen casas preferenciales en función del volumen de trabajo.

COBRAR LAS RENTAS

Cobrar rentas puede ser algo fácil o muy difícil dependiendo del precedente que establezcas con tus inquilinos. En los edificios que administra mi compañía nos atenemos a lo que dice la ley y no hacemos excepciones cuando un inquilino no paga su renta a tiempo. Tienes que ser rudo en este negocio. Escucharás toda clase de historias. Aunque sí me siento mal por algunas de estas personas, también me siento mal por las personas que pagaron su renta a tiempo. Una compañía que administra propiedades operará igual que hago yo, sin excepciones, cuando se trata de cobrar rentas. Es fácil ser indulgente y flexible cuando cobras las rentas personalmente. No lo hagas. Nuestra política es nunca permitir pagos parciales, perdonar intereses por pagos tardíos ni aceptar cheques de personas que han pagado tarde más de una vez. Después de eso sólo aceptamos giros postales. Nunca, jamás renuncies a cobrar intereses por pagos atrasados o por fondos insuficientes. En algunos casos, esos factores son la única razón por la que pagan los inquilinos. Perdónalos bajo tu propio riesgo.

No olvides que cada excepción sienta un precedente. Si por alguna razón necesitas desalojar a un inquilino por no pagar la renta, tus gestos de bondad pasados podrían perjudicar tu causa. Establece tu política de cobranza de conformidad con las leyes de tu estado y apégate a ellas, cueste lo que cueste.

PAGAR LAS CUENTAS

Rentar propiedades puede llegar a sentirse como trabajar de contador. Hay muchas funciones contables asociados con la administración inmobiliaria. Los administradores de propiedades son responsables no sólo de cobrar y depositar la renta en una cuenta bancaria, sino de pagar todas las deudas a tiempo. Cada partida de gastos en el presupuesto operativo tendrá cuentas por pagar. Los administradores inmobiliarios que contrates se encargarán de pagar las cuentas mensuales y otras cuentas menos frecuentes. Tú o tu administrador deben completar el análisis de ingreso y gastos para compararlo con el presupuesto. Hazlo cada mes y tendrás tu negocio bajo control.

ADMINISTRAR EL PRESUPUESTO

Además de cobrar la renta y pagar las cuentas, el administrador también se encarga de administrar el presupuesto operativo de la propiedad. Esto significa que todos los gastos y el ingreso de las rentas necesitan ponerse y compararse contra el presupuesto operativo. Si el total es menor, excelente. Si el total es mayor, querrás saber por qué.

Hay muchos paquetes de software para administrar propiedades que te ayudan a controlar el ingreso operativo. Casi todos funcionan de esta forma: cuando se introducen las facturas en el sistema de pago, se codifican para aparecer en la cuenta correcta de tu catálogo de cuentas. A cada cuenta se le asigna un monto mensual. Al entrar la factura, el software simplemente deduce el monto pagado del presupuesto, dejándote el balance general. Es como si cada cuenta en tu presupuesto general tuviera su propia chequera con registro. Esto te permite administrar cada cuenta de forma individual, no sólo el total.

La vida no es perfecta y habrá momento en que debas gastar de más en una cuenta. También es posible que aprendas por las malas que no asignaste suficiente dinero a tu presupuesto para que operara con eficiencia. Los programas de software te ayudan en ambos casos a analizar qué tanto excedes o te sobra en cada cuenta. A esto se le llama análisis de varianza y es algo que realizo cada mes. Los reportes de análisis de varianza ayudan a ver cómo ajustar tu gasto para mantener el balance bajo control. También es una buena

herramienta de aprendizaje para cuando elabores presupuestos a futuro. Tus presupuestos serán cada vez más precisos conforme adquieras experiencia.

DESALOJOS

Los desalojos son una parte necesaria del negocio, pero la buena noticia es que no necesitan ser traumáticos para ti, el dueño de la propiedad. Los desalojos pueden darse por muchas razones, incluyendo no pagar la renta. Sin embargo, mi compañía ha desalojado a personas por toda clase de razones y siempre con la ley de su lado. La única ocasión en que me da gusto desalojar a alguien es cuando se trata de narcotraficantes. Aunque sea algo difícil bajo circunstancias normales, nunca evito lo inevitable cuando se trata de desalojar a gente.

De nuevo, una compañía administradora que maneja tu propiedad de forma profesional sabrá realizar desalojos con apego a la ley. Asegúrate de conocer tus derechos y los del inquilino antes de intentarlo por tu cuenta. Si administras solo, quizá quieres asesorarte con tu abogado antes de entrar a este proceso.

SERVICIO AL CLIENTE

Una parte importante de administrar una propiedad es estar disponible para los inquilinos. Ellos necesitan saber que pueden hablar en cualquier momento del día con un problema o emergencia y que su solicitud será atendida en un plazo razonable. No piden mucho: si quisieran encargarse de sus problemas de mantenimiento tendrían sus propias casas. Este servicio al cliente las 24 horas del día es una obligación del administrador de propiedades profesional. Es algo que debes brindar si administras la propiedad por tu cuenta.

La política de nuestras propiedades es atender los casos de mantenimiento estándar en 24 horas y dar respuesta inmediata a las emergencias. ¿Qué se considera una emergencia? Para nosotros es un incendio, una inundación o cualquier suceso con sangre. Seguramente hay excepciones a esto, pero no mandamos a gente de mantenimiento a trabajar fuera de horas laborales porque los inquilinos perdieron su llave y no pueden entrar a su departamento (y sí nos llaman). Tenemos un sistema de atención telefónica que atienda todas nuestras comunidades las 24 horas, 7 días a la semana. Saben reaccionar.

Esas son sólo algunas de las responsabilidades laborales que conlleva ser administrador de una propiedad. Es un puesto importante que se trabaja a todas horas, los 365 días del año. Si tras leer piensas, "Invertir en propiedades no es para mí. No quiero trabajar tan duro," no te desanimes. Invertir en propiedades podría ser para ti. Administrar propiedades no lo es. Entiendo que el primer impulso es querer ahorrar dinero para maximizar el flujo de efectivo, pero si no interesa administrar propiedades entonces no deberías ahorrar en este rubro. Una propiedad mal administrada complicará no sólo conseguir inquilinos, sino elevar tus rentas al nivel del mercado. Esto evitará que se aprecie la propiedad - recuerda que el valor depende de la operación. Por último, contratar a una empresa que administre propiedades de forma profesional te da tiempo para buscar y evaluar tu siguiente propiedad de inversión. Como discutimos al inicio de este libro, la forma de volverte rico es siendo dueño de propiedades, no administrándolas.

La mala administración de propiedades contribuye en gran medida a un mal desempeño y a reducir la valuación de una propiedad.

Contrata una Compañía que Administre Propiedades

Si después de leer el capítulo te inclinas por contratar a una compañía que administre propiedades de forma profesional, entonces necesitas saber qué buscar para contratar a la mejor empresa. No todas las empresas de administración son iguales.

He creado una lista¹⁵⁵ de preguntas que hago cuando contrato a una empresa que administra propiedades. Nosotros no administramos todas nuestras propiedades, aunque no lo creas. A veces no tenemos presencia en un mercado; no tiene sentido que nuestra compañía de administración realice todo el trabajo por una sola propiedad. Por eso contratamos a alguien. Ya te imaginarás que somos compradores inteligentes. Tú también lo serás con la siguiente lista:

- Horarios por administrar propiedades: Los honorarios suelen ser del 8-12 por ciento de la renta neta para una vivienda unifamiliar y del 4-8 por ciento para múltiples unidades, dependiendo del tamaño.

- Tiempo en el negocio: Busco administradores de propiedades con al menos tres años de experiencia.
- Software contable y capacidad: Prefiero trabajar con una compañía que tenga varias personas en su departamento de contabilidad.
Que sólo haya una persona es una mala señal. Quiero saber cómo se ven sus reportes contables, qué día del mes los presentan, cómo los entregan y cuáles son sus relaciones con bancos. Por supuesto que reviso sus referencias bancarias.
- Referencias: Además de checar las referencias bancarias, también pido una lista de todas las propiedades administradas por la empresa. Hablo y visito al menos cinco de esas propiedades. No me preocupo por las referencias generales, ya que nadie da nombres y números de persona que no hablarán bien de ellos.
- Políticas y procedimientos: Pido ver su manual de políticas y procedimientos para entender cómo funciona su organización.

Este documento también revela cuestiones sutiles de la empresa como su cultura, estilo de administración y profesionalidad de los empleados.

. Afiliaciones y asociaciones profesionales: La compañía que administra propiedades debe pertenecer a organizaciones de comercio locales y nacionales, incluyendo la Asociación Nacional de Apartamentos (y su capítulo local), El Instituto de Administración de Bienes Raíces (IREM, por sus siglas en inglés) y la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. También deberían portar una de los siguientes títulos profesionales: Administrador de Propiedades Certificado (Certified Property Manager o CPM, en inglés), Administrador de Departamentos Certificado (Certified Apartment Manager o CAM, en inglés), Organización de Administración Acreditada (Accredited Management Organization o AMO, en inglés) y Supervisor de Propiedades Departamentales Certificado (Certified Apartment Property Supervisor o CAPS, en inglés).

. Programas de entrenamiento: Se requieren muchas habilidades para administrar propiedades, desde ventas y servicio al cliente hasta conocimientos financieros y legales. Busco compañías que invierten en sus empleados y los entrenan en esas áreas.

. Licencias de bienes raíces: Antes de contratar a una empresa para que administre mis propiedades, le pido copias de sus licencias estatales para trabajar con bienes raíces. Que el administrador de la propiedad tenga licencia te da protección gubernamental en caso de irregularidades como un mal manejo del dinero de las rentas. Puedes usar su licencia para defenderte ante una instancia autorizada del gobierno.

Asuntos legales y antecedentes: Pido el nombre de las empresas que usa la compañía para sus desalojos, además de sus historiales criminales y crediticios. No trabajo con compañías que no revisan antecedentes de inquilinos.

- Negociaciones con vendedores: Las empresas administradoras necesitan decirme cómo han negociado con vendedores para ahorrarme dinero en mantenimiento, materiales, servicios, publicidad, todo. Trabajar con compañías administradoras grandes debe generar economías de escala, lo cual se traduce en ahorros para ti.
- Empleados: Quiero saber qué personas van a administrar mi edificio. Espero que la compañía revise antecedentes y haga pruebas de drogas a todos sus empleados. Necesitas tener mucho cuidado cuando invitas a un administrador a tu propiedad.

Cuándo Despedir a tu Administrador de Propiedades

Date cuenta de que recibes lo que pagas en la administración de propiedades. Como trates a la empresa que administra tus propiedades afectará directamente el trato que te den a ti. Debe haber una relación con respeto mutuo

y cuentas claras. También debe haber confianza entre ambas partes. Esta es una sociedad, así que trátala como tal. Perderás al largo plazo si asumes una mentalidad de "nosotros contra ellos".

Un hombre muy sabio me dijo una vez que la administración inmobiliaria es un trabajo ingrato. Le pregunté qué quería decir con eso, ya que tenía muchos más años como administrador de propiedades e inversionista que yo. Jamás olvidaré lo que me respondió:

Hay tres formas básicas en que un administrador de propiedades puede ser despedido.

La primera forma es si la propiedad no tiene un buen desempeño, especialmente si la propiedad trabaja peor de lo que esperaban los inversionistas. Quizá se necesite un cambio para mejorar las operaciones de la propiedad.

La segunda forma de ser despedido es si la propiedad no mejora sus operaciones año tras año o si sus operaciones se mantienen iguales. ¿No hay mejora? No compramos la propiedad para estar igual, ¿verdad? ¡Despedido!

La tercera forma de ser despedido es si la propiedad supera por mucho las expectativas del inversionista. Lo despiden porque creen que administrar es tan fácil que no necesitan un administrador inmobiliario cuando las cosas van tan bien. El inversionista puede encargarse de todo y ahorrarse ese pago. Ser dueño de una propiedad puede hacerte sentir poderoso, pero no abuses de este poder. Elige bien desde un principio, trata a los demás con respeto y manten al administrador de tu propiedad. Ellos te recompensarán con un alto nivel de servicio y los rendimientos que buscas. Convertir tu propiedad en una puerta giratoria de administradores no sólo es ineficiente; también socava tu éxito. Busca relaciones a largo plazo que construyan inercia y ganancias.

Sin embargo, como dueño de una propiedad necesitas reconocer cuando despedir a una compañía administradora. Estas son las cosas que no tolero cuando se trata de administrar propiedades:

- Una sociedad que no asume una mentalidad de socio y no comunica al dueño cuestiones como las condiciones de mercado que afectan la oferta y la demanda.
- Una compañía que descuida el estado físico de la propiedad.

- Una compañía que tiene mucha rotación de personal en un área; esto dificulta construir relaciones.
- Una compañía con reportes inconsistentes o incompletos.

Estas son razones válidas para despedir a la compañía que administra tus propiedades. Me gusta establecer expectativas altas desde el principio en el contrato de administración. Después discuto sobre esto con la compañía. Muchas de estas expectativas son reguladas por cada estado, así que infórmate acerca de tus leyes estatales y no aceptes un servicio por debajo del estándar del gobierno. Por otro lado, necesitas tener expectativas realistas. Si pagas mucho por la propiedad y esperas que el administrador haga milagros para salvarte, terminarás decepcionado.

Quizá estés cegado por la alta calidad de servicio que puede dar un buen administrador de propiedades, pero también puedo identificarme con los dueños e inversionistas que creen que la administración inmobiliaria es fácil y accesible para todos. Me identifico con ellos porque son mi objetivo cuando adquiero propiedades. Las propiedades administradas por sus dueños siempre tienen potencial para generar más ingresos, ya que los dueños carecen de la experiencia o el interés suficiente para administrar la propiedad de forma correcta. Son mis objetivos principales.

El Efecto Dominó

La administración de propiedades puede representarse como un montón de pequeñas decisiones. Toma las decisiones correctas y el camino puede ser suave. Toma las decisiones equivocadas - toma atajos, quema puentes, enoja a inquilinos o estafa a tus proveedores de servicios - y tus desafíos serán mayores. Puedes elegir el camino correcto o el camino equivocado: la decisión es tuya. No obstante, elegir la segunda opción puede tener consecuencias a largo plazo. Es como un efecto dominó. Te daré algunos ejemplos:

RENTAR A LA PERSONA EQUIVOCADA

Hace poco tuvimos un nuevo inquilino, al parecer un delincuente sexual convicto, que se mudó a una de las propiedades que administramos. Esta persona mintió

en su aplicación marcando “no” a la pregunta de si alguna vez había sido condenado por un delito grave.

Aparentemente, esta persona se mudó de Tejas a Arizona y violó la ley por registrarse con el estado hasta después de mudarse a nuestra propiedad. No fuimos alertados por la compañía que se encargaba de revisar los antecedentes criminales y crediticios durante la aplicación.

Ya te imaginarás mi sorpresa cuando recibí una carta emitida por el departamento de policía local del vecindario. Decía que un delincuente sexual vivía en nuestra propiedad. También podrás imaginar el enojo de los inquilinos en la comunidad cuando les informó la policía local y los medios reportaron la noticia.

Cientos de inquilinos y sus familiares en la propiedad se levantaron en armas. Por supuesto que teníamos que actuar rápido. Recibimos docenas de llamadas de inquilinos actuales preocupados por su seguridad y la de sus hijos. Los dueños de la propiedad también nos dijeron algunas cosas. Contacte a ese inquilino de inmediato para resolver el problema. Acepté pagar sus gastos de mudanza, ya que quería reubicarse en otra zona. El administrador supervisó personalmente esta mudanza y logramos resolver la situación.

Este tipo de acciones rápidas convirtieron una mala situación en algo que nos hizo más fuertes. Demostramos que actuamos con seriedad y atención cuando se requiere, aún si es inusual que tengamos problemas. No hicimos un escándalo por la situación; simplemente avisamos a todos que la persona se retiró del edificio. No actuar de esta forma hubiera provocado un éxodo masivo de buenos inquilinos. No tengo la menor duda.

NO CUIDAR A TUS INQUILINOS ACTUALES

La tendencia es muy simple: cuida a tus inquilinos y ellos renovarán sus contratos. Así es la naturaleza humana. Todos hemos tenido malas experiencias en un hotel o en una tienda departamental a la que juramos nunca volver. Funciona igual en la administración inmobiliaria.

Cuidar a tus inquilinos significa responder rápidamente a sus llamadas. Significa arreglar lo que necesita arreglo. Significa tener un equipo cortés y profesional que siempre ayuda con gusto. Significa hacer las cosas que esperarías recibir si fueras un inquilino. El efecto dominó en este caso es que los inquilinos inconformes crean vacantes y las vacantes crean problemas de flujo de efectivo. Los inquilinos hablan entre ellos y a la miseria le gusta ir acompañada. Cuidar a tus inquilinos hace que tus zonas de albcrcas sean lugares de descanso y no de quejas para residentes molestos. Los estacionamientos se usan como estacionamientos, no como áreas comunes para tener sesiones de quejas. Sé proactivo y crea una sistema que responda a tus inquilinos. Esta es la forma de retenerlos.

NO PRESUPUESTAR PARA IMPREVISTOS

¿Has oído la frase “así pasa cuando sucede”? Bueno, soy prueba de que cuando sucede, limpiar el desastre siempre toma más tiempo y cuesta más dinero de lo que esperas. Prepárate para los problemas que aparecerán cuando seas dueño de una propiedad. Hablé de cosas como calderas fundidas; cambios de pisos y paneles de yeso; pequeños incendios que dañan gabinetes y electrodomésticos; compresores que fallan el día más caliente del año; ventanas rotas; daño a cocheras causados por compañías de mudanzas; y daños por tormentas de viento. Todos estos gastos son menores al deducible de tu seguro. ¿Entiendes mi punto?

Ten un fondo de reserva adecuado para proteger tu propiedad de eventos inesperados. Ojalá nunca lo necesites. Es difícil poner reglas de cuánto guardar porque cada propiedad se compra en condiciones distintas. Lo que hago es ver su condición y señalar qué cosas creo que fallarán; por ejemplo, techos o electrodomésticos viejos. Después guardo un poco más de dinero para las cosas que se rompen inesperadamente.

Administrar una propiedad es un trabajo de 24 horas al día y 365 días del año. Le debes a tus inquilinos estar disponible y resolver sus problemas. También te lo debes a ti mismo si realmente estás comprometido con apreciar tu inversión y generar flujo de efectivo. Este es el elemento de servicio al cliente del negocio. Es absolutamente fundamental para tu éxito.

Las personas son seres sociales. Hablan entre ellos. La gente se entera de qué lugares son buenos y malos para vivir. Asegúrate de que se hable de tu propiedad como un gran lugar para vivir. Lógralo con tus acciones. Quizá tengas una vida ocupada, pero también será una vida mucho más fácil.

PASOS A SEGUIR: CAPÍTULO ONCE

- Establece sistemas de mantenimiento, contabilidad y cobro de rentas.
- Considera contratar a una compañía que administre propiedades.
Entrevista a varias empresas.
- Revisa los antecedentes criminales y crediticios de cualquier solicitante nuevo.
- Participa en afiliaciones profesionales que apoyen a nivel local.
- Ejecuta las políticas y procedimientos del contrato de renta. ¡Sin excepciones!
- Responde rápidamente a tus inquilinos con una sonrisa.

Capítulo Doce

Vender o No Vender

En un capítulo anterior hablamos sobre las ventajas y desventajas de comprar y vender propiedades lo más rápido posible para generar riqueza. Si recuerdas bien, la práctica consiste en comprar y vender de inmediato para tener una ganancia. Esa ganancia puede guardarse o usarse para comprar otra propiedad. Muchas personas creen que este es la forma de construir riqueza, pero yo veo las cosas de forma distinta. Creo firmemente en comprar y retener propiedades. Eso es lo que hago. Es la forma de crear flujo de efectivo y riqueza.

Sin embargo, a veces es conveniente o necesario vender tu propiedad. No significa que baste con hablar con tu agente inmobiliario y colgar un letrero de “En Venta” en la calle. Se requiere algo de estrategia. Así como quieres administrar tu propiedad para maximizar el flujo de efectivo, también querrás vender tu propiedad para maximizar tu retorno sobre inversión. Esto significa que tu meta es vender la propiedad al precio más alto posible. Si algo aprendes del libro, espero que sea esto: el precio de una propiedad depende de sus operaciones.

162

Ya hiciste tu plan de administración, una referencia para guiarte mientras gestionas la propiedad y maximizas su flujo de efectivo. Eso es muy bueno. Eso es lo que debe hacer un plan de administración. Claro que la usas todos los días. La revisas seguido. La actualizas cada año, ¿verdad? Bueno, quizá no cada año. La realidad es que si eres como la mayoría, tu edificio está completamente rentado y todo funciona bien, quizá no recuerdes la ubicación del edificio, por no hablar del plan de administración. Da medio, pero sucede. ¡Por supuesto que no

recomiendo ser un dueño ausente!

Entonces, si eres un dueño, encuentra el plan de administración, desempóvalo y revísalo con cuidado. Lo necesitarás para preparar la venta de tu propiedad. Todo este libro te ha entrenado para ver y evaluar propiedades como comprador. Sin embargo, para vender tu propiedad necesitar verlo todo como un vendedor. ¿Recuerdas la discusión que tuvimos sobre comprar al por mayor y al por menor? Los compradores quieren comprar propiedades al por mayor y los vendedores quieren vender al por menor. Este capítulo te enseñará cómo tener la mayor cantidad de operaciones posibles al nivel "por menor" para conseguir el precio más alto posible. ¿Cómo se hace eso? Hay dos formas básicas.

Maximiza Tu Ingreso Potencial Futuro

Tiene sentido querer maximizar tu flujo de efectivo cuando compras y retienes propiedades. Después de todo, quieres cosechar el retorno anual durante muchos años, y más siempre es mejor. Para lograrlo, tendrás que tener tu propiedad completamente rentada, incluso si algunas de tus rentas están por debajo del mercado.

No obstante, lo que buscas cuando quieres vender tu propiedad es que el precio de tus rentas esté al nivel del mercado en tu zona. Esto se debe a que el valor de la propiedad no necesariamente se basará en el ingreso actual, sino en el ingreso potencial futuro de la propiedad. En ocasiones puede haber una diferencia muy grande entre las dos. Cuando vendes, lo que quieres es demostrar el ingreso potencial futuro más alto para la propiedad, no el ingreso actual más alto. Recuerda, tal como explicamos en el Capítulo Siete, que el ingreso actual es el precio al por mayor. El vendedor quiere vender lo más cercano posible al precio de menudeo, incluso a expensas de la ocupación!

Permíteme explicarme: Ningún comprador invertirá en tu propiedad suponiendo que siempre estará al 100 por ciento de ocupación. Si lo hacen, por favor pídeles que me envíen un correo para mostrarles un excelente pantano en venta. Los compradores más bien necesitan entender que su análisis siempre contemplará un factor por vacantes. He visto factores tan bajos como 2 por ciento y tan altos como el 20 por ciento. Cuando compro una propiedad, una

ocupación del 100 por ciento me dice que las rentas son muy bajas o que el vendedor intenta engañarme.

*Para maximizar tu precio de venta,
es preferible vender caras tus rentas
y tener algunas vacantes.*

Permíteme darte un ejemplo. Si tu edificio de veinte unidades estuviera a su máxima capacidad y las rentas son 35 dólares más bajas que la renta de tu mercado, perderías 700 dólares de renta cada mes (asumiendo que rentas cada unidad del edificio). Acabas de dejar 8,400 dólares de flujo de efectivo anual para el siguiente comprador (700 dólares multiplicados por 12 meses). Este déficit golpea directamente a tus operaciones, y recuerda que tus operaciones determinan el valor final de tu propiedad.

Regresemos a nuestra fórmula para calcular el precio de oferta de una propiedad. Sabes que el precio de oferta es igual al ingreso operativo neto dividido entre la tasa de capitalización. Si usamos una tasa de capitalización conservadora del 10 por ciento y lo dividimos a los 8,400 dólares de flujo de efectivo que nunca recibiste, entonces perdiste 84,000 dólares sobre tu precio de compra. ¡Eso fue el costo de tener rentas 35 dólares más bajas!

Como mencione antes, los compradores asumen que habrá vacantes. Por eso asignan una tasa de vacantes del 5-7 por ciento a la propiedad, incluso si la propiedad actualmente está totalmente rentada.

Ahora ves por qué es imposible obtener el mejor precio por tu propiedad con rentas por debajo del mercado. A veces es difícil lograr que todas las rentas estén alineadas con¹⁶⁴ el mercado, pero al menos algunas deberían estar a ese nivel. Si no tienes una unidad con rentas a nivel de mercado y el comprador lee sus cuentas, terminarás en el otro lado de la discusión de valuación que revisamos en el Capítulo Siete. No quieres estar ahí. Si llegas a ese punto, tus únicas opciones son vender barato o retener la propiedad para elevar tus rentas y, por ende, el potencial futuro de tus operaciones.

Los miembros de tu equipo pueden ayudarte a actualizar tu información sobre las rentas del mercado. Las compañías administradoras y los agentes son

especialmente útiles. Debo recalcar, sin embargo, que para ser exitoso en este negocio necesitas recibir esta información de forma continua. El ejemplo anterior te mostró lo rápido que cobrar rentas 35 dólares por debajo del mercado puede reducir tu flujo de efectivo y reducir el valor de la propiedad. Siempre quieres estar al tanto de estos temas.

Ahora que conoces la importancia de maximizar el ingreso potencial futuro de la propiedad, probablemente te preguntas cómo lograrlo. Hoy dos formas:

- Rentar las vacantes al nivel de renta del mercado (al por menor).
- Renovar los contratos de tus inquilinos al nivel de renta del mercado (al por menor).

No te asustes si estas acciones crean vacantes y salidas de inquilinos. Llega a suceder, pero recuerda que tu meta no es maximizar tu flujo de efectivo. Administras la propiedad para preparar una venta. Quieres demostrar el potencial de ingreso más alto de la propiedad. La única forma de hacerlo es demostrar que las unidades rentadas pueden generar rentas al nivel del mercado. Tener más unidades con rentas a nivel de mercado reduce la brecha entre el precio al por mayor y al por menor. Una diferencia menor hace que sea más fácil cobrar un precio minorista por tu propiedad.

Cómo Limitar Tus Gastos

La siguiente área que necesitas administrar para vender la propiedad son tus gastos. Hay dos tipos de gastos: fijos y variables. Los gastos fijos son tus impuestos sobre la propiedad, servicios y seguro. Los gastos variables son tus costos de administración, nómina, costos de gestión, publicidad, reparaciones y materiales de mantenimiento. Puedes tener un impacto mucho mayor en los gastos variables, así que empieza por ahí. La meta es reducirlos lo más posible. No lo haces por tacaño; lo haces para demostrar que puedes operar la propiedad con los gastos más bajos posibles.

Recuerda que como comprador buscas y estimas los gastos de la propiedad a la alza. De hecho, lo que hago cuando me preparo a vender una propiedad es minimizar el número de empleados, reducir o cancelar la publicidad y subir el deducible del seguro para minimizar gastos. No es complicado, pero puede

impactar bastante en el precio de venta de la propiedad.

Estudia cuidadosamente el plan de administración que creaste durante la diligencia debida. ¿Aún aprovechas cada táctica de ahorro que señalas en el plan? Revisa todo, incluyendo las cosas pequeñas; todo suma. Vuelve a licitar todos tus servicios, ajusta tus rentas para cobrar extra por buenas ubicaciones, haz que tu jardinero visite una vez por semana en vez de dos. Sé tan diligente ahora como cuando compraste la propiedad.

Busca Compradores Calificados

Una vez que prepares tu propiedad para la venta, necesitarás encontrar compradores calificados. No sé por qué a algunos vendedores les gusta hablar poco sobre su propiedad en venta. Quizá creen que recibirán un peor servicio de sus administradores si descubren que el inmueble está en venta. Una buena compañía de administración de propiedades te ayudará a crear valor si conoce tus objetivos.

No importa si administras la propiedad o si contratas a una empresa profesional: necesitas comunicar tu meta de vender la propiedad a todos. Lo que no entienden algunos clientes de compañías administradoras es que trabajamos para muchos inversionistas y dueños de propiedades. Estas empresas son una gran fuente de compradores potenciales. Aprovecha su red de contactos.

Hemos llegado a encontrar compradores para propiedades que administramos. Si trabajas con una empresa de administración grande, respetable y exitosa, no les molestará perder una cuenta de administración. Insisto, esta es una relación de negocios. Si la empresa trabaja bien, entonces sabe que la buscarás cuando compres tu siguiente propiedad.

Por supuesto que hay un momento para la confidencialidad. Ese momento es cuando ya fuiste contacto por un posible comprador. Querrás tener ese acuerdo de confidencialidad listo para ser firmado por el prospecto antes de revelar información. Esto protege a ambas partes.

Necesitas saber qué hacer con tu dinero si decides vender tu propiedad. Tengo un amigo que era dueño de una pequeña propiedad en San Diego. Fue contactado por un posible comprador a pesar de que la propiedad no estaba en venta. Recibió una oferta mucho mayor de lo que pagó por la propiedad. Cerró el trato y decidió vender. Desafortunadamente, el mercado de departamentos en San Diego estaba muy caliente en ese entonces. No fue capaz de encontrar otra buena propiedad para reinvertir su dinero. De haberlo sabido, quizá lo hubiera pensado dos veces antes de aceptar la oferta. Quería evitar pagar impuestos por su enorme ganancia de capital, por lo cual se vio forzado a investigar otros mercados y otras ciudades para reinvertir su dinero.

Ahora está fuera de su zona de confort. Tuvo poco tiempo para construir un equipo, aprender otro mercado (de hecho, múltiples mercados), visitar varias propiedades de interés y todo sin descuidar su otro trabajo. Este acuerdo trastocó su vida por completo. Y el reloj seguía su curso. Esta clase de tratos te da un tiempo limitado para reinvertir tu dinero y no declarar impuestos. Tuvo que escatimar en cosas como crear su equipo o incluso la diligencia debida. Entró de lleno a una propiedad que no conocía bien para evitar ese tremendo impuesto. Compró la propiedad equivocada a un precio muy alto y con demasiadas reparaciones pendientes. Fue un mal trato, pero aceptarlo fue su única opción.

Mi intención no es condenar las acciones de este inversionista, sino advertir a futuros vendedores que no vendan si no tienen un plan para su

ganancia de capital. Es fácil ser tentado por el dinero. Si realmente eres un inversionista inmobiliario, probablemente tendrás todo listo y sabrás que propiedades te interesa comprar. Sin embargo, si eres un inversionista pasivo sin propiedades detectadas» quizá termines con una mala inversión o una deuda fiscal enorme.

Jamás vendería una propiedad sin tener al menos tres o cuatro tratos pendientes en los que podría reinvertir el dinero. Esa es la única forma de evitar un impuesto fuerte y no tomar decisiones tontas que te dejarán sin dinero a corto y largo plazo.

Por Último...

Llegará el día en que mi socio y yo venderemos nuestras propiedades. Pero hasta que llegue ese día, el ingreso generado y su apreciación de valor nos dan la oportunidad de hacer lo que amamos hoy y mañana. Saber eso da una cierta libertad. Era lo que buscaba cuando me puse mi meta personal de libertad financiera. No sabía que esa libertad abarcaría mucho más que el dinero. Libertad para pasar tiempo con mi familia. Libertad para hacer las cosas que quiero. Libertad de compartir mi experiencia con otros. Invertir en propiedades - sobre todo en la compra y retención de propiedades - empezó como un medio para un fin, pero se ha convertido en algo más grande. Se ha convertido en el fin y en un viaje emocionante.

Ken McElroy
Autor, Director, y Co-Socio de
MC Companies

Ken McElroy tiene casi tres décadas de experiencia en activo multifamiliar, administración de propiedades, y su desarrollo. MC Companies es un grupo que provee servicio completo de inversión de bienes raíces y administración de propiedades. Desde 1985 ha desarrollado, construido, y administrado comunidades de viviendas multifamiliares. Actualmente son propietarios de más de 8.000 unidades en varios estados, incluyendo Arizona, Texas, Nevada, y Oklahoma.

MC Companies cree en *compartir la Buena Vida* **con sus comunidades a través de donaciones y tiempo de voluntariado para apoyar a varias organizaciones benéficas locales y nacionales.** Miembros del equipo de MC Companies anualmente donan más de 2.500 horas a las organizaciones benéficas locales y nacionales. Ken se sentó en los consejos asesores de Childhelp y AZ Food Banks donde dirigió la campaña de alimentos más grande en el estado de Arizona. MC Companies también apoya Cystic Fibrosis Foundation, Hydrocephalus Association, The University of Arizona Health Sciences Center, The Leukemia & Lymphoma Society, Salpointe Catholic High School, Susan G. Komen for the Cure, Autism Speaks, McKnight Monks Foundation, y Partnership for a Drug-Free America.

Ken es el autor de los libros más vendidos, *The ABCs of Real Estate Investing*, *The Advanced Guide to Real Estate Investing*, y, *The ABCs of Property Management*. El es también un colaborador de *The Real Book of Real Estate* por Robert Kiyosaki así como *Midas Touch* por Donald Trump y Robert Kiyosaki. El cuarto libro de Ken, *The Sleeping Giant*, es dedicado a la nueva clase de empresarios que han surgido en la economía actual.

Ken es un miembro activo de Young Presidents Organization (YPO) y Entrepreneurs Organization (EO) que sostiene varios puestos en las juntas, entre ellos, el Presidente. El ha disfrutado de inspirar a personas en todo el

mundo apareciendo y hablando en diversos programas y eventos principales de la industria y también ha aparecido en cientos de programas sindicados de radio y de televisión, así como hablar y escribir artículos de escritura para muchos blogs de la industria.

Ken y su familia residen en Scottsdale, Arizona y disfruta pasar tiempo con amigos y familia en Coeur d'Alene, Idaho siempre que sea posible. Dos de sus pasatiempos favoritos son entrenar actividades de deporte de sus hijos y el golf.

Siga a Ken en línea en:

[www. Ken McElroy.com](http://www.KenMcElroy.com)

Para más información de MC Companies, por favor visite

www.mccompanics.com

Asesores Padre Rico

La serie de libros de Asesores Padre Rico fue creada para distribuir la guía práctica para respaldar las series de bestsellers internacionales de Robert Kiyosaki: *Padre Rico Padre Pobre* y las series de libros Padre Rico. En *Padre Rico Padre Pobre*—el libro #1 de todos los tiempos para las finanzas personales—Robert presentó la fundación del método y las filosofías de Padre Rico y preparó el camino para sus mensajes que han cambiado la forma en que el mundo piensa sobre el dinero, los negocios y las inversiones.

La serie de libros Asesores Padre Rico ha vendido más de 2 millones de copias a nivel mundial y RDA Press, la editorial exclusiva de la serie Asesores Padre Rico y el licenciante de los derechos internacionales de la serie, lanzarán varios libros que ampliarán el ámbito y la profundidad de la serie.

Padre Rico Padre Pobre representa el libro más exitoso de nuestra generación sobre las finanzas personales. Durante los últimos 15 años, sus mensajes han inspirado a millones de personas y ha impactado las vidas de decenas de millones de personas en más de 100 países alrededor del mundo. Los libros Padre Rico continúan en las listas internacionales de bestsellers porque sus mensajes continúan resonando para los lectores de todas las edades. *Padre Rico Padre Pobre* ha tenido éxito en disipar la confusión, miedo, y frustración sobre el dinero y lo ha reemplazado con claridad, realidad, y esperanza para cada persona que esté dispuesta a comprometerse al proceso de convertirse financieramente educada.

Para cumplir la promesa de alcanzar libertad y aptitud financiera, Robert Kiyosaki reunió su propio equipo de asesores de confianza, expertos en sus respectivos campos, para entregar la serie de libros y programas con instructivos que lleva el mensaje de Padre Rico a las calles del mundo y da a cada lector el proceso de cómo lograr ingresos y riqueza en los negocios, las inversiones y los emprendimientos.

RDA Press es impulsado por varios asesores del Sr. Kiyosaki, quienes se han comprometido a tomar el mensaje de Padre Rico, convertirlo en aplicaciones prácticas y asegurarse que estos procesos lleguen a las manos de aquellos que

busquen educación financiera y libertad financiera.

La serie suministra procedimientos prácticos y comprobados para tener éxito en las áreas de finanzas, impuestos, emprendimientos, inversiones, propiedades, deudas, el manejo de sus posesiones, y desarrollo personal y empresarial. Tres de estos consumados asesores—Blair Singer, Garrett Sutton, y Ken McElroy—son la fuerza impulsora detrás de RDA Press.

RDA Press está orgulloso de asumir la labor de editorial de la serie Asesores Padre Rico y perpetuar una serie de libros que ha vendido millones de copias a nivel mundial y aún más importante, ha ayudado a docenas de millones en su paso hacia la libertad financiera.

Los libros más vendidos de
la serie Advisors de Rich Dad

de Blair Singer

Vendedores Perros

No tienes que convertirte en un perro de ataque para explotar tus ingresos

El código de honor del equipo

Los secretos de los campeones en los negocios y en la vida

de Garret Sutton, Esq.

Inicie su propia corporación

*Por qué los ricos tienen sus propias corporaciones y todos los demás
trabajan para ellos*

Cómo diseñar planes de negocios exitosos

*Cómo preparar un plan de negocios que los inversionistas lean
e inviertan en él*

Comprar y vender un negocio

Cómo ganar en el sector de los negocios

El ABC para salir de las deudas

Convierta su deuda mala en deuda buena y el crédito malo en crédito bueno

Administre su propia corporación

*Cómo operar legalmente y mantener de manera correcta su propia compañía
mirando hacia el futuro*

de Ken McElroy

El ABC de las inversiones en bienes raíces

*Los secretos para encontrar las ganancias ocultas que la mayoría de los
inversionistas pasan por alto*

El ABC de la administración de propiedades

Lo que necesita saber ahora para sacarle el máximo provecho a su dinero

Guía avanzada para invertir en bienes raíces

Cómo identificar los mercados más cotizados y asegurar los mejores acuerdos

de Tom Wheelwright

Riqueza libre de impuestos

*Cómo amasar una enorme fortuna reduciendo sus impuestos
de manera permanente*

de Andy Tanner

El Flujo de Efectivo del Mercado de Valores

Cuatro pilares de la inversión para prosperar en los mercados de hoy

de Josh y Lisa Lannon

Emprendedores Sociales

El Viaje del Emprendedor—de la Pasión a las Ganancias

Notas

Notas

Notas