

## Fanática de Lady Gaga y arrendataria: Las inversiones en bienes inmuebles de Willow Tufano

Date : December 14, 2012



Willow Tufano

Willow Tufano, de quince años de edad, es fanática del skateboard, de Lady Gaga, una estudiante que recibe enseñanza en el hogar, y la típica adolescente excepto porque tiene una responsabilidad inusual: también es una arrendataria.

Antes de tener ingresos por los alquileres, Tufano ganaba efectivo explorando el vecindario el día de la basura, yendo a tiendas de artículos usados y comprando electrónicos y tablas de skate en línea, y luego vendiendo estos artículos en Craigslist por un beneficio. Sus actividades emprendedoras le hicieron ganar \$6.000. Pero en vez de desperdiciar el dinero en los dispositivos más recientes y de moda, Tufano decidió comprar bienes raíces. “La idea salió de la nada. Escuché que mi mamá y papá hablaban durante la cena una noche acerca de que había una casa en el mercado por \$16.000. Dije ofrezcan \$12.000 y podemos [dividirlo]”, explica Tufano.

### Ayuda de Mamá y de Ellen DeGeneres

La madre de Tufano, Shannon Moore, agente inmobiliaria con sede en Florida, fue escéptica al principio, pero decidió verlo como un proyecto hogareño-escolar entre madre / hija. Llegaron a un acuerdo en el que Tufano pondría la mitad del efectivo del adelanto para la casa de 3 dormitorios en Port Charlotte, Florida, y recibiría la mitad de los ingresos por alquiler, que cedería a su madre, hasta que la comprase por completo.

El trato se cerró en enero de 2012 y funcionó tan bien que la pareja decidió invertir nuevamente. Tufano negoció un trato similar con la madre para comprar otra casa en octubre. Este se cerró en \$17.500, y las reparaciones están siendo compensadas por una tarjeta de regalo por \$10.000 que recibió de “The Ellen DeGeneres Show” cuando apareció como invitada, un beneficio por ser una inversora inmobiliaria tan joven y amigable con los medios.

Si bien los costos de las casas compradas por Tufano parecen sorprendentemente bajos, las condiciones inmobiliarias de hoy en día abrieron oportunidades para ofertar en inversiones en bienes raíces, especialmente en el estado de Florida. Tufano, residente de Port Charlotte, vive apenas unas millas al norte de lo que se consideró el punto cero

para el mercado de alojamiento, donde la crisis financiera de 2008 forzó a muchos hogares a la ejecución hipotecaria. La ejecución hipotecaria ocurre cuando un prestamista intenta recuperar parte del préstamo a un prestatario vendiendo en realidad el activo, en este caso, la casa. En todo el país, muchos propietarios de hogares no tienen actualmente el dinero para efectuar los pagos de sus hipotecas (sumas contratadas debidas a un prestamista, como un banco). Cuando ocurre esta falta de pago, comienza el proceso de ejecución hipotecaria.

De acuerdo a estadísticas de RealtyTrac, un mercado en línea de propiedades embargadas así como de datos de ejecuciones hipotecarias y proveedores de servicios, una de cada 706 unidades de alojamiento en los EE.UU. recibió una presentación de ejecución en octubre de 2012. Florida registró cifras mucho más altas, donde una de cada 312 propiedades estaba en ejecución en octubre. La alta cantidad de ejecuciones hipotecarias es importante porque estas casas con frecuencia se venden por menos dinero que las casas que no están embargadas. Sin embargo, no a todos los propietarios que inicialmente reciben una presentación de ejecución realmente se les ejecutará la casa. El proceso puede terminar de diversas maneras, que van desde que el propietario pague el dinero adeudado, hasta que la casa se venda en remate público.

Tufano y la madre compraron sus casas a través de un proceso de venta a pérdida. Una venta a pérdida (short sale) ocurre cuando el propietario de una casa está embargado y en riesgo de ejecución. El prestamista (el banco) acuerda vender la casa por menos de lo que cuesta la hipoteca actual. Por ejemplo, si el propietario embargado tiene una hipoteca por \$50.000 en la casa y no está pagando la cuenta, el banco puede acordar vender la casa a otro comprador por \$40.000, absorbiendo la pérdida de \$10.000. Las casas compradas a través de transacciones de venta a pérdida (short sale) con frecuencia resultan buenos negocios para el comprador, siempre que esté dispuesto a manejar los dolores de cabeza.

El desafío más inesperado para Tufano en su primer trato fue la espera. “Simplemente tardó muchísimo [hasta que los propietarios aceptaron la oferta]. La aceptaron en enero”, seis meses después de que se realizó la oferta, cuenta. Una vez que se cerró el trato, hubo que completar amplias reparaciones, incluyendo pisos nuevos, gabinetes, estuco y aparatos. Si bien se anticiparon algunos costos, otros no. Por ejemplo, Tufano tuvo que manejar reparaciones obligadas por los funcionarios del código de edificación local, tales como el reemplazo de los postes que sostenían un alero saliente, que costó \$1.000 extra.

### **Trabajar en red y ponerse creativo**

A pesar de los desafíos, Tufano tiene como objetivo ser propietaria de 10 propiedades para alquilar antes de los 18 años. El ingreso por la renta de la primera propiedad es \$700 por mes. Cuando complete las renovaciones en la segunda propiedad, cobrará \$800 por mes. “Obviamente es realmente rentable. El dinero simplemente se acumula. Después de que recuperas el dinero que invertiste en la casa, es todo beneficio. Prefiero alquilar por largo tiempo que comprar, arreglar y cambiar rápidamente”, explica Tufano.

La madre de Tufano, (no nos sorprende), es una fanática de los bienes inmuebles como un buen vehículo de inversión. “Si tienes conocimiento, puedes hacer esto”, sostiene Moore. “Si realmente buscas y das vuelta a un par de piedras, siempre puedes encontrar un buen trato.

Para aquellos interesados en invertir, Moore sugiere ubicar buenas propiedades a través del boca en boca. “Se trata de trabajar en red, hablar con la gente, buscar maneras creativas de encontrar una propiedad. Una vez que la gente se dé cuenta de lo que estás buscando, recibirás llamadas telefónicas”.

Además de la oportunidad de obtener un beneficio, Moore ve el gran valor educativo en la inversión inmobiliaria de su hija. “Al principio era escéptica, asociarme con una adolescente de 14 años (en ese entonces), pero ella cobra el alquiler, entrevista a los contratistas, trata de resolver los problemas”, cuenta Moore. “Es una excelente socia. Está aprendiendo algunas grandes habilidades, y es una educación buena, práctica”.

## Preguntas

¿Por qué pudo comprar Willow Tufano dos casas a precios tan bajos?

¿Qué es una ejecución hipotecaria?

¿Qué es una venta a pérdida (short sale)?

¿Tufano comienza a obtener un beneficio de los ingresos por alquiler inmediatamente o hay otros costos involucrados?

## Enlaces relacionados

- [NPR: Esta chica de 14 años acaba de comprar una casa en Florida](#)
- [Curbed.com: Niña de 14 años compra una casa ejecutada por \\$12.000](#)
- [Investopedia.com: Formas sencillas de invertir en bienes inmuebles](#)
- [Novedades en bienes inmuebles](#)
- [CNN Money: Novedades en bienes inmuebles](#)

Este contenido también está disponible en: [Inglés](#)