

GIGANTES DE CAPITAL PRIVADO SE ABALANZAN SOBRE LA VIVIENDA PREFABRICADA

Cómo la Inversión de Capital Privado Produce Déficit Habitacional y Cómo las Comunidades Luchan para Defenderse

Febrero de 2019

PUNTOS CLAVE

- Durante los últimos años, algunas de las compañías de capital privado, de bienes raíces e inversionistas institucionales más grandes a nivel mundial han hecho inversiones en comunidades de casas prefabricadas en EE.UU.
- Las comunidades de casas prefabricadas proveen vivienda asequible a millones de residentes y constituyen uno de los últimos sectores de vivienda económica en Estados Unidos. A lo largo y ancho del país, son la vivienda de adultos mayores con rentas fijas, familias de bajos de ingresos, inmigrantes, personas en condición de discapacidad, veteranos y otros grupos que requieren vivienda a bajo costo.
- En estas comunidades, los propietarios de vivienda son dueños de sus casas pero alquilan el terreno sobre el cual se sitúa su casa al dueño de la comunidad. Para la mayoría de residentes, resulta casi imposible mudar sus casas –las estructuras no resisten la mudanza, los costos de mudarla son inviables y encontrar un nuevo sitio es inalcanzable. Cuando los propietarios de las comunidades

continúa en la página 2



Jim Baker, Private Equity Stakeholder Project
jim.baker@PEstakeholder.org



Liz Voigt, MHACTION
evoigt@mhaction.org



Linda Jun,
Americans for Financial Reform Education Fund
linda@ourfinancialsecurity.org

GRANDES INVERSIONISTAS SE AGLOMERAN EN COMUNIDADES DE CASAS PREFABRICADAS DE EE.UU.

Durante los últimos años, algunas de las principales compañías de capital privado, compañías de inversión inmobiliaria e inversionistas institucionales del mundo han invertido en comunidades de casas prefabricadas en EE.UU., una industria altamente fragmentada que ha sido uno de los últimos sectores de vivienda en EE.UU. que se ha mantenido al alcance del bolsillo de los residentes.

En 2016, el fondo de riqueza soberana de \$360 mil millones del Gobierno de Singapur (GIC) y los \$56 mil millones del Sistema de Pensiones de los Empleados de las Escuelas Públicas de Pensilvania, un fondo de pensiones para profesores y otros empleados de escuelas en Pensilvania, compraron la mayoría de acciones en Yes! Communities, uno de los principales propietarios de comunidades de casas prefabricadas de EE.UU., con 44.600 lotes. Desde entonces, Yes! Communities ha crecido a 54.000 lotes a través de la compra adicional de comunidades de casas prefabricadas.¹

continúa en la página 3

PRIVATE EQUITY STAKEHOLDER PROJECT, MHACTION Y AMERICANS FOR FINANCIAL REFORM EDUCATION FUND

nos unimos para producir este informe porque creemos que todas las familias deben tener un sitio al cual llamar hogar, y las comunidades de casas prefabricadas ofrecen una fuente importante de vivienda estable, saludable y asequible que necesita ser protegida. Esperamos que este informe ayude a los residentes, inversionistas, funcionarios públicos y al público a entender la tendencia de inversiones de capital privado en el sector vivienda, el impacto en adultos mayores de bajos ingresos y las historias de residentes que luchan para proteger sus comunidades. Nos gustaría reconocer la valentía de Beth, Lupe, Maribeth, Judy y Pat, quienes compartieron sus historias, y los residentes de viviendas prefabricadas en todo el país que ellos representan.

Puntos Clave (continuado)

- incrementan los arriendos, los residentes quedan atrapados entre elegir pagar el arriendo o abandonar sus casas.
- Esta estructura hace que las comunidades de casas prefabricadas sean una fuente de ganancias muy estable para los inversionistas, incluso durante épocas de recesión, y hace que los residentes sean vulnerables a la explotación. Grupos inversionistas en bienes raíces aprovecharon esta vulnerabilidad y comenzaron a construir un modelo económico altamente rentable con consecuencias devastadoras para los adultos mayores y las familias de bajos ingresos.
 - Las firmas de capital privado más grandes a nivel mundial se están acumulando ahora en el sector. Estas firmas invierten capital de inversionistas institucionales en empresas, incrementan el flujo de los fondos en un periodo corto y venden las compañías o las ponen en la bolsa de valores a través de una oferta pública de acciones después de cuatro o seis años. Como otros inversionistas de bienes raíces, los inversionistas de capital privado dependen de la limitada movilidad de los residentes en casas prefabricadas para asegurar ganancias estables, sacando ganancias rápidas de familias de bajos ingresos y adultos mayores.
 - Las compañías de capital de inversión y de bienes raíces, y los inversionistas institucionales que han incursionado en las comunidades de casas prefabricadas en los últimos años tienen muchísimo dinero – manejan más de 1,77 billones de dólares en activos. Sin embargo, estos no tienen incentivos para invertir ese capital en las comunidades. Los residentes reportan que, al contrario, los dueños inversionistas hacen cambios cosméticos y omiten hacer mantenimiento básico.
 - Entre las inversiones de capitales privados e inversionistas institucionales en casas prefabricadas consideradas en este informe están:
 - YES! Communities – Stockbridge Capital, Government of Singapore Investment Co, Pennsylvania Public School Employees Retirement System
 - RHP Properties–Brookfield Asset Management
 - RV Horizons/ MHP Funds–TPG Capital
 - Inspire Communities–Apollo Global Management
 - Kingsley Management Company
 - Horizon Land Company–Federal Capital Partners/ Texas Employees Retirement System
 - Carlyle Group
 - Treehouse Communities–Blackstone Group
 - Carefree Communities–Centerbridge Capital
 - Muchas de las compañías de capital privado e inversionistas institucionales que han invertido recientemente en comunidades de casas prefabricadas han sido inversionistas importantes en edificios de apartamentos y viviendas unifamiliares. A medida que el costo de la vivienda se incrementa en otros tipos de vivienda, los inversionistas han puesto sus ojos en las casas móviles como un sector relativamente intacto.
 - Las compañías de capital privado tienden a usar a las comunidades de casas prefabricadas en las que han invertido como plataformas para invertir en otras comunidades de casas prefabricadas, extendiendo el impacto de su inversión sobre muchos más adultos mayores y familias de bajos ingresos.
 - Las compañías gigantes de capital privado y los inversionistas institucionales reciben ayuda en la adquisición de comunidades de casas prefabricadas del prestamista hipotecario federal Fannie Mae.
 - Tanto los propietarios de comunidades de casas móviles como los gobiernos locales, estatales y federales deben adoptar medidas para minimizar el impacto negativo de las inversiones en la salud, vivienda y seguridad económica de los residentes al:
 - Preservar la asequibilidad mediante la estabilización de arriendos
 - Prohibir desalojos injustos
 - Asegurar el mantenimiento de comunidades seguras y saludables
 - Asegurar el tratamiento justo y equitativo de los residentes
 - Instituir procedimientos de quejas para los residentes transparentes y significativos
 - Proporcionar una ruta significativa para residentes o propietarios de una comunidad pública
 - Restringir las inversiones predatorias
 - Para exigir acción de parte de los dueños corporativos y los funcionarios públicos, los propietarios de casas prefabricadas están organizando a sus vecinos, estableciendo asociaciones de residentes, colaborando con inquilinos y luchando para proteger sus hogares y sus comunidades.



“En noviembre de 2017 nuestra comunidad fue comprada por Sunrise Capital Investors (SCI), un inversionista ubicado en otro estado. Después de que compraron la comunidad, nos horrorizamos cuando trataron de doblar el arriendo de nuestros lotes. Nos juntamos como comunidad y trabajamos con los funcionarios públicos y el Departamento de Vivienda y Renovación Comunitaria del Estado de Nueva York para parar el alza. Descubrimos que el alza en nuestro arriendo violaba la ley que dice que nuestros arriendos pueden incrementarse una sola vez en períodos de doce meses. Ganamos. Pero después, con la llegada de 2018, empezamos a ver problemas serios como la falta de mantenimiento de nuestra comunidad. Las calles se volvieron inseguras en el invierno porque SCI dejó de remover la nieve en forma adecuada. Nuestra factura de agua se volvió más y más confusa y los residentes temían que les cortaran el agua. En agosto, SCI regresó con otra propuesta de alza en el arriendo. Decidimos que estábamos hartos y nos fuimos en huelga de arriendo. El alza propuesta llevaría a muchos de nuestros vecinos al desalojo. Exigimos que SCI se sienta y negocie con nosotros los niveles de arriendo y asuntos de mantenimiento. Nuestra campaña nos ha mostrado claramente que necesitamos mayor protección para residentes en la legislación de Nueva York, para prevenir que inversionistas predatorios, como SCI, destruyan nuestras comunidades. Todos merecen un sitio al que puedan llamar su hogar y esos propietarios corporativos necesitan tratar a nuestras comunidades con respeto.”

MARIBETH SHEEDY, AKRON, NY,
VIVE EN UNA COMUNIDAD DE SUNRISE CAPITAL INVESTORS



Foto: Anton Stetner (CC BY 2.0)

continuado desde página 1

En 2017, la compañía de capital privado Apollo Global Management, con \$270 mil millones en activos, compró Inspire Communities, un operador de comunidades de casas prefabricadas con 13.000 lotes.²

A mediados de 2018, Blackstone Group, una de las compañías de capital privado y bienes raíces más grandes del mundo, con \$457 mil millones en activos, compró una cartera de comunidades de casas prefabricadas en Arizona y California.³

Las compañías de capital privado y de bienes raíces y los inversionistas institucionales que han incursionado en las comunidades de casas prefabricadas en los últimos años son extremadamente ricos –manejan más de \$1,77 billones de dólares en activos.

Es posible que estos inversionistas traten de comprar propiedades adicionales, subiendo los arriendos a cargo de los propietarios y arrendatarios de viviendas prefabricadas.

Los 50 principales propietarios de comunidades de casas prefabricadas son dueños de aproximadamente 680.000 lotes. Con más de 150.000 lotes, las compañías de capital privado y los inversionistas institucionales controlan ahora una porción significativa de las comunidades de casas prefabricadas.

JUDY PAVLICK, SUNNYVALE CA, VIVE EN UNA COMUNIDAD PERTENECIENTE A CARLYLE GROUP

Llegué a Plaza Del Rey en 1989. En ese entonces el parque pertenecía a una familia, la renta por el espacio era de \$350 e incluía retiro de basura, agua, cable, etc.

¡Decidí comprar mi propia casa para poder pintar las paredes de amarillo, si se me antojaba! Pensé, por qué estoy gastando \$500 al mes en un apartamento si podría estar acumulando capital en una casa que sea de mi propiedad. Escogí mudarme a una comunidad de casas prefabricadas porque estaba al alcance de mis posibilidades, punto. El mercado inmobiliario en California se estaba poniendo más y más caro. Como persona soltera, era importante encontrar una opción de vivienda asequible. La vivienda prefabricada era perfecta. El vecindario era agradable. Las personas se ayudaban unas a otras. Era un lugar alegre donde vivir. Pude obtener un préstamo para una casa móvil. Todo funcionó.

En octubre de 2015, Carlyle Group compró nuestra comunidad. Desde que ellos tomaron el control, una nube gris se posó sobre nuestra comunidad. Los anteriores propietarios no nos informaron que nuestra comunidad estaba en venta. Nos cayó encima como una bomba. Cuando recibimos nuestro primer incremento de renta de 7-8%, nadie podía creerlo. Los incrementos previos habían sido entre 3-4%. De

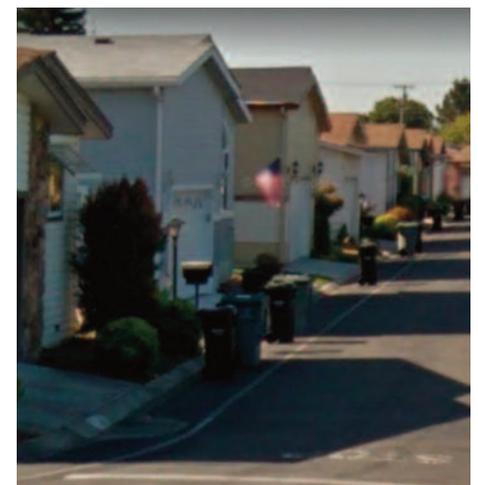
repente, nos golpearon con un incremento mensual de \$75 o más. Eso es mucho dinero para la mayoría de personas de nuestra comunidad. Casi la mitad de nosotros vivimos con rentas fijas. La gente se ha visto forzada a mudarse.

Los incrementos en las tarifas por lotes también están impactado a la gente que quiere vender sus casas. A los nuevos residentes les están cobrando \$2.250 mensuales en cargos por los lotes. Eso es mucho más que los \$800-1.200 que cobran en otros parques a tan solo una milla de aquí, y hace que sea más difícil para los propietarios vender sus casas. Ellos tienen que bajar el precio para poder vender y pierden dinero en la venta. Y creo que eso hará que suban los arriendos de lotes en otras comunidades de casas prefabricadas de Sunnyvale. Otros propietarios probablemente mirarán lo que está haciendo Plaza del Rey y dirán, ¡ajá, nosotros también deberíamos cobrar todo eso! Eso afectaría a miles de personas en Sunnyvale.

Carlyle aduce que han gastado más de \$100.000 en mejoras de capital en nuestra comunidad y eso justifica los incrementos en la renta. Pero nosotros no vemos las mejoras que han hecho. Ellos instalaron una estructura de juegos y repavimentaron algunas de las calles.

No vemos cómo eso suma \$100.000. Lo que vemos es que ellos les prometieron a sus inversionistas un rendimiento de 7-8%. La misma cantidad en que subieron nuestros arriendos.

Muchas de las personas con rentas fijas en mi comunidad son adultos mayores que han vivido aquí durante décadas. Parece que la intención es que ellos simplemente deben irse de aquí. Los adultos mayores que viven aquí construyeron Silicon Valley y ahora los están echando a un lado. Es una situación triste. Creemos que Carlyle es simplemente codicioso y no tiene corazón.



INVERSIONES RECIENTES DE CAPITAL PRIVADO EN COMUNIDADES DE CASAS PREFABRICADAS

Compañía/ Dueño	Lotes	Propietario(s)	Fecha de Adquisición	Total de Activos del Propietario
Yes! Communities	44.600	Stockbridge Capital (29%), Govt of Singapore Investment (GIC), Pennsylvania Public School Employees Retirement System (PSERS)	Singapore y PA PSERS adquirieron en 2016	Govt of Singapore (GIC): \$360 mil millones Pennsylvania PSERS: \$56 mil millones Stockbridge: \$12 mil millones
RHP (partial) (RHP Western Portfolio Group, American Home Portfolio Group, AMC Portfolio And MHC Portfolio IV)	33.010	Brookfield Asset Management (BSREP II) es 85% socio de capital en un conjunto de comunidades RHP	2016	Brookfield Asset Management: \$283 mil millones
RV Horizons (partial)	31.652	TPG Capital	2018	TPG Capital: \$94 mil millones
Inspire Communities	13.000	Apollo Global Management	2017	Apollo: \$270 mil millones
Kingsley Management	11.600		Desconocida	Desconocida
Horizon Land Company	10.200	Texas Employees Retirement System (ERS), Federal Capital Partners	2018	Texas ERS: \$28 mil millones Federal Capital Partners: \$2 mil millones
Treehouse Communities	4.000	Blackstone Group	2018	Blackstone Group: \$457 mil millones
Carlyle Group - AZ, FL Communities	5.000	Carlyle Group	2015-2017	Carlyle Group: \$212 mil millones

¿QUÉ SON LAS COMUNIDADES DE CASAS PREFABRICADAS?

LA VIVIENDA DE CASAS PREFABRICADAS PROPORCIONA VIVIENDA ECONÓMICA A 18 MILLONES DE PERSONAS.



A las casas prefabricadas en EE.UU. se les conoce como “casas móviles” o “tráilers”, pero de hecho son un tipo específico de vivienda construida en fábricas, observando el código de construcción y estándares de seguridad de casas prefabricadas del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, por sus siglas en inglés).⁴ Muchas de las casas prefabricadas de hoy se parecen a residencias unifamiliares, con varias habitaciones, patios o terrazas traseras. La mayoría está asegurada con cimientos de concreto.

Las casas prefabricadas pueden ser colocadas en predios individuales pertenecientes al propietario de la casa prefabricada o pueden ser colocadas en terrenos alquilados, como lotes

arrendados dentro de las comunidades de casas prefabricadas.⁵ Actualmente, a nivel nacional, 2,9 millones de las casas prefabricadas están en comunidades de terrenos alquilados en donde los residentes son dueños o alquilan sus casas y arriendan el terreno bajo sus casas.⁶ En estas comunidades, los propietarios o arrendatarios pagan el alquiler del lote o terreno y los cargos adicionales por instalaciones compartidas, servicios y servicios domiciliarios.

La vivienda prefabricada constituye una fuente importante de vivienda asequible, especialmente para residentes rurales y de bajos ingresos.⁷ Casi tres cuartos de las personas que viven en hogares prefabricados ganan menos de \$50.000 al año y en 2009 el ingreso medio de

los residentes de viviendas prefabricadas era \$30.000.⁸ El patrimonio neto medio de las familias que viven en vivienda prefabricada es de aproximadamente un cuarto del patrimonio neto medio de otros hogares.⁹ Los residentes a menudo compran las viviendas a precios que oscilan desde menos de \$10.000 hasta \$200.000.¹⁰

Las comunidades de casas prefabricadas ofrecen vivienda asequible a familias de bajos ingresos. Particularmente, constituyen una fuente importante de vivienda de bajo costo para familias latinas en EE.UU.¹¹ Además, muchas comunidades sirven a adultos mayores, algunas comunidades tienen restricciones de edad.

¿CÓMO LA VIVIENDA PREFABRICADA SE VOLVIÓ UNA INVERSIÓN INMOBILIARIA TAN RENTABLE?



Durante los últimos 20 años, las comunidades de viviendas prefabricadas han dejado de ser empresas familiares para estar, cada vez más, en manos de grandes empresas con presencia en múltiples estados. Estos nuevos propietarios corporativos generalmente aumentan las tarifas de los lotes para incrementar sus ganancias.¹² Los propietarios tienen pocas opciones y se ven forzados a pagar, si les es posible. No pueden mudar sus casas porque están pegadas a cimientos, la estructura no puede resistir ser movida y los costos de moverla son prohibitivos.¹³ A menudo es difícil revender las casas debido a las restricciones en la venta de casas impuestas por los inversores, tales como acuerdos de agente exclusivo.¹⁴ Además, los incrementos en los arrendamientos de lotes perjudican a los propietarios que tratan de vender – los agentes de bienes raíces estiman que por cada \$100 de incremento en la renta del espacio, una casa prefabricada pierde \$10.000 en términos de valor.¹⁵

Con limitadas opciones de vivienda asequible a las cuales acudir, los propietarios se ven forzados a escoger entre pagar los costos de vivienda en aumento u otras necesidades básicas, como alimentos y medicina, o a abandonar sus hogares y el capital que han invertido.

Esta trampa económica no es un efecto secundario sino un pilar fundamental del modelo de negocios. Uno de los dueños de RV Horizons, Frank Rolfe, dijo infamemente que un parque de casas prefabricadas “es como un Waffle House en donde los clientes están encadenados a sus mesas”.¹⁶ Kevin Bupp, el director general de Sunrise Capital Investors, aconseja a otros potenciales inversionistas en comunidades de casas pre-

fabricadas “incrementar los arriendos inmediatamente después de la compra, pues al hacerlo eso va directamente a su saldo neto... Cobrar los servicios públicos domiciliarios a los residentes permite pasar los costos directamente al residente y ganar una tonelada de dinero extra”, añade.¹⁷

Los residentes también denuncian que estos propietarios corporativos usan los reglamentos para extraer más dinero de ellos. Un residente de una comunidad de Kingsley Management en Santa Ana, CA, declaró: “Ellos siempre cambian los reglamentos y las multas, simplemente para sacarnos dinero. Si quieren nuevas escaleras, debes poner nuevas escaleras en tu casa. Si ellos no quieren que nuestros automóviles estén en la entrada, nos cobran cargos adicionales. Los reglamentos que cambian constantemente generan mucha tensión entre los residentes. Nos sentimos acosados y estresados”.

Los inversionistas corporativos también operan como arrendadores, rentan las casas que adquieren de los residentes que han desalojado o de los que se han ido. Estos contratos de arrendamiento a veces incluyen acuerdos de alquiler con opción de compra en los cuales los residentes hacen pagos con miras a comprar la casa y se hacen responsables del mantenimiento de esta, como propietarios, pero pueden ser desalojados como arrendatarios y perder lo invertido en sus casas.¹⁸

Sufriendo bajo esta estructura de propiedad, los adultos mayores y las familias de bajos ingresos reportan impactos devastadores sobre su seguridad económica, de vivienda y salud.

Un parque de casas prefabricadas “es como un Waffle House en el que los clientes están encadenados a las mesas.”

**FRANK ROLFE,
COPROPIETARIO DE RV HORIZONS**

BETH HEMLICK, FLORIDA, VIVE EN UNA COMUNIDAD PERTENECIENTE A EQUITY LIFESTYLE PROPERTIES

Vivo en Buccaneer Estates en North Fort Myers, Florida, con mi esposo y mi madre. Nos mudamos aquí en octubre de 2017. Antes de eso, vivíamos en nuestro autocaravana, en un parque para autocaravanas cerca de aquí, pero fue destruido por una tormenta grande. El agua nos llegaba a la cintura y el parque se inundó. El agua destruyó el sistema eléctrico del autocaravana y después, tras estar estacionado en una bodega al aire libre durante el paso del Huracán Irma, se oxidó por completo. Nos quedamos con nuestra hija y su familia por un tiempo, pero pronto tuvimos que encontrar un nuevo hogar.

Fue entonces cuando miramos casas en Buccaneer. La gerente que trabaja para el propietario, la compañía ELS, nos dijo que tenía la casa perfecta para nosotros. Estábamos apurados, de modo que rápidamente decidimos comprar nuestra casa. Pero justo después de mudarnos, todos comenzamos a enfermarnos. Resulta que había moho detrás de la ducha y debajo de la casa. Había fugas y huecos grandes en el piso. El calentador de agua se cayó por el piso porque estaba malogrado por el moho. Mi esposo ha estado reparando cada problema en la medida de lo posible mientras trabaja, así que está mejorando. Pero era un desastre.

Compramos la casa con efectivo con el pago del seguro de nuestro autocaravana. Pagamos \$28.000 pero nos han dicho que no vale más de \$10.000. La gerente que trabaja para ELS nos vendió la casa –ella hizo el papeleo– pero pertenecía a un inversionista. Antes de nosotros había otra familia que era dueña de la casa pero ELS los desalojó y se quedó con la casa. ELS se la vendió al inversionista y nosotros se la compramos. Esa es la misma forma como se venden las casas cuando la gente se ve afectada por un huracán, se ven forzados a abandonar sus casas y ELS invierte algo y las vende nuevamente.

Mi esposo y yo nos disgustamos tanto cuando nos dimos cuenta del lío en el que estábamos. Estábamos dolidos. Estábamos atrapados porque la compramos tal cual. No podíamos hacer nada respecto de ninguno de los daños. Estábamos enojados con nosotros mismos, nos apresuramos porque no teníamos un sitio donde vivir. Pero ELS y el inversionista sacaron provecho de esa situación. Mientras ellos

obtengan su dinero, no les importa.

Lo mismo sucede con nuestra renta. Pagamos \$702 en renta más agua, alcantarillado y retiro de basura. No se puede encontrar un apartamento por esa suma, entonces es relativamente asequible. Pero a uno le toca también responsabilizarse de la casa. Y mucha de la gente mayor no puede seguir pagando esa renta. Una de mis vecinas ancianas dice que le siguen subiendo el arriendo y poniéndose quisquillosos por todo. Es su jubilación con lo que se están quedando. Ella creía que viviría allí siempre pero ya no puede. Está tratando de ingresar a algunos sitios asequibles para adultos mayores pero las listas de espera duran años y no le permiten llevar sus perros. Ella dice que está escogiendo entre su renta y su medicina.

Además, pagamos renta pero no tenemos beneficios. Hay problemas con las piscinas, la calefacción y el salón comunal. Ellos nos obligan a podar los árboles de su terreno. Y estoy segura que la gente en la administración apenas gana el salario mínimo. Entonces, usted sabe, los grandes están quedándose con todo el dinero.

Me saca de quicio. Quiero que ELS empiece a cuidar a la gente y al inmueble. Quiero que dejen en paz a los adultos mayores y dejen de fastidiarles por pequeñeces. Quiero ver estabilización de arriendos para que la gente mayor pueda quedarse. Lo que realmente espero es que podamos ser dueños de nuestra propia comunidad. Creo que todos tienen derecho a un hogar decente y estable. Si somos dueños del predio, podemos mantenerlo, los adultos mayores pueden quedarse y todos pueden vivir de forma digna.



Beth Hemlick

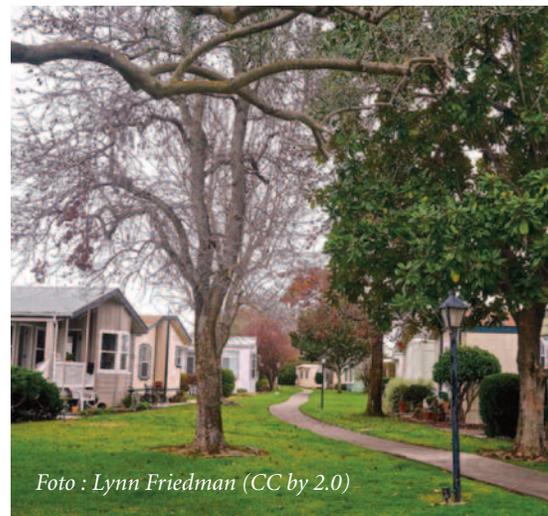


Foto : Lynn Friedman (CC by 2.0)

“Yo he tenido varios problemas personales en los últimos meses que me han llevado a establecer planes de pago y otros arreglos con el gerente de mi comunidad de casas prefabricadas. Ellos se han mostrado muy dispuestos a cooperar y colaborar conmigo. Aprecio mucho que mi gerente haya colaborado, porque sé que eso no siempre sucede. Al final de cuentas, los arriendos van a seguir subiendo a menos que cambien las políticas estatales o corporativas, y yo simplemente ya no podré pagarlo. Incluso un buen gerente no puede cambiar las políticas generales de la compañía que buscan sacar de nosotros el máximo dinero de posible. Esa es la razón por la cual estoy abogando por las modificaciones societarias y luchando por la legalización del control de arriendos en Illinois. Nuestras comunidades necesitan un alivio inmediato de los costos crecientes de vivienda. Nuestros gobernantes necesitan poder controlar los alquileres en su conjunto de herramientas políticas para proteger a nuestros adultos mayores de bajos ingresos y a las familias en condiciones económicas difíciles. Para mí, estas luchas por cambios en las políticas corporativas y en nuestras políticas estatales van de la mano.”

PAT BOHLEN, URBANA, IL VIVE EN UNA COMUNIDAD PERTENECIENTE A TPG CAPITAL

“Estábamos enojados con nosotros mismos, nos apresuramos porque no teníamos un sitio donde vivir.”

¿QUÉ ES EL CAPITAL PRIVADO?



Las compañías de capital privado invierten capital de inversionistas institucionales en negocios, intentan hacer cambios a dichos negocios para incrementar el flujo de fondos y después tratan de vender esos negocios o cotizarlos en la bolsa mediante una oferta pública de acciones después de cuatro o seis años.

Las compañías de capital privado generalmente buscan generar un rendimiento anual de 15-25% en sus inversiones. En comparación, el Índice S&P 500 generó un rendimiento anual de 6,1% durante los últimos veinte años.¹⁹ Para generar dicho rendimiento, las compañías de capital privado generalmente invierten una cantidad limitada de su propio capital y dependen en gran medida del endeudamiento (es decir, obtienen ventaja de las adquisiciones por endeudamiento) para aumentar su rendimiento y reducir la responsabilidad fiscal de las compañías que les pertenecen.

Refiriéndose a la adquisición por parte de Carlyle Group de la comunidad de casas prefabricadas Plaza del Rey en Sunnyvale, California, Erik Gordon, un profesor de la Escuela de Negocios Ross de la Universidad de Michigan señaló: “Su desafío es lograr que algo que compraron por \$100 millones valga \$300 millones. Ese es el objetivo final de un fondo de capital privado”.²⁰

Los propietarios de capital privado generalmente tratan de obtener mayoría accionaria en las empresas con el fin de impulsar estrategias y de-

terminar liderazgo en los negocios que les pertenecen.

La industria del capital privado, y en general la industria de los fondos privados –que incluye el capital privado, capital de riesgo, deuda privada, infraestructura privada, bienes raíces privada y clases de activos similares- ha crecido dramáticamente en los últimos años, de \$1 billón antes de la crisis financiera global a un récord de \$5,2 billones en activos bajo su administración en 2017.²¹

Las compañías más grandes en la industria han crecido de forma extrema. Blackstone Group, por ejemplo, tiene \$457 mil millones en activos bajo su administración.²²

Las empresas pertenecientes a compañías de capital privado emplean a más de 11,3 millones de trabajadores estadounidenses.²³ A medida que las compañías de capital privado se expanden, operan no solo como empleadores, sino también como prestamistas, arrendadores, propietarios de escuelas y proveedores de servicios sociales, impactando a decenas de millones de estadounidenses.

En la medida en que la industria del capital privado se expande, las compañías de capital privado

hacen cada vez más inversiones que afectan a las comunidades de bajos ingresos y de color, por ejemplo, comprando casas unifamiliares y apartamentos, adquiriendo residencias geriátricas, proveedores de servicios de salud e invirtiendo en prestamistas de alto riesgo y del día de pago.

“El desafío (de las compañías de capital privado) es lograr que lo que compraron en \$100 valga \$300 millones. Ese es el objetivo final de un fondo de capital privado”

ERIK GORDON, PROFESOR DE LA FACULTAD DE NEGOCIOS ROSS DE LA UNIVERSIDAD DE MICHIGAN

“A medida que las compañías de capital privado se expanden, operan no solo como empleadores, sino también como prestamistas, arrendadores, propietarios de escuelas y proveedores de servicios sociales, impactando a decenas de millones de estadounidenses.”

¿POR QUÉ LOS GRANDES INVERSIONISTAS ESTÁN INCURSIONANDO AHORA EN LAS CASAS PREFABRICADAS?



Foto : Lynn Friedman (CC by 2.0)

Muchas de las compañías de capital privado e inversionistas institucionales que han invertido recientemente en las comunidades de casas prefabricadas han sido importantes inversionistas en edificios de apartamentos y casas unifamiliares. Los inversionistas han visto las casas prefabricadas como un sector relativamente nuevo.

Propietarios con limitada capacidad de mudanza representan un aumento de rentas constante para los inversionistas

Las compañías de capital privado y los inversionistas institucionales encontraron en las comunidades de casas prefabricadas una fuente estable de ingresos en constante crecimiento con costos de mantenimiento limitados. La incapacidad de los residentes para mudarse y la alta demanda de vivienda asequible hacen que el flujo de fondos de las inversiones sea altamente estable, incluso durante épocas de recesión.

De acuerdo con el analista Green Street Advisors, el sector de casas prefabricadas es el único sector dentro de la categoría de activos importantes que no ha sufrido una disminución interanual en los ingresos operativos netos anuales desde el año 2000. Para Green Street, las comunidades de casas prefabricadas ofrecen

el perfil de ganancias más favorable entre todos los sectores de bienes raíces (incluyendo apartamentos, oficinas, locales comerciales, hoteles, industriales y autoalmacenaje).²⁴

A mediados de 2018, analistas del banco de inversión Evercor ISI dijeron que esperan que las variables base de las casas prefabricadas continúen fuertes, con un crecimiento neto operativo de ganancias en ingresos comparables al negocio principal, del 4 al 4,5% anual durante los próximos tres años. Algo significativamente superior al 2,5% promedio de crecimiento que la compañía espera de fideicomisos inmobiliarios en Estados Unidos.²⁵

Este flujo de ingresos constante es el resultado directo de la limitada movilidad y la vulnerabilidad de los residentes. En los materiales de un “campo de entrenamiento” para aspirantes a inversionistas en parques de casas móviles, Mobile Home University – dirigida por los copropietarios de RV Horizons, Frank Rolfe y Dave Reynolds –, señaló: “El hecho de que los inquilinos no puedan pagar los \$5.000 que cuesta trasladar una casa móvil... facilita incrementar los arriendos sin perder el nivel de ocupación”.²⁶

Además, “las familias propietarias han mantenido los arriendos más o menos bajos”, dijo Kyle Baskin, un alto directivo de Marcus & Mil-

lichap’s National Manufactured Housing Communities Group, con sede en Cincinnati. Por lo tanto, los inversionistas de capital privado ven la oportunidad de comprar las comunidades pertenecientes a negocios familiares e incrementar dramáticamente los arriendos para rápidamente aumentar las ganancias.²⁷

Incluso si los propietarios de las casas pudieran trasladar sus viviendas, son muy pocos los sitios donde podrían reubicarse. Las restricciones de zonificación y regulación locales están empeorando el problema en la medida en que las autoridades locales son reticentes a otorgar nuevos permisos a comunidades debido al estigma asociado a ellas.²⁸ Y la oferta limitada de otros tipos de vivienda asequible solo empeora las alternativas de los propietarios de viviendas prefabricadas cuando enfrentan enormes alzas en los arriendos. Por consiguiente, los residentes están atrapados y quedan vulnerables a pagar montos antojadizos.

Los residentes reportan que los vecinos ancianos con ingresos fijos se ven obligados a escoger entre arriendo y medicina o alimentos, y las familias trabajadoras luchan en la medida en que los arriendos suben y sus ingresos no.

Este flujo de ingresos constante es el resultado directo de la limitada movilidad y la vulnerabilidad de los residentes.

MARIA (LUPE) GUADELUPE RICO AGUILAR, SANTA ANA, CA, VIVE EN UNA COMUNIDAD PERTENECIENTE A KINGSLEY MANAGEMENT



Soy de la Ciudad de México. Desde 1998 vivo en la comunidad de casas prefabricadas Royal Coach, en Santa Ana, California. Inicialmente llegué a mi comunidad porque quería más espacio para criar a mis hijos. Buscamos apartamentos primero pero nos dimos cuenta de que no nos alcanzaba para un apartamento en el que cupiera mi familia.

Cuando llegamos aquí, pagábamos \$250 de renta por el espacio y \$400 por la casa. Ahora estamos pagando \$1.330 mensuales solamente por el espacio. Sabíamos que habría incrementos anuales y estamos conscientes de que nada es gratis pero no aguantamos las injusticias, el estrés, y el acoso.

Constantemente están cambiando las reglas y las multas, simplemente para sacarnos más dinero. Si quieren nuevas escaleras, te exigen que consigas nuevas escaleras para tu casa. Si no quieren nuestros automóviles, nos cobran cargos adicionales. El constante cambio en los requisitos pone mucha presión sobre los residentes. Nos sentimos acosados y estresados. Lo que me enoja más es la forma como les quitan las casas a los residentes porque estos llegan a un punto en el que no pueden pagar todos esos cargos.

Los inversionistas tienen pocos incentivos para invertir en sus terrenos

En 2016, el *the Wall Street Journal* señaló que, desde el punto de vista de los inversionistas, los costos de mantenimiento de comunidades de casas prefabricadas son limitados, especialmente en aquellas comunidades en las que el dueño simplemente alquila plataformas y deja el mantenimiento de las casas a los arrendatarios.²⁹

Como, por lo general, los propietarios de casas no pueden mudarse, los de capital privado que son dueños de comunidades de casas prefabricadas tienen incentivos limitados para invertir en el mantenimiento de dichas comunidades. Los residentes de las comunidades de casas prefabricadas se quejan de que los inversionistas

En la actualidad, mi vecina está pasando por un momento muy difícil. Ella es una anciana a cargo del cuidado de tres nietos que están en condición de discapacidad. Su hijo, que era el dueño de la casa, falleció recientemente. Él estuvo batallando con la diabetes por un tiempo pero le atribuía el rápido deterioro de su salud al estrés que vivía debido al acoso de la administración. Ahora los dueños están intentando desalojar a su familia. La abuela está destrozada por la muerte repentina de su hijo. Y ahora, después de vivir en esa casa durante más de 20 años, la administración está diciendo que ella debe salir porque su nombre no está en el título. Debido a todo el estrés que esa anciana está sufriendo, está pensando en abandonar su casa.

Hay muchas personas que hablan español en mi comunidad. Algunos son indocumentados. Ellos son muy vulnerables y presas fáciles de acoso. La administración se aprovecha de ellos. Les dice a las familias que deben mostrar una identificación de California para solicitar un servicio, a sabiendas de que mucha gente no tiene identificación, simplemente para evitar solicitudes. Si una persona indocumentada viene a comprar una casa con dinero en efectivo, no hay problema –todo lo que quieren es su dinero. Pero una vez que están adentro hacen todo lo que está en su poder para quitarles su casa. Captan a gente latina para aprovecharse de ellos.

Los contratos de arriendo con opción de compra son la peor práctica que afecta a los residentes indocumentados. Cuando tienes un contrato de arriendo con opción de compra

solamente efectúan cambios cosméticos cuando compran las comunidades y fallan en el mantenimiento de calles, árboles y otras áreas comunes.

Una residente de la comunidad de propiedad de RV Horizons/ Impact Communities, en Utah, contó su experiencia: “Desde que RV Horizons se hizo cargo, han hecho únicamente restauraciones superficiales, como sacar arbustos viejos y poner unas flores y trocitos de madera. Pero hay problemas más importantes, como las calles con huecos inmensos que pueden arruinar nuestros automóviles y árboles a punto de caerse. La primavera pasada la administración nos dijo que arreglarían los huecos este año, pero nada ha pasado y ahora corre el rumor que no lo harán debido al costo. Cuando pedí a la admin-

vives con el miedo constante de que la administración, en algún momento, te desaloje. La administración puede entrar a tu casa, multarte por algo que consideran inadecuado y, si no pagas la multa, se quedan con tu casa. Es traumatizante tener a gente inspeccionando tu casa en contra de tu voluntad, buscando cualquier cosa pequeña para desalojarte. Esos propietarios no tienen vergüenza. No les importa si eres parapléjico, como mi amigo, o anciana, o si tienes niños pequeños.

Esas son las historias que escucho cuando la gente viene a las reuniones de nuestra asociación de propietarios. Muchos llegan pidiendo consejo sobre qué deben hacer cuando son amenazados con desalojo y son acosados. Cuando escucho sus historias les digo que peleen, que no se den por vencidos. Les digo que se queden, protejan su casa y su familia – ¡que es nuestro derecho!

Desafortunadamente, mucha gente no tiene la fuerza o la energía para hacerle frente al acoso de la administración y terminan abandonando sus casas. Cuando esto sucede, los propietarios se apresuran a recuperar la casa, hacer pequeñas mejoras y le dan la vuelta rápidamente por una ganancia. Este es un proceso horrible y feo.

Al final de cuentas, me gustaría ver que todos los residentes del parque sean tratados con respeto y se sientan seguros en sus casas. No quiero ver a la gente viviendo constantemente con miedo de perder sus casas. Lo mejor que podría pasar es que algún día los residentes fueran los dueños de Coach Royal.

istración el mantenimiento de los árboles me contestaron que podíamos hacerlo nosotros mismos. Es responsabilidad del dueño mantener los árboles ya que se supone que deben mantener el predio que les pertenece. Nosotros no tenemos dinero para pagar por la poda de árboles –para eso pagamos arriendo”.

También se ha reportado que los inversionistas simplemente “reubican” lotes vacíos o casas para residentes dispuestos a pagar arriendos significativamente más altos. Por ejemplo, después de que Carlyle Group adquirió en 2015 el parque de casas prefabricadas Plaza Del Rey, en Sunnyvale, California, la compañía subió los arriendos de lotes para nuevos residentes a \$1.600, casi 40% más que el promedio del parque.³⁰

LA EXPANSIÓN DE COMPAÑÍAS QUE INCURSIONAN EN LA COMPRA DE COMUNIDADES DE CASAS PREFABRICADAS PROBABLEMENTE AUMENTARÁ

La inversión del capital privado en comunidades de casas prefabricadas probablemente aumentará ahora que varias empresas grandes han hecho inversiones iniciales en la industria. Las compañías de capital privado probablemente usarán a los propietarios y operadores de comunidades de casas prefabricadas en las que han invertido, como plataformas para invertir en otras comunidades de casas prefabricadas, bien sea comprando las comunidades una a una o comprando otras compañías dueñas de comunidades de casas prefabricadas.

Por ejemplo, en mayo de 2018, YES! Communities – perteneciente a Stockbridge Capital, la Compañía de Inversión del Gobierno de Singapur y el Sistema de Pensiones de los Empleados de las Escuelas Públicas de Pensilvania – anunció haberle comprado a unos afiliados de Four Leaf Properties una cartera de 24 comunidades de casas prefabricadas, compuesta por más de 6.800 lotes en los estados de Michigan, Indiana, Illinois y Texas.³¹

Desde que Blackstone Group invirtió por primera vez en comunidades de casas prefabricadas a mediados de 2018, cuando adquirió una cartera de 14 comunidades, ha comprado compulsivamente. En un mensaje de noviembre de 2018, en el foro de Mobile Home University, un funcionario de Blackstone’s Treehouse Communities señaló:

“Soy parte del equipo de adquisiciones de Treehouse Communities, y somos un grupo inversionista inmobiliario que se especializa en comunidades/resorts de casas móviles y autocaravanas. Como pudieron darse cuenta, estamos en el mercado comprando. Si usted es corredor, propietario, operador o tiene información sobre un vendedor potencial, por favor contácteme. En la actualidad, somos propietarios y operamos comunidades de 2-5 estrellas, para gente de todas las edades y también con restricción de edades. En los últimos cuatro meses hemos adquirido más de \$400 millones en activos de vivienda y desde entonces los hemos mejorado y mantenido gracias al acceso a capital de nuestra compañía y a su gerencia ejemplar.”³²

En su anuncio de empleo para analista de adquisiciones, Treehouse Communities, de Blackstone, señaló:

“Treehouse Communities se ha situado como uno de los operadores de más rápido crecimiento en el espacio de la vivienda prefabricada. En 2018, adquirimos más de 4.000 unidades de vivienda prefabricada y más de cuarenta comunidades en tres estados, con el objetivo de invertir más de mil millones de dólares en capital de inversión”

EL PROGRAMA DE PATROCINIO FEDERAL FANNIE MAE DESEMPEÑA UN PAPEL CLAVE EN LA FINANCIACIÓN DE VENTAS AL CAPITAL PRIVADO

Las compañías gigantes de capital privado y los inversionistas institucionales han recibido ayuda en sus adquisiciones por parte de la Asociación Nacional Federal Hipotecaria (FNMA por sus siglas en inglés), conocida comúnmente como Fannie Mae.

Fundada en 1938 durante la Gran Depresión como parte del New Deal (el nuevo trato), el objetivo de Fannie Mae es expandir el mercado secundario de hipotecas mediante la titulización de hipotecas en forma de títulos valores respaldados por hipotecas, permitiendo a los prestamistas reinvertir sus activos en préstamos adicionales y, en consecuencia, incrementar el número de prestamistas en el mercado hipotecario.

Si bien Fannie Mae se cotiza en la bolsa de valores de Nueva York, la mayoría de sus acciones están en manos del Departamento del Tesoro de EE.UU. y son reguladas por la Agencia Federal de Financiación de Vivienda (FHFA por sus siglas en inglés).³³

En los últimos años, Fannie Mae ha otorgado miles de millones de dólares en financiamiento a las compañías de capital privado y a los inversionistas institucionales para adquirir empresas de vivienda prefabricada.

En 2016, Fannie Mae otorgó \$1.000 millones en financiamiento a Yes! Communities. El préstamo de Fannie Mae efectuado a través de sus prestamistas delegados, KeyBank y Wells Fargo, correspondió a los \$360.000 millones del fondo de riqueza soberana de la empresa del Gobierno de Singapur (GIC) y el fondo de pensiones para profesores y otros empleados de escuelas públicas en Pensilvania (PSERS), los cuales compraron la mayoría de acciones de Yes! Communities. En esa ocasión, Fannie Mae señaló que la hipoteca de Yes! Communities constituía hasta entonces su mayor préstamo en vivienda prefabricada.³⁴

En 2018, KeyBank, actuando como asegurador delegado y servidor de Fannie Mae, otorgó más de \$200 millones en financiamiento para asistir a la compañía de capital privado TPG Capital en la compra de docenas de comunidades de vivienda prefabricada operadas por RV Horizons.³⁵

Si bien Fannie Mae se caracterizó por el préstamo de 1.000 millones a Yes! Communities para apoyar la vivienda asequible, no es claro si las hipotecas realmente incluyeron requisitos que limitaron las alzas en los arriendos u otra forma de asegurar que las comunidades de vivienda prefabricadas se mantengan asequibles a los residentes.

LOS IMPACTOS DE LA INVERSIÓN DE CAPITAL PRIVADO EN LOS RESIDENTES Y LA LUCHA DE ESTOS PARA PROTEGER SUS COMUNIDADES

En la medida en que más compañías de capital privado y de inversión inmobiliaria invierten en comunidades de casas prefabricadas, los residentes de dichas comunidades –adultos mayores, familias de bajos ingresos, inmigrantes, personas en situación de discapacidad y población desplazada de viviendas más costosas – temen que las inversiones produzcan familias sin techo.

Las inversiones de capital privado que buscan ganancias a corto plazo y una salida rápida no están diseñadas para crear un sistema de vivienda sostenible o una comunidad. Paul Adornato, analista de BMO Capital Markets, dijo en 2016 al Wall Street Journal: “Las sociedades de capital privado bien capitalizadas y las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario (REIT por sus siglas en inglés) que se cotizan en la bolsa de valores están dispuestas a adquirir estas propiedades, invertir en capital o en asuntos de mantenimiento diferido y obtener mejora en el desempeño de las propiedades normalmente durante los dos primeros años de titularidad”.³⁶ Dichas empresas dejan atrás a los residentes de bajos ingresos que no pueden pagar las alzas en los arriendos y que son expulsados a la calle y a las comunidades que sufren por el mantenimiento limitado y la infraestructura derruida.

El impacto de este modelo empresarial sobre los residentes se ve exacerbado por la distancia física entre los inversionistas y los residentes cuyas vidas están siendo afectadas. A diferencia del arrendador local, los gerentes inversionistas ven a las comunidades simplemente como inversiones especulativas, no como hogares o humanos. De igual forma, los residentes que reciben notificaciones misteriosas sobre cambios de administración se preguntan quién es el dueño de su comunidad, quién está ordenando las decisiones sobre el mantenimiento de la comunidad y sus arriendos, y cómo pueden los residentes ponerse en contacto con ellos.

ACCIONES QUE LOS PROPIETARIOS DE COMUNIDADES Y LOS TOMADORES DE DECISIONES DEBEN EMPRENDER PARA PROTEGER A LOS RESIDENTES DE LAS CASAS PREFABRICADAS

Los residentes están exigiendo que las compañías de capital privado y los inversionistas institucionales tomen medidas para minimizar los efectos negativos de sus inversiones en los residentes de vivienda prefabricada y en la reserva de vivienda prefabricada asequible.

Los residentes también consideran que los gobiernos locales, estatales y federales juegan un rol crítico en la protección de residentes de vivienda prefabricada con dueños explotadores y en frenar las inversiones predatorias.

Hacen un llamado para que se tomen las siguientes medidas

PRESERVAR LA ASEQUIBILIDAD

El mecanismo crítico para proteger a los residentes contra la explotación y preservar la asequibilidad consiste en la estabilización de los arriendos y los cobros, incluyendo tarifas por lotes, arriendos pagados por inquilinos y tarifas de servicios públicos.

Los propietarios corporativos fijan los arriendos y el nivel de tarifas, y deben trabajar directamente con los residentes para asegurar que los arriendos sean razonables.

Los gobiernos locales y estatales deben adoptar reglas y reglamentos de regulación de arriendos para estabilizar los alquileres y brindar protección contra alzas de renta inadmisibles. Dichas reglas y reglamentos permiten alzas razonables y graduales. Las reglas y regulaciones gubernamentales deberían garantizar la protección contra otras prácticas de arriendos y tarifas abusivas, incluyendo la exigencia de facturas detalladas y transparentes, la prohibición de pasar a los residentes el costo de los servicios domiciliarios comunales y asegurar la suspensión de cobranza de arriendos cuando las casas resultan destruidas por algún desastre.

Preservar la asequibilidad también requiere que los gobiernos locales usen los poderes de zonificación y regulación locales para permitir el desarrollo de comunidades de casas prefabricadas y proteger a las comunidades existentes contra el cierre o la conversión.

PROHIBIR DESALOJOS INJUSTOS

Además de las alzas en los arriendos, los desalojos radicales son una estrategia clave de los empresarios propietarios de comunidades. Una vez desalojados, los propietarios por lo general pueden revender la casa por tan solo una fracción del valor por el que la compraron o sino les es imposible venderla y se ven obligados a entregársela al dueño de la compañía. Los residentes se van de la comunidad sin su capital propio –y, en muchos casos, sin otro hogar. Los arrendatarios de vivienda prefabricada enfrentan una suerte similar, algunos después de haber invertido en su casa mediante los contratos de alquiler con opción de compra. Además, sin protecciones contra desalojos, los residentes no cuentan con la seguridad necesaria para interponer quejas sobre asuntos de mantenimiento o para negociar las alzas en los arriendos por miedo a perder sus casas.

Los estados deben adoptar la legislación sobre desalojo por causa justa para prohibir esa producción de desalojos de casas prefabricadas. Las leyes de desalojos por causa justa enumeran las razones que permiten desalojar a un residente, tales como incumplimiento en el pago del arriendo o conductas delictivas, un período de aviso obligatorio, una oportunidad

para que el residente subsane la causa del desalojo y aseguran un debido proceso de desalojo. Fundamentalmente, cuando no haya causa justa para el desalojo, el propietario de la comunidad está obligado a ofrecer al residente la renovación del contrato vigente cuando este expire.

ASEGURAR UN MANTENIMIENTO SEGURO Y SALUDABLE DE LA COMUNIDAD

Como dueña del terreno y de los espacios comunes, la empresa propietaria debe mantener la comunidad habitable, segura y saludable. Otro mecanismo para extraer de esas comunidades ganancias del corto plazo es limitar e incluso disminuir el mantenimiento. Esto conlleva riesgos de salud y seguridad a los residentes, desde fallas en el alcantarillado hasta calles con acumulación de nieve. Los dueños de las comunidades, particularmente aquellos con mucho dinero, deben invertir en la infraestructura y seguridad de la comunidad y en administradores in situ.

Los gobiernos locales, estatales y federales deben asegurar que los dueños de comunidades se adhieran a un código serio de mantenimiento, implementen sistemas transparentes para que los residentes tengan voz en el mantenimiento y tengan administradores in situ. Los estándares básicos incluyen calles y pasillos seguros, sistemas de acueducto y alcantarillado debidamente conservados, desmonte de árboles, eliminación de aguas estancadas y acomodación para personas con discapacidades.

ASEGURAR UN TRATAMIENTO JUSTO Y EQUITATIVO PARA LOS RESIDENTES

Para sustentar su modelo comercial, las compañías dueñas de comunidades también usan su poder para presionar a los residentes vulnerables de aceptar acuerdos abusivos, discriminar y tomar represalias contra residentes. Mediante las leyes de protección al consumidor, leyes de derechos civiles y la aplicación pública y privada coherente de dichas leyes, los gobiernos locales, estatales y federales deben garantizar que los residentes estén protegidos contra:

- **Represalias** por organizar a sus vecinos, defenderse, quejarse sobre las condiciones de la comunidad o, de otra manera, tratar de exigir sus derechos o proteger a su comunidad;
- **Discriminación** por parte de las compañías inversionistas respecto a raza, país de origen, estatus familiar, género, orientación sexual, identidad de género, discapacidad, religión, edad u otras clases protegidas, entre ellas la explotación de residentes por su dominio del idioma o su estatus migratorio;
- **Cláusulas contractuales fraudulentas o explotadoras**, como los contratos de arrendamiento con opción de compra que niegan a los residentes las protecciones mínimas de inquilinos y los fuerza a perder las inversiones que hicieron en sus casas;
- **Las empresas dueñas de comunidades que operan exclusivamente como agentes inmobiliarios y controlan el derecho de los propietarios a vender sus casas**, lo que frecuentemente deja a los residentes sin otra opción que abandonar sus casas, en tanto que las empresas dueñas se enriquecen a expensas de ellos.

INSTAURAR PROCEDIMIENTOS TRANSPAR- ENTES Y FIABLES DE QUEJAS PARA LOS RESI- DENTES

Los residentes necesitan disponer de una vía clara para reportar problemas relativos a los riesgos de salud y seguridad, cláusulas del contrato, cuentas de cobro y cualquier otro problema en sus comunidades. Esto es particularmente clave cuando la comunidad pertenece a un inversionista, radicado en otro estado, que los residentes no conocen o no saben cómo contactar. Los dueños de comunidades deben establecer procedimientos transparentes y fiables de quejas y los estados deben exigirlos.

PROPORCIONAR UNA VÍA CONFIABLE PARA QUE LOS RESIDENTES O EL PÚBLICO ADQUIERAN LA PROPIEDAD DE LA COMUNIDAD

Una medida muy importante en la protección de la asequibilidad, viabilidad y seguridad de las comunidades de casas prefabricadas es crear una vía para que los residentes o las organizaciones sin ánimo de lucro o las agencias públicas se conviertan en sus propietarios. En todo el país, la propiedad cooperativa de comunidades de casas prefabricadas ha sido exitosa. Cuando los residentes son dueños de su comunidad, las familias y los adultos mayores pueden darse el lujo de quedarse e invertir en su comunidad, instalaciones, servicios e infraestructura.³⁷

Los gobiernos estatales pueden proporcionar una vía confiable para que los residentes o el público obtengan la propiedad. Leyes efectivas:

- Requieren que el dueño de la comunidad **notifique a los residentes**, incluyendo pero no limitado a, las asociaciones de residentes, al igual que a los gobiernos locales y estatales, cuando quiera que el propietario reciba una oferta de compra de la comunidad, pone a la comunidad en el mercado o planea cambiar su uso;
- Dan a los residentes un **período de espera suficiente** para decidir si desean comprar la comunidad y hacer una oferta;
- Requieren que los vendedores negocien de buena fe con los residentes y les ofrezcan **la opción de compra de la comunidad** si ellos pueden igualar la oferta existente; y
- Proporcionan **recursos públicos** para ayudar a los residentes, la agencia pública o la organización sin ánimo de lucro a financiar la compra
- **Hacen cumplir los derechos de los residentes** y castigan el incumplimiento por parte de los propietarios de comunidades.

FRENAR LAS INVERSIONES PREDATORIAS

Estamos convencidos de que el gobierno federal y las empresas financiadas por el estado (GSE por sus siglas en inglés) juegan un papel clave en el desarrollo y mantenimiento de la vivienda asequible y las comunidades sanas. Debemos asegurar que el gobierno use su poder para proteger a la gente de bajos ingresos de las inversiones predatorias y no es presionado por los inversionistas para apoyar la extracción de riqueza de comunidades de bajos ingresos.

La vivienda prefabricada es uno de los tres mercados marginados que Fannie Mae y Freddie Mac están obligados a servir bajo el Programa Deber de Servicio. Fannie Mae y Freddie Mac deben extender las oportunidades disponibles de financiamiento de comunidades a residentes, entidades gubernamentales, organizaciones sin ánimo de lucro, para la compra de comunidades de vivienda prefabricada.

Al reducir la calidad de la vivienda y aumentar los gastos de los residentes de vivienda prefabricada, los inversionistas de capital privado están disminuyendo el acceso a ese tipo de vivienda a aquellos que realmente dependen de ella. Fannie Mae y Freddie Mac también deben tomar medidas para prevenir que otros inversionistas menoscaben su deber de servir al mercado de vivienda prefabricada exigiendo que todas las adquisiciones se comprometan a cumplir las siguientes condiciones para que sean financiadas:

- **Implementar y cumplir con las protecciones de la Agencia Federal de Financiación de Vivienda (FHFA por sus siglas en inglés)**, para los arrendatarios de terrenos, incluyendo los contratos renovables de un año, los avisos por escrito con 30 días de antelación para alzas en arriendos, el derecho a subsanar incumplimientos en el pago de arrendamientos, el derecho a vender las casas sin reubicarlas y a asignar el terreno al nuevo propietario y un aviso por escrito con 60 días de anticipación o para cualquier cierre o venta de comunidad que planeen.
- **Mantener la asequibilidad** a través de incrementos graduales de arriendos y prohibir cláusulas de contratos injustas como los arriendos con opción de compra, o las cargas excesivas.
- **Mantener la seguridad y habitabilidad** mediante el mantenimiento frecuente de las instalaciones y la receptividad a las preocupaciones de los residentes.



Foto : City of Longmont, Colorado (CC by 2.0)

PERFILES DE LOS INVERSIONISTAS DE CAPITAL PRIVADO EN COMUNIDADES DE VIVIENDA PREFABRICADA



YES! COMMUNITIES – STOCKBRIDGE CAPITAL, GOVERNMENT OF SINGAPORE INVESTMENT CO, PENNSYLVANIA PUBLIC SCHOOL EMPLOYEES RETIREMENT SYSTEM

54.000 LOTES DE VIVIENDA

YES! Communities tiene 213 comunidades de casas prefabricadas en 18 estados por todo el país, con mayor concentración en Florida, Georgia, Iowa, Michigan, Carolina del Norte, Oklahoma, Carolina del Sur, Tennessee y Texas, y sigue creciendo en mercados claves.³⁸

YES! fue fundada en 2008 por Stockbridge Capital, un administrador de bienes raíces de capital privado.³⁹

En agosto de 2016, Stockbridge vendió más de dos tercios (71%) de YES! Communities a dos inversionistas institucionales, el fondo de riqueza soberana Compañía del Gobierno de Singapur (GIC) y el Sistema de Pensiones de los Empleados de las Escuelas Públicas de Pensilvania.⁴⁰ Esta venta permitió que algunos de los fondos de la compra realizada por Stockbridge salieran de la inversión de YES! Communities.

Adam Gallistel, Director Regional para las Américas de GIC Real Estate dijo: "El sector de vivienda prefabricada es único y es un nicho muy atractivo en el mercado residencial estadounidense que GIC ha estado explorando durante algún tiempo. Teniendo en cuenta la relativa falta de consolidación, es muy difícil entrar en este sector en escala".⁴¹

Fannie Mae, el prestamista hipotecario con patrocinio federal, otorgó el financiamiento para la transacción.

En junio de 2016, antes del cierre del negocio, el Wall Street Journal reportó que el negocio cotizó a YES! en más de \$2.000 millones. El Journal reportó que GIC obtendría de la compañía un rendimiento inicial de poco más del 6%, además de cualquier valorización de bienes raíces base.⁴³

YES! Communities ha demostrado ser una inversión lucrativa de la Compañía del Gobierno de Singapur (GIC), del Sistema de Pensiones de los Empleados de las Escuelas Públicas de Pensilvania (PSERS) y de Stockbridge Capital. Al cierre de 2017, PSERS reportó que sus inversiones en YES! Communities habían aumentado su valor en 33% desde que el fondo de pensiones invirtió en agosto de 2016. Para PSERS Pensilvania, el rendimiento de flujo de caja de YES! Communities ya había alcanzado \$13,5 millones.⁴⁴ Probablemente, YES! Communities pagó decenas de millones de dólares adicionales en distribuciones al Gobierno de Singapur y a Stockbridge Capital.

YES! ha seguido agregando comunidades a su cartera. En mayo de 2018 YES! anunció que había adquirido de Four Leaf Properties una cartera de 24 comunidades de casas prefabricadas, compuestas por más de 6.800 lotes de casas en los estados de Michigan, Indiana, Illinois y Texas.⁴⁵

Las actividades de YES! Communities incluyen:

■ **Arriendo de lotes de vivienda** – YES! cobra arriendo a todos los residentes, tanto a

aquellos que arriendan las casas en que viven como a los que son propietarios. En octubre de 2017, el promedio de arriendo de lote era \$415 mensuales. En 2016, el arriendo de lotes de YES! Communities representó el 60% de las ganancias de la compañía.⁴⁶

■ **Arriendo de casas** – 28% de los residentes arriendan sus casas a YES! Communities. En octubre de 2017, el promedio de arriendo (además del arriendo de lote) era \$474 mensuales.⁴⁷

■ **Venta de casas** – YES! vende casas a residentes antiguos y nuevos, y continúa cobrándoles arriendo de lotes a dichos residentes. En 2016, YES! vendió 1.800 casas prefabricadas a residentes antiguos y nuevos.

■ **Adquisición de préstamos de vivienda** – YES! usa a terceros como prestamistas (seleccionados por YES! y usando los términos y criterios de garantías de la compañía) para financiar la compra de viviendas de sus residentes y después compra las deudas de los prestamistas originales. En 2016, YES! adquirió 850 préstamos adicionales. En octubre de 2017, el portafolio de préstamos tuvo un saldo de capital de \$185 millones.⁴⁸

YES! ha podido subir los arriendos que cobra a los residentes. El precio de alquiler de lotes y de casas se incrementó en 4% entre 2016 y 2017, de acuerdo a PSERS de Pensilvania.⁴⁹

A principios de 2018, PSERS de Pensilvania reportó que de 2014 a 2016, YES! Obtuvo 12% de tasa de crecimiento anual compuesto del ingreso operativo neto de la misma comunidad.⁵⁰

RHP PROPERTIES – BROOKFIELD ASSET MANAGEMENT

60.100 LOTES DE VIVIENDA (33.000 PERTENECIENTES A BROOKFIELD)

En mayo de 2016, Brookfield Asset Management, una gestora de capitales privados e inmobiliarios canadiense con \$285 mil millones en activos, adquirió 135 comunidades de vivienda prefabricada en 13 estados, con un total de 33.010 lotes de vivienda. Brookfield pagó aproximadamente \$2 mil millones por las comunidades.⁵¹

Específicamente, Brookfield Strategic Real Estate Partners II adquirió cuatro carteras de

comunidades de casas prefabricadas administradas por RHP Properties: RHP Western Portfolio Group, American Home Portfolio Group, AMC Portfolio y MHC Portfolio IV.⁵²

Brookfield Strategic Real Estate Partners II es un fondo de capital privado inmobiliario de \$9 mil millones que comenzó a invertir en 2016. El fondo está constituido por un grupo diverso de más de 100 inversionistas institucionales, incluyendo fondos de riqueza soberana, instituciones financieras y planes de pensiones privadas.⁵³

Brookfield Strategic Real Estate Partners II apunta a un rendimiento anual del 16%, de acuerdo con el informe de consultoría para un inversionista del fondo.⁵⁴

Además de su inversión en la vivienda fabricada, Brookfield es dueño de más de 25.000 apartamentos a lo largo y ancho del país.⁵⁵

RHP concilia una demanda colectiva y paga una liquidación cuantiosa a residentes de una comunidad en Massachusetts

En 2017, RHP acordó pagar una liquidación cuantiosa a los residentes de su parque de casas móviles Chelmsford Commons en Chelmsford, Massachusetts que alegaron que la compañía violó la legislación estatal y un acuerdo marco de arrendamiento de 1990 que decía que los incrementos en los arriendos deberían estar ligados al Índice de Precios del Consumidor de Boston.⁵⁶ Los demandantes también alegaron que la compañía transfirió costos a los residentes de manera indebida después de la ruptura de la tubería principal de agua en 2015.⁵⁷ En total, RHP pagó \$145.881 para conciliar la demanda.⁵⁸

“A la gente de Chelmsford Commons le han cobrado sobrecargos por años y nos complace que el parque se haya responsabilizado por el error”, dijo Ethan Horowitz de Northeast Legal Aid, quien representó a los residentes del parque.⁵⁹

RV HORIZONS/ MHP FUNDS – TPG CAPITAL

31.600 LOTES (PERTENECIENTES, EN PARTE A TPG CAPITAL)

A principios de 2018, TPG Capital, una empresa grande de capital privado con sede en San Francisco, adquirió docenas de comunidades de casas prefabricadas en Colorado, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Minnesota, Nebraska, North Dakota, Texas, Virginia y West Virginia administradas por el operador de vivienda prefabricada RV Horizons.

Fannie Mae, el prestamista hipotecario con patrocinio federal, reportó que TPG ha invertido más de \$400 millones en viviendas prefabricadas en el periodo de 24 meses que culminó en septiembre de 2018, lo que lo convirtió en uno de los 10 mayores inversionistas en vivienda prefabricada en los últimos dos años.⁶⁰

Aparentemente, Fannie Mae proporcionó financiamiento para la adquisición de TPG. KeyBank, actuando en calidad de prestamista asegurador asignado y de servicios (DUS, por sus siglas en inglés) de Fannie Mae, otorgó por lo menos \$206 millones a TPG para la adquisición de RV Horizons bajo un acuerdo marco de línea de crédito.⁶¹

RV Horizons, que administra propiedades adquiridas por TPG, se ha amparado en la

Un parque de casas prefabricadas “es como un Waffle House en el que los clientes están encadenados a las mesas.”

Frank Rolfe, RV Horizons co-owner

incapacidad de los propietarios de vivienda prefabricada para mudarse o reubicarse de manera asequible para presionar las alzas en los arriendos. Frank Rolfe, copropietario de RV Horizons, manifestó infamemente que los parques de casas prefabricadas “son como un Waffle House en donde los clientes están encadenados a sus mesas”.⁶²

En los materiales de un “campo de entrenamiento” para aspirantes a inversionistas en parques de casas móviles, Mobile Home University, dirigida por los copropietarios de RV Horizons, Frank Rolfe y Dave Reynolds, señaló: “El hecho de que los inquilinos no puedan pagar los \$5.000 que cuesta trasladar una casa móvil... facilita incrementar los arriendos sin perder el nivel de ocupación”.⁶³

En 2015, los residentes de una de las comunidades pertenecientes, en parte, a RV Horizons en Austin, Texas, quisieron pelear contra alzas significativas en los arriendos que RV Horizons cobró poco después de adquirir la comunidad.

En 2015, (antes de la adquisición de TPG de las propiedades de RV Horizons), Aljazeera America señaló:

“RV Horizons compró North Lamar. Una de las primeras actuaciones de la nueva administración fue un incremento en los arriendos, que pasaron de \$380 a \$450 mensuales. A los residentes se les dijo que tendrían que pagar agua y alcantarillado por separado, agregando \$150 mensuales. Con nuevos cargos por cosas como tener más de dos vehículos o más de cuatro personas viviendo en la casa, los residentes de North Lamar enfrentaron costos de vivienda de alrededor de \$800 mensuales.”⁶⁴

Aduciendo que los contratos de arrendamiento vigentes estaban siendo violados, los residentes de North Lamar decidieron luchar. Estos demandaron a los nuevos propietarios en mayo de 2015, alegando que las alzas en los arriendos violaron los contratos existentes.⁶⁵

Recientemente, residentes de RV Horizons de múltiples comunidades adquiridas por TPG recibieron un aviso de que los nuevos propietarios de la comunidad habían decidido crear una nueva compañía de administración llamada Strive Communities. No es claro si Strive será independiente de RV Horizons o simplemente una nueva marca.

Los residentes de otras comunidades de RV Horizons han sido notificados que ahora están bajo la administración de Impact Communities, lo que parece ser un reposicionamiento de marca de RV Horizons. Los residentes en dichas comunidades reportan estar confundidos y frustrados por la falta de comunicación relativa a los cambios en la administración y con estrés adicional debido a la incertidumbre.

Ejecuciones hipotecarias de TPG en Puerto Rico después del Huracán María

La adquisición de RV Horizons por parte de TPG no es la primera inversión en vivienda de la compañía de capital de privado.

En los últimos años, un afiliado de TPG adquirió miles de hipotecas en la isla de Puerto Rico, que ha sufrido recesión por más de una década y a finales de 2017 fue destruida por el Huracán María.⁶⁶

Después del huracán, Roosevelt Cayman, afiliado de TPG instauró cientos de demandas judiciales para adelantar ejecuciones hipotecarias. TPG ha instaurado la mayoría de juicios de ejecución hipotecaria en los tribunales federales de Puerto Rico, donde las demandas se presentan en inglés, haciéndolas menos accesibles a los propietarios. Los afiliados de TPG han instaurado varias solicitudes para desalojar a los propietarios desde el huracán.⁶⁷



INSPIRE COMMUNITIES – APOLLO GLOBAL MANAGEMENT

13.000 LOTES

Apollo Global Management, una compañía de capital privado con sede en Nueva York, con \$270 mil millones en activos, adquirió en 2017 Inspire Communities, un constructor, propietario y administrador de comunidades de vivienda prefabricada en todo el país.⁶⁸

Inspire Communities tiene 38 comunidades con cerca de 13.000 lotes en todo el país.⁶⁹

En 2016, Associated Press informó sobre la crisis de vivienda que enfrentaban los residentes de Knoll Terrace, una comunidad de Inspire Communities en Canyonville, Oregon. Los residentes denunciaron que las laderas en las que sus casas estaban apoyadas se estaban moviendo, derritiendo, causando pequeños derrumbes y agrietando los cimientos de las casas.⁷⁰

Los propietarios de las viviendas unifamiliares tradicionales hubieran tenido que correr con los costos de estabilizar los cimientos por sí mismos. Sin embargo, los propietarios de vivienda prefabricada enfrentan una dificultad única al ser dueños de la casa, pero no del terreno. Estos alquilan el terreno de manera similar a la de los autocaravana, que alquilan un espacio en un campamento.⁷¹

En febrero de 2016, los residentes mencionaron el problema a Inspire Communities y, posteriormente, en abril, enviaron una comunicación oficial. La compañía envió a su gerente regional a hablar con los residentes. Luego, en agosto, un ingeniero fue a evaluar los daños causados a varios inmuebles.⁷²

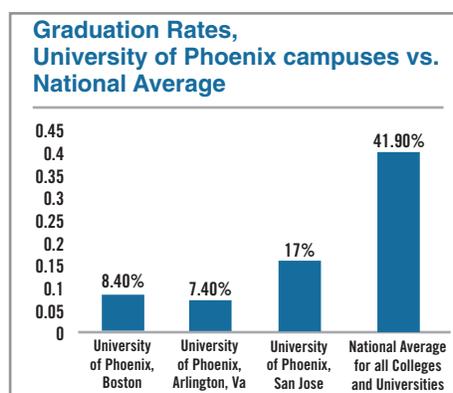
Cuando la noticia de Associated Press salió publicada, en noviembre de 2016, Inspire Communities todavía no había tomado medidas para solucionar los problemas y no respondió a una petición de comentarios de la agencia de noticias.⁷³

Las inversiones de Apollo se aprovechan de gente con ingresos bajos o moderados

Apollo Global Management tiene un historial de invertir en empresas que se aprovechan de gente de ingresos bajos o moderados, incluyendo el prestamista de préstamos de alto riesgo OneMain Financial y la cadena de universidades con fines de lucro University of Phoenix.

A principios de 2018, la compañía de capital privado adquirió OneMain Financial (antes Springleaf Financial) el mayor prestamista de alto riesgo de préstamos fraccionados en Estados Unidos.⁷⁴

Supuestamente, OneMain cobra intereses de hasta 36% en préstamos para consumo y gana⁷⁵ todavía más con cargos y tarifas que incrementan el interés real que un prestatario paga.



A principios de 2017, Apollo Global Management compró Apollo Education (para entonces, sin ninguna relación), el propietario de la cadena universitaria con fines de lucro University of Phoenix. Aún cuando el número de matrículas de University of Phoenix ha decrecido drásticamente desde su apogeo en 2010, se matricularon 171.000 estudiantes en 2017, de acuerdo a Associated Press.⁷⁶

Según las cifras federales, las tasas de graduación en los campus de University of Phoenix son abismalmente bajas—17% en el campus de University of Phoenix en San Jose, California,⁷⁷ 8.4% en Boston⁷⁸ y 7.4% en Arlington, Virginia.⁷⁹ Estos se comparan a la tasa promedio nacional de 41,9% de insitutos de educación superior y universidades.⁸⁰

Según la página de puntajes de las universidades del Departamento de Educación (College Scorecard), el estudiante promedio de la University of Phoenix termina con una deuda federal de \$32.813. Esta cifra no incluye los préstamos privados.⁸¹

KINGSLEY MANAGEMENT CORP

11.600 LOTES

Si bien es de carácter privado, Kingsley Management Corp, con sede en Utah, usa muchas de las tácticas agresivas de las compañías de inversión que actualmente están comprando las comunidades de vivienda prefabricada.

Kingsley Management Corp. es propietaria de más de 50 comunidades de casas móviles a nivel nacional.⁸²

Últimamente Kingsley, al igual que otros operadores de comunidades de vivienda prefabricada, ha suscitado la atención de los reguladores.

Kingsley, Horizon Land Company concilian con la Fiscal General de Nueva York en asunto relacionado con prácticas de “alquiler con opción de compra”

En octubre de 2018, Kingsley Management Company fue uno de los varios operadores de comunidades de vivienda prefabricada que concilió con la Fiscal General de Nueva York, Barbara Underwood, una demanda por las prácticas de “alquiler con opción de compra” de la empresa.⁸³

“En todo el estado, los neoyorquinos luchan por pagar una vivienda —y esas compañías, aprovechándose de la situación, les prometieron casa propia, sin embargo, dejaron a las familias endeudadas, con desalojo y en ruina financiera”, dijo la Fiscal General de Nueva York.⁸⁴

“En todo el estado, los neoyorquinos luchan por pagar una vivienda —y esas compañías, aprovechándose de la situación... dejaron a las familias endeudadas, con desalojo y en ruina financiera”

Barbara Underwood, Fiscal General de Nueva York, octubre de 2018

En los últimos años, respondiendo a la crisis inmobiliaria, los contratos de “arriendo con opción de compra” han ganado popularidad entre la gente de bajos ingresos con un historial crediticio deficiente que esperan tener casa propia.⁸⁵

Durante la investigación, la Fiscalía General descubrió que al promocionar la venta de vivienda con contratos de “alquiler con opción de compra” y de “opción de compra”, y al tratar al titular de la opción de compra como dueño, en vez de inquilino, los propietarios de

“Compramos comunidades multifamiliares de ingresos moderados y después agregamos valor significativo al reposicionar dichas propiedades”

Sitio web de Federal Capital Partners, consultado en diciembre de 2018

los parques de vivienda prefabricada pueden operar en un área “gris”, al usar los contratos de alquiler con opción de compra que por lo general no tienen ni las mínimas protecciones. En consecuencia, para la mayoría de las personas que están alquilando para comprar sigue siendo difícil el tener casa propia –pero a la vez la mora, los desalojos y la ruina financiera siguen siendo demasiado comunes.⁸⁶

La Fiscalía tuvo noticia de muchas familias que se atrasaron en sus pagos mensuales o que no pudieron pagar las reparaciones costosas necesarias para mantener la vivienda prefabricada en condiciones habitables. Algunas de esas familias habían abandonado sus casas debido a las terribles condiciones de vida, como sistemas sépticos dañados o moho generalizado. Otras familias enfrentaban desalojo. En todos los casos, dichas familias perdieron miles de dólares en depósitos no reembolsables y el dinero que gastaron en reparaciones, mantenimiento y mejoras.⁸⁷

Horizon Land Company (ver abajo), que administra comunidades de vivienda prefabricada perteneciente a la compañía de capital privado inmobiliario Federal Capital Partners y al Sistema de Pensiones de los Empleados de Texas también llegó a un acuerdo de conciliación con la Fiscalía General de Nueva York.⁸⁸

Como parte del acuerdo de conciliación, tanto Kingsley Management Company como Horizon Land Company acordaron suspender las prácticas de alquiler con opción de compra que la Fiscalía General consideró ilegales.⁸⁹

HORIZON LAND COMPANY – FEDERAL CAPITAL PARTNERS/ SISTEMA DE PENSIONES DE EMPLEADOS DE TEXAS

9.000 LOTES

A mediados de 2018, el Sistema de Pensiones de Empleados de Texas, un fondo de pensiones para empleados de Texas con \$28,4 mil millones, invirtió \$50 millones en MH Legacy Fund II, fondo inmobiliario que maneja conjuntamente con el operador de comunidades de vivienda prefabricadas Horizon Land Company y la compañía de capital privado inmo-

biliario Federal Capital Partners. De acuerdo con Pensions & Investments, una publicación de noticias que cubre inversiones de fondos de pensiones, MH Legacy Fund II invierte en comunidades de vivienda prefabricada en EE.UU.⁹⁰

En noviembre de 2018, dicho fondo (también conocido como Horizon MH Communities Fund II) recaudó \$190 millones de 279 inversionistas, de acuerdo con una solicitud presentada por Horizon Land Company ante la Comisión de Valores y Bolsa de EE.UU.⁹¹

Este es el segundo fondo de inversión de Horizon Land Company orientado a la vivienda prefabricada. En 2016, Horizon Land Company y Federal Capital Partners recaudaron un fondo de \$106 millones, Horizon MH Communities Fund I. El Sistema de Pensiones de Empleados de Texas Employees envió \$42 millones al fondo anterior de Horizon-Federal Capital Partners.⁹² Con deuda, el anterior fondo tenía un total de \$350 millones de poder adquisitivo.⁹³

Federal Capital Partners y Horizon Land Company comenzaron a invertir juntos en 2012 cuando las compañías adquirieron una cartera de comunidades de vivienda prefabricada en el Atlántico Central.⁹⁴

Federal Capital Partners fue establecido en 1999 por Esko Korhonen y Lacy Rice, antiguos directivos de Carlyle Group. La compañía de capital privado Carlyle Group (abajo) también ha estado invirtiendo en comunidades de vivienda prefabricada en los últimos años.⁹⁵

Federal Capital Partners es una compañía de capital privado de inversión inmobiliaria que ha invertido o financiado más de \$6 mil millones en activos desde que fue fundado en 1999.⁹⁶

Además de sus inversiones en comunidades de vivienda prefabricada, Federal Capital Partners también invierte en comunidades multifamiliares, se especializa en comprar comunidades de ingresos moderados y “reposicionarlas” (es decir, subir los arriendos) para generar valor.⁹⁷

Horizon Land Company administra 56 comunidades de vivienda prefabricada con 9.000 lotes en el Este de EE.UU., en Nueva York, Nueva Jersey, Pensilvania, Ohio, Maryland, Delaware, Virginia, Carolina del Norte y Carolina del Sur.⁹⁸

Todas las comunidades de Horizon Land Company parecen pertenecer a Federal Capital Partners (FCP) Realty Fund II, Fund III o a Horizon MH Communities Fund I.⁹⁹

En su sitio web, Horizon señala que “está buscando activamente nuevas oportunidades de inversión en todos los estados continentales de EE.UU.”, que busca negocios de hasta \$200 millones y que está “preparado para cerrar el negocio de pagos en efectivo”.¹⁰⁰

Al igual que Kingsley Management Company y otros administradores de vivienda prefabricada, Horizon Land Company llegó a un acuerdo de conciliación en octubre de 2018 con la Fiscal General de Nueva York y se comprometió a suspender las prácticas de alquiler con opción de compra que fueron declaradas ilegales por la oficina del Fiscal General de Nueva York (para más detalles, véase sección de arriba).¹⁰¹

CARLYLE GROUP

5.000 LOTES

Al igual que otras compañías citadas en este informe, Carlyle Group es una compañía gigante de capital privado que cuenta con \$212 mil millones en activos bajo su administración.

Carlyle Group fue una de las primeras compañías inversionistas gigantes que invirtió en vivienda prefabricada, al comprar dos comunidades en Florida en 2013. Las dos comunidades que compró Carlyle, Village of Ponce de Leon en Melbourne Beach y Sun Valley Estates en Tarpon Springs, se especializan en personas mayores de 55 años.¹⁰²

En ese entonces, los analistas destacaron el negocio como prueba de que los grandes inversionistas están apostando que la demanda de vivienda de bajo costo aumentará a medida que otras alternativas de vivienda se vuelven más costosas para un sector de los estadounidenses, especialmente los adultos mayores.¹⁰³

En 2015, Carlyle Group compró Plaza Del Rey, el parque de vivienda prefabricada de 85 acres en Sunnyvale, California. La comunidad de Sunnyvale consta de 722 unidades. Plaza Del Rey está ubicada cerca de sedes en crecimiento ocupadas por compañías de tecnología como Apple y Google, donde la vivienda es muy codiciada.¹⁰⁴

Después de comprar el parque en Sunnyvale, California, Carlyle Group comenzó rápidamente a alzar los arriendos. En 2016, además de duplicar el incremento de los arriendos de lotes de años previos (durante mucho tiempo los residentes pagaron alzas del 3% a 4% anual, comparable a los parques vecinos), Carlyle subió los arriendos de terrenos a los nuevos

residentes a \$1.600, casi 40% más que el promedio de parques.¹⁰⁵

Los Angeles Times informó que Carlyle Group ofreció a los residentes contratos de arrendamiento de cinco años que limitaban las alzas en los arriendos en 4% al año, pero solamente si accedían a firmar un contrato que le diera a Carlyle el derecho a hacer la primera oferta si el propietario decide vender su casa.¹⁰⁶

En un sitio como Silicon Valley, donde los salarios están entre los más altos del país y el mercado inmobiliario es uno de los más competitivos, no es difícil encontrar alguien dispuesto a pagar \$1.600 o más por el alquiler de un lote.¹⁰⁷

“No les importa si son adultos mayores o jóvenes”, dijo Erik Gordon, profesor de la Escuela de Negocios Ross de la Universidad de Michigan. “Su desafío es convertir algo que compraron en \$100 millones en algo que valga \$300 millones. Ese es el objetivo último de un fondo de capital privado”.¹⁰⁸

Las alzas en los arriendos llevaron a los residentes a organizarse para que Sunnyvale apruebe una ordenanza de control de alquiler.¹⁰⁹ En enero de 2017, Carlyle envió a Dave Kingery, su director general de bienes raíces en EE.UU., a una reunión del concejo de Sunnyvale para debatir en contra del control de alquiler.¹¹⁰

TREEHOUSE COMMUNITIES – BLACKSTONE GROUP

4.000 LOTES

En julio de 2018, Blackstone Group LP, un administrador inmobiliario y de capital privado, le compró a Tricon Capital, un administrador de activos canadiense, una cartera de 14 comunidades de vivienda prefabricada.¹¹¹

Blackstone compró las comunidades Tricon por un valor bruto de transacción de aproximadamente \$172 millones.¹¹²

Los inmuebles están ubicados en Arizona (11) y California y están compuestos de 3.065 plataformas. Trece de las comunidades tienen restricción de edad.¹¹³

“En los últimos cuatro meses, hemos adquirido más de \$400 millones en activos de viviendas prefabricadas”

Tim Ryan, Treehouse Communities,
noviembre de 2018

Desde la compra de su cartera inicial, Treehouse Communities, el socio operativo de Blackstone, ha comprado nueve comunidades de vivienda prefabricada adicionales y está buscando comprar más. En un artículo de noviembre de 2018, en el foro de Mobile Home University, un empleado de Treehouse Communities señaló:

*“Soy parte del equipo de adquisiciones de Treehouse Communities y somos un grupo inversionista inmobiliario que se especializa en comunidades resorts de casas móviles y autocaravanas. Como pudieron darse cuenta, estamos en el mercado comprando. Si usted es corredor, propietario, operador o tiene información sobre un vendedor potencial, por favor contácteme. En la actualidad, somos propietarios y operamos comunidades de 2-5 estrellas, para gente de todas las edades y también con restricción de edad. En los últimos cuatro meses hemos adquirido más de \$400 millones en activos de vivienda y desde entonces los hemos mejorado y mantenido gracias a la solvencia de nuestra compañía y a su gerencia ejemplar”.*¹¹⁴

En su anuncio de empleo para analista de adquisiciones, Treehouse Communities, de Blackstone, señaló:

*“Treehouse Communities se ha situado como uno de los operadores de más rápido crecimiento en el espacio de la vivienda prefabricada. En 2018, adquirimos más de 4.000 unidades de vivienda prefabricada y más de cuarenta comunidades en tres estados, con el objetivo de invertir más de mil millones de dólares en capital de inversión”.*¹¹⁵

Blackstone, que administra activos valorados en \$457 mil millones, es uno de los propietarios de bienes raíces más grandes del mundo y el propietario de inmuebles más grande de Estados Unidos. Invitation Homes de Blackstone es dueño de 82.000 casas unifamiliares a lo largo y ancho de EE.UU., las que arrienda a inquilinos.¹¹⁶ Varios directivos de Invitation Homes se desempeñan como directivos de la matriz Treehouse Communities.¹¹⁷ Asimismo, Blackstone es dueño de más de 70.000 apartamentos en todo el país.¹¹⁸

Blackstone recientemente gastó millones al oponerse al control de alquiler en California

Blackstone recientemente aportó \$6,2 millones a la campaña para derrotar la Propuesta 10 en California, que habría derogado una ley de Cal-

ifornia que limita la forma en que las ciudades pueden promulgar el control de alquiler. Tras la inyección formidable de recursos por parte de Blackstone y otras grandes compañías inmobiliarias, la Propuesta 10 fue derrotada en noviembre.¹¹⁹

La derrota de la Propuesta 10 en California beneficia directamente a Blackstone. Invitation Homes tenía más de 12.800 viviendas unifamiliares de alquiler en el estado hasta septiembre de 2018.¹²⁰ Además, Blackstone es propietario de por lo menos 37 conjuntos de apartamentos en California.¹²¹

Los recursos gastados por Blackstone en la Propuesta 10 podrían también tener un impacto sobre sus recientes inversiones en vivienda prefabricada. La cartera de comunidades de vivienda prefabricada que Blackstone adquirió incluye tres comunidades en California: Riverdale Estates y Palmdale Estates en Indio, y Springdale Estates en San Marcos.¹²²

CAREFREE COMMUNITIES – CENTERBRIDGE CAPITAL

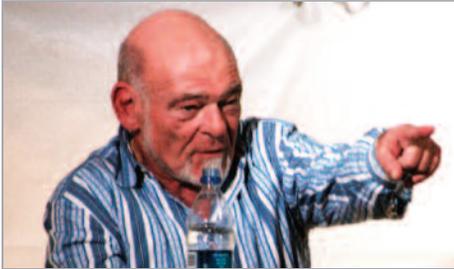
17.700 LOTES, VENDIDOS A SUN COMMUNITIES EN 2016

En junio de 2013, la compañía de capital privado Centerbridge Capital adquirió National RV Communities – propietario y operador de 61 resorts de autocaravanas y comunidades de adultos mayores MH – de Almanac Realty Investors, otro administrador de capital privado. Centerbridge le cambió el nombre a Carefree Communities, Inc. y comenzó a comprar propiedades adicionales. El diario Wall Street Journal reportó que Centerbridge gastó más \$1 mil millones para comprar y expandir Carefree.¹²³

“Carefree está bien posicionada para adquirir adicionalmente comunidades de vivienda prefabricada para adultos mayores y de autocaravana en lo que sigue siendo una industria muy fragmentada. Esperamos trabajar con el equipo de Carefree para construir la franquicia líder al servicio de los adultos mayores activos en los sectores de resorts para autocaravanas en destinos turísticos y los resort MH para adultos mayores”, señaló William D. Rahm, gerente general senior de Centerbridge.¹²⁴

En marzo de 2016, Carefree Communities y Centerbridge adquirieron más de 40 comunidades de vivienda prefabricada adicionales, llevando su cartera a 103 comunidades de vivienda prefabricada y de autocaravanas concentradas en California, Florida y Ontario.¹²⁵

En marzo de 2016, Centerbridge vendió Carefree Communities a la sociedad anónima cotizada de inversión en el mercado inmobiliario (REIT, por sus siglas en inglés) Sun Communities por \$1.68 millones. Cuando fue adquirida por Sun, Carefree era dueña de 103 comunidades de casas prefabricadas y de autocaravanas, con un total de 27.554 lotes.¹²⁶



*Equity Lifestyle Properties Chairman Sam Zell
Photo: Bill Couch (CC by - NC-ND 2.0)*

EQUITY LIFESTYLE PROPERTIES – EQUITY GROUP INVESTMENTS

72.000 LOTES¹²⁷

La sociedad anónima cotizada de inversión en el mercado inmobiliario (REIT, por sus siglas en inglés), Equity Lifestyle Properties, presidida por el inversionista multimillonario y fundador de Equity Group Investments, Sam Zell,¹²⁸ es tal vez el primer ejemplo de inversión de capital privado en la industria de vivienda prefabricada.

Dueño de más de 200 comunidades que suman en total más de 72.000 lotes, Equity Lifestyle Properties es el mayor propietario de comunidades de casas prefabricadas en EE.UU. Equity Lifestyle Properties también es propietaria de una extensa red de resorts de autocaravana y campamentos.¹²⁹

En 1993, Sam Zell y Equity Group Investments cotizaron en la bolsa a Equity Lifestyle Properties a través de una oferta pública inicial. Equity Lifestyle Properties ha crecido de forma constante desde entonces. Hace veinte años, la compañía tenía 154 comunidades de vivienda prefabricada con 53.000 lotes.¹³⁰

En marzo de 2018, Sam Zell solo era dueño de cerca del 3,4% de Equity Lifestyle Properties.¹³¹ Grandes administradores de inversiones, entre ellos The Vanguard Group, Fidelity, Blackrock y Cohen & Steers, son los inversionistas más grandes en Equity Lifestyle Properties.¹³²

No obstante, Zell y Equity Group Investments aún dejan su huella en Equity Lifestyle Properties. Anteriormente, Zell era director

ejecutivo interino de Equity Lifestyle Properties y en la actualidad se desempeña como presidente. Muchos empleados y antiguos empleados de Zell en Equity Group Investments sirven en la junta directiva de Equity Lifestyle Properties.¹³³

A pesar de su limitada participación accionaria, Equity Lifestyle Properties ha recompensado a Sam Zell espléndidamente. En los últimos cinco años, Zell ha recibido por lo menos \$12,7 millones en honorarios de director e incentivos en acciones de Equity Lifestyle Properties. Zell también sirve en la junta directiva de otras cuatro compañías que se cotizan en bolsa.¹³⁴

Sam Zell fundó Equity Group Investments en 1969. Actualmente, la compañía de capital privado invierte en energía, logística, transporte, fabricación, comunicación y servicios de salud.¹³⁵

Residentes ganan conciliación multimillonaria después de demandar a Equity Lifestyle por fallas en el mantenimiento de comunidad

En 2017, Equity Lifestyle Properties acordó conciliar pagando \$10 millones a residentes del parque de casas móviles California Hawaiian en el sur de San Jose, California.¹³⁶

En 2007, docenas de residentes del parque de casas móviles California Hawaiian se unieron y demandaron a Equity Lifestyle Properties por fallas en el mantenimiento de la propiedad.¹³⁷

En California Hawaiian, los residentes dijeron tener reflujo de alcantarillado, huecos en las calles, apagones eléctricos y la piscina llena de excremento de gansos. Ellos dijeron que a menudo, el agua en el parque entero, de 420 hogares, era cortada hasta por 20 horas sin aviso previo.¹³⁸

David McIntyre, un residente, fue desalojado la víspera de navidad tras quejarse porque un árbol de aguacate que había crecido bajo su casa, en el sur de San Jose, había brotado por la pared de su ducha.¹³⁹

En 2014, un jurado en el Condado de Santa Clara determinó que Equity Lifestyle Properties había sido negligente y les adjudicó una suma sin precedentes de \$111 millones en daños compensatorios y punitivos. Sin embargo, el juez del caso revocó la decisión al considerar excesivo el monto de indemnización, dando lugar a que las partes conciliaran en diciembre por un poco menos de \$10 millones y así evitar un segundo juicio de indemnización.¹⁴⁰

REFERENCES

- 1 "YES! Communities anuncia la adquisición de 24 comunidades de casas prefabricadas y el premio de 'Operador del Año' por nueve años consecutivos. Comunicado de prensa, 8 de mayo, 2018.
- 2 <http://www.aimlp.com/ajax/portfolio/74>, consultado el 12 de diciembre, 2018.
- 3 "Blackstone hace su primera apuesta en el mercado de vivienda prefabricada". Bloomberg, 26 julio, 2018.
- 4 "Financiamiento del consumidor de vivienda prefabricada en EE.UU." Oficina de Protección Financiera del Consumidor, septiembre, 2014.
- 5 "Financiamiento del consumidor de vivienda prefabricada en EE.UU." Oficina de Protección Financiera del Consumidor, septiembre, 2014.
- 6 I'M HOME y National Consumer Law Center, "Guía de recursos de vivienda prefabricada: primeros pasos hacia una oportunidad de compra por parte de residentes", agosto, 2011, p. 1
- 7 "Financiamiento del consumidor de vivienda prefabricada en EE.UU." Oficina de Protección Financiera del Consumidor, septiembre, 2014.
- 8 Esther Sullivan, "Inseguridad prefabricada: parques de casas móviles y el tenue derecho a la vivienda en Estados Unidos" (University of California Press, 2018), p. 15
- 9 "Financiamiento del consumidor de vivienda prefabricada en EE.UU." Oficina de Protección Financiera del Consumidor, septiembre, 2014.
- 10 "Carlyle se Lanza a Territorio Nicho". Wall Street Journal, 15 de octubre, 2018.
- 11 Sarah Baird, "Nación móvil: Como quieras llamarlo: parque de casas móviles, parque de remolques, resurgimiento del módulo de vida retro". Curbed, 13 de septiembre, 2017.
- 12 "Inseguridad prefabricada: parques de casas móviles y el tenue derecho a la vivienda en Estados Unidos", p. 183-184.
- 13 I'M HOME y National Consumer Law Center, "Guía de recursos de vivienda prefabricada: protección de derechos fundamentales en comunidades", octubre, 2010, p. 1.
- 14 "Guía de recursos de vivienda prefabricada: protección de derechos fundamentales en comunidades", p. 6
- 15 "En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos". Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 16 <https://www.mobilehomeuniversity.com/articles/the-truth-about-the-notorious-waffle-house-quote.php>, consultada 16 de noviembre, 2018.
- 17 "La vivienda asequible está desapareciendo: residentes luchan para proteger la que tienen". Time Magazine, 30 de noviembre, 2018.
- 18 "Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra, tras investigación de industria en general por Fiscalía". Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 19 <https://dqydj.com/sp-500-return-calculator/>, consultado 19 de diciembre, 2018.
- 20 "En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos". Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 21 "Cuando Marcas 911 y Contesta Wall Street". New York Times, 25 de junio, 2016. "Los Mercados Privados Suben y Suben" McKinsey & Company, febrero, 2018. "The rise and rise of private markets," McKinsey & Company, Feb 2018. (El ascenso y ascenso de los mercados privados)
- 22 "Los activos de Blackstone crecen 12% en el trimestre, cerrando año récord". Pensions & Investments, marzo 24, 2018.
- 23 <http://www.investmentcouncil.org/private-equity-at-work/education/who-benefits/>, consultado 24 marzo, 2018.
- 24 Memo relativo a PSERS Yes Holdings LP, 3 enero, 2018.
- 25 "Blackstone hace su primera apuesta en el mercado de vivienda prefabricada". Bloomberg, 26 de julio, 2018.
- 26 Defensores de vivienda protestan campo de entrenamiento por maximizar ganancias de parques de casas móviles", Austin American-Statesman, 2 de diciembre, 2017.
- 27 Carlyle Group compra parque de casas móviles en expansión en Sunnyvale". Silicon Valley Business Journal, 27 de octubre, 2015.
- 28 "Fondo de Singapur GIC en conversaciones para comprar dueño de comunidades de casas prefabricadas". Wall Street Journal, 28 de junio, 2016.
- 29 Fondo de Singapur GIC en conversaciones para comprar dueño de comunidades de casas prefabricadas". Wall Street Journal, 28 de junio, 2016.
- 30 "En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos", Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 31 "YES! Communities anuncia la adquisición de 24 comunidades de casas prefabricadas y el premio de 'Operador del Año' por nueve años consecutivos. Comunicado de prensa, 8 de mayo, 2018.
- 32 <http://forum.mobilehomeuniversity.com/t/buying-400-million-closed-in-the-past-4-months/18739>, consultado 11 de diciembre, 2018.
- 33 Fannie Mae 2018 Formulario 10K.
- 34 "Fannie Mae financia su negocio de vivienda prefabricada más grande y apoya 29,000 familias". Comunicado de Prensa, 17 de agosto, 2018.
- 35 Hipotecas multifamiliares, asignación de contratos y cánones de arrendamiento, acuerdo de seguridad y registro de inmuebles – Illinois, 23 de marzo, 2018
- 36 "Fondo de Singapur GIC en conversaciones para comprar compañía dueña de comunidades de casas prefabricadas". Wall Street Journal, 28 de junio, 2016.
- 37 I'M HOME y National Consumer Law Center, "Guía de recursos de vivienda prefabricada: protección de derechos fundamentales en comunidades", octubre, 2010, p. 1.
- 38 <https://www.yescommunities.com/communities>, consultado 26 de octubre, 2018.
- 39 YES! adquiere portfolio significativo de comunidades de vivienda prefabricada". Denver Post, 7 de agosto, 2013.
- 40 "YES! Communities anuncia venta de participación en capital y consolidación de portfolios". Comunicado de Prensa, 15 de agosto, 2016.
- 41 "YES! Communities anuncia venta de participación en capital y consolidación de portfolios". Comunicado de Prensa, 15 de agosto, 2016.
- 42 "YES! Communities anuncia venta de participación en capital y consolidación de portfolios". Comunicado de Prensa, 15 de agosto, 2016.
- 43 "Fondo de Singapur GIC en conversaciones para comprar compañía dueña de comunidades de casas prefabricadas" Wall Street Journal, 28 de junio, 2016.
- 44 Información de bienes raíces de PSERS al 12/31/2017.
- 45 "YES! Communities anuncia la adquisición de 24 comunidades de casas prefabricadas y el premio de 'Operador del Año' por nueve años consecutivos". Comunicado de prensa, 8 de mayo, 2018.
- 46 Memorando sobre participaciones LP de PSERS Yes, 3 de enero, 2018.
- 47 Memorando sobre participaciones LP de PSERS Yes, 3 de enero, 2018.
- 48 Memorando sobre participaciones LP de PSERS Yes, 3 de enero, 2018.
- 49 Memorando sobre participaciones LP de PSERS Yes, 3 de enero, 2018.
- 50 Memorando sobre participaciones LP de PSERS Yes, 3 de enero, 2018.
- 51 "Colony NorthStar vende propiedades de vivienda prefabricada a Brookfield por \$2 mil millones". Commercial Real Estate Direct, 4 de abril, 2017.
- 52 Contrato de venta de acciones, 10 de mayo, 2016.
- 53 "Brookfield cierra fondo inmobiliario global de US\$9 mil millones". Comunicado de Prensa, 18 de abril, 2016.
- 54 Brookfield Strategic Real Estate Partners II, Hoja Desprendible del Fondo NEPC, 16 de marzo, 2015.
- 55 <https://www.brookfield.com/businesses/real-estate/sectors#Multifamily>, consultado 21 de noviembre, 2018.
- 56 "Conciliación en demanda del parque de casas móviles Chelmsford". Lowell Sun, 10 de septiembre, 2017.
- 57 "Conciliación en demanda del parque de casas móviles Chelmsford". Lowell Sun, 10 de septiembre, 2017.
- 58 "Conciliación en demanda del parque de casas móviles Chelmsford". Lowell Sun, 10 de septiembre, 2017.

- 59 “Conciliación en demanda del parque de casas móviles Chelmsford”. Lowell Sun, 10 de septiembre, 2017.
- 60 Observaciones sobre mercado de vivienda multifamiliar asequible, Fannie Mae, septiembre, 2018.
- 61 Hipotecas multifamiliares, asignación de contratos y cánones de arrendamiento, acuerdo de seguridad y registro de inmuebles – Illinois, 23 de marzo, 2018.
- 62 <https://www.mobilehomeuniversity.com/articles/the-truth-about-the-notorious-waffle-house-quote.php>, consultado 16 de noviembre, 2018.
- 63 “Activistas de temas de vivienda protestan campo de entrenamiento para maximizar ganancias de parques de casas móviles”. Austin American-Statesman, 2 de diciembre, 2017.
- 64 “En Texas, parque de casas móviles se enfrenta a magnate en defensa de vivienda asequible”. Al Jazeera América, 28 de octubre, 2015.
- 65 “En Texas, parque de casas móviles se enfrenta a magnate en defensa de vivienda asequible”. Al Jazeera América, 28 de octubre, 2015.
- 66 Propietarios de viviendas en Puerto Rico se preparan para otro desastre: ejecuciones hipotecarias”. The Intercept, 22 de diciembre, 2017.
- 67 Propietarios de viviendas en Puerto Rico se preparan para otro desastre: ejecuciones hipotecarias”. The Intercept, 22 de diciembre, 2017.
- 68 <http://www.aimpl.com/ajax/portfolio/74>, consultado 12 de diciembre, 2018.
- 69 <https://www.inspirecom.com/mapSearch.php>, consultado el 9 de diciembre, 2018.
- 70 “Propietarios de vivienda en parque móvil del condado de Douglas enfrentan una singular crisis de vivienda”. Associated Press, 29 de noviembre, 2016.
- 71 “Propietarios de vivienda en parque móvil del condado de Douglas enfrentan una singular crisis de vivienda”. Associated Press, 29 de noviembre, 2016.
- 72 “Propietarios de vivienda en parque móvil del condado de Douglas enfrentan una singular crisis de vivienda”. Associated Press, 29 de noviembre, 2016.
- 73 “Propietarios de vivienda en parque móvil del condado de Douglas enfrentan una singular crisis de vivienda”. Associated Press, 29 de noviembre, 2016.
- 74 “Apolo y Varde compran participación de Fortress en OneMain por \$1.4 mil millones”. Bloomberg, 4 de enero, 2018.
- 75 “Prestamista de alto riesgo, atareado en el nivel estatal, elude control federal”. New York Times, 6 de septiembre, 2016.
- 76 “Todas las sedes de University of Phoenix en Florida suspenden matrículas en campus.” Miami Herald, 28 de septiembre, 2017.
- 77 Herramienta comparativa, Ley de Beneficios Educativos para Veteranos (GI Bill), University of Phoenix-Área de la Bahía, consultada el 4 de noviembre, 2017.
- 78 Herramienta comparativa, Ley de Beneficios Educativos para Veteranos (GI Bill), University of Phoenix-Boston, consultada el 4 de noviembre, 2017.
- 79 Herramienta comparativa, Ley de Beneficios Educativos para Veteranos (GI Bill) University of Phoenix-Arlington, VA, consultada el 4 de noviembre, 2017.
- 80 Herramienta comparativa, Ley de Beneficios Educativos para Veteranos (GI Bill), University of Phoenix-Boston, consultada el 4 de noviembre, 2017.
- 81 Perfil de puntaje de Universidad de University of Phoenix, consultado el 4 de noviembre, 2017..
- 82 <https://www.kmcmh.com/communities>, consultado el 19 de diciembre, 2018
- 83 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 84 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 85 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 86 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 87 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 88 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 89 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018.
- 90 “Empleados en Texas destinan \$130 millones a capital privado inmobiliario”. Pensions & Investments, 7 de junio, 2018.
- 91 Comisión de Valores y Bolsa, Formulario D, Horizon MH Communities Fund II, 19 de noviembre, 2018.
- 92 Pitchbook.com, consultado el 10 de diciembre, 2018.
- 93 “FCP y Horizon logran acuerdo por \$106 millones sobre fondo de vivienda prefabricada”. GlobeSt.com, 22 de noviembre, 2016
- 94 “FCP y Horizon logran acuerdo por \$106 millones sobre fondo de vivienda prefabricada”. GlobeSt.com, 22 de noviembre, 2016. <https://www.fcpc.com/investments/#>, consultado el 10 de diciembre, 2018 <https://www.fcpc.com/investments/#>, accessed Dec 10, 2018.
- 95 PERE, diciembre 2012/ enero 2013.
- 96 <https://www.fcpc.com/about-us/>, consultado el 10 de diciembre, 2018.
- 97 <https://www.fcpc.com/investments/>, consultado el 10 de diciembre, 2018.
- 98 http://horizonlandco.com/About_Us.aspx, consultado el 10 de diciembre, 2018.
- 99 <https://www.fcpc.com/portfolio-map/>, consultado el 10 de diciembre, 2018.
- 100 <http://horizonlandco.com/acquisitions.aspx>, consultado el 10 de diciembre, 2018.
- 101 “Fiscal General de Nueva York Underwood anuncia importante conciliación con propietarios de parques de vivienda prefabricada para reformar las prácticas de alquiler con opción de compra tras investigación de la industria en general por parte de la Fiscalía”. Fiscalía de Nueva York, 18 de octubre, 2018
- 102 “Carlyle se Lanza a Territorio Nicho”. Wall Street Journal, 15 de octubre, 2018.
- 103 “Carlyle se Lanza a Territorio Nicho”. Wall Street Journal, 15 de octubre, 2018.
- 104 “Carlyle Group compra parque de vivienda móvil en expansión en Sunnyvale”. Silicon Valley Business Journal, 27 de octubre, 2015.
- 105 “En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos”. Los Angeles Times, mayo 4, 2017
- 106 “En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos”. Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 107 “En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos”. Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 108 “En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos”. Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 109 “En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos”. Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 110 “En Silicon Valley incluso las casas móviles se volvieron demasiado caras para los residentes antiguos”. Los Angeles Times, mayo 4, 2017.
- 111 “Blackstone hace su primera apuesta en el mercado de vivienda prefabricada”. Bloomberg, 26 julio, 2018.
- 112 “Tricon Capital Group finaliza la venta de su portafolio de vivienda prefabricada por \$172 Millones”. Comunicado de Prensa, 3 de julio, 2018.
- 113 “Tricon vende portafolio de 14 comunidades ‘lifestyle’”. Renx.ca, 9 de abril, 2018.

-
- 114 <http://forum.mobilehomeuniversity.com/t/buying-400-million-closed-in-the-past-4-months/18739>, consultado el 11 de diciembre, 2018.
- 115 <https://www.ziprecruiter.com/c/Treehouse-Group/Job/Acquisition-Analyst/-in-Tempe,AZ?jobid=b2300fb0-fb5e1738>, consultado el 22 de diciembre, 2018.
- 116 <http://forum.mobilehomeuniversity.com/t/buying-400-million-closed-in-the-past-4-months/18739>, consultado el 22 de diciembre, 2018.
- 117 <http://www.treehousegroup.us/team>, consultado el 11 de diciembre, 2018.
- 118 <http://www.livcor.com/company>, consultado 16 de noviembre, 2018. “Blackstone e Ivanhoé Cambridge compran Peter Cooper Village Stuyvesant Town”. Comunicado de Prensa, 18 de diciembre, 2015.
- 119 “Propuesta 10: la propuesta de California para fortalecer control de alquiler derrota en las urnas”. la.curbed.com, 7 de noviembre, 2018.
- 120 Informe Trimestral de Invitation Homes, 3Q18.
- 121 <http://www.livcor.com/portfolio#/stores?city=null&neighborhood=null&state=CA>, consultado el 16 de noviembre, 2018.
- 122 “Tricon anuncia compra de tres comunidades de vivienda prefabricada en California”. Comunicado de prensa, 5 de diciembre, 2016.
- 123 “Fondo de Singapur GIC en conversaciones para comprar compañía dueña de comunidades de casas prefabricadas”. *Wall Street Journal*, 28 de junio, 2016.
- 124 “Centerbridge forma Carefree Communities”. *RV Daily Report*, 12 de julio, 2013.
- 125 “Sun Communities alcanza acuerdo de \$1.68 Mil Millones por otro REIT Carefree”. *Wall Street Journal*, 22 de marzo, 2018.
- 126 “Fondo de Singapur GIC en conversaciones para comprar compañía dueña de comunidades de casas prefabricadas” *Wall Street Journal*, 28 de junio, 2016.
- 127 Equity Lifestyle Properties 3Q18 Formulario 10-Q.
- 128 Equity Lifestyle Properties 2018 Formulario DEF-14A.
- 129 Equity Lifestyle Properties 3Q18 Formulario 10-Q.
- 130 Equity Lifestyle Properties 1999 Formulario 10-K.
- 131 Equity Lifestyle Properties 2018 Formulario DEF-14A.
- 132 <https://www.nasdaq.com/symbol/els/institutional-holdings>, consultado el 18 de diciembre, 2018.
- 133 Equity Lifestyle Properties 2018 Formulario DEF-14A.
- 134 Equity Lifestyle Properties 2014-2018 Formularios DEF-14A.
- 135 <https://www.forbes.com/profile/sam-zell/#29988c0619df>, consultado el 19 de diciembre, 2018.
- 136 Victoria en parque de casas móviles: un propietario negligente, una conciliación por \$10 millones y los residentes de San José que triunfaron”. *San Jose Mercury News*, 6 de marzo, 2017.
- 137 Victoria en parque de casas móviles: un propietario negligente, una conciliación por \$10 millones y los residentes de San José que triunfaron”. *San Jose Mercury News*, 6 de marzo, 2017.
- 138 Victoria en parque de casas móviles: un propietario negligente, una conciliación por \$10 millones y los residentes de San José que triunfaron”. *San Jose Mercury News*, 6 de marzo, 2017.
- 139 Victoria en parque de casas móviles: un propietario negligente, una conciliación por \$10 millones y los residentes de San José que triunfaron”. *San Jose Mercury News*, 6 de marzo, 2017.
- 140 Victoria en parque de casas móviles: un propietario negligente, una conciliación por \$10 millones y los residentes de San José que triunfaron”. *San Jose Mercury News*, 6 de marzo, 2017.
-