

ASESORA INMOBILIARIA

# 5 EXTRATEGIAS



# CLAVES PARA MAXIMIZAR SU INVERSION

*MARIBEL LUQUE*

# 5 estrategias claves para maximizar el ingreso en propiedades de renta

## 1 Establezca la pauta correcta de arrendamiento

- En este tipo de propiedades, su ingreso principal es la fórmula de alquiler, por lo tanto asegúrese de estimar y establecer un precio justo y atractivo para que pueda ocuparla de inmediato.
- Tenga en consideración los recientes comparables de mercado que le darán el valor real de renta de su propiedad.
- Concentre su mayor interés en las propiedades que se lograron rentar y no a las que siguen disponibles. Si no tiene acceso a esta información, es recomendable buscar la asesoría de un corredor experto.
- Si quiere alquilar \$100 por encima del mercado, esto puede hacer que la unidad pase meses sin rentarse, lo cual a la larga genera pérdidas financieras mayores.

## 2 El mercado de renta no tiene una relación directa al mercado de compra

- Es muy común escuchar a los clientes decir que deben subir la renta porque los gastos de mantenimiento y administración en los condominios han aumentado, porque se han hecho reparaciones o simplemente porque el valor de las propiedades de compra/venta también se han incrementado.

Por favor tenga en cuenta que los precios que pagan los inquilinos no tienen una relación directa con los gastos del dueño, estos precios corresponden a un mercado bien específico de renta en una ciudad, comunidad o edificio.

## 3 Considere renovar contratos

Si bien es cierto que hay varios elementos a tener en cuenta a la hora de renovar el contrato, desde el punto de vista financiero, esta suele ser la mejor decisión, con la renovación estaría evitando costos tales como:

## 5 estrategias claves para maximizar el ingreso en propiedades de renta

- Mejoras a la propiedad para ubicarla de nuevo en el mercado tales como pintura, limpieza, alfombras nuevas entre otras cosas.
- Tiempo en conseguir clientes, precalificarlos, negociar contrato y fase de aprobación de la asociación que suele traducirse en semanas o meses sin generar ingresos.
- La comisión para el agente de bienes raíces puede ser mayor en un primer contrato que en renovaciones. Al inicio del contrato suele ser una retribución equivalente a un mes de renta y en renovaciones pueden ser negociables.

### 4

#### Si el inquilino es bueno, trate de mantenerlo

- Uno de los elementos más delicados de la renta es la relación con las personas que viven en la propiedad. Si pagan a tiempo, mantienen bien la casa, no molestan constantemente por reparaciones menores y no se reciben quejas de los vecinos ni de la asociación, son excelentes candidatos para renovar y mantenerlos contentos.
- Es muy común como dueño insistir en aumentar la renta y estar dispuesto a salir de buenos inquilinos por no lograr un acuerdo en el incremento, sin embargo, antes de hacer esto, siempre piense que es una lotería saber cómo será su próximo arrendatario.

### 5

#### Evaluar al inquilino

Algunos aspectos a considerar:

1. Prueba de ingresos: Solicite un documento donde demuestre que podrán cubrir los pagos de la propiedad, tales como:
  - a. Últimos recibos de sueldos o ingresos (W2 o 1099).
  - b. Últimas declaraciones de impuestos.
  - c. Estado de cuentas bancarias.
2. Reporte de crédito:
  - a. Solicite un reporte de crédito para ver el historial de cómo ha pagado sus cuentas. En Estados Unidos puede utilizar esta referencia:
    - Menos de 579 (malo). 20% más bajo de la nación.
    - 580 a 669 (justo). Menos del promedio de la nación.
    - 670 a 739 (bueno). Promedio de la nación.
    - 740 a 799 (muy bueno). 40% de la nación.
    - 800 o más (excepcional). 20% más alto de la nación.

## 5 estrategias claves para maximizar el ingreso en propiedades de renta

---

b. Debemos destacar que si la persona es extranjera y no tiene número de seguro social no tendrá reporte de crédito.

c. Es importante determinar en el reporte si ha tenido algún tipo de desalojo.

3. R eporte Policial: proporciona tranquilidad saber que esta persona no tiene ningún antecedente policial. Es un trámite muy fácil y rápido de conseguir.

4. Referencias de antiguos propietarios donde ha vivido la persona: puede ser una carta, o pedir la información en la planilla de aplicación donde indique el teléfono de manera que podamos llamar y obtener referencias. Si bien son recomendaciones telefónicas, nos dan una importante información.

5. Recuerde también que si la propiedad se encuentra en un condominio el cual necesita aprobación antes de que su inquilino se mude, la persona también pasará por ese filtro lo cual le dará a usted doble protección pero no por eso debemos dejar de solicitar todo lo anterior para nuestra seguridad y también para la de nuestra inversión.