

INVERSIONES INMOBILIARIAS

EN ESTADOS UNIDOS



EDUARDO PEREZ-ORIVE

© 2025 Eduardo Pérez-Orive

Todos los derechos reservados.

Primera edición, 2025

ISBN: 979-8-9996035-0-0

Registro en Library of Congress: 2025916322

Este libro está protegido por derechos de autor. Ninguna parte del mismo puede ser reproducida, almacenada o transmitida por ningún medio, electrónico o mecánico, sin el permiso escrito del autor.

Publicado en Miami, Florida – Estados Unidos

Edición independiente

Corrección y diagramación: Aldo Emilio Chattah

Título: Inversiones Inmobiliarias en Estados Unidos

Guía práctica para construir tu portafolio desde cero

INVERSIONES INMOBILIARIAS

EN ESTADOS UNIDOS

Guía práctica para construir tu portafolio
desde cero

Eduardo Perez-Orive

“Soñar en Grande, Construir en Firme”

Índice

[Dedicatoria](#)
[Introducción](#)

[Capítulo 1](#)

Por qué invertir en Estados Unidos

[Capítulo 2](#)

Estructuras legales y requisitos para invertir

[Capítulo 3](#)

Cómo buscar y evaluar propiedades

[Capítulo 4](#)

Inversiones en propiedades residenciales

[Capítulo 5](#)

Cómo analizar la rentabilidad

[Capítulo 6](#)

Manejo y administración de propiedades

[Capítulo 7](#)

Venta de propiedades de inversión

[Sinopsis](#)

[Reflexiones finales](#)

[Sobre el autor](#)

Dedicatoria

Este libro lo escribo y dedico a mis hijos, Agustín, sociólogo, y Fernando, ingeniero químico, y a todos aquellos que, sin formación previa en inversiones, quieran adentrarse en el mercado de Estados Unidos. Con el deseo de que encuentren en estas páginas el conocimiento y la experiencia necesarios para construir sus propios portafolios de inversión inmobiliaria con claridad, criterio y confianza.

Eduardo Pérez-Orive

“Soñar en grande, construir en firme”



“Soñar en grande, construir en firme”

Llegué a Miami en 1989 con el propósito de hacer un posgrado y luego regresar a Argentina. Pero el tiempo fue pasando, las oportunidades fueron apareciendo, y mi estadía lleva más de 36 años. Aquí nacieron mis hijos, Agustín y Fernando. Aquí comencé a incursionar en el mundo de los negocios inmobiliarios y las inversiones en Estados Unidos. Fue aquí donde comencé a colaborar con cientos de personas —de distintas partes del mundo— a dar su primer paso en este país y cumplir su propio sueño americano. Ya sea relocalizándose o invirtiendo desde el extranjero, cada uno buscaba lo mismo: transformar una aspiración en realidad y obtener de sus inversiones la máxima rentabilidad —racional o emocional.

Estados Unidos me recibió como recibe a tantos inmigrantes: con desafíos, pero también con caminos abiertos. Me encontré con un sistema nuevo, reglas distintas y una mentalidad diferente. Tuve que adaptarme, aprender, equivocarme... Tuve la dicha de estar rodeado de una familia que me apoyó en cada paso para crecer, emprender, invertir y de ver cómo los sueños —cuando se trabajan— se vuelven títulos de propiedad, contratos, ingresos pasivos y una libertad financiera sin igual.



Este libro es para mis hijos y para ti. Para quien alguna vez pensó: “Me encantaría invertir en Estados Unidos, pero no sé por dónde empezar.” Para quien ve oportunidades, pero se siente abrumado por la distancia, el idioma, los trámites o el miedo a equivocarse. Para quien tiene alma emprendedora y quiere transformar sus ahorros —grandes o pequeños— en activos reales, en negocios, en progreso.

No hace falta tener millones. Lo que necesitas es conocimiento, estrategia y acción. Y, sobre todo, la decisión de no quedarte quieto.

Estados Unidos es la primera economía del mundo, y lo ha sido desde hace más de un siglo. Representa aproximadamente el 25 % del PBI global. Dentro de esa economía inmensa, el sector inmobiliario ocupa un lugar central.

La compra y venta de propiedades, las remodelaciones y los préstamos hipotecarios forman parte de una actividad que mueve billones de dólares anualmente y representa un porcentaje fundamental de la economía nacional. No se trata solo de ladrillos: se trata de una industria que genera empleo, impulsa el crédito, estabiliza patrimonios y construye futuro.



Invertir en bienes raíces en Estados Unidos es participar en uno de los pilares más sólidos del sistema económico mundial. Y entender cómo hacerlo —de forma inteligente y estratégica— puede abrirte la puerta a un nuevo nivel de libertad financiera, estabilidad y crecimiento.

A lo largo de estas páginas te compartiré no solo información práctica sobre cómo invertir o hacer negocios en EE. UU., sino también mi propia experiencia: lo que funcionó, lo que no, lo que aprendí y lo que todavía estoy construyendo. Porque este camino no se trata de llegar rápido, sino de avanzar firme.

Invertir es una forma de libertad. Emprender es una forma de crear. Y cuando ambas se unen, nace algo poderoso: la posibilidad real de cambiar tu vida y la de tu familia.

Si este libro te inspira a dar el primer paso, entonces habrá cumplido su propósito. Yo ya lo di hace muchos años. Ahora te toca a ti.

Eduardo Pérez-Orive

Miami, 2025



Capítulo 1

¿Por qué invertir en Estados Unidos?

Invertir es mucho más que mover dinero: es decidir en qué lugar del mundo quieres sembrar una parte de tu futuro. Elegir Estados Unidos como destino de inversión no es una moda ni una casualidad: es una decisión estratégica basada en hechos concretos, oportunidades reales y una historia de estabilidad y crecimiento.

Estados Unidos ha sido la economía más grande del planeta desde fines del siglo XIX. Actualmente representa cerca del 25 % del PBI mundial y continúa liderando rankings de innovación, competitividad y atracción de capital. La seguridad jurídica, la solidez institucional, la transparencia del sistema financiero y la diversidad de su mercado lo convierten en uno de los destinos más atractivos para inversores de todo el mundo.

Pero más allá de las cifras macroeconómicas, hay algo aún más importante: es un país diseñado para el emprendimiento y la inversión privada. Aquí, el inversor —grande o pequeño— tiene reglas claras, acceso a crédito, mercados profundos y la posibilidad de generar rentabilidad real, ya sea buscando ingresos pasivos, valorización patrimonial o expansión empresarial.



Uno de los motores clave de la economía estadounidense es el sector inmobiliario. Cada año se generan más de US\$ 3.9 billones en transacciones relacionadas con bienes raíces —ya sea por compra, venta, alquiler, remodelación o préstamos hipotecarios—. El sector representa aproximadamente el 15 % del PBI nacional y es responsable de millones de empleos directos e indirectos.

¿Por qué esto es relevante para ti?

Porque significa que estarás invirtiendo en un sector robusto, regulado, dinámico y fundamental para la economía del país. En otras palabras: estás jugando dentro de un sistema que funciona.

¿Por qué tiene sentido empezar por bienes raíces?

Porque es un activo tangible, rentable y manejable, incluso a distancia. Puedes empezar con una propiedad pequeña, crecer con apalancamiento inteligente y escalar a unidades multifamiliares o comerciales. Puedes generar flujo de caja o enfocarte en apreciación. Puedes alquilar, reformar, revender o simplemente conservar.

Además, Estados Unidos ofrece:

- Hipotecas accesibles
- Tasas de interés históricamente bajas en comparación global
- Mercados secundarios con alto rendimiento
- Seguridad legal frente a ocupaciones o incumplimientos



¿Qué te ofrece este libro?

Este capítulo es solo el comienzo. A lo largo del libro encontrarás una hoja de ruta clara y concreta para:

- Identificar mercados rentables
- Evaluar propiedades con criterio profesional
- Financiar operaciones estratégicamente
- Entender impuestos, estructuras legales y gestión
- Evitar errores comunes y proteger tu inversión

No se trata solo de comprar una propiedad. Se trata de construir un modelo de inversión que funcione para ti, para tus objetivos y para el estilo de vida que quieres lograr.

Invertir en Estados Unidos es posible. Es real. Y puede ser el comienzo de una nueva etapa. Si estás listo para pensar a largo plazo, tomar decisiones informadas y actuar con inteligencia, este país —y este libro— pueden ayudarte a transformar tu visión en realidad.



¿Cuántas personas y/o instituciones intervienen en una transacción residencial de compra/venta?

El siguiente cuadro nos muestra cada paso en el ciclo completo:



Registracion de la sociedad



Registracion en el IRS



Apertura de cuenta bancaria



Analisis de cada propiedad



Contrato de compra y venta



Inspeccion de la propiedad



Obtencion prestamo



Cierre de la transaccion



Refacciones



Busqueda de inquilino



Administracion



Venta



Capítulo 2

Estructuras Legales y Requisitos Según el Perfil del Inversor

Introducción.

Invertir en bienes raíces en Estados Unidos representa una excelente oportunidad para ciudadanos, residentes y extranjeros. Sin embargo, el éxito de la inversión no depende solo de la propiedad adquirida, sino de la forma legal en que esa inversión es estructurada. En este capítulo abordaremos, en detalle, las principales estructuras jurídicas disponibles, sus consecuencias fiscales, su utilidad práctica y su idoneidad según el perfil del inversor.

Marco Legal General

La legislación estadounidense permite que cualquier persona, sin importar su nacionalidad, pueda adquirir bienes inmuebles. El derecho a la propiedad está protegido por la Constitución, y los registros estatales aseguran la publicidad y legalidad de los títulos.

La diferencia fundamental no radica en el acto de compra, sino en cómo se estructura la propiedad de forma legal y fiscal.



Las estructuras más utilizadas son:

- LLC (Limited Liability Company)
- Corporaciones (Corp)
- Fideicomisos (Trusts)
- Partnerships (LP)

Cada una de ellas ofrece diferentes grados de protección patrimonial, eficiencia tributaria, formalidad operativa y facilidad de transmisión.

Perfil del Inversor: Ciudadano, Residente o Extranjero.

El primer paso es identificar el perfil del inversor, ya que esto determina las obligaciones fiscales y las estructuras disponibles:

- Ciudadano estadounidense: Tiene acceso pleno a todas las estructuras. Presenta formulario 1040 ante el IRS.
- Residente permanente: Equivalente al ciudadano en obligaciones fiscales. Puede utilizar Trusts revocables y estructuras avanzadas.
- Extranjero no residente: No tributa como persona local. Presenta formulario 1040NR. Enfrenta retenciones automáticas y restricciones bancarias.

La elección de la estructura adecuada puede reducir la carga impositiva, simplificar la herencia y proteger activos ante litigios.



Estructuras para Residentes y Ciudadanos:

- LLC: Protege al propietario de demandas relacionadas con la propiedad. Permite deducir gastos como intereses hipotecarios, impuestos, seguros, depreciación y mantenimiento
- Trust revocable: Facilita la sucesión sin pasar por el proceso judicial (probate). Se puede combinar con una LLC para operar activamente.
- Corp: Menos utilizada salvo en estructuras corporativas de mayor escala. Puede implicar doble tributación.

Obligaciones Fiscales para Residentes

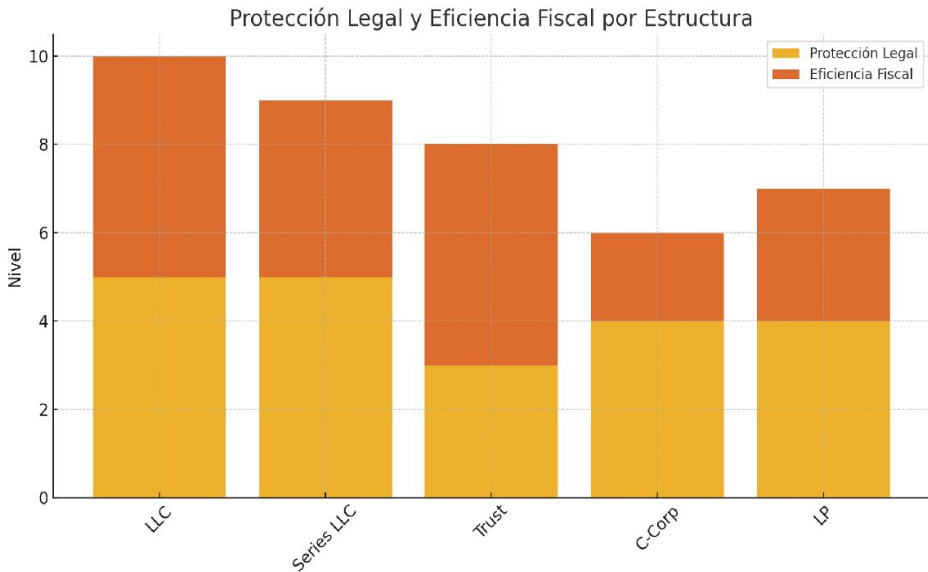
Todo residente o ciudadano debe presentar el formulario 1040. Los ingresos pasivos de rentas se informan en el Schedule E.

Los gastos deducibles incluyen:

- Intereses de hipoteca
- Impuestos a la propiedad
- Reparaciones
- Seguros
- Servicios
- Depreciación



Gráfico: Protección Legal vs. Eficiencia Fiscal



Estructuras para Inversores Extranjeros:

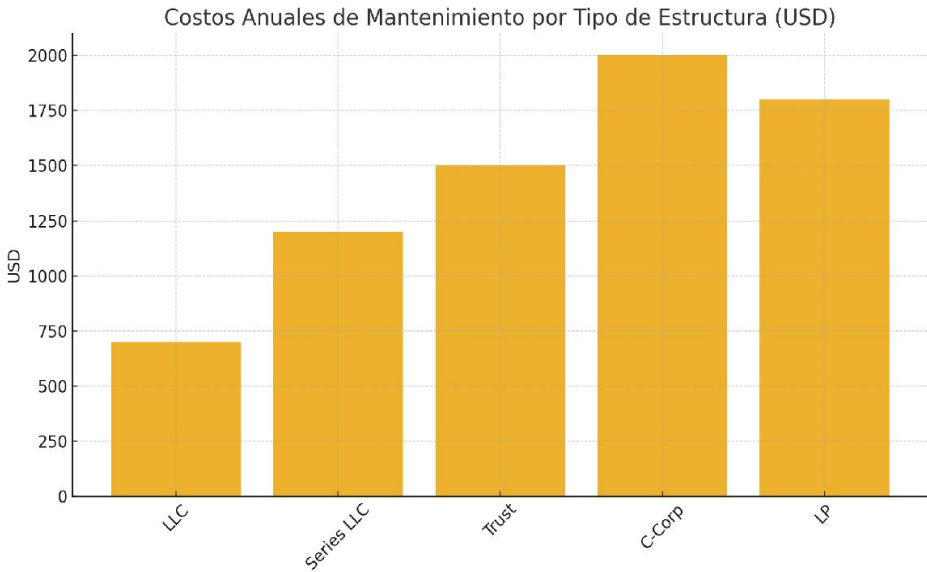
Los extranjeros pueden adquirir propiedades a través de LLCs o Corporaciones, pero enfrentan:

- Retención del 30 % sobre rentas brutas
- Retención del 15 % al vender (FIRPTA)
- Necesidad de obtener ITIN
- Cumplir con el formulario 1040NR

Las LLCs *single-member* son fáciles de administrar, pero deben hacer elecciones fiscales específicas. Las C-Corp permiten separar la propiedad, pero están sujetas a impuestos corporativos y sobre dividendos. Las LP permiten separar gestores de inversores pasivos.



Gráfico: Costos Anuales por Tipo de Estructura



Recomendaciones Finales:

- Usar LLC para cada propiedad o Series LLC si se poseen múltiples activos.
- Integrar trusts para proteger activos familiares y evitar problemas sucesorios.
- Evitar comprar a título personal sin protección.
- Evaluar si la inversión se realizará con fines de renta, revalorización o sucesión.
- Asesorarse legal y contablemente antes de tomar decisiones estructurales.



Capítulo 3

Cómo buscar y evaluar propiedades en Estados Unidos

Introducción

Buscar y evaluar propiedades en Estados Unidos requiere más que revisar listados. Es necesario comprender el mercado local, los factores que afectan el valor de una propiedad, leer informes de inspección y aplicar criterios de inversión sólidos. Este capítulo brinda una metodología práctica para identificar y analizar oportunidades inmobiliarias.

Definición del objetivo de inversión

Antes de comenzar la búsqueda, es esencial definir el propósito de inversión:

- Rentabilidad mensual vía alquiler (*cash flow*)
- Revalorización del inmueble (*capital gain*) – inversión pasiva o activa
- Alquiler a corto o largo plazo

Estas variables condicionan el tipo de propiedad, zona, presupuesto y estructura legal recomendada.



Fuentes de búsqueda de propiedades

- MLS: sistema profesional utilizado por los *realtors*
- Zillow, Redfin, Realtor.com: portales públicos
- Subastas y *tax deeds*: oportunidades con más riesgo
- Redes de *wholesalers* e inversores locales
- Contactos locales y agentes especializados

Criterios de evaluación:

- Ubicación: seguridad, escuelas, transporte, potencial de revalorización.
- Condición física: año de construcción, estado general, reparaciones, inspección técnica.
- Datos financieros: precio vs. valor de mercado, renta potencial, costos anuales.
- Indicadores clave: *Cap Rate*, *Cash-on-Cash Return*, ROI estimado a 5 años.

Herramientas digitales y tecnológicas útiles para analizar y proyectar inversiones:

- Zillow: valor de mercado.
- Rentometer: análisis de renta.
- PropStream: historial legal y de propiedad.
- BiggerPockets: calculadoras de rentabilidad.
- Google Maps: inspección virtual de barrios.



Evaluación final y toma de decisión antes de ofertar:

- Validar que la propiedad cumple objetivos del inversor.
- Confirmar números en escenarios.
- Verificar estado legal, físico y financiero.
Consultar con profesionales locales (agentes, inspectores, abogados).

Conclusión

Buscar y evaluar propiedades requiere método, disciplina y visión. Un proceso bien estructurado minimiza errores, maximiza resultados y permite escalar el portafolio de forma sostenible. Invertir con criterio es la mejor protección del capital.



Capítulo 4

Inversiones en Propiedades Residenciales

Introducción al Mercado Residencial

El mercado de propiedades residenciales en Estados Unidos representa una de las columnas vertebrales del sistema económico del país. A diferencia de otros sectores que pueden ser más cíclicos o dependientes de factores externos, la vivienda responde a una necesidad básica y permanente: el acceso a un lugar digno donde vivir. Este principio convierte al mercado residencial en una fuente continua de oportunidades tanto para inversionistas locales como internacionales.

A lo largo de las últimas décadas, el sector ha demostrado una notable capacidad de adaptación y recuperación. Incluso tras crisis profundas como la burbuja inmobiliaria de 2008 o el paréntesis impuesto por la pandemia de COVID-19, el mercado se ha recompuesto, ajustando sus precios, condiciones de financiamiento y comportamiento de los consumidores. Actualmente, el mercado residencial estadounidense combina la estabilidad institucional de un país con seguridad jurídica y financiera, con una dinámica de oferta y demanda muy diversa.



Existen distintas formas de acceder a este mercado. Desde viviendas unifamiliares en suburbios con alta calidad de vida, hasta unidades multifamiliares en zonas urbanas con demanda de alquiler, pasando por condominios y townhouses en zonas costeras o turísticas. Esta variedad permite adaptar la inversión al perfil de cada comprador: su capital disponible, tolerancia al riesgo, y expectativa de rentabilidad.

Además, Estados Unidos ofrece un entorno legal favorable para los inversores: la propiedad privada está protegida por ley, los contratos se hacen valer en tribunales con independencia judicial, y existe una amplia gama de mecanismos para financiar, alquilar y administrar propiedades de forma profesional. Extranjeros pueden comprar, alquilar o vender inmuebles sin restricciones estructurales, y existen vehículos legales (como LLCs) que permiten proteger la inversión y optimizar la carga fiscal.

El atractivo del mercado residencial también se ve impulsado por factores macroeconómicos. El crecimiento poblacional sostenido (especialmente por migración interna y externa), el envejecimiento de la población —que exige nuevas formas de vivienda, como casas adaptadas o comunidades para adultos mayores—, y la escasez de nuevas construcciones en algunas regiones clave generan una presión estructural a favor de la valorización del stock existente.

Por otra parte, el acceso a herramientas de análisis de mercado, tecnología inmobiliaria (proptech) y



plataformas de gestión remota permiten que incluso inversores internacionales puedan tomar decisiones informadas y operar sus propiedades a distancia. Hoy en día es posible comprar una casa en Texas desde España, firmar electrónicamente todos los documentos, gestionarla desde un teléfono móvil y recibir informes mensuales automáticos.

En resumen, el mercado residencial estadounidense es amplio, profundo y dinámico. Combina seguridad institucional, variedad de oportunidades, demanda sostenida y herramientas modernas de gestión. Es el punto de partida ideal para quien desea iniciarse en el mundo de las inversiones inmobiliarias o diversificar su portafolio con activos tangibles y generadores de ingresos.

El crecimiento demográfico, los cambios en la composición de los hogares y la movilidad laboral han generado nuevas demandas de vivienda. Además, fenómenos como el trabajo remoto están transformando la geografía de la demanda inmobiliaria. Ciudades medianas y zonas suburbanas han cobrado protagonismo, lo cual redefine las estrategias de inversión a mediano plazo.

Tipos de Propiedades

- **Unifamiliares:** Propiedades destinadas a una sola familia. Comúnmente situadas en zonas suburbanas. Atraen inquilinos estables y familias. Menores costos de mantenimiento interior, pero responsabilidad total sobre el exterior.



- **Multifamiliares:** Propiedades con 2 a 4 unidades. Permiten diversificar el ingreso dentro de una sola inversión. Menor riesgo de vacancia total.
- **Condominios:** Unidades dentro de un complejo administrado por una HOA. Ventaja: menor carga operativa. Desventaja: restricciones y cuotas de mantenimiento.
- **Townhouses:** Híbridos entre condo y casa. Mismo diseño repetido, con exteriores compartidos. Atractivo por su bajo mantenimiento y estética moderna.

La elección depende del perfil del inversor; quien busca valorización optará por unifamiliares; quien prioriza renta, por multifamiliares.

¿Dónde Invertir?

Algunas ciudades presentan oportunidades por diferentes razones:

Detroit, MI: Precios accesibles, alto cap rate. Requiere análisis de barrio y gestión activa.

Miami, FL: Alta demanda internacional. Rentas cortas (Airbnb) atractivas. Precios más altos.

Orlando, FL: Turismo y migración interna. Fuerte demanda de alquiler.

Se deben estudiar:

- Índices de valorización histórica.
- Tendencias de construcción y zonificación.
- Vacancia promedio.
- Rentas por metro cuadrado.



El inversor informado es quien analiza datos antes de dejarse llevar por modas inmobiliarias.

Evaluación del Inmueble

El proceso de due diligence abarca tres aspectos:

- Físico: Techos, cimientos, electricidad, plomería, HVAC, humedad, estructura, plagas.
- Legal: Título de propiedad, gravámenes, litigios abiertos, cumplimiento de zoning.
- Operativo: Historial de alquiler, mantenimiento anterior, servicios activos, HOA (si aplica).

Se recomienda contratar:

- Inspector profesional
- Abogado de cierre.
- Agente especializado en inversiones.

Una oferta bien redactada incluirá contingencias: inspección, financiación y revisión de HOA.



Rentabilidad y Valorización

Ejemplo práctico:

Precio de compra: \$150,000

Renta mensual: \$2,000 (dos unidades)

Gastos anuales: \$6,000 (seguros, impuestos, gestión, mantenimiento)

Ingreso neto anual: \$18,000

Cap Rate: 12%

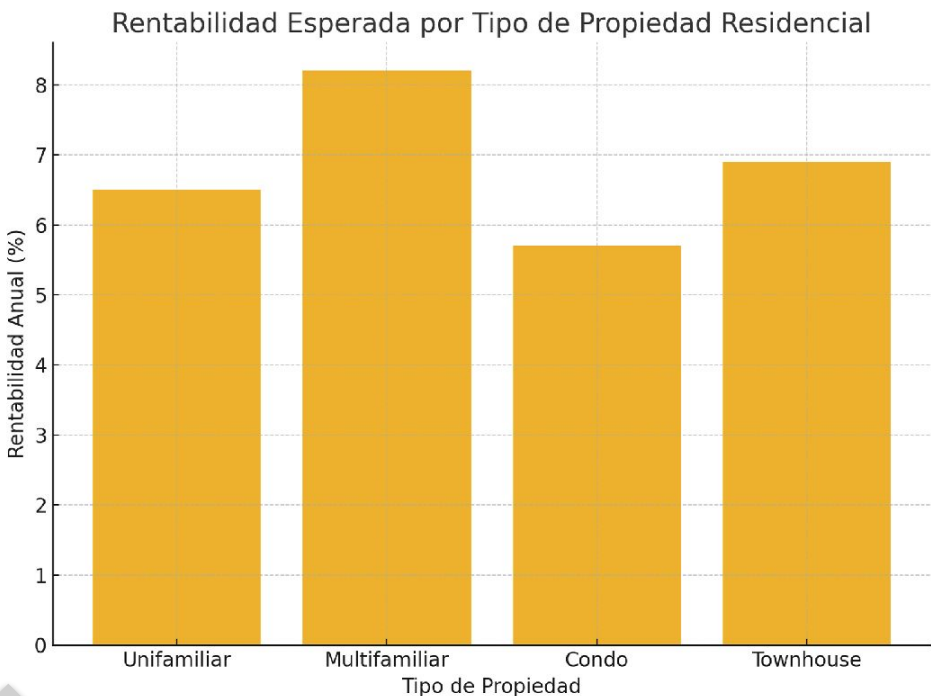
Si se revende en 5 años con una valorización del 4% anual:

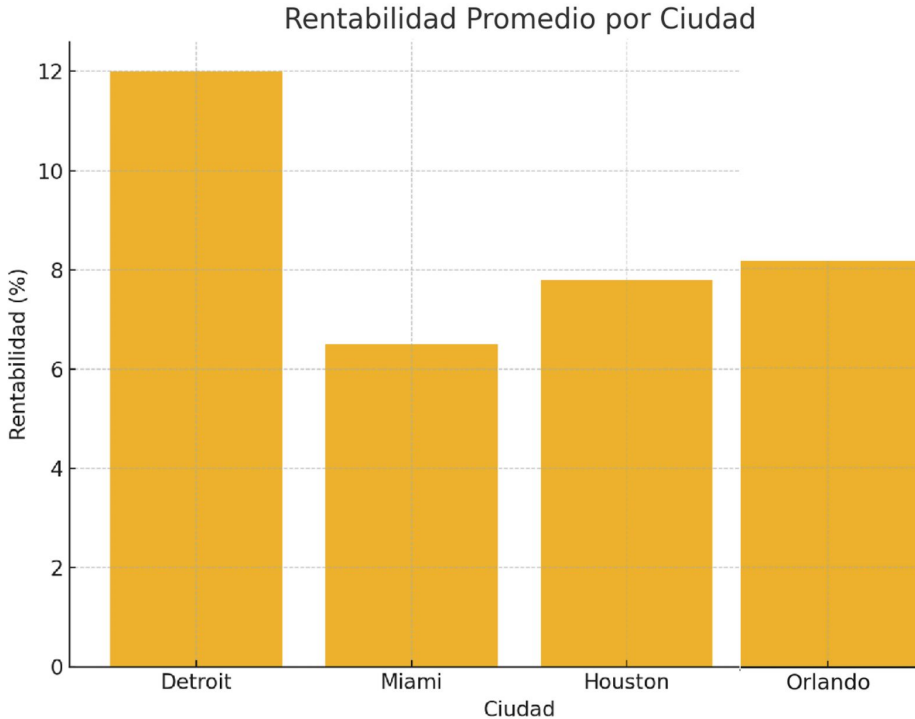
Valor futuro estimado: \$182,000

Ganancia de capital: \$32,000 + rentas acumuladas: \$90,000

Total bruto: \$122,000 de retorno sobre inversión inicial de \$150,000

A continuación se presentan gráficos comparativos:





Opciones de Financiamiento

Modalidades disponibles:

- Hipoteca tradicional: bancos exigen FICO
- Compra al contado: reduce tiempo de cierre y riesgos, pero limita apalancamiento.
- Seller financing: negociación directa con vendedor
- Financiamiento privado: tasas más altas, pero más flexibilidad.
- Joint ventures: inversión compartida con socios.

Cada modalidad impacta sobre la rentabilidad neta, los impuestos y la estructura jurídica.



Property Management

Funciones principales:

- Publicar y mostrar la propiedad
- Revisar antecedentes de inquilinos
- Redactar y renovar contratos
- Cobrar rentas, aplicar penalidades
- Gestionar reparaciones
- Presentar reportes mensuales

Ventajas:

- Ocupación estable
- Reducción de problemas legales
- Profesionalización de la relación con el inquilino

Desventaja:

- Costo mensual del 8 al 12%.

Aún así, para inversores internacionales es indispensable.

Aspectos Fiscales

Régimen para residentes:

- Tributan por ingresos globales.
- Pueden deducir gastos operativos y depreciación.

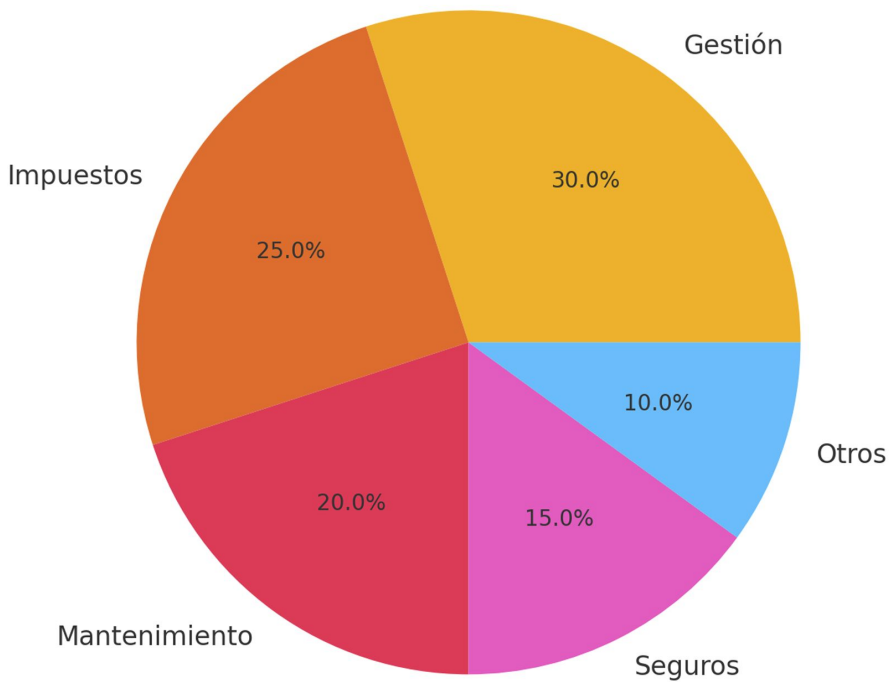
Régimen para extranjeros:

- Retención fija del 30% salvo elección 871(d)
- Recomendable tributar como residente fiscal con deducciones
- LLC facilita la presentación de impuestos y evita doble imposición.



Estado favorable: Florida, sin impuesto estatal.
 Otros como California o Nueva York: alta carga impositiva local.
 Sugerencia: contratar contador con experiencia en inversiones extranjeras.

Distribución de Gastos Operativos Anuales



Riesgos y Mitigación:

- Vacancia: mantener propiedad en buen estado, buena ubicación, precio competitivo
- Inquilinos problemáticos: verificación de antecedentes, cláusulas claras en el contrato
- Mantenimiento: fondo de reserva, inspecciones periódicas
- Cambios legales: estar actualizado con ordenanzas locales y estatales
- Riesgos de mercado: diversificación geográfica y de tipo de propiedad.

Invertir no es eliminar el riesgo, sino gestionarlo con criterio y previsión.

Caso Práctico

Un inversor adquiere un duplex en Detroit con estas condiciones:

- Precio de compra: \$150,000
- Renta total mensual: \$2,000
- Gastos fijos: \$500/mes
- Ingreso neto anual: \$18,000
- ROI directo: 12%
- Valorización estimada: 4% anual
- Cierre legal mediante LLC
- Administración delegada a Property Manager (10%)

Resultado:

Modelo replicable, con bajo capital inicial y flujo positivo desde el primer mes.



Errores Comunes al Invertir en Propiedades Residenciales

- Comprar guiado por emociones y no por métricas financieras.
- Subestimar los gastos reales: impuestos, mantenimiento, seguros y vacancia.
- Omitir inspecciones profesionales antes de la compra.
- Ignorar la necesidad de estructura legal adecuada (ej: LLC, seguro de responsabilidad).
- No investigar la zona y la demanda local de alquileres.
- Falta de estrategia de salida: ¿revender, refinanciar o mantener a largo plazo?
- No contar con un equipo local: agente, administrador, abogado y contador.

Recomendaciones Finales del Autor

- Visita siempre el barrio, no solo el inmueble.
- Verifica datos de mercado en plataformas como Zillow, Redfin y Realtor.
- Prioriza propiedades con buena infraestructura alrededor (escuelas, transporte, comercios).
- Evalúa inquilinos con criterios objetivos: ingresos, historial, referencias.
- Calcula la rentabilidad incluyendo costos ocultos y escenarios negativos.
- Considera cada inversión como parte de una estrategia repetible y escalable.
- Mantén reservas de efectivo para imprevistos. La liquidez da tranquilidad.
- No temas comenzar con propiedades pequeñas: lo importante es dar el primer paso con criterio.



Capítulo 5

Cómo analizar la rentabilidad de una inversión inmobiliaria

Introducción a la rentabilidad inmobiliaria

La rentabilidad inmobiliaria representa la métrica esencial para evaluar si una inversión genera valor real o simplemente inmoviliza capital. En este capítulo abordamos con detalle los distintos indicadores, sus usos, sus limitaciones y cómo combinarlos para obtener una visión clara del desempeño de un activo inmobiliario.

Evaluar correctamente la rentabilidad es una ventaja competitiva en un entorno donde muchos inversores se basan en intuición, tendencias o recomendaciones mal fundamentadas. Comprender el flujo de fondos, el impacto de los gastos, la depreciación, el apalancamiento y el horizonte temporal puede marcar la diferencia entre un portafolio exitoso y otro con bajo rendimiento.

Cap Rate, ROI y Cash-on-Cash Return

El *cap rate* permite una evaluación rápida entre propiedades, sin importar si están financiadas o no. Es útil para detectar oportunidades y comparar entre zonas o tipos de activos.



El ROI incorpora todo: renta, valorización y gastos, permitiendo ver el retorno total. El *cash-on-cash*, clave cuando se financia, mide cuánto se gana en términos de flujo frente al capital realmente invertido. Su utilidad es crítica para saber si una inversión genera liquidez útil mes a mes.

Componentes de ingreso y egreso en una propiedad

El ingreso operativo no es solo el alquiler mensual. Deben contemplarse también:

- Ingresos por *parking*
- Lavadoras
- Máquinas de *vending* u otros
- Alquileres temporarios

Egresos habituales:

- *Property management* (8–12 %)
- *HOA* (si aplica)
- Reparaciones y mantenimiento preventivo
- Vacancia estimada (5–10 %)
- Impuestos municipales
- Seguro de propiedad

Todos deben proyectarse sobre 12 meses. No incluirlos lleva a estimaciones incorrectas de rentabilidad.

En propiedades de renta, financiar puede aumentar la rentabilidad sobre el capital propio, pero también expone al inversor al riesgo de flujo negativo. Este balance debe analizarse caso por caso. El siguiente gráfico presenta un ejemplo de flujo mensual.



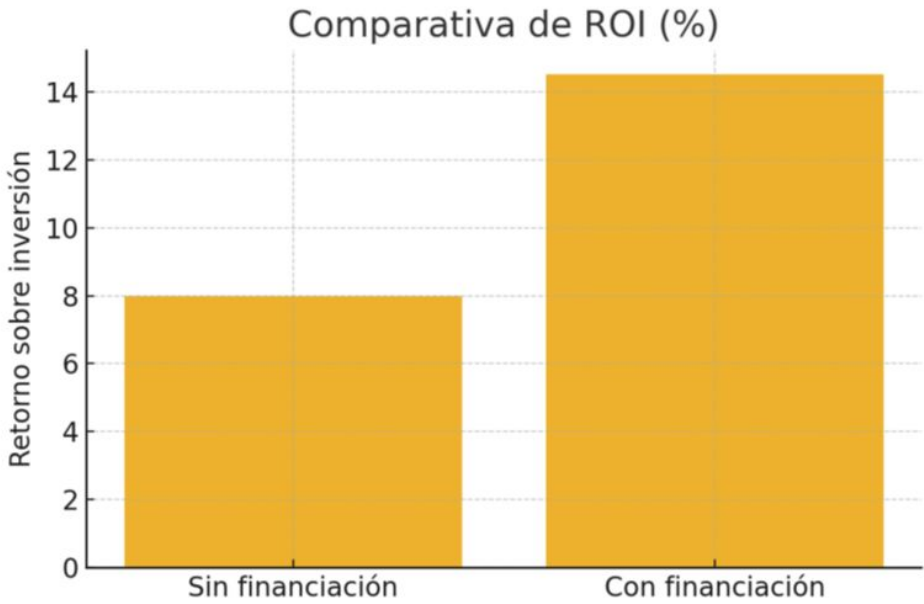
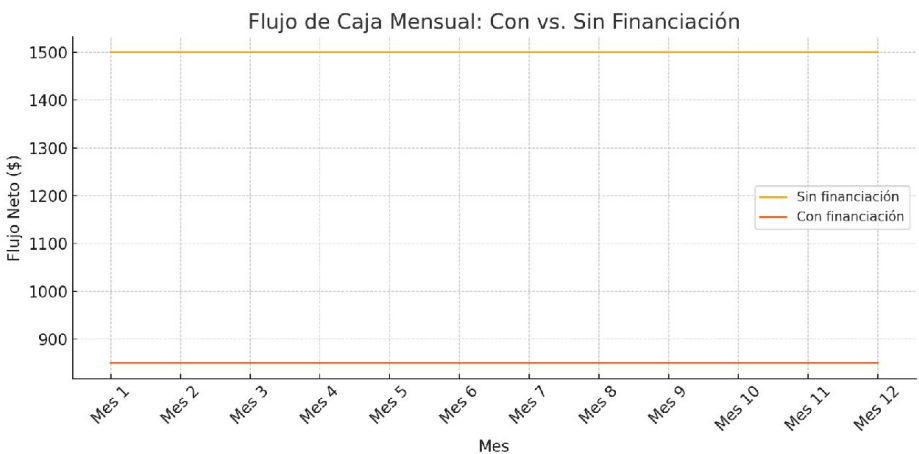
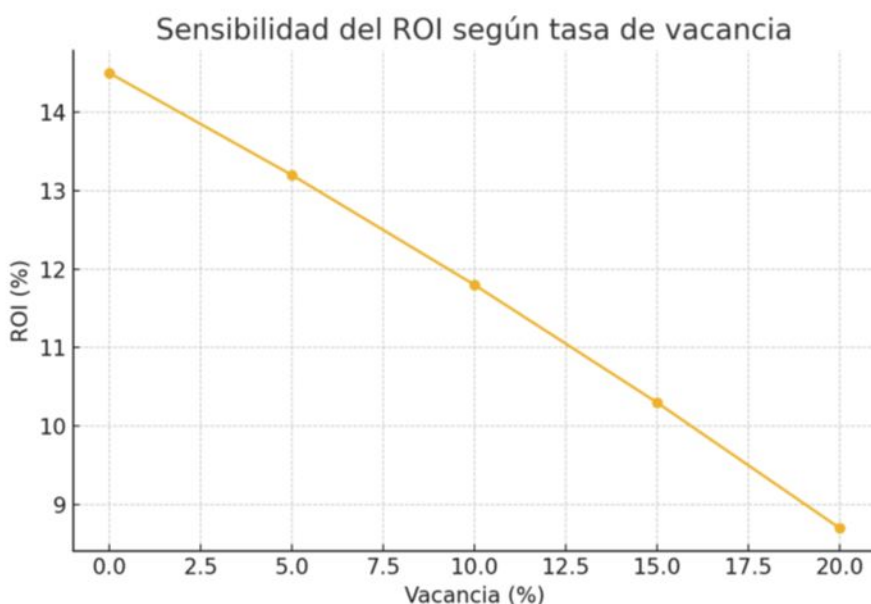


Gráfico: Flujo mensual neto con vs sin deuda



Análisis de sensibilidad del ROI a la vacancia

Cada punto porcentual adicional de vacancia implica menor ingreso efectivo. El inversor prudente asume al menos un 5% de vacancia promedio y proyecta escenarios de hasta 15%. Esto permite evaluar la resiliencia del negocio frente a imprevistos. El siguiente gráfico ilustra esta relación

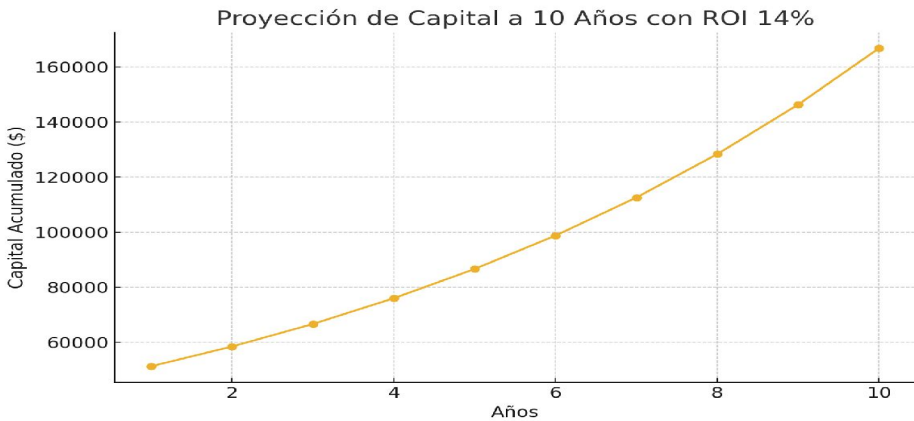


Proyección de rentabilidad a largo plazo

Invertir con visión de largo plazo y reinversión sistemática de utilidades permite aprovechar el interés compuesto. En 10 años, con reinversión, el capital puede más que triplicarse. Retirar utilidades reduce el crecimiento, pero mejora liquidez.

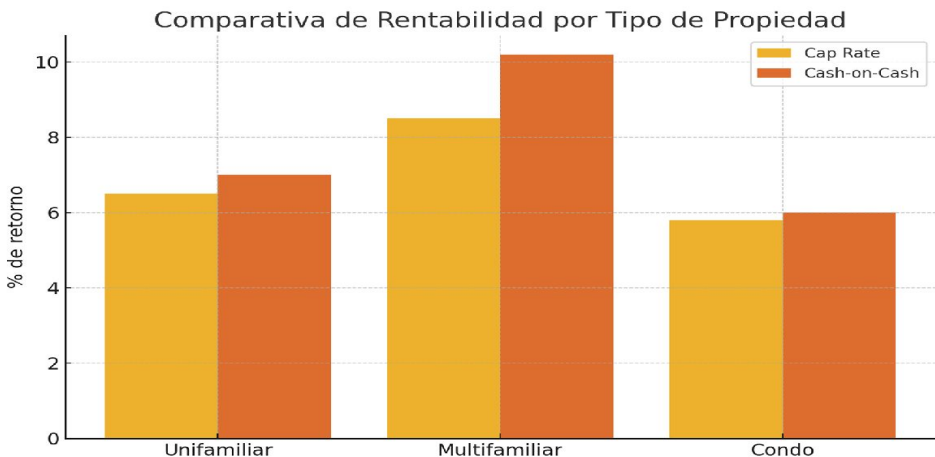


El gráfico siguiente compara ambos escenarios:



Comparativa por tipo de propiedad

Según el perfil del inversor, ciertas propiedades ofrecen mejor combinación entre rendimiento y gestión. Las multifamiliares tienden a tener mejor retorno, pero exigen mayor atención y tolerancia al riesgo operativo. El gráfico siguiente compara cap rate y cash-on-cash por tipo de activo



Errores comunes y advertencias clave

- Basarse solo en la renta bruta
- No incluir egresos ocultos
- No contemplar vacancia
- Creer que el flujo siempre será positivo
- Comprar sin due diligence
- No analizar impuestos y depreciación
- Falta de estrategia de salida
- No simular escenarios negativos.

Checklist profesional para análisis de rentabilidad

- ¿Se calcularon correctamente todos los ingresos y egresos?
- ¿La tasa de vacancia es realista según la zona?
- ¿Se contemplaron costos de mantenimiento a largo plazo?
- ¿Se evaluaron escenarios con y sin financiación?
- ¿Se proyectó el impacto fiscal y la depreciación?
- ¿El modelo incluye posibles revalorizaciones o cambios de mercado?
- ¿Se dispone de reservas suficientes ante imprevistos?



Estructura del cálculo del NOI

A continuación se presenta la estructura estándar del cálculo del NOI como herramienta para visualizar los componentes claves:

Ingresos por renta potencial:

- + Otros ingresos
- = Ingresos brutos potenciales (IPB / PGI)
- Vacancia estimada
- Incobrables
- = Ingresos brutos efectivos (IEB / EGI)
- Impuestos a la propiedad
- Seguros
- Mantenimiento
- Administración
- Servicios y otros
- = Ingreso neto operativo (INO / NOI)



Capítulo 6

Manejo y Administración de Propiedades

Introducción

El manejo de propiedades (*Property Management*) es una pieza fundamental en la estrategia de inversión inmobiliaria en Estados Unidos. Una gestión eficaz puede ser la diferencia entre un activo rentable y uno problemático.

Este capítulo explora en profundidad las herramientas, estrategias y decisiones involucradas.

¿Qué implica el *Property Management*?

La administración de propiedades abarca tareas como la selección y evaluación de inquilinos, mantenimiento continuo del inmueble, cobro de rentas, gestión de reparaciones y cumplimiento normativo. En Estados Unidos, estas tareas pueden realizarse de manera personal o mediante empresas profesionales.

Autoadministración vs. Gestión Profesional

Si bien la autoadministración puede parecer más económica, implica una alta inversión de tiempo,



conocimiento legal y habilidades operativas. Las empresas profesionales suelen cobrar entre el 8 % y el 12 % de los ingresos por renta mensual, pero descargan al inversor de toda la operativa y ofrecen herramientas más efectivas.

Tecnología Aplicada a la Administración

Hoy en día existen múltiples herramientas digitales que permiten monitorear ingresos, controlar reparaciones, comunicarse con inquilinos y acceder a documentos legales. Plataformas como AppFolio, Buildium y TenantCloud ofrecen soluciones completas para propietarios e inversores.

Contratos, cumplimiento y gestión legal

Una parte crítica de la gestión es el cumplimiento legal. El contrato de arrendamiento debe estar alineado con la ley estatal y municipal. También se deben seguir procesos específicos para desalojos, renovaciones, inspecciones y aumentos de renta. Las empresas especializadas manejan estos aspectos con protocolos establecidos.

Gestión de Morosidad y Desalojos

Uno de los desafíos más frecuentes es el impago de rentas. Una gestión eficaz debe incluir protocolos para notificaciones, acuerdos de pago y, de ser necesario, el inicio de procesos de desalojo según las leyes locales.



Mantenimiento y Servicios

La atención a reparaciones, mantenimientos periódicos y servicios esenciales (como control de plagas, fontanería, climatización) es parte de un buen manejo. Una propiedad mal mantenida pierde valor y atrae inquilinos problemáticos. La respuesta rápida ante solicitudes es un indicador clave de un buen administrador.

Administración de Propiedades Vacacionales

Los alquileres a corto plazo, como los ofrecidos en Airbnb, requieren un manejo aún más intensivo: *check-in/check-out*, limpieza frecuente, rotación alta de huéspedes y servicio al cliente permanente. Este tipo de gestión es más rentable, pero también más demandante.

Externalizar o Administrar Directamente

Muchos inversores delegan la administración a empresas con base local, especialmente si residen en otro estado o país. Otros prefieren mantener el control directo. La elección depende del tiempo disponible, experiencia, proximidad al inmueble y objetivos financieros.

Costos Operativos y Rentabilidad

Un análisis de rentabilidad debe incluir todos los costos de gestión: comisiones, reparaciones, seguros, impuestos y vacancia. Solo así se puede



calcular el verdadero retorno neto de una propiedad.

La eficiencia de la administración impacta directamente en el *cash flow*.

Conclusión

Contar con una administración profesional y eficiente de propiedades permite proteger el capital invertido, garantizar una experiencia positiva para el inquilino y maximizar la rentabilidad. En un mercado tan dinámico como el estadounidense, una buena gestión es una ventaja competitiva decisiva.



Capítulo 7

Venta de propiedades de inversión

“El momento de vender una propiedad puede ser tan decisivo como el momento de comprarla. Saber cuándo y cómo salir de una inversión define el verdadero retorno.”

¿Cuándo es el mejor momento para vender una propiedad de inversión?

Para tomar decisiones acertadas sobre el momento de venta de una propiedad de inversión, es esencial comprender el ciclo económico y su relación con los precios del mercado inmobiliario. A continuación se presenta una curva simplificada que ilustra las principales fases del ciclo -depresión, recuperación, auge y recesión- y el punto óptimo donde suele maximizarse el retorno: en la cima del auge. Este esquema sirve como guía estratégica para visualizar cuándo mantener, comprar o vender una propiedad.



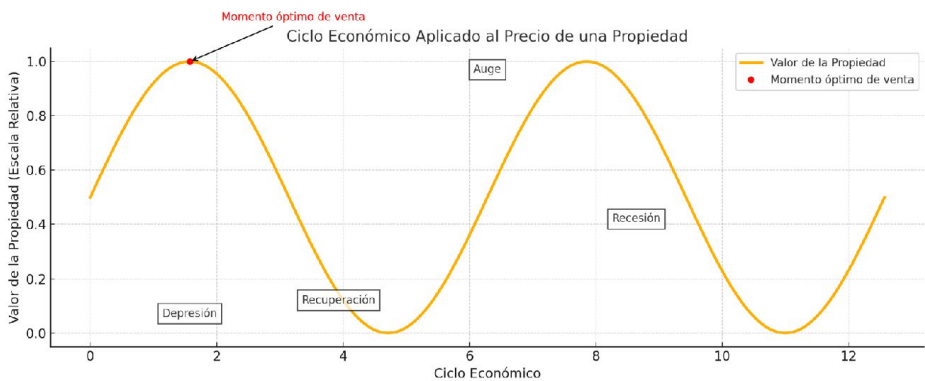
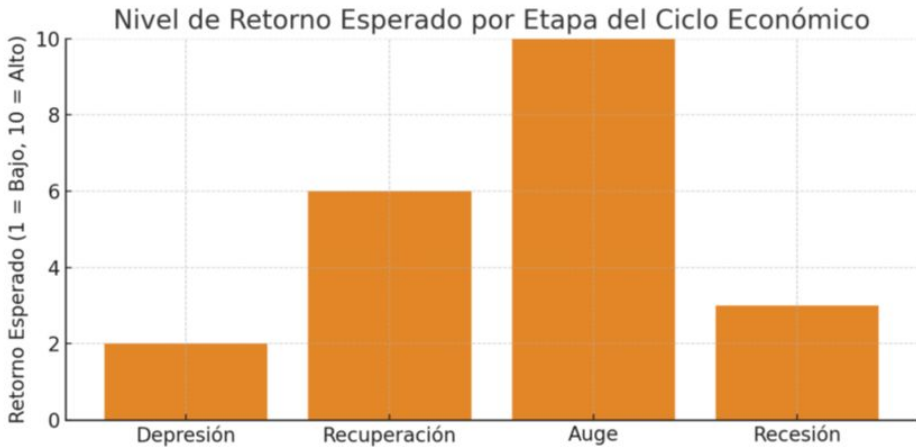


Tabla explicativa del ciclo económico y su impacto en el mercado inmobiliario:

Fase del Ciclo	Descripción Económica	Impacto en el Mercado Inmobiliario	Recomendación para Inversores
Depresión	Caída profunda de la actividad económica. Alta desocupación. Poca demanda.	Precios deprimidos. Buen momento para comprar si se tiene liquidez.	Comprar si se tiene capital y visión de largo plazo. Evitar vender.
Recuperación	Inicio de la mejora. Se reactiva la inversión, mejora la confianza y baja el desempleo.	Precios comienzan a subir. Oportunidades en mercados con rezago.	Comprar con análisis. Identificar zonas con potencial de valorización.
Auge	Expansión acelerada. Alta demanda, precios al alza, acceso al crédito y fuerte optimismo.	Precios en máximos. Rentabilidades ajustadas. Alta competencia.	Momento ideal para vender y realizar ganancias.
Recesión	Comienzan los desequilibrios. Aumenta la inflación o el endeudamiento. Caen las ventas.	Desaceleración de precios. Riesgo de pérdida si se vende tarde.	Evitar compras impulsivas. No vender si no es necesario. Esperar recuperación.





Estrategias de salida según el tipo de inversión

Propiedades unifamiliares:

Ideales para compradores individuales o familias. La venta puede ser más ágil, pero también más dependiente de la demanda local. Se recomienda vender en épocas de alta movilidad (primavera-verano) y cuidar la presentación de la vivienda.

Multifamiliares:

La venta suele dirigirse a inversores más sofisticados que evalúan rentabilidad. Mostrar un buen historial de ingresos y mantener el inmueble ocupado por inquilinos estables puede aumentar su valor percibido.

Terrenos o lotes:

Son más sensibles al ciclo económico. Su venta puede ser lenta y estar sujeta a desarrolladores. Agregar un anteproyecto aprobado o estudios ambientales puede aumentar su atractivo.



Aspectos fiscales al vender

Ganancias de capital:

En Estados Unidos, la diferencia entre el precio de compra ajustado y el de venta genera un impuesto sobre la ganancia. Si la propiedad se mantuvo más de un año, se aplica una tasa preferencial (*long-term capital gain*).

Exchange (para diferir impuestos):

Permite reinvertir el total de la venta en otra propiedad similar y diferir el pago de impuestos. Tiene plazos y requisitos estrictos.

FIRPTA (para extranjeros):

La ley exige una retención del 15 % del precio de venta si el propietario es extranjero. Existen exenciones si el comprador ocupa la propiedad o si se presenta la documentación correcta ante el IRS.

Señales del mercado

Indicadores económicos clave:

Tasa de interés, inflación, empleo y confianza del consumidor.

Si suben las tasas o se enfría la economía, puede disminuir la demanda.

Oferta y demanda local:

Un exceso de inventario puede significar que es mejor esperar. En mercados ajustados, la competencia por comprar impulsa los precios.



Rentabilidad decreciente:

Cuando la renta neta comienza a caer o los costos aumentan, puede ser una señal de que la propiedad ya alcanzó su máximo potencial.

Venta con inquilinos o vacante

Venta con inquilinos:

Atractiva para compradores inversores que buscan flujo inmediato. Es clave tener contratos claros y pagos al día.

Venta vacante:

Permite mostrar mejor la propiedad y atraer a compradores que desean ocuparla. A veces conviene esperar a que finalicen los contratos.

Comunicación

adecuada:

Es vital notificar a los inquilinos con tiempo y conforme a la ley. Su cooperación puede facilitar visitas y evitar conflictos legales.

Venta directa vs. con agente

Venta directa (For Sale by Owner):

Permite ahorrar comisiones, pero requiere experiencia. No se recomienda para propiedades complejas o fuera del alcance del propietario.

Venta con agente:

Aporta exposición, filtrado de compradores y guía legal. Comisión entre el 5 % y el 10 %. Puede acelerar la venta y evitar errores.



Optimización del valor antes de vender

Mejoras estéticas de bajo costo:

Pintura, jardinería, limpieza profunda y reparaciones menores generan gran impacto.

Home staging o puesta en escena:

Muebles neutros, iluminación y detalles ayudan a vender más rápido y mejor.

Inspección preventiva:

Permite anticipar objeciones del comprador y negociar desde una posición más fuerte.

Errores comunes al vender

- Sobrevalorar la propiedad
- Esperar demasiado
- Descuidar los impuestos
- Falta de documentación
- Desconocer el ciclo económico

Conclusión estratégica del capítulo

Vender una propiedad de inversión requiere planificación, conocimiento del mercado, y evaluación fiscal y financiera precisa. No se trata solo de encontrar un comprador, sino de maximizar el retorno en el momento y forma adecuada. Tal como en la compra, el éxito está en los detalles, en el análisis y en la anticipación de los ciclos.



Invertir en bienes raíces en Estados Unidos es mucho más que una operación financiera: es una oportunidad estratégica, cultural y personal. Este libro busca ser una guía para quienes desean avanzar con inteligencia y visión en ese camino.

Sinopsis

Inversiones Inmobiliarias en Estados Unidos es una guía clara, directa y práctica para quienes desean acceder al mercado inmobiliario estadounidense.

Basado en décadas de experiencia y en el conocimiento profesional adquirido como broker licenciado y docente en el área, Eduardo Pérez-Orive ofrece un recorrido accesible y estratégico por los aspectos más relevantes para invertir con criterio: selección de propiedades, análisis de rentabilidad, formas de estructuración y evaluación de oportunidades.

Una lectura imprescindible para quienes buscan tomar decisiones sólidas y sostenibles en uno de los mercados más competitivos del mundo.



Reflexiones finales

El recorrido que has hecho a lo largo de este libro no solo tiene que ver con propiedades, disposiciones, números o contratos. Tiene que ver con decisiones. Y con la manera en que cada una de ellas, bien tomada, puede construir valor, seguridad y libertad.

Invertir en bienes raíces en Estados Unidos es una oportunidad extraordinaria. Pero no es una propuesta. Es un proceso. Y como todo proceso, requiere conocimiento, estrategia, disciplina y visión. A lo largo de estas páginas has visto cómo estructurar legalmente una inversión, cómo analizar su rentabilidad, cómo evitar errores comunes y cómo tomar decisiones informadas en cada etapa del ciclo: desde la compra hasta la venta.

Pero más allá de las herramientas y conceptos técnicos, hay algo más profundo que atraviesa este camino: la convicción de que el patrimonio se construye con intención. Con criterio. Con responsabilidad.

Hoy más que nunca, en un mundo inestable y cambiante, tener activos tangibles, generar ingresos pasivos y proteger el capital son pilares de una vida económicamente sólida. Por eso, este libro no solo pretende enseñar a invertir, sino a pensar como inversor.



Espero que estas páginas hayan aportado claridad y dirección. Que cada capítulo te haya dado ideas concretas para aplicar.

Y, sobre todo, que este libro no sea el final de una lectura, sino el principio de una acción.

Porque, como toda buena inversión, lo más importante... es empezar.

Eduardo Pérez-Orive





Sobre el autor

Eduardo Pérez-Orive se inició en los negocios desde joven, emprendiendo con sus hermanos a los 18 años. Es Licenciado en Administración por la Universidad de Buenos

Aires, con posgrados en Marketing y Estrategia. Aplicó su formación en una empresa de familiares de éxito nacional.

En 1989 se trasladó a Estados Unidos, donde comenzó una trayectoria destacada en bienes raíces, turismo, asesoramiento internacional y docencia. Fundó InterTrust Realty en Miami y formó a más de 5.000 alumnos en el sector inmobiliario durante más de 14 años.

En 2018 fundó InvestDTW en Detroit, anticipando el ciclo de recuperación urbana y operando como broker licenciado en Michigan.

Tras la pandemia, reorientó su estrategia hacia Florida, especialmente Orlando, y ajustó criterios en Detroit. Desembarcó en España como puerta estratégica al mercado europeo.

Desde Pérez-Orive Group lidera proyectos en mercados clave, estructurando vehículos de inversión con visión internacional.



¿POR QUÉ INVERTIR EN BIENES RAÍCES EN ESTADOS UNIDOS?

Este libro ofrece una guía práctica, directa y estratégica para quienes desean entender –y aprovechar– las oportunidades del mercado inmobiliario en Estados Unidos.

Con más de tres décadas de experiencia en inversiones, consultoría y formación profesional, Eduardo Pérez-Orive presenta aquí las claves para invertir con criterio: desde la elección del vehículo organizacional hasta el análisis de rentabilidad y el momento óptimo para vender.



ISBN 979-8-9996035-0-0



9 799998 00350-0