

GUÍA COMERCIAL | FLORIDA CENTRAL

Guía del inquilino comercial

Cómo comparar locales y negociar el costo real antes de firmar.

Para quién: Empresarios que buscan oficina, retail, consultorio, almacén o espacio industrial en Florida Central.

Enfoque: análisis, negociación y protección del capital.

MARIBEL LUQUE REALTY

Análisis primero, propiedades después.

El alquiler anunciado no es necesariamente el pago mensual

En un lease comercial, el costo puede incluir renta base, CAM, impuestos, seguro, servicios y obligaciones de reparación. Además, el espacio debe permitir legalmente tu actividad y abrir en el plazo que tu negocio necesita.

1. Convierte la necesidad del negocio en criterios

- Uso específico y licencias necesarias.
- Área útil, almacenamiento, recepción, baños y crecimiento.
- Estacionamiento, acceso, visibilidad, tráfico y señalización.
- Carga, altura, potencia, HVAC, grease trap, agua y ventilación según el negocio.
- Fecha realista para permisos, construcción y apertura.

2. Compara el costo de ocupación

Renta base	Tarifa anual por SF x SF / 12.
NNN/CAM	¿Qué incluye, cómo se concilia y qué historial tiene?
Servicios	¿Cuáles están incluidos o medidos por separado?
Mejoras	¿Quién paga diseño, permisos, construcción y sobrecostos?
Garantías	Depósito, garantía personal, carta de crédito o anticipo.
Escalaciones	Porcentaje fijo, monto o índice; cuándo comienza.

Ejemplo con supuestos claros

Espacio de 2,000 SF. Base \$24/SF/año = \$4,000/mes. NNN \$8/SF/año = \$1,333/mes. Ocupación inicial estimada: \$5,333/mes, antes de utilidades y otros cargos. Si la base aumenta 3% anual, el segundo año comenzaría en \$4,120/mes de base.

Desde el 1 de octubre de 2025, Florida eliminó el impuesto estatal y la sobretasa discrecional sobre rentas comerciales para periodos de ocupación desde esa fecha. Esto no elimina CAM, NNN ni otros cargos contractuales.

3. LOI: términos que deben quedar claros

- Espacio, uso permitido y exclusividad si aplica.
- Renta base, adicionales, escalaciones y reconciliación.
- Fecha de entrega, rent commencement y periodo de mejoras.
- Tenant improvement allowance y condiciones de desembolso.
- Plazo, renovaciones, expansión, reducción o terminación.
- Responsabilidad por HVAC, techo, estructura, plomería y cumplimiento.

- Cesión, subarrendamiento, garantía personal y remedios.
- Comisión y quién representa a cada parte.

4. Due diligence del local

- Confirmación de zoning y uso; no dependas solo de una descripción del listing.
- Disponibilidad del CO y requisitos de cambio de uso.
- Estimado de construcción con contingencia y calendario de permisos.
- Inspección de sistemas que quedarían bajo responsabilidad del inquilino.
- Historial de CAM/NNN y presupuesto del año actual.
- Seguro exigido y costo cotizado.
- Revisión del lease por abogado comercial antes de firmar.

5. Señales de alerta

- La renta comienza antes de poder ocupar o abrir.
- El uso no está confirmado por la jurisdicción.
- CAM sin definición, límites o derecho de revisión.
- Responsabilidad amplia por sistemas viejos sin inspección.
- Garantía personal sin reducción o vencimiento negociado.
- Promesas de mejoras que no aparecen en LOI o lease.

Compara locales por costo total, tiempo de apertura y riesgo contractual. Un local más barato puede costar más si requiere meses de obra o limita la operación.

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.

- Florida Department of Revenue - Eliminación del impuesto a rentas comerciales
- Florida Building Code
- FEMA - Flood Map Service Center

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.