

GUÍA COMERCIAL | FLORIDA CENTRAL

Guía del comprador de propiedad comercial

Cómo evaluar el inmueble, el financiamiento y el riesgo antes de presentar una oferta.

Para quién: Empresarios que comprarán para ocupar y compradores de oficinas, retail, industrial, multifamily o terrenos.
Enfoque: análisis, negociación y protección del capital.

MARIBEL LUQUE REALTY

Análisis primero, propiedades después.

La propiedad puede funcionar y aun así ser una mala compra

El precio es solo una parte. Antes de ofertar debes confirmar que el uso sea permitido, que el edificio soporte la operación, que los gastos sean reales y que el financiamiento deje suficiente liquidez para operar.

1. Define el uso antes de buscar

- Tipo de operación, pies cuadrados actuales y crecimiento previsto.
- Necesidad de estacionamiento, carga, visibilidad, potencia eléctrica, ventilación, agua o almacenamiento.
- Compra para ocupar: separa el presupuesto del inmueble del capital de trabajo y las mejoras.
- Compra para rentar: fija rendimiento mínimo, plazo de inversión y estrategia de salida.

2. Calcula el costo total

Precio y depósito	Precio negociado, earnest money y calendario.
Cierre	Título, survey, tasación, lender fees, abogado, inspecciones.
Mejoras	Construcción, permisos, mobiliario, señalización y contingencia.
Operación	Impuestos, seguro, CAM, mantenimiento, administración, utilidades.
Reserva	Meses de deuda y gastos mientras el activo o negocio se estabiliza.

3. Financiamiento: verifica elegibilidad, no supongas

SBA informa un máximo de \$5 millones para 7(a). El programa 504 ofrece financiamiento a largo plazo y tasa fija para activos fijos importantes, con un máximo indicado por SBA de \$5.5 millones. Los límites no significan aprobación: el uso, el negocio, el flujo, el crédito, la garantía y el lender determinan la estructura final.

Una preaprobación útil debe indicar monto, aporte estimado, plazo, tasa o rango, DSCR exigido, reservas y condiciones.

4. Due diligence mínima

- Título, survey, easements y restricciones.
- Zonificación y confirmación escrita de que el uso propuesto es admisible.
- Inspección física: techo, estructura, HVAC, electricidad, plomería, incendio y accesibilidad.
- Historial de permisos y certificado de ocupación según la jurisdicción.
- Mapa de inundación FEMA y cotización real de seguro.
- Evaluación ambiental cuando el historial o el activo lo justifiquen. EPA define AAI como el proceso para evaluar condiciones ambientales y posible responsabilidad por contaminación.
- En activos con renta: leases, estoppels, rent roll, depósitos, morosidad y conciliaciones CAM.

5. Números para decidir

NOI	Ingresos efectivos - gastos operativos	Antes de deuda e impuestos sobre la renta.
Cap rate	NOI / precio	Compara ingreso operativo con precio.
DSCR	NOI / servicio anual de deuda	Cobertura de la deuda; lender define mínimo.
Cash-on-cash	Flujo antes de impuestos / efectivo invertido	Retorno sobre el capital desembolsado.

Contingencias que suelen proteger la decisión

- Financiamiento y tasación.
- Inspección física, ambiental y documental.
- Zonificación/uso y permisos.
- Revisión de leases y estados operativos.
- Título y survey aceptables.

Antes de eliminar una contingencia, define por escrito qué resultado sería aceptable y cuánto costaría corregir una deficiencia.

Fuentes y alcance

Información revisada en agosto de 2026. Las reglas de financiamiento, impuestos, zonificación, seguros y permisos pueden cambiar. Confirma cada operación con el prestamista, abogado, contador, asegurador y jurisdicción correspondiente.

- SBA - Préstamos 7(a)
- SBA - Préstamos 504
- EPA - All Appropriate Inquiries
- FEMA - Flood Map Service Center
- Florida Building Code

Esta guía es educativa y no sustituye asesoría legal, fiscal, ambiental, de ingeniería, seguros o financiamiento.

Próximo paso

Si ya tienes una propiedad, un negocio o un contrato para evaluar, solicita un análisis ECOS a 5 años: modelo-ecos.maribelluquerealty.chatgpt.site.