

Guía del inversionista comercial

Cómo revisar ingreso, deuda, riesgo y salida con un horizonte de cinco años.

Para quién: Inversionistas locales e internacionales que evalúan multifamily, plazas, oficinas, industrial o terrenos.

Enfoque: análisis, negociación y protección del capital.

MARIBEL LUQUE REALTY

Análisis primero, propiedades después.

El cap rate de entrada no explica el resultado completo

Una inversión puede mostrar buen cap y perder flujo por deuda, vacancia, seguros, renovación de inquilinos o gastos de capital. El análisis debe conectar compra, operación, financiamiento y salida.

1. Define la tesis

- Ingreso estable, creación de valor, desarrollo o apreciación.
- Horizonte, liquidez, retorno requerido y tolerancia a vacancia.
- Activo y zona donde tienes información o equipo para operar.
- Salida probable: refinanciar, vender estabilizado, mantener o desarrollar.

2. Reconstruye el ingreso

Ingreso potencial	Rentas contractuales + otros ingresos.
Ingreso efectivo	Potencial - vacancia - morosidad - concesiones.
NOI	Ingreso efectivo - gastos operativos.
Flujo antes de impuestos	NOI - servicio de deuda - reservas/capex no incluidos.
Retorno de capital	Flujo / efectivo total invertido.

3. Métricas en conjunto

Cap rate	Precio versus NOI del año 1.	Ignora deuda, capex y cambios futuros.
DSCR	Cobertura del servicio de deuda.	Depende de NOI y estructura de préstamo.
Cash-on-cash	Flujo sobre efectivo invertido.	Puede favorecer apalancamiento alto.
IRR	Tiempo y monto de flujos y venta.	Muy sensible al precio/cap de salida.
Equity multiple	Capital total recibido / invertido.	No refleja cuándo se recibe.

4. Escenario base, favorable y adverso

- Rentas: crecimiento, renovaciones y concesiones.
- Vacancia y meses necesarios para volver a ocupar.
- Impuestos, seguros, CAM no recuperable y administración.
- Capex: techo, HVAC, estacionamiento, unidades o fachadas.
- Tasa, plazo, amortización, balloon y costo de refinanciar.
- Cap de salida conservador y costos de venta.

Prueba mínima: si el NOI baja 10%, el seguro aumenta y la salida exige un cap mayor, ¿el activo conserva flujo, cobertura de deuda y capital suficiente?

5. Due diligence por riesgo

- Inquilino: crédito, concentración, vencimientos, opciones y garantías.
- Mercado: oferta, absorción, rentas comparables y pipeline.
- Físico: inspección, vida útil, código, ADA, incendio y capex diferido.
- Legal: título, survey, easements, leases, estoppels y contratos.
- Ambiental: historial y evaluación apropiada; EPA relaciona AAI con condiciones y posible responsabilidad por contaminación.
- Clima/seguro: mapa FEMA, historial de reclamos, deducibles y cotización vinculante.
- Fiscal: estructura de propiedad, depreciación y consecuencias para inversionista internacional con asesores calificados.

6. Datos fiscales y financieros que sí pueden verificarse

IRS indica periodos GDS de 39 años para real property no residencial y 27.5 años para residential rental property. La asignación de terreno, edificio y componentes requiere criterio fiscal profesional. Para negocios elegibles, SBA publica máximos de \$5 millones en 7(a) y \$5.5 millones en 504; las condiciones reales dependen del programa y del lender.

Scorecard ECOS antes de ofertar

- ¿El NOI está sustentado?
- ¿El flujo funciona después de deuda y reservas?
- ¿Cuánto depende de un solo inquilino o renovación?
- ¿Qué inversión de capital ocurrirá en 1, 3 y 5 años?
- ¿La salida sigue funcionando con cap conservador?
- ¿Qué hecho haría cancelar o renegociar la compra?

La recomendación final debe indicar: avanzar, renegociar o descartar, junto con los supuestos que podrían cambiarla.

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.

- IRS - Depreciación de bienes inmuebles
- SBA - Préstamos 7(a)
- SBA - Préstamos 504
- EPA - All Appropriate Inquiries
- FEMA - Flood Map Service Center
- Florida Department of Revenue - Eliminación del impuesto a rentas comerciales

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.