

Antes de apartar una propiedad

10 puntos para no soltar dinero a ciegas

Marca cada punto antes del apartado. Si fallan 2+ → **pausa y audita**.

Regla de score: 2+ en rojo = pausa y audita

PUNTOS 1-6

- ☐ **1. Precio vs comps / m² de la zona**
POR QUÉ Sobreprecio se come el yield desde día uno.
TIP Pide 3 comps recientes o m² real.

- ☐ **2. Renta bruta vs neta**
POR QUÉ Brochure muestra bruta, no lo que te queda.
TIP Resta HOA, vacíos, comisión y mantenimiento.

- ☐ **3. Gastos reales (HOA, predial, seguros, vacíos)**
POR QUÉ Gastos ocultos matan el cashflow en silencio.
TIP Pide cuota vigente por escrito.

- ☐ **4. Ocupación realista (no la del brochure)**
POR QUÉ Ocupación del brochure ≠ mercado real.
TIP Pregunta temporada baja e histórico.

- ☐ **5. Contado vs crédito / leverage**
POR QUÉ La deuda también puede apalancar pérdidas.
TIP Modela pago mensual vs renta neta.

- ☐ **6. Evidencia faltante (título, permisos, entrega)**
POR QUÉ Sin docs claros, el riesgo es tuyo.
TIP Lista docs mínimos antes del apartado.



PUNTOS 7-10

☐ 7. Track record del desarrollador / vendedor

POR QUÉ Entrega tarde o calidad floja rompe el plan.

TIP Revisa proyectos previos y quejas públicas.

☐ 8. Liquidez / salida a 3-5 años

POR QUÉ Puedes quedar atrapado sin comprador.

TIP ¿Quién compra después y a qué descuento?

☐ 9. Fit personal: horizonte, cash, riesgo

POR QUÉ Deal «bueno» sin fit personal = mal deal.

TIP Si no duermes tranquilo, no es fit.

☐ 10. Red flags que matan el deal

POR QUÉ Urgencia artificial y números vagos matan deals.

TIP Presión «hoy o se va» → pausa.

Regla de score: 2+ en rojo = pausa y audita

No es un semáforo de marketing — es un filtro de riesgo antes del apartado.

EJEMPLO Deal bueno vs malo (cualitativo)

BUEN DEAL

Comps claros, renta neta documentada, HOA por escrito, entrega con fecha y track record verificable.

MAL DEAL

Brochure con renta «bruta», ocupación inventada, docs «después», presión de apartar hoy sin números.

GLOSARIO 4 términos clave

Renta bruta / neta: Bruta = antes de gastos. Neta = lo que te queda tras HOA, vacíos, comisión y mantenimiento.

CoC (cash on cash): Cashflow anual neto ÷ capital que pusiste. Solo un indicador — no una promesa.

HOA: Cuota de mantenimiento del condominio o desarrollo. Pídelo vigente y por escrito.

Ocupación: % del tiempo que la unidad está rentada. Usa datos de zona, no el brochure.

DOCS Checklist mínimo antes del apartado

☐ Título / estatus legal

☐ Cuota HOA vigente

☐ Comps recientes de la zona

☐ Permisos de construcción

☐ Fecha de entrega

☐ (Si aplica) fideicomiso / notario

¿2+ en rojo? → Investment Audit \$449 MXN

Garantía 7 días · números, no intuición

jpmccarthy.mx