



GUÍA GRATUITA

INVERSIONISTAS · HOUSTON, TEXAS

INVIERTE EN HOUSTON CON NÚMEROS

La guía sencilla para comprar tu primera propiedad de inversión:
cuánto necesitas, cómo se leen los números y qué esperar de
verdad, explicado paso a paso.

20%

Pago inicial típico si resides en Estados Unidos

30%

Pago inicial típico si vives fuera del país

7

Pasos claros para empezar sin perder tiempo

JO

JHOANA OLARTE

Líder de Equipo · J Signature Group | PAK Home Realty

jsignaturegroup.com

CARTA DE JHOANA

Hola, mis queridos amigos

Si estás leyendo esto es porque ya eres inversionista o porque quieres dar tu primer paso en la inversión en bienes raíces. Cualquiera de los dos casos me alegra mucho, y quiero acompañarte.

Trabajé cuatro años administrando propiedades de todo tipo aquí en Houston, casas en comunidades familiares y también propiedades pequeñas cerca del centro. Vi de cerca qué funciona, qué se demora y dónde la gente pierde dinero sin darse cuenta.

Todo lo que vas a leer aquí está pensado para que lo entiendas sin ser experto. Cuando aparezca un término técnico, te lo explico en la misma línea. Y cuando ponga un número, te digo de dónde salió.

Algo que quiero que tengas en cuenta desde ya: invertir no se trata de adivinar. Se trata de correr los números antes, no después. Acompáñenme.

Jhoana Olarte

Líder de Equipo · J Signature Group

CONTENIDO

- 01 Las cuatro maneras de invertir
- 02 Cuánto necesitas de pago inicial
- 03 Tu ruta en siete pasos
- 04 Barrio familiar o zona económica
- 05 Más allá del flujo mensual
- 06 Los números, con ejemplo real
- 07 Qué cuesta rentar y administrar
- 08 Los errores más costosos
- 09 Preguntas frecuentes

CUANDO USTEDES ESTÁN INVIRTIENDO, TODO VA A ESTAR BASADO EN LOS NÚMEROS. POR ESO ES TAN IMPORTANTE QUE LOS CONOZCAN ANTES DE EMPEZAR.

JHOANA OLARTE

— PRIMERO, DECIDE QUÉ QUIERES

LAS CUATRO MANERAS DE INVERTIR

Hay muchas formas de invertir en bienes raíces y ninguna es mejor que la otra en abstracto. La correcta es la que se ajusta a tu presupuesto, a tu tiempo y a tu vida. Mira cuál se parece más a tu caso.

1 Comprar para rentar

Compras una propiedad con el fin de arrendarla. Es la vía más común y la que más desarrollamos en esta guía.

2 Segunda vivienda en otro estado

Vives en un estado y compras en otro. Puede servir para uso propio parte del año y arriendo el resto.

3 Comprar, remodelar y vender

Compras una propiedad para mejorarla y venderla con ganancia. Requiere más capital, más tiempo y más tolerancia al riesgo.

4 Arrendar la tuya y comprar otra

Dejas en renta la casa donde vives hoy y compras una nueva para habitarla. Esta es, para muchas familias, la puerta de entrada más accesible.

POR QUÉ LA CUARTA OPCIÓN ES TAN PODEROSA

Para comprar una propiedad de inversión desde cero, el banco te pide un pago inicial alto. Pero si la casa nueva va a ser tu vivienda principal, existen préstamos con pago inicial desde 3.5% o 5%, y tu casa actual puede quedar arrendada generando ingreso.

La condición es real y hay que cumplirla: debes mudarte a esa casa nueva y vivir en ella. No es una manera de saltarse la regla, es una manera legítima de crecer tu patrimonio paso a paso.

PARA QUE LO TENGAN EN CUENTA

Antes de mirar una sola casa, escribe en una hoja qué buscas: ¿ingreso mensual desde ya, o crecimiento del patrimonio a diez años? Las dos son válidas, pero llevan a propiedades muy diferentes. Créanme que definir esto primero les ahorra meses.

LO PRIMERO QUE TODOS PREGUNTAN

CUÁNTO NECESITAS DE PAGO INICIAL

02

El pago inicial, es decir el dinero propio que pones de tu bolsillo al comprar, cambia según tu situación migratoria y según si vas a vivir o no en esa propiedad. Estos son los rangos que verás en el mercado hoy.

3.5% a 5%

VIVIRÁS EN ELLA

Vivienda principal. Puedes dejar tu casa actual en arriendo.

20% a 25%

RESIDENTE, NO LA HABITAS

Propiedad de inversión pura, con préstamo convencional.

20% a 30%

VIVES FUERA DEL PAÍS

Programas para extranjeros. En la práctica, planifica con 30%.

QUÉ MÁS TE VA A PEDIR EL BANCO

REQUISITO	PROPIEDAD DE INVERSIÓN	VIVIENDA PRINCIPAL
Pago inicial mínimo	20% en adelante	3.5% a 5%
Puntaje de crédito	Mejores condiciones sobre 700 puntos	Más flexible
Reservas en el banco	SÍ, 2 A 6 MESES DE PAGO	RARA VEZ
Tasa de interés	Más alta que la de vivienda principal	La tasa base del mercado
Historial de crédito en el país	Necesario si eres residente. Existen programas para extranjeros sin él	Necesario

IMPORTANTE

"Reservas" quiere decir dinero que queda en tu cuenta después de pagar el inicial y los gastos de cierre. El banco quiere ver que si la casa se queda vacía dos meses, tú puedes seguir pagando. No es un capricho, es tu propia red de seguridad.

Referencias: Freddie Mac, Encuesta Semanal de Tasas Hipotecarias, 27 de agosto de 2026. Rangos de pago inicial para compradores extranjeros según programas de préstamo vigentes en 2026. Las condiciones finales las define cada prestamista según tu perfil.

— EL ORDEN SÍ IMPORTA

TU RUTA EN SIETE PASOS

03

Este es el orden que seguimos con nuestros clientes inversionistas. Si te saltas un paso, casi siempre terminas devolviéndote. Sigue la secuencia y el proceso se vuelve simple.

01

DEFINE TU OBJETIVO

Ingreso mensual, crecimiento a largo plazo, o una mezcla. Escríbelo. Todo lo demás se decide a partir de aquí.

02

SACA TU CARTA DE APROBACIÓN PREVIA

Es el documento donde un prestamista confirma cuánto te presta y en qué términos. Sin esto no se puede calcular nada real. Es el paso número uno de verdad.

03

COMPARA CON DOS O TRES PRESTAMISTAS

Nosotros te damos un estimado y aun así te pedimos que compares. Un punto de diferencia en la tasa cambia por completo el escenario de tu arriendo.

04

ESCOGE LA ZONA ANTES QUE LA CASA

La zona define el tipo de arrendatario, cuánto tiempo se queda y cuánto se valoriza tu propiedad. La casa se cambia, la ubicación no.

05

CORRE LOS NÚMEROS DE ESA PROPIEDAD

Hipoteca, impuestos, seguro, cuota de la asociación de propietarios conocida como HOA, mantenimiento y meses vacíos. Todo junto, no solo la hipoteca. En la Sección 06 te mostramos el ejemplo completo.

06

HAZ LA OFERTA Y LA INSPECCIÓN

Aun en obra nueva vale la pena inspeccionar. En una propiedad de inversión, cada reparación futura sale de tu flujo mensual.

07

DECIDE QUIÉN LA ADMINISTRA

Tú mismo o una empresa administradora de propiedades. Esta decisión se toma antes del cierre, no después, porque cambia tus números.

LO MISMO LES DIGO SIEMPRE

Es imposible comenzar un proceso de inversión sin una aprobación. Tenemos familias que llegan, no saben por dónde empezar, dan vueltas durante meses y cuando por fin corren los números ya perdieron el tiempo y las oportunidades. No queremos que te pase eso a ti.

DOS CAMINOS, DOS RESULTADOS

BARRIO FAMILIAR O ZONA ECONÓMICA

04

Existen dos perfiles de inversionista muy distintos y los dos son válidos. El error es querer los beneficios de uno pagando el precio del otro. Aquí está la diferencia real, basada en los años que administramos propiedades de ambos tipos.

ASPECTO	COMUNIDAD FAMILIAR (KATY, FULSHEAR, CYPRESS, TOMBALL)	ZONA ECONÓMICA (CERCA DEL CENTRO, CONDOMINIOS)
Precio de entrada	Desde 250,000 dólares en obra nueva	Desde 150,000 a 200,000 dólares
Quién arrienda	Familias con hijos, buscando el distrito escolar	Personas solas o compañeros de vivienda
Permanencia del arrendatario	2 A 4 AÑOS, A VECES MÁS	1 A 2 AÑOS
Rotación de inquilinos	BAJA	ALTA
Dinero libre cada mes	Poco o nada al inicio	Mayor, si la cuota de HOA es baja
Impuesto predial	Más alto en obra nueva por distritos de servicios	Más bajo en vivienda usada
Valorización esperada	MÁS ESTABLE Y PREDECIBLE	VARIABLE SEGÚN LA CUADRA

ALGO QUE CASI NADIE EXPLICA SOBRE HOUSTON

Houston no tiene zonificación tradicional. En nuestros países de origen hay zonas donde todas las casas se parecen entre sí. Aquí no funciona así: dentro de una misma zona puedes encontrar cuadras muy distintas entre ellas. Por eso nunca compres una propiedad de inversión solo por el nombre del área. Hay que mirar la cuadra, la escuela asignada y lo que se ha arrendado alrededor en los últimos meses.

LOS DOS TIPOS DE INVERSIONISTA SON TOTALMENTE DIFERENTES. NINGUNO ESTÁ MAL. LO QUE SÍ ESTÁ MAL ES NO SABER CUÁL ERES TÚ.

JHOANA OLARTE

— LA REGLA DEL 1% Y LO QUE SIGUE

MÁS ALLÁ DEL FLUJO MENSUAL

05

Muchos inversionistas usan la regla del 1%: que el arriendo mensual sea al menos el 1% del precio de compra. Una casa de 300,000 dólares tendría que arrendarse en 3,000. Mira lo que dice el mercado de Houston hoy.

\$2,419 ARRIENDO PROMEDIO Casa unifamiliar en el área de Houston, julio de 2026	\$440,816 PRECIO PROMEDIO Casa unifamiliar vendida en el área de Houston, julio de 2026	6.66% TASA HIPOTECARIA Promedio nacional a 30 años, vivienda principal, agosto de 2026
--	--	---

Haz la cuenta: el arriendo promedio es cerca del 0.55% del precio promedio, no del 1%. Con las tasas de interés donde están, esa regla casi no se cumple en Houston hoy. No te lo digo para desanimarte, te lo digo para que no llegues con una expectativa equivocada.

Porque el dinero libre cada mes es apenas uno de los cuatro motores de tu retorno.

LOS CUATRO MOTORES DE TU RETORNO

1 Flujo mensual Lo que sobra después de pagar todo. Hoy en Houston suele ser pequeño o cercano a cero el primer año.	2 Tu arrendatario paga tu deuda Cada cuota reduce lo que debes. En una hipoteca de 232,000 dólares eso es cerca de 2,200 dólares el primer año, y crece cada año.
3 Valorización El área de Houston se valorizó cerca de 5.3% promedio anual en los últimos diez años. Nadie garantiza el futuro, pero esa es la base histórica.	4 Beneficios fiscales La ley permite depreciar la construcción a 27 años y medio, además de deducir intereses y gastos. Consulta siempre con tu contador.

Y ALGO QUE QUIERO QUE TENGAS EN CUENTA

Esto es a largo plazo. Mínimo siete años. Vender cuesta caro entre comisiones, compañía de títulos y todo el papeleo de la transferencia. Si no vas a comprar con mentalidad de largo plazo, mejor esperemos juntos hasta que tenga sentido.

Fuentes: Houston Association of Realtors, informes de arriendo y de ventas de julio de 2026. Freddie Mac, encuesta de tasas del 27 de agosto de 2026. Índice de precios de vivienda de la FHFA para el área metropolitana de Houston. Servicio de Rentas Internas, Publicación 527.

— EJEMPLO COMPLETO, PASO A PASO

ASÍ SE CORREN LOS NÚMEROS

06

Dos escenarios reales del mercado de Houston, con pago inicial del 20% en ambos casos. No memorices las cifras, aprende el método: siempre se restan los seis mismos rubros.

CONCEPTO MENSUAL	CASA NUEVA EN ZONA FAMILIAR PRECIO 290,000	CONDOMINIO ECONÓMICO PRECIO 185,000
Pago inicial (20%)	58,000 una sola vez	37,000 una sola vez
Arriendo estimado	2,400	1,900
Capital e intereses	1,602	1,022
Impuesto predial	677	324
Seguro	200	150
Cuota de HOA	75	280
Reserva de mantenimiento y vacancia (8%)	192	152
Administración de la propiedad (10%)	240	190
Total de egresos	2,986	2,118
Resultado del primer año	586 en contra	218 en contra

CÓMO SE LEE ESTO SIN ASUSTARSE

Con las tasas de hoy, casi ninguna propiedad de arriendo en Houston deja dinero libre el primer año si se compra a precio de mercado y con administración contratada. Eso es normal y por eso los motores dos, tres y cuatro de la sección anterior importan tanto.

Y sí hay tres palancas concretas para mejorar el resultado: aumentar el pago inicial, administrar tú mismo la propiedad al comienzo, y aprovechar los incentivos de tasa que ofrecen los constructores en obra nueva. Esa tercera palanca es donde más ayudamos a nuestros clientes, porque conocemos a los constructores de la zona y sus programas.

CIFRAS ILUSTRATIVAS

Estos números son un ejemplo educativo construido con datos públicos del mercado a agosto de 2026: tasa de inversión estimada en 7.375%, impuesto predial de 2.8% en obra nueva y 2.1% en vivienda usada, a 30 años. Tu caso tendrá cifras distintas. Para eso estamos nosotros: te las corremos con tu carta de aprobación en la mano, sin costo.

— LOS COSTOS QUE CASI NADIE MENCIONA

QUÉ CUESTA RENTAR Y ADMINISTRAR

07

Poner tu propiedad en arriendo tiene un costo y administrarla mes a mes tiene otro. Son dos cosas distintas y conviene tenerlas claras desde el principio.

01

HONORARIO POR ARRENDAR LA PROPIEDAD

Por lo general equivale a un mes de arriendo. Si la casa se arrienda en 2,000 dólares, ese es el honorario. Se paga una sola vez por cada contrato nuevo.

02

ESE HONORARIO SE DIVIDE ENTRE DOS AGENTES

La mitad para quien publica y prepara tu propiedad, la otra mitad para el agente que trae al arrendatario. Aquí todos los agentes compartimos el mismo sistema de listados, así que tu casa la ve todo el mercado.

03

QUÉ INCLUYE ESE HONORARIO

Publicación en todos los canales, fotografía y video profesional, recorrido grabado de la casa para no molestar a quien vive allí, filtro de candidatos y todo el papeleo del contrato.

04

LA REVISIÓN DEL CANDIDATO

Historial de crédito, historial de arriendos, referencias de arrendadores anteriores y verificación de toda la documentación. Al final tú decides quién entra, pero nosotros hacemos todos los filtros.

05

ADMINISTRACIÓN MENSUAL, SI LA CONTRATAS

Va desde una tarifa fija de alrededor de 90 dólares hasta el 10% del arriendo mensual. Cubre el cobro, la atención al arrendatario y la coordinación de reparaciones. No cubre el costo de las reparaciones en sí.

NO TENGAN MIEDO DE PREGUNTAR

Mucha gente falsifica documentos y perfiles para poder arrendar. Si no tienes a alguien que sepa revisar y en quien confíes, puedes terminar entregando tu casa a personas que no califican. Ese filtro bien hecho es de las cosas que más dinero te ahorra, y eso no tiene precio.

— LO QUE VEMOS UNA Y OTRA VEZ

LOS ERRORES MÁS COSTOSOS

08

Ninguno de estos errores es por falta de inteligencia. Son por falta de información a tiempo. Por eso te los pongo aquí, para que no te toque aprenderlos pagando.

01

BUSCAR CASAS ANTES DE TENER LA APROBACIÓN

Te enamoras de propiedades que no puedes comprar o pierdes las que sí, porque el vendedor no acepta ofertas sin carta de aprobación. Empieza siempre por el prestamista.

02

CALCULAR SOLO LA HIPOTECA

El impuesto predial en obra nueva de Houston puede superar el 2.5% anual del valor. Súmale seguro, HOA, mantenimiento y meses vacíos. Esos rubros deciden si te queda dinero o no.

03

COMPRAR UN CONDOMINIO SIN MIRAR LA CUOTA DE HOA

He visto cuotas desde 200 hasta 600 dólares al mes. Una cuota alta se come todo tu flujo. Antes de ofertar, pide el monto exacto y qué cubre.

04

COMPRAR PENSANDO EN VENDER EN DOS O TRES AÑOS

Los costos de vender son altos: comisiones, compañía de títulos y papeleo de transferencia. A corto plazo esos costos se comen la valorización. Piensa en siete años como mínimo.

05

ESCOGER AL ARRENDATARIO CON EL CORAZÓN

Es muy fácil involucrarse emocionalmente con quien va a vivir en tu propiedad. Cuando algo sale mal, esa cercanía te vuelve lento para actuar. Deja el filtro y el proceso en manos de un profesional.

06

NO HABLAR CON UN CONTADOR ANTES DE COMPRAR

Los beneficios fiscales de una propiedad de arriendo son reales y significativos, pero se planifican antes, no en abril. Una consulta a tiempo te puede cambiar el resultado del año.

— LAS QUE MÁS NOS HACEN

PREGUNTAS FRECUENTES

09

Si tu pregunta no está aquí, escríbenos. No hay pregunta pequeña cuando se trata de una decisión de este tamaño.

Vivo fuera de Estados Unidos. ¿Puedo comprar aquí?

Sí. Existen programas de préstamo para extranjeros que no exigen historial de crédito ni número de seguro social en el país. Evalúan tus reservas, tus activos y tu ingreso en el exterior. Planifica con un 30% de pago inicial.

¿Puedo dejar mi casa actual en arriendo y comprar otra?

Sí, y es una de las mejores estrategias que existen. Compras la nueva como vivienda principal, con pago inicial desde 3.5% o 5%, te mudas a ella, y la actual queda generando ingreso. La condición es que sí debes vivir en la nueva.

¿Cuánto necesito tener en el banco además del pago inicial?

Cuenta con los gastos de cierre, más entre dos y seis meses de pago hipotecario como reservas, más un fondo para el primer mantenimiento. Tu prestamista te dará la cifra exacta en la carta de aprobación.

¿Me conviene más obra nueva o vivienda usada?

La obra nueva llega con garantía del constructor, menos reparaciones los primeros años y a veces incentivos de tasa. La vivienda usada suele tener impuesto predial más bajo y precio de entrada menor. Depende de tu objetivo y de tu presupuesto.

¿Cuánto me cuesta trabajar con ustedes?

En la compra de obra nueva, la comisión la paga el constructor, no tú. En los demás casos te explicamos con total claridad quién paga qué antes de que firmes nada. Y la consulta inicial siempre es sin costo.

¿Ustedes administran la propiedad después de comprarla?

Te ayudamos con todo el proceso de arrendarla. Para la administración mensual trabajamos con empresas de confianza que podemos referirte, y también puedes buscar la tuya. Lo importante es que decidas esto antes de cerrar.



¿LISTOS PARA CORRER TUS NÚMEROS?

NOSOTROS TE ACOMPañAMOS

Agenda una consulta sin costo ni compromiso. Conversamos sobre tus objetivos, te conectamos con prestamistas para que compares, y corremos los números de la zona que te interese. Cuando estés listo, aquí estamos.

TELÉFONO

832-924-2724

WEB

jsignaturegroup.com

CONSULTA

Sin costo

AGENDAR MI CONSULTA

jsignaturegroup.com/contctanos

KATY · FULSHEAR · CYPRESS · TOMBALL · HOUSTON