

GUÍA COMERCIAL | FLORIDA CENTRAL

Guía del vendedor de propiedad comercial

Cómo preparar los números, la documentación y la negociación para reducir sorpresas.

Para quién: Propietarios de oficinas, retail, industrial, multifamily y terrenos en Florida Central.

Enfoque: análisis, negociación y protección del capital.

MARIBEL LUQUE REALTY

Análisis primero, propiedades después.

El comprador no paga por el potencial que no puede comprobar

Un activo con información incompleta pierde fuerza durante la negociación. Preparar documentos, explicar el NOI y anticipar preguntas ayuda a defender el precio y acortar la revisión.

1. Decide qué estás vendiendo

- Inmueble vacío, ocupado por el propietario o inversión con inquilinos.
- Venta del real estate solamente o venta vinculada a un negocio.
- Activos incluidos: equipos, mobiliario, licencias o contratos; identifícalos por separado.
- Objetivo: precio, plazo, confidencialidad, cierre o continuidad de ingresos.

2. Paquete de información

Propiedad	Deed, survey, title policy, planos, permisos, CO, garantías y reparaciones.
Operación	12-24 meses de ingresos/gastos, impuestos, seguros, utilidades y contratos.
Inquilinos	Rent roll, leases completos, adendas, depósitos, estoppels y morosidad.
Terreno	Survey, zoning, acceso, utilidades, estudios y restricciones disponibles.
Riesgo	Reclamos de seguro, inundación, violaciones, litigios y temas ambientales conocidos.

3. Reconstruye el NOI defendible

- Usa ingresos cobrados y separa concesiones, vacancia y morosidad.
- Normaliza gastos recurrentes; no elimines costos solo para elevar el NOI.
- Explica gastos extraordinarios con facturas y fechas.
- Distingue reparaciones, mejoras de capital y obligaciones trasladadas a inquilinos.
- Prepara una conciliación entre declaraciones, estados y rent roll.

Ejemplo: si el comprador exige 7% de cap, cada \$10,000 de NOI sostenible equivale a aproximadamente \$142,857 de valor. Un NOI inflado suele regresar como reducción de precio durante due diligence.

4. Precio y salida neta

Compara ventas, oferta activa, condición, ocupación, contratos y retorno requerido. Luego calcula el neto: precio menos deuda, comisión, honorarios, créditos, reparaciones, impuestos y costos de cierre. El tratamiento fiscal debe revisarlo un CPA.

5. Antes de salir al mercado

- Resolver violaciones y permisos abiertos cuando sea posible.
- Cotizar reparaciones visibles para negociar con cifras.
- Organizar acceso a unidades, techo, cuartos mecánicos y registros.

- Definir información pública y documentos que requieren NDA.
- Preparar respuestas sobre vencimientos, renovaciones y concentraciones de ingreso.

6. Evaluar ofertas

Precio	¿Es firme o depende de créditos posteriores?
Capital	¿Existe prueba de fondos o carta del lender?
Contingencias	¿Qué revisará y por cuánto tiempo?
Cierre	¿El plazo coincide con leases, deuda y operación?
Certeza	¿Quién compra y qué experiencia tiene cerrando?
Neto	¿Cuánto recibe el vendedor después de todos los costos?

La mejor oferta combina precio, neto, probabilidad de cierre y condiciones manejables; no siempre es la cifra más alta.

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.

- EPA - All Appropriate Inquiries
- FEMA - Flood Map Service Center
- Florida Building Code
- IRS - Depreciación de bienes inmuebles

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.