

RUS

BOGDAN NICOLAE RUS · REALTOR® · EXP REALTY

La guía del inversionista

Cómo comprar propiedades de renta en Hudson County y en todo New Jersey: los edificios, los números, el financiamiento, las reglas y los errores que solo aparecen después del cierre (closing).

BOGDANNICOLAERUS.COM (201) 584-6156 VORBIM ROMÂNEȘTE · SE HABLA ESPAÑOL

UNAS PALABRAS DE MI PARTE

Antes de empezar, lea esto.

Los inversionistas llegan a Hudson County por la misma razón que los inquilinos: el PATH, el ferry y el skyline ponen los sueldos de Manhattan a quince minutos de una casa de dos familias. Esa es toda la tesis, y es buena. También es un mercado donde la diferencia entre un edificio que deja ganancia y uno que se lo come vivo no se ve en el anuncio.

Esta guía es la forma en que reviso una propiedad de renta antes de dejar que un cliente haga una oferta: los tipos de edificio y lo que cada uno es en realidad, las cuentas que importan y las cuentas que mienten, cómo se financian, qué les hacen a los números las reglas de inquilinos y de control de rentas de New Jersey, y cómo se ven los primeros noventa días como propietario cuando salen bien.

Soy REALTOR® con licencia en eXp Realty. Vendo y rento estos edificios, coordino los oficios que los dejan listos entre un inquilino y otro a través de mi red de concierge, y camino cada semana las cuadras donde están. Inglés, rumano y español.

Aquí no hay proyecciones, a propósito. Los números salen de su edificio, y los hacemos juntos.

Bogdan

Bogdan Nicolae Rus · licencia de NJ #2186044 · eXp Realty LLC



CONTENIDO

Lo que encontrará aquí.

01 Por qué aquí, y por qué el ahora es una pregunta

02 Los edificios: de 2 a 4 familias, multifamiliares, condominio, uso mixto

03 Análisis: los números que importan

04 Los números que mienten

05 Financiamiento: del house hacking con FHA al DSCR

06 Control de rentas, inquilinos y la ley en los números

07 Revisión a fondo de una propiedad de renta

08 Impuestos, exenciones fiscales y el intercambio 1031

09 Mejoras que agregan valor: qué rinde aquí

10 Los primeros noventa días

11 Construir un portafolio, no un pasatiempo

12 A quién va a conocer

13 El siguiente paso

«Un edificio es un negocio con techo. Compre el negocio y luego arregle el techo.»

Por qué aquí, y por qué el ahora es una pregunta.

En Hudson County las rentas las fija el trayecto al trabajo, no el edificio. Cada parada más cerca de una estación del PATH, de un muelle del ferry o de un andén del tren ligero es un sobreprecio en la renta que el inquilino pagará año tras año. La oferta de edificios pequeños cerca de esas paradas es fija. Ese es el argumento de inversión, y se ha sostenido en cada ciclo en el que he trabajado.

Lo que es cierto

Demanda de renta profunda y duradera de empleadores de Manhattan y Jersey City. Viviendas antiguas que premian la renovación. Ciudades que todavía son más baratas que la cuadra una parada al este. Financiamiento que permite a quien vive en la propiedad comprar un edificio de cuatro familias con un enganche pequeño.

Por qué el «ahora» es una pregunta

Los precios, las tasas y las rentas se mueven por separado. Algunos años las cuentas salen en casi cualquier edificio; otros años salen solo en el edificio correcto bien comprado. Yo le diré qué tipo de año es este para el edificio que está viendo, con las propiedades comparables, no con un pronóstico.

Lo que también es cierto

Impuestos a la propiedad altos que cambian de cuadra en cuadra. Ordenanzas de control de rentas en la mayor parte del condado. Protecciones fuertes para los inquilinos que hacen que sacar a un mal inquilino salga caro. Zonas inundables junto al agua. Edificios antiguos con líneas de drenaje viejas, cableado knob-and-tube y tanques de petróleo.

El inversionista con el que mejor trabajo

Alguien que quiere un edificio que pueda ver desde el tren, que lo va a conservar por años, que tiene reservas después del cierre y que quiere la verdad sobre los números más que un sí.

De dos a cuatro familias, multifamiliares, condominio, uso mixto.

De dos a cuatro familias

El clásico de Hudson County: un brownstone, una casa de madera o una casa adosada con dos, tres o cuatro departamentos. Financiamiento residencial, programas de préstamo para quien vive en la propiedad y, muchas veces, exento del control de rentas cuando es pequeño y el dueño vive ahí. El techo, la caldera y la línea de drenaje son suyos. El mejor primer edificio para la mayoría de los inversionistas.

De cinco unidades en adelante

Financiamiento comercial, evaluado con base en los ingresos del edificio y no en los suyos. El control de rentas casi siempre aplica, aplican el registro estatal y las inspecciones, y las economías de escala son reales. Se valúa por cap rate, no por comparables.

Condominios para rentar

Fáciles de tener y de financiar, y las reglas, cuotas y derramas de la asociación deciden su rendimiento. Lea las restricciones de renta, las reservas y las actas antes de contar con él como inversión. Algunos edificios limitan o prohíben rentar.

Uso mixto

Un local comercial con departamentos arriba. Dos negocios en un solo edificio: contratos de renta comerciales, otro financiamiento, otro riesgo de desocupación y, muchas veces, mejor flujo de efectivo. No es para un primer edificio, pero sí es un buen tercero.

Construcción nueva y conversiones a condominio

Garantías, sistemas modernos, rentas más altas y precios más altos. En las ciudades con control de rentas, los edificios nuevos muchas veces están exentos por un tiempo; sepa cuándo termina.

Terrenos y el desarrollo pequeño

Posible aquí, lento aquí. La zonificación, las reglas de estacionamiento y los requisitos de vivienda incluyente lo deciden. Yo traigo al arquitecto y al abogado antes de que usted traiga una oferta.

Los números que importan.

Cada edificio recibe el mismo análisis de una página antes de ofertar. Si los números no salen en esta página, ninguna historia sobre el vecindario los arregla.

01 **Renta bruta programada**

Cada unidad a su renta real y legal, según los contratos de renta y el registro de control de rentas, no según el anuncio. Luego la renta de mercado de cada unidad, con honestidad, a partir de contratos comparables de los últimos 60 días.

02 **Pérdida por desocupación y cobranza**

Un porcentaje que se descuenta de entrada, cada año, aunque hoy el edificio esté lleno. Aquí la rotación es real y un inquilino que no paga tarda meses en resolverse.

03 **Gastos de operación, todos**

Impuestos a la propiedad con la valuación actual, seguro cotizado como póliza de arrendador, agua y drenaje, electricidad de áreas comunes, calefacción si la paga el dueño, reparaciones y mantenimiento, administración aunque usted mismo administre, y una reserva de capital para el techo y la caldera. Las hojas de gastos de los vendedores olvidan la mitad de esto.

04 **Ingreso neto de operación**

Renta bruta menos desocupación menos gastos. Es el ingreso del edificio antes de cualquier hipoteca.

05 **Cap rate, flujo de efectivo, cash-on-cash**

El ingreso neto dividido entre el precio es el cap rate, la forma en que el mercado pone precio a los ingresos aquí. El ingreso neto menos el pago de la hipoteca es el flujo de efectivo. El flujo de efectivo dividido entre el dinero que usted invierte es su rendimiento cash-on-cash. Los tres, en una página, antes de ofertar.

06 **Póngalo a prueba**

Tasas un punto más altas, rentas cinco por ciento más bajas, una unidad vacía durante tres meses, impuestos revaluados. Si el edificio aguanta esa página, es una compra.

Los números que mienten.

Rentas «pro forma»

La renta que el vendedor dice que podrían dar las unidades. En un edificio con control de rentas, la renta legal puede estar muy por debajo, y una desocupación quizá no la reinicie. Analizamos con la renta real y la legal, y tratamos la renta de mercado como un potencial adicional, no como la base.

Impuestos de la última venta

En Hudson County los impuestos a la propiedad se revalúan, y una venta puede provocarlo. Calcule el impuesto con lo que probablemente fijará el valuador después de que usted compre, no con lo que pagaba el vendedor.

Calefacción pagada por el dueño

Un edificio donde el dueño paga la calefacción de cuatro unidades tiene una línea de gasto que se duplica en un invierno frío. Pida dos años de recibos.

Mantenimiento atrasado vendido como «carácter»

Un techo de cien años, una caldera de los ochenta, una línea de drenaje que nunca se ha revisado con cámara, cableado knob-and-tube, un tanque de petróleo enterrado. Cada uno es una partida de cinco cifras que la hoja de gastos del vendedor no muestra. El presupuesto de inspección es el dinero más barato de la operación.

Inquilinos por debajo del mercado que «se van a ir»

Un inquilino de largo plazo a la mitad de la renta de mercado en un edificio con control de rentas es una condición permanente, no temporal. Ponga precio al edificio como si se quedara, porque puede hacerlo.

Multiplicadores de renta bruta y reglas generales

Un multiplicador rápido esconde los impuestos, la calefacción y el control de rentas, las tres cosas que deciden el rendimiento aquí. Use el análisis de una página, siempre.

Del house hacking con FHA al DSCR.

Si vive en la propiedad: FHA, 3.5% de enganche

Viva en una unidad de un edificio de dos, tres o cuatro familias y FHA lo financia con 3.5% de enganche, usando una parte de la renta de las otras unidades para calificar. Los límites de préstamo son más altos en Hudson County que en la mayor parte del país. Es la entrada más poderosa a los bienes raíces para un primer inversionista, y la razón por la que tantos portafolios de Hudson County empezaron con un brownstone.

Si vive en la propiedad: convencional, 5% de enganche

Los préstamos convencionales ahora permiten 5% de enganche en casas de dos a cuatro familias donde vive el dueño, para compradores que califican, sin las reglas de seguro hipotecario de FHA. Compare ambos.

Convencional para inversionista

Sin vivir ahí: normalmente de 20% a 25% de enganche, tasas más altas, reservas obligatorias, y el prestamista cuenta una parte de las rentas. Hasta un número fijo de propiedades financiadas por prestatario.

Préstamos DSCR

Se evalúan con base en que la renta del edificio cubra la hipoteca, no en sus declaraciones de impuestos. Más rápidos, más flexibles, un poco más caros, y la herramienta estándar del tercer edificio en adelante y para compradores con ingresos complejos.

Préstamos comerciales, de cinco unidades en adelante

Un banco o un prestamista de agencia evalúa los ingresos del edificio, pide historial y reservas, y fija el precio a un plazo más corto con un pago final global (balloon). El estado de operación del edificio es la solicitud.

Efectivo, hard money y el refinanciamiento

El efectivo gana las guerras de ofertas y cierra en semanas. Un préstamo puente o de hard money financia una renovación; el refinanciamiento posterior a un préstamo DSCR o convencional le devuelve el efectivo. La salida se tiene que analizar antes de la entrada.

Control de rentas, inquilinos y la ley.

La ley de arrendadores e inquilinos de New Jersey es parte del análisis, no una nota al pie. Estas son las reglas que cambian lo que vale un edificio.

Control de rentas

Jersey City, Hoboken, Union City, West New York, North Bergen, Weehawken, Bayonne y otras ciudades ponen un tope a los aumentos anuales en las unidades cubiertas. La cobertura depende del número de unidades, la antigüedad del edificio y de si el dueño vive ahí; los edificios pequeños donde vive el dueño y la construcción nueva muchas veces están exentos, a veces solo por un tiempo. La renta legal, el registro y cualquier regla de liberación por desocupación son los primeros documentos que pedimos.

La Anti-Eviction Act

En la mayoría de los edificios, a los inquilinos solo se les puede sacar por causa justificada, por la vía judicial y con los avisos que marca la ley. «Compré el edificio» no es causa justificada. Que el dueño se mude a un edificio pequeño puede serlo, con el aviso correcto. El valor de un edificio depende de a cuáles de sus inquilinos se les puede pedir que se vayan, y cuándo.

Los depósitos pasan con el edificio

Los depósitos de seguridad, con sus intereses, pasan a usted en el cierre, y usted responde por ellos de cualquier forma. Incluya la transferencia y los avisos a los inquilinos en la lista del cierre.

Registro, certificados, plomo

Registro como arrendador ante la ciudad o el estado, certificados de renta al cambiar de inquilino, e inspecciones de seguridad contra plomo cada tres años en unidades anteriores a 1978. La falta de documentos bloquea desalojos y aumentos de renta. Pídale todo al vendedor antes de que termine el attorney review.

Selección de inquilinos y vivienda justa

La protección por fuente de ingresos, la Fair Chance in Housing Act sobre antecedentes penales y la Law Against Discrimination del estado aplican a cada unidad que usted rente. La guía del arrendador explica el proceso.

Conversión a condominio

Posible, regulada y lenta: planes registrados, avisos largos a los inquilinos y protecciones para los inquilinos actuales. Una estrategia, no una salida rápida.

Revisión a fondo de una propiedad de renta.

Todo lo que revisa el comprador de una casa, más el negocio. El attorney review y el periodo de inspección son cortos; pedimos todo esto desde la primera oferta para que llegue a tiempo.

Los papeles

- [ ] Cada contrato de renta y anexo, y la relación de rentas firmada por el vendedor.
- [ ] Registro de control de rentas y la renta legal de cada unidad.
- [ ] Registro de depósitos de seguridad con estados de cuenta bancarios e intereses pagados.
- [ ] Dos años de recibos de impuestos, agua y drenaje, seguro, calefacción y electricidad de áreas comunes.
- [ ] Registro de arrendador, certificados de renta, certificados de seguridad contra plomo, inspecciones de incendios.
- [ ] Permisos abiertos, infracciones e historial de cumplimiento de códigos ante la ciudad.
- [ ] Cartas estoppel de los inquilinos que confirmen la renta, el depósito y que no hay acuerdos por fuera.
- [ ] Contratos de servicio, garantías y el historial de la caldera y del techo.

El edificio

- [ ] Inspección completa de cada unidad, incluida la que el vendedor dice que no se puede mostrar. Sin unidad, no hay oferta.
- [ ] Cámara en el drenaje, búsqueda de tanque de petróleo, chimenea, techo, tablero eléctrico y tipo de cableado, antigüedad de la caldera y etiquetas de servicio.
- [ ] Mapa de zona inundable y certificado de elevación junto al agua; cotización de seguro antes de que termine el attorney review.
- [ ] Ambiental: tanques subterráneos, asbesto en calefacciones antiguas, pintura con plomo.
- [ ] Zonificación: el número de unidades que la ciudad dice que el edificio tiene legalmente. Un «cuatro familias» con tres unidades legales es un tres familias.
- [ ] Conozca a los inquilinos. Diez minutos en cada puerta le dicen más que la relación de rentas.

Impuestos, exenciones fiscales y el intercambio 1031.

Impuestos a la propiedad

Altos, desiguales y el gasto más grande de la mayoría de los edificios aquí. Calcule con la valuación posterior a la venta. Apele cuando los comparables lo respalden; la fecha límite es en primavera y los ahorros se acumulan.

Exenciones fiscales

Jersey City y otras ciudades otorgaron exenciones fiscales de largo plazo a muchos edificios nuevos. Bajan el pago durante años y luego terminan según un calendario. Conozca el calendario; a un edificio al que le faltan dos años para que termine su exención le ponen precio personas que no lo leyeron.

Cuotas de transferencia al comprar y al vender

La cuota de transferencia de bienes raíces de New Jersey la paga el vendedor. Desde el 10 de julio de 2025, el «mansion tax» sobre ventas de más de $1 millón también lo paga el vendedor, escalonado de 1% a 3.5%. Cambia lo que usted recibe neto a la salida; inclúyalo en el cálculo.

La depreciación y el contador

Un edificio de renta se deprecia a lo largo de décadas, lo que protege ingresos en papel. La segregación de costos puede acelerarla en edificios más grandes. Un contador que trabaje con bienes raíces es parte del equipo, no un gasto.

El intercambio 1031

Venda una propiedad de inversión y compre otra de igual o mayor valor dentro de plazos estrictos, 45 días para identificarla y 180 para cerrar, a través de un intermediario calificado, y difiera el impuesto sobre ganancias de capital. Así crecen los portafolios aquí sin pagar impuestos en cada paso. El reloj empieza en el cierre; el plan empieza antes de poner la propiedad a la venta.

Entidades y seguros

Una LLC por edificio o por unos cuantos edificios, una cobertura de responsabilidad civil tipo umbrella y una póliza de arrendador. Su abogado y su contador lo arman antes del cierre, no después.

Mejoras que agregan valor: qué rinde aquí.

Renovar sube la renta solo donde un inquilino esté dispuesto a pagarla y la ordenanza lo permita. Esto es lo que veo que se recupera en las cuadras donde trabajo, y lo que no.

Se recupera

Cocinas y baños bien hechos, no lujosos. Lavandería dentro de la unidad o en el edificio. Sistemas de calefacción y aire acondicionado tipo split que pasan el servicio al inquilino. Un sótano terminado que se vuelve bodega legal o, donde la zonificación lo permite, una unidad legal. Medidores separados. Una puerta de entrada, un interfón y un pasillo que digan que el edificio está bien cuidado.

Rara vez se recupera

Acabados de lujo en un edificio con rentas topadas. Una terraza en la azotea de un edificio de tres familias. Cualquier cosa que requiera una variante de zonificación que no tiene. Trabajo cosmético en un edificio con una línea de drenaje que está fallando.

La unidad legal

Agregar un departamento legal es la mejora que más valor agrega aquí, y la más regulada: zonificación, estacionamiento, salidas de emergencia, permisos, inspecciones y un nuevo certificado de ocupación. Bien hecho, cambia la categoría de ingresos del edificio. Hecho de manera informal, es un pasivo que encontrará el inspector del siguiente comprador.

El momento del cambio de inquilino

Renueve una unidad cuando se desocupe, no mientras vive ahí un inquilino de largo plazo. Avance en el edificio unidad por unidad, con las rentas de las demás.

Los técnicos

A través de mi red de concierge: con licencia, asegurados, que ya trabajan en estos edificios y con precios para dueños que les dan trabajo constante. Alcance, presupuesto y calendario antes de que caiga la primera pared.

El refinanciamiento

Un edificio renovado y vuelto a rentar se valúa por su nuevo ingreso. Ese avalúo es la forma en que el dinero de la renovación vuelve a salir para comprar el siguiente.

Los primeros noventa días.

01 **Antes del cierre**

Depósitos transferidos con su registro, avisos a los inquilinos listos, póliza de arrendador contratada, formularios de registro llenos, servicios programados para cambiar de titular y una carta de presentación para cada inquilino que diga dónde y cómo pagar.

02 **Primera semana**

Conozca a cada inquilino. Confirme la renta, el depósito, los datos de contacto y cualquier cosa descompuesta. Presente el registro de arrendador ante la ciudad o el estado y el registro de control de rentas donde se requiera. Ponga los depósitos en una cuenta de New Jersey que genere intereses y envíe los avisos por escrito dentro de 30 días.

03 **Primer mes**

Dé servicio a la caldera, pruebe cada detector, recorra el techo y el sótano, revise con cámara todo lo que señaló la inspección. Organice la contabilidad: una cuenta por edificio, cada gasto registrado desde el primer día.

04 **Segundo mes**

Revise la fecha de término de cada contrato de renta y la ordenanza. Planee aumentos donde se permitan, renovaciones donde una unidad se vaya a desocupar y el calendario de inversiones de capital del año.

05 **Tercer mes**

Inspección de seguridad contra plomo si toca, certificados de renta para cualquier cambio de inquilino, y los números del primer trimestre contra el análisis. Donde no coincidan, averigüe por qué desde ya.

06 **La decisión de administración**

Adminístrelo usted mismo si vive cerca, tiene tiempo y es organizado. Si no, un administrador y, cuando se lance, la administración de House of Rus, con cada unidad, contrato, solicitud y dólar visibles en un solo lugar.

Un portafolio, no un pasatiempo.

Un edificio, bien hecho

El primer edificio le enseña la ciudad, los oficios, los inquilinos y los trámites. Adminístrelo un año antes del segundo. Los dueños a los que les va mal compraron tres en un año.

Compre el segundo con el primero

Un refinanciamiento del primer edificio ya renovado, o un intercambio 1031 al venderlo, financia el segundo. La página de análisis es la misma; el prestamista muchas veces es otro.

Concentre

Tres edificios a quince minutos a pie uno del otro son más fáciles de administrar, más fáciles de atender y más fáciles de vender en paquete que tres regados por todo el estado.

Las reservas son la estrategia

Efectivo para el techo, la caldera y el inquilino que deja de pagar. Los inversionistas que aguantan un mal año son los que no gastaron sus reservas en el siguiente enganche.

Conozca su salida

Vender al siguiente inversionista según un cap rate, vender un edificio pequeño a alguien que vivirá ahí a un precio de venta comparable, o conservar y refinanciar. Cada salida vale una cifra distinta; sepa para cuál está hecho el edificio.

El equipo

Agente, prestamista, abogado, contador, aseguradora, los oficios y un administrador. Arme el equipo una vez y vuélvalo a usar. El mío está en la página siguiente.

A quién va a conocer.

Yo
La búsqueda, incluidos edificios fuera del mercado, la página de análisis, la oferta, la revisión a fondo, la renta de las unidades después y la venta cuando llegue el momento. Inglés, rumano y español.

Su abogado
El attorney review, el contrato con los anexos para propiedades de renta, la transferencia de depósitos, la entidad y el cierre.

El inspector y los especialistas
Inspección general, cámara en el drenaje, búsqueda de tanque de petróleo, chimenea, estudio ambiental cuando haga falta.

La ciudad
Confirmación de zonificación, permisos e infracciones, certificados de renta, registro, la oficina de regulación de rentas.

Los técnicos
A través de mi red de concierge: con licencia, asegurados y acostumbrados a trabajar con inquilinos en el edificio.

Un administrador de propiedades
Cuando usted está fuera de la ciudad, sin tiempo, o ya pasó de tres edificios.

Su prestamista
FHA y convencional para el house hacking, DSCR y comercial después. Alguien que ya haya cerrado operaciones de multifamiliares en Hudson County.

Su contador
Depreciación, segregación de costos, el intercambio 1031 y la estructura de la entidad.

El valuador
Confirma el valor, con base en los ingresos en los edificios más grandes. Revisa los comparables que yo le llevo.

Agente de seguros
Póliza de arrendador, umbrella, inundación donde se requiera, seguro de riesgo del constructor durante una renovación.

El intermediario calificado
Guarda el dinero de la venta en un intercambio 1031. Se contrata antes de que cierre la venta, nunca después.

EL SIGUIENTE PASO

Tráigame la dirección.

Envíeme un edificio que esté viendo, o dígame su presupuesto y las ciudades, y en 24 horas tendrá el análisis de una página: rentas reales y legales, los gastos reales, el cap rate, el flujo de efectivo y la prueba de estrés. Gratis, y le diré si el edificio no es una buena compra. Vorbim românește. Se habla español.

LLAME O MANDE MENSAJE (201) 584-6156

CORREO ELECTRÓNICO bogdan@bogdannicolaerus.com

WEB bogdannicolaerus.com

OFICINA 50 Harrison St, Hoboken, NJ 07030

RUS

Bogdan Nicolae Rus, REALTOR®, licencia de NJ #2186044 · eXp Realty LLC · Equal Housing Opportunity. Esta guía es información general para New Jersey y no constituye asesoría legal, fiscal, crediticia ni financiera; las leyes, los programas, las cuotas y los límites cambian y varían según la ciudad y el prestamista. Confirme las cifras vigentes con su abogado, su contador y su prestamista. Fotos: Journal Square, King of Hearts (CC BY-SA 4.0); Lincoln Park, King of Hearts (CC BY-SA 4.0), vía Wikimedia Commons. Programas de préstamo, límites y reglas fiscales según lo publicado al momento de escribir esto; confírmelos con su prestamista y su contador. © 2026 Bogdan Nicolae Rus.