



Rubén Huertas es Presidente y CEO de *Power Holdings Realty GroupSM*, una firma de bienes raíces comerciales que ofrece los servicios de consultoría, análisis financieros, corretaje y administración. Comenzó como inversionista hasta que encontró su inversión favorita: propiedades de vivienda multifamiliar.

En el mundo corporativo se ha destacado como *troubleshooter fixer* (solucionador de problemas) identificando áreas de mejoramiento con el fin de lograr excelencia organizacional y crecimiento sostenible.

A través de *Toastmasters International®* ha pulido sus destrezas de comunicación y liderazgo y ostenta de esta la más alta designación DTM (Distinguished Toastmaster). Es también coach, adiestrador y orador certificado del *Equipo John Maxwell* de líderes mundiales.

Es además, **escritor y autor** de numerosos libros dentro del campo de los bienes raíces, desarrollo personal, liderazgo y crecimiento de negocios.

Actualmente ha unido esfuerzos con **Preferred Mortgage Corporation** para ofrecer financiamiento comercial.

Rubén Huertas
NMLS #1845758
MLO 716
787.676.4444

Yield (rendimiento) es el elemento más importante al momento de invertir en bienes raíces comerciales. Existen múltiples maneras de medir el rendimiento. No obstante, en esta lección abundaremos en dos tipos de medidas que al compararlas nos ayudan a identificar si la inversión que estamos considerando produce un resultado realmente positivo, que representa una sabia inversión, o si debemos considerar alguna otra alternativa.

El primero de estos rendimientos es el **rendimiento de la inversión total (ROI or Total Yield)**. Este se calcula dividiendo el ingreso neto operacional (**NOI**) entre el costo de la inversión total. La inversión total es la suma del precio de la propiedad más todos los gastos incurridos en la adquisición de la misma y el costo de cualquier mejora que se haya hecho hasta el momento de realizar este cálculo. Esto se conoce como la **base** de la inversión. Aunque exista financiamiento, se considera la cantidad total del precio de venta porque para todos los efectos, el banco es su socio en la inversión. Es más, el **banco** es el **socio** mayoritario, ya que en la mayoría de los casos la cantidad que aporta el banco a la inversión es superior a la que aporta el comprador. Es el banco el que asume la mayor cantidad de riesgo y todo esto sin requerir participación en las ganancias futuras, únicamente el banco exige una tasa de interés en particular en la porción que estos aportan.

El ingreso neto operacional (**NOI**) es el resultado de los ingresos de la propiedad, menos los gastos operacionales de la misma. Es el ingreso neto operacional el que determina el **valor** de la propiedad en el mercado. El ingreso neto operacional es la ganancia antes de considerar el repago del financiamiento y el pago de las contribuciones. Cuando dividimos el ingreso neto operacional entre el costo total de la inversión, obtenemos el **rendimiento de la inversión total (ROI)**.

Ejemplo:

Precio de compra	\$100,000
Gastos de cierre	\$5,500
Mejoras hasta el momento	\$7,000
Inversión total hasta el momento	\$112,500

\$112,500 es (hasta el momento) la inversión total del comprador. Entiéndase que para todos los efectos, el banco es también comprador, por lo tanto la cantidad a financiar tiene que incluirse en este cálculo. Piense que si el banco no hubiese invertido en la propiedad (ofrecer financiamiento), el comprador no hubiese podido adquirir la misma.

El segundo de los rendimientos es el **rendimiento de la equidad (ROE)**. Este cálculo considera únicamente lo aportado por el comprador (excluyendo el financiamiento) y divide la ganancia después de haber pagado el servicio de la deuda entre la cantidad que el comprador ha desembolsado hasta el momento.

Cuando el **rendimiento de la equidad (ROE)**, expresado porcentualmente, es mayor que el **rendimiento de la inversión total (ROI)**, la inversión goza de apalancamiento positivo y es una buena inversión. Si el apalancamiento es negativo, la inversión tarde o temprano tendrá problemas de repago.