

Salt Harbor. Parte B.

CONFIDENCIAL

Instrucciones para Easterly

Usted es el dueño de Easterly, un exitoso Bed & Breakfast Inn (hotel-parador), localizado en la pintoresca villa de Salt Harbor, a la orilla del mar. Usted compró el viejo hotel y el terreno en el que se construyó hace más de 20 años; en parte como inversión y en parte para restaurar la vieja casa del capitán; como era en sus mejores años.

Su objetivo el día de hoy, es tratar de negociar el precio para la compra de un terreno vecino. Aquí están los antecedentes.

Usted primero operó Easterly con pérdidas por un cierto número de años, después de su compra. La vieja estructura requirió muchas reparaciones, y fue difícil encontrar personal capacitado. Durante la última década, Salt Harbor ha experimentado un renacimiento, y usted ha tenido la gran suerte de contratar a un gerente, que ha hecho una excelente labor construyendo la reputación del hotel. Algunos de sus huéspedes hacen reservaciones con un año de anticipación, para disfrutar de Salt Harbor, y ahora el hotel está lleno la mayor parte del año.

Como resultado, usted ha obtenido utilidades en los últimos años. El valor del hotel y del terreno ha aumentado considerablemente, aun tomando en cuenta las inversiones que usted ha realizado en mejoras.

En la neblina de este éxito, un reto ha surgido. Brims -una cadena regional de cafeterías- compró el lote de terreno contiguo con vista a la bahía. Brims presentó una solicitud para construir una estructura de piso y medio que bloquearía la vista del balcón principal del hotel y de algunas de sus mejores habitaciones. Cuando algunos operadores de la cadena Brims han sostenido que su edificio mantendrá "el carácter o esencia" del lugar, usted considera que tendrá -definitivamente- un impacto en el hotel.

Usted desea haber podido adquirir el lote contiguo, al tiempo que adquirió el hotel, pero la realidad es que sus finanzas eran limitadas y la prioridad era remodelar el viejo hotel. El año pasado, usted simplemente no supo que el terreno había sido puesto en venta.

Usted siempre ha tenido la impresión de que, por lo pequeño del terreno, no era probable construir. Esto significa que no tiene el tamaño mínimo requerido por las autoridades municipales. De hecho, el abogado que usted consultó le dijo que probablemente usted tenga razón. Actuando bajo su consejo, usted promovió una objeción formal para que le nieguen el permiso de construcción a Brims.

Tal objeción es atendida por diferentes autoridades municipales, y puede terminar en la corte si, quien busca el permiso o quien lo trata de impedir resultan insatisfechos con la resolución del municipio. En suma, Brims argumenta que debido a que el terreno fue comprado antes de que los requerimientos de zona actuales entraran en vigor, el terreno fue legalmente lotificado. En otras palabras, el terreno fue legalmente adquirido cuando fue lotificado de uno mayor y por lo tanto aún lo es.

Su abogado le ha aconsejado que tal vez estén en lo correcto si proponen un uso de suelo de tipo residencial, pero que la ley es ambigua respecto a si la lotificación fue legal para uso comercial. Su abogado le ha dicho que usted tiene por lo menos un 50% de probabilidades de detener el permiso de construcción de Brims.

Su abogado le ha advertido que acudir a las autoridades municipales, a un juicio y probablemente a la corte de apelaciones le llegaría a tomar varios años y costaría por lo menos \$100,000.00 en gastos y temas legales. Además, su abogado le recordó que no es seguro que pueda ganar. Aún más, si usted bloquea este permiso de construcción en particular, Brims podría vender el terreno a otra persona que desee construir únicamente su casa. Cualquier estructura, ya sea una casa o una cafetería, interferiría la vista de su hotel, lo que disminuiría substancialmente el valor de su propiedad.

Como resultado, su abogado lo apresura a tratar de comprar el terreno de Brims, antes de que cualquiera de los dos lleve el problema a la corte y gasten muchísimo dinero. Su abogado ha trabajado cuidadosamente con usted, a fin de prepararlo para la negociación. Obviamente, usted no quiere pagar más de lo necesario para adquirir la propiedad. Al mismo tiempo, aunque probablemente Brims pida un precio irracional, sería mejor comprar el terreno a correr el riesgo, además de pagar los gastos de ir a juicio.

Es imposible obtener un avalúo definitivo del terreno. Es pequeño de tamaño y los asuntos no resueltos de construcción en la zona hacen a la propiedad “única”. Ultimadamente, el valor del terreno puede ser determinado –exclusivamente– por lo que un probable comprador y el vendedor estén dispuestos a acordar. La única razón para comprar la propiedad es para prevenir que alguien más construya en ella. Si usted compra el terreno, podría hacer un bello escenario y nada más.

Para ayudarlo a planear su negociación, usted ha confirmado las siguientes cantidades:

- a) \$100,000.00: es la cantidad que Brims pagó originalmente por la propiedad. Es un valor muy cercano al valor residencial que tendría el lote actualmente. Dependiendo del mercado inmobiliario real, este podría ser más alto o más bajo en varios años, si espera la decisión final de un tribunal que determine su situación legal.

- b) \$200,000.00: su supuesto de cuanto Brims tendría que pagar por un terreno similar en la Villa de Salt Harbor. Puede que su cálculo sea superior o inferior, pero sólo un poco.
- c) \$350,000.00, más o menos 10%: es la diferencia en valor de Easterly entre tener sus actuales vistas, o perderlas si algo se construye en el terreno. Este número toma en consideración una reducción de rentas, pérdida de valor de la propiedad, así como subjetivamente su propio sentido de desaprobación si se perdiesen las vistas.

Una reunión ha sido acordada con un representante de Brims. Debe haber quedado claro que usted no está preparado para desistirse de la negociación al permiso de construcción. En el mismo sentido, usted entiende que Brims desecharía su proyecto, sólo si obtienen una cantidad de dinero por la propiedad.

Para el final de este ejercicio -por favor- no incluya otros términos o condiciones. Simplemente trate de llegar a un acuerdo de precio, en dinero. Sus abogados podrán hacerse cargo de los términos legales. Usted tendrá que arreglar su propio financiamiento.