



Vibes and Venues

CURATED LIFESTYLES & STAYS

***Su socio en arrendamiento
corporativo***

PREPARADO PARA AGENTES DE LISTADO

Lo que propongo

Una segunda opción para cualquier propiedad en renta que usted maneje — antes de salir al mercado, mientras se muestra, o después de que lleva tiempo sin moverse. No le pido que descarte a un solicitante convencional calificado. Le pido ser una de las opciones que puede presentarle a su cliente.

Dónde encaja esto

En cualquier momento de la vida de un listado. Si sabe que una propiedad va a quedar disponible y quiere tener un inquilino listo desde el primer día, esa es la versión más fácil de esta conversación: su cliente nunca absorbe un mes vacío. Si ya se está mostrando, esto corre en paralelo a sus solicitantes convencionales, no en lugar de ellos.

Donde más suele marcar la diferencia es en el listado que ya lleva tiempo parado. Si una propiedad no ha atraído a un solicitante convencional calificado en 90 días, otros 90 suelen producir el mismo resultado en lugar de uno mejor. Pero prefiero mucho más enterarme de una propiedad temprano que verla parada seis meses.

Arrendamos casas unifamiliares directamente de los propietarios por plazos de 12 a 36 meses y alojamos en ellas a personal de enfermería viajero, médicos, profesionales de la salud, ejecutivos de negocios y pacientes o familias que necesitan vivienda temporal cerca de los hospitales locales. El propietario es mi arrendador; yo soy el inquilino titular; mis residentes son evaluados y verificados por su empleador.

Lo que usted obtiene

- Una comisión — la comisión estándar de arrendamiento según su acuerdo de listado vigente, pagada a través de su brokerage. No le pido que la reduzca ni la reestructure.
- Una conversación sobre desocupación que usted no tiene que tener. O nunca empieza, o se termina.
- Volumen recurrente. Si la primera colocación funciona, me gustaría ser el inquilino al que llame en la siguiente — idealmente antes de que se estanque.
- Ninguna competencia para su negocio principal. No compro, no vendo, y nunca estaré del otro lado de la mesa en una transacción. Yo arriendo.

Lo que obtiene su cliente

	Camino actual	Con este acuerdo
Plazo	12 meses, renovación incierta	12–36 meses, definido
Riesgo de desocupación	Se repite en cada cambio de inquilino	Eliminado durante el plazo
Cobro de la renta	Inquilino individual	Entidad comercial, un día fijo cada mes
Cambios de inquilino	El propietario o el administrador lo absorbe	Yo lo absorbo
Mantenimiento menor	Paga el propietario	Yo cubro bajo un monto acordado
Punto de contacto	Rota	Uno solo, durante todo el plazo
Seguro	Solo la póliza del propietario	Póliza comercial de responsabilidad civil

Cómo se coloca la propiedad

Corta (por noche) 1–6 NOCHES Huéspedes de estadía corta cuando la propiedad y el mercado lo permiten.	Media (7–30 días) 1 SEMANA – 1 MES Profesionales viajeros y reubicaciones que necesitan vivienda amueblada por semanas.	Mensual 30+ DÍAS Colocaciones corporativas y de salud más largas, normalmente el núcleo del contrato maestro de 12–36 meses.
--	--	---

Su exposición, respondida directamente

Esta es la parte que espero que usted pese con más cuidado, así que prefiero plantearla yo a que la plantee usted.

No se le pide que asesore sobre la estructura.

Su papel es la presentación. Yo le presento el acuerdo al propietario directamente, por escrito, y en ese mismo escrito le recomiendo que su propio abogado lo revise. Si la estructura de subarriendo le conviene a su cliente es una decisión de su cliente con su propio abogado, no un juicio que yo le pida emitir o respaldar.

No se le oculta nada al propietario.

El modelo de subarriendo se divulga en mi primera comunicación escrita, antes de cualquier conversación de contrato. Un subarriendo oculto es la falla que le da mala fama a este negocio, y es la que le rebotaría a usted. No es así como opero.

Señalo las dependencias del propio propietario.

Por escrito, le digo a cada propietario que confirme que los términos de su hipoteca y su póliza de seguro de propietario permiten un acuerdo de subarriendo. Si alguno lo prohíbe, el trato no se hace. Prefiero perder la propiedad que descubrirlo en el mes ocho.

La HOA primero, siempre.

Antes de cualquier conversación de contrato, reviso la declaración de la asociación en busca de plazos mínimos de arrendamiento, restricciones de subarriendo y límites de renta. Si la HOA lo prohíbe, me retiro. Prefiero encontrarlo en la semana uno que ver que su cliente reciba una notificación de violación en el mes seis.

Lo que le pido

- Cualquier propiedad en renta que encaje: casa unifamiliar, 3+ habitaciones / 2+ baños, de \$3,000 mensuales o menos, amueblada de preferencia. Antes de salir al mercado, mostrándose activamente, o parada hace tiempo — todas valen la conversación.
- Una presentación con el propietario, o permiso para presentar a través de usted — usted decide.
- Unos minutos para responder lo que esto genere.

No pido un descuento sobre la renta solicitada. Mi margen viene del diferencial entre una tarifa de arrendamiento a largo plazo y las tarifas corporativas de mediano plazo, no de negociar a la baja a su cliente.