

UNA GUÍA GRATUITA DE ANTONIO RUBIO · TU CASA

La Guía Completa de Comercial y Compra de Negocios

Edificios de apartamentos y comprar un negocio existente — dos caminos, comparados con honestidad.



ANTONIO RUBIO

Agente de Bienes Raíces Bilingüe en Yuba-Sutter · Better Homes Realty

CalDRE #01472558 · Con licencia desde 2005

(530) 870-1063 · antoniorubiotucasa.com

We speak English too.

ANTES DE EMPEZAR A LEER

Una Nota de Antonio

Esta guía cubre dos caminos relacionados pero realmente distintos hacia la propiedad comercial: comprar propiedad de ingresos, es decir edificios de apartamentos y multifamiliares, y comprar un negocio existente. Atraen al mismo tipo de comprador y muchas veces se cruzan — muchos negocios son dueños del edificio donde operan — pero no son la misma transacción.

Déjeme ser claro sobre dónde encajo yo. Mi especialidad son los bienes raíces, incluyendo lo comercial y lo multifamiliar, y ese es un camino que puedo recorrer con usted de principio a fin. Comprar un negocio es otra disciplina — usted está comprando estados financieros, contratos y prestigio comercial tanto como algo físico. Pero en California sigue siendo trabajo de bienes raíces con licencia: la ley estatal pone la venta de una “oportunidad de negocio” bajo la misma licencia que la venta de propiedad, y en este estado no existe una licencia aparte de corredor de negocios. Así que es trabajo que puedo hacer con usted a través de mi correduría, junto a un abogado de transacciones y un contador para la estructura y los impuestos — no algo que tenga que entregar por completo.

Así que esta guía le da un panorama honesto de los dos, para que usted pueda ver cuál camino — o cuál combinación — de verdad le conviene a lo que quiere construir.

— Antonio Rubio, CalDRE #01472558

CONTENIDO

Lo Que Encontrará Aquí

Toque cualquier línea para ir directamente a esa sección.

1	<u>Parte A — Por Qué el Multifamiliar Es Distinto a una Renta Sencilla</u>
2	<u>Parte A — Las Cuatro Métricas que Mueven Todo Trato</u>
3	<u>Parte A — Financiar Propiedad Comercial y Apartamentos</u>
4	<u>Parte A — Intercambios 1031 en Propiedad Comercial</u>
5	<u>Parte B — Cómo se Valúan Realmente los Negocios Pequeños</u>
6	<u>Parte B — Compra de Activos vs. Compra de Acciones</u>
7	<u>Parte B — Lista de Diligencia Debida de un Negocio</u>
8	<u>Parte B — Cómo Financiar la Compra de un Negocio</u>
9	<u>Reglas de California que Cambian Ambos Tratos</u>
10	<u>Preguntas Frecuentes — Ambos Caminos</u>
11	<u>Verifique Todo Esto Usted Mismo</u>

PARTE A

Edificios de Apartamentos e Inversión Multifamiliar

Por Qué el Multifamiliar Es Distinto a una Renta Sencilla

El salto de una casa de renta a un edificio de apartamentos es más grande de lo que parece, y en su mayoría a favor de usted. Un techo, un lote y una póliza de seguro sirven a varias fuentes de ingreso, así que el costo de mantener cada unidad baja conforme el edificio crece. Eso es economía de escala, y es el argumento central del multifamiliar.

La vacancia también se comporta distinto. Cuando una casa de renta se desocupa, su ingreso de esa propiedad cae a cero mientras la hipoteca sigue llegando. Cuando se desocupa una unidad de un edificio de ocho, usted pierde una octava parte de la renta. Ese suavizado vale muchísimo para la estabilidad del inversionista y para la confianza del prestamista.

La administración profesional también se vuelve práctica. En una sola casa, el 8 al 12% de un administrador es una mordida importante de márgenes delgados. Repartido entre doce unidades, la administración profesional muchas veces es simplemente cómo opera la propiedad — y los números siguen funcionando.

El costo es la complejidad. El financiamiento es comercial y no residencial, la evaluación mira más el ingreso de la propiedad que su cheque de nómina, y el análisis pide unos números más que una renta sencilla. Esos números son el siguiente capítulo.

Las Cuatro Métricas que Mueven Todo Trato

La propiedad comercial se valúa por lo que gana, no por lo que vendieron los vecinos. Esa sola diferencia es la razón por la que estos cuatro números importan tanto — son, en un sentido real, el idioma que habla todo el mercado.

Métrica	Fórmula	Qué le Dice
NOI	Ingreso bruto – gastos operativos	Lo que gana el edificio al año antes de la deuda. La base sobre la que se construye todo lo demás.
Tasa de Capitalización	$\text{NOI} \div \text{precio de compra}$	El rendimiento sin préstamo. Sirve para comparar edificios entre sí y contra el mercado.
DSCR	$\text{NOI} \div \text{servicio anual de la deuda}$	Si el ingreso cubre la hipoteca con holgura. Los prestamistas suelen querer 1.20 a 1.25 o más.
GRM	$\text{Precio} \div \text{renta bruta anual}$	Un filtro rápido. Ignora los gastos por completo, así que filtra — nunca decide.

Una Mirada más Cercana al DSCR

La relación de cobertura del servicio de la deuda es el número que con más frecuencia decide si un préstamo comercial se hace o no. Hace una pregunta sencilla: ¿el ingreso neto del edificio cubre el pago del préstamo, y sobra algo? Un DSCR de 1.25 significa que la propiedad produce el 125% de su servicio anual de deuda — un colchón del 25% antes de dejar de sostenerse sola.

Por eso el préstamo comercial se siente diferente. Un prestamista residencial pregunta sobre todo por usted. Un prestamista comercial pregunta sobre todo por el edificio, y el DSCR es cómo se califica esa pregunta. Si el DSCR de un trato sale por debajo del umbral del prestamista, la solución es un pago inicial más grande, un precio más bajo o más ingreso — no un mejor puntaje de crédito.

Ejemplo — Un Edificio de 8 Unidades en \$1,200,000

1. Renta bruta anual	8 unidades a \$1,250 al mes = \$120,000 al año.
2. Gastos operativos	Impuestos, seguro, agua y basura, mantenimiento, administración y reserva por vacancia — cerca del 40% del bruto, unos \$48,000.
3. NOI	$\$120,000 - \$48,000 = \$72,000$.
4. Tasa de capitalización	$\$72,000 \div \$1,200,000 = 6.0\%$.
5. Servicio anual de la deuda	Con 25% de pago inicial queda un préstamo de \$900,000. Cerca del 7% amortizado a 25 años comerciales son unos \$76,000 al año.
6. DSCR	$\$72,000 \div \$76,000 = 0.95$. Por debajo de 1.0, así que el edificio no cubre su propia deuda — la mayoría de los prestamistas lo rechaza a ese precio y con ese apalancamiento.

Ese resultado no es un ejercicio fallido — es el análisis haciendo su trabajo antes de que usted gastara dinero. También le dice exactamente qué lo arreglaría: más pago inicial, un precio de compra más bajo, o espacio real para subir rentas que están por debajo del mercado. Las cifras son ilustrativas; las tasas, los gastos y las rentas varían por propiedad y cambian con el tiempo.

Financiar Propiedad Comercial y Apartamentos

El financiamiento comercial es su propio mundo, con varios caminos distintos. Cuál le queda depende del tamaño de la propiedad, de su experiencia, y de cómo se ve su ingreso en papel.

Préstamos DSCR

Estos lo califican con base en el flujo de efectivo de la propiedad y no en su ingreso personal. Eso los hace populares entre inversionistas que ya tienen varias propiedades — donde los cálculos convencionales de deuda contra ingreso se vuelven pesados — y entre compradores por cuenta propia cuyas declaraciones de impuestos muestran menos de lo que realmente ganan. La propiedad tiene que sostenerse sola, pero a usted no lo descalifican por cómo se lee su declaración personal.

Préstamos de Agencia

Fannie Mae y Freddie Mac manejan programas multifamiliares para propiedades de apartamentos más grandes. Suelen ofrecer tasas y plazos atractivos a largo plazo, con más documentación, más proceso, y normalmente un monto mínimo de préstamo que los deja fuera del alcance de los edificios pequeños.

Préstamos Comerciales de Banco Tradicional

Un banco local o regional que se queda el préstamo en sus propios libros. Las condiciones son negociables, la relación importa, y un banco que conoce la zona puede moverse más rápido y con más flexibilidad que un programa nacional — muchas veces la opción práctica para edificios chicos y medianos en un mercado como el nuestro.

Cómo difieren las condiciones comerciales de las residenciales

- Los plazos son más cortos. Un préstamo comercial seguido tiene un plazo de 5 a 10 años con un pago global al final, aunque los pagos se calculen sobre una amortización de 20 a 25 años. Es probable que usted refinance antes de terminarlo.
- Las tasas se mueven más seguido, y los periodos fijos son más cortos que el fijo a 30 años que los dueños de casa dan por hecho.
- Los pagos iniciales generalmente son más altos, comúnmente del 25 al 30% o más, y los prestamistas esperan reservas importantes.
- La evaluación se centra en el ingreso de la propiedad y en el DSCR. Sus finanzas personales importan, pero el edificio tiene que sostenerse solo.

Intercambios 1031 en Propiedad Comercial

El mismo mecanismo de diferimiento que aplica a la propiedad de inversión residencial aplica a lo comercial y lo multifamiliar: vender una propiedad de inversión, reinvertir el dinero en otra propiedad de inversión que califique, y diferir el impuesto sobre ganancias de capital en lugar de pagarlo en la venta.

Los plazos son idénticos e igual de implacables — 45 días desde el cierre para identificar formalmente la propiedad de reemplazo, 180 días para cerrarla — y el dinero debe pasar por un intermediario calificado y no por su propia cuenta.

En la práctica, así es como muchos inversionistas van subiendo. Un dúplex se vuelve un cuádruplex, un cuádruplex se vuelve un edificio de ocho unidades, y cada paso difiere el impuesto que de otro modo le habría mordido el pago inicial del siguiente. A lo largo de un par de décadas, ese efecto acumulado es considerable.

Hable con un contador y con un intermediario calificado antes de listar cualquier cosa. El intercambio se tiene que armar antes de que cierre la venta, y la forma más común en que la gente pierde un 1031 es vendiendo primero y preguntando después.

Camino A: Comprar un Edificio de Apartamentos

1**Defina sus Criterios de Inversión**

Número de unidades, ubicación, rango de precio, condición y el rendimiento que realmente necesita antes de ver anuncios.

2**Haga los Números**

NOI, tasa de capitalización y DSCR en cada candidato — con gastos reales, no con la proyección del corredor.

3**Consiga el Financiamiento**

Préstamo DSCR, programa de agencia o préstamo comercial de banco, con condiciones y pago inicial confirmados por adelantado.

4**Evalúe e Inspeccione**

Verifique el registro de rentas contra los contratos reales, inspeccione el edificio físico, y lea cada contrato que va a heredar.

5**Cierre y Cambie la Administración**

Avise a los inquilinos, transfiera depósitos y contratos correctamente, y ponga la administración desde el primer día.

PARTE B

Cómo se Valúan Realmente los Negocios Pequeños

Comprar un negocio funciona con una lógica distinta a comprar propiedad. Un edificio se valúa por el ingreso que produce; un negocio pequeño se valúa por el ingreso que produce para su dueño — que no es lo mismo que la utilidad que aparece en su declaración de impuestos.

Ganancias Discrecionales del Vendedor (SDE)

El SDE es la medida estándar para negocios pequeños y de calle principal. Parte de la utilidad neta y le suma de vuelta las cosas que existen por la forma en que este dueño en particular lo maneja: el salario del propio dueño, los gastos personales que pasa por el negocio, los gastos únicos o que no se repiten, los intereses y la depreciación.

La lógica es que un dueño nuevo no hereda el pago del carro ni el salario del dueño anterior — va a fijar los suyos. El SDE por lo tanto se aproxima al beneficio financiero total que el negocio le entrega a un dueño que trabaja en él, que es el número que de verdad le importa a un comprador.

Los Múltiplos

Los negocios pequeños comúnmente se venden entre 2 y 4 veces el SDE. Dónde cae un negocio específico dentro de ese rango depende de la industria, la tendencia de crecimiento, la concentración de clientes, qué tan transferibles son las operaciones, y qué tanto depende el negocio del dueño en persona. Un negocio que funciona sin su dueño gana un múltiplo más alto que uno idéntico que no — a veces bastante más alto.

Los negocios más grandes normalmente se valúan con un múltiplo de EBITDA — ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización — porque a ese tamaño la compensación del dueño es un gasto de nómina normal y no el punto central.

Ejemplo — Cómo se Calcula el SDE

1. Utilidad neta en la declaración	\$85,000 — lo que el negocio reportó como utilidad.
2. Sume el salario del dueño	+ \$65,000. Un dueño nuevo fija su propia compensación, así que no es un costo real del negocio.
3. Sume los gastos personales	+ \$12,000 de un vehículo y artículos personales pasados por el negocio.
4. Sume intereses y depreciación	+ \$18,000. El financiamiento y la depreciación de papel son específicos de la estructura de este dueño.
5. Sume los gastos únicos	+ \$10,000 de un acuerdo legal que no se va a repetir.
6. SDE y valor probable	\$190,000 de SDE. A un múltiplo de 2.5 a 3, un precio de venta alrededor de \$475,000 a \$570,000.

Solo ilustrativo. La valuación depende de mucho más que un cálculo, y un valuador de negocios o un corredor debe confirmar cualquier cifra sobre la que usted actúe.

Compra de Activos vs. Compra de Acciones

Esta es una de las decisiones de más peso en la compra de un negocio, y se define mucho antes del cierre. Determina qué es lo que usted realmente posee después y — más importante — de qué queda responsable.

Factor	Compra de Activos	Compra de Acciones
Qué Compra	Activos específicos: equipo, inventario, listas de clientes, prestigio comercial, contratos elegidos	La entidad legal completa, con todo lo que trae adentro
Exposición a Pasivos	Puede dejar los pasivos no deseados con el vendedor	Hereda todos los pasivos — conocidos y desconocidos, incluso los que aún no se descubren
Base Fiscal	Base actualizada en los activos comprados, con depreciación más favorable hacia adelante	Sin actualización; usted arrastra la base existente
Quién la Prefiere	Los compradores, por la protección de pasivos y el trato fiscal	Los vendedores, en buena medida por un mejor trato de ganancias de capital
Ideal Para	La mayoría de los compradores de negocios pequeños, la mayoría de las veces	Tratos donde los contratos, licencias o permisos no se transfieren con facilidad

Como compradores y vendedores naturalmente prefieren estructuras opuestas, este es un punto real de negociación y muchas veces afecta el precio. También es de lleno una pregunta para un abogado de transacciones y un contador — la diferencia entre estas dos estructuras puede valer más que el precio que usted negocie.

Camino B: Comprar un Negocio Existente

1	Defina Qué Está Buscando Industria, tamaño, ubicación, y qué tan involucrado piensa estar en el día a día.
2	Revise Finanzas y Valúe Tres años de estados y declaraciones, calcule el SDE o el EBITDA, y ponga a prueba el múltiplo que le piden.
3	Estructure el Trato Compra de activos o de acciones, y cómo se arma el dinero — con frecuencia un préstamo SBA más un pagaré del vendedor.
4	Diligencia Debida Contratos, licencias, arrendamientos, litigios, empleados y concentración de clientes verificados antes de comprometerse.
5	Cierre y Transición Periodo de capacitación con el vendedor, relaciones entregadas, y continuidad para el personal y los clientes.

Lista de Diligencia Debida de un Negocio

La diligencia debida de una propiedad pregunta qué hay físicamente ahí. La de un negocio pregunta si las ganancias son reales, si van a sobrevivir la salida del dueño, y qué podría estar heredando que nadie mencionó.

- **Tres años de finanzas y declaraciones** — Estados y declaraciones juntos — y deben cuadrar entre sí. Donde no cuadren, pregunte por qué, y siga preguntando hasta que la respuesta tenga sentido.
- **Concentración de clientes** — Si un solo cliente es más del 20 al 30% de los ingresos, eso no es un cliente, es un riesgo. Pregunte qué le pasa al negocio si esa relación termina seis meses después de que usted lo compre.
- **Condiciones del arrendamiento y si se transfiere** — Cuánto dura el contrato, cómo se ve la renovación, y si el arrendador tiene que aprobar la transferencia. Un gran negocio en un local que puede perder en un año es otra cosa muy distinta.
- **Contratos y acuerdos con proveedores** — Cuáles se transfieren, cuáles requieren consentimiento, y cuáles tienen cláusulas de cambio de control que le permiten a la otra parte retirarse cuando el negocio cambia de manos.
- **Acuerdos laborales y riesgo de persona clave** — ¿Quién sabe realmente cómo funciona este negocio? Si es un solo empleado que no es el dueño y sin ningún acuerdo firmado, ese es un riesgo que conviene valorar y resolver antes del cierre.
- **Historial de litigios** — Actuales, pendientes y recientes. Los patrones importan más que cualquier caso individual.
- **Licencias y permisos** — Qué se requiere para operar, si se transfieren, y cuánto tarda volver a emitirlos. En industrias con licencia esto puede marcar todo el calendario.

- **Condición del equipo y valuación del inventario** — Qué está comprando, cuánto vale de verdad, y qué está por necesitar reemplazo. El inventario se cuenta y se valúa, no se estima.
- **Por qué está vendiendo realmente el dueño** — Pregúntelo directo, y después verifíquelo contra lo que muestran las finanzas. El retiro y la salud son razones ordinarias. Una tendencia en los números que el vendedor no ha mencionado es la respuesta que usted anda buscando.

Cómo Financiar la Compra de un Negocio

Préstamos SBA 7(a)

El camino más común para comprar un negocio pequeño. El financiamiento SBA 7(a) llega hasta \$5 millones, típicamente con 10 a 20% de pago inicial, y ese pago inicial a veces se puede armar en parte con financiamiento del vendedor y no solo con efectivo suyo. Los costos son una garantía personal — sus propios bienes respaldan el préstamo — y un proceso de aprobación más largo, con frecuencia de dos a tres meses. Empiece temprano la conversación con un prestamista con experiencia en SBA, porque el calendario le da forma a todo el trato.

Financiamiento del Vendedor

El vendedor carga un pagaré por una parte del precio, y usted le paga con el tiempo con las ganancias del negocio. Esto es común en negocios pequeños y hace algo que ningún préstamo bancario hace: alinea los incentivos. Un vendedor cuyos pagos restantes dependen de que el negocio siga funcionando tiene una razón real para capacitarlo bien, presentarle a los clientes clave y asegurarse de que la transición salga.

También es con frecuencia la pieza que hace posible un trato con SBA, porque un pagaré del vendedor puede cubrir parte de lo que de otro modo sería efectivo que usted tendría que poner. Cuando un vendedor se niega a cargar cualquier parte del precio, eso vale la pena preguntarlo — puede indicar qué tan seguro está de lo que está vendiendo.

Antes de firmar cualquier cosa

- Involucre temprano a un prestamista con experiencia en SBA. El calendario de aprobación es lo bastante largo como para determinar la estructura de toda la transacción.
- Una garantía personal no es un trámite. Entienda exactamente qué respalda el préstamo antes de firmar.
- Un vendedor que no quiere cargar ningún pagaré, no da periodo de capacitación, o no explica los números, le está diciendo algo. Escúchelo.
- La compra de un negocio pide un abogado de transacciones o de fusiones y adquisiciones y un contador a su lado. En California la parte de correduría es trabajo de bienes raíces con licencia, así que puede quedar con su agente — la estructura legal y el trabajo fiscal no, y esos honorarios salen baratos comparados con los errores que evitan.

AMBOS CAMINOS

Reglas de California que Cambian Ambos Tratos

Todo lo demás en esta guía funciona igual en cualquier estado. Esto no. Cada uno de estos puntos ha convertido un trato real en California de viable a inviable, y todos se pueden averiguar antes de comprometerse.

Apartamentos: el tope estatal de renta sí aplica aquí

La Ley de Protección al Inquilino de California limita los aumentos anuales de renta en unidades cubiertas a 5% más el Índice de Precios al Consumidor de la región, con un tope de 10% en total, lo que resulte menor. La mayoría de la vivienda de renta con más de 15 años de construida está cubierta, y esos 15 años avanzan con el tiempo. Si su idea sobre un edificio es "las rentas están 20% abajo del mercado y yo lo voy a corregir", la ley decide cuántos años toma eso. Haga sus números al ritmo legal, no al ritmo del mercado.

Apartamentos: hereda a los inquilinos y sus protecciones

- **Causa justificada** — Una vez que el inquilino lleva doce meses, terminar el arrendamiento en una unidad cubierta exige una razón reconocida por la ley. Las razones sin culpa del inquilino generalmente exigen una ayuda de reubicación de un mes de renta.
- **Los depósitos se transfieren con el edificio** — Los depósitos de garantía son dinero de los inquilinos y pasan a ser su obligación al cerrar. Verifique cada depósito contra cada contrato y asegúrese de que se los acrediten en la plica — que no se queden con el vendedor.
- **Las reglas de depósitos cambiaron hace poco** — California ahora limita la mayoría de los depósitos a un mes de renta, exige devolverlos en 21 días con un estado de cuenta detallado, y exige fotografías que respalden cualquier deducción.

Apartamentos: la Proposición 13 reinicia su impuesto el día que cierra

El condado vuelve a tasar la propiedad al precio que usted pagó. En un edificio de \$1,200,000, un vendedor que lleva veinte años de dueño puede estar pagando una fracción de lo que usted va a pagar, y unas cuentas del corredor basadas en el recibo actual del vendedor van a exagerar mucho el ingreso operativo neto. Rehaga esa línea con aproximadamente 1.1% a 1.25% de su precio de compra antes de calcular la tasa de capitalización o el DSCR — una línea de impuestos equivocada es la razón más común por la que un trato multifamiliar en California que se veía financiable no lo es.

Negocio: el aviso de venta a granel de California

Cuando usted compra los activos de un negocio en California en lugar de sus acciones, y la venta cubre más de la mitad del inventario y el equipo del vendedor, la División 6 del Código Comercial de California generalmente exige un aviso registrado y publicado a los acreedores, con la transacción pasando por plica. Existe para impedir que un vendedor se lleve su dinero dejando atrás a sus acreedores — y saltárselo puede dejarlo a usted expuesto ante esos acreedores. Su compañía de plica y un abogado de transacciones lo manejan, pero solo si el trato se estructura para incluirlo.

Negocio: los impuestos estatales sin pagar lo pueden seguir a usted

Un comprador que no retiene lo suficiente del precio de compra puede quedar personalmente responsable por el impuesto estatal de ventas y uso que el vendedor no pagó, hasta por el monto del precio de compra. La protección es un certificado de liberación fiscal del Departamento de Administración de Impuestos y Cuotas de California, obtenido antes de que se le pague al vendedor, con los fondos retenidos en plica hasta que salga.

Pídalo por escrito desde la carta de intención. Pueden aplicar liberaciones parecidas para impuestos de nómina y otros impuestos estatales.

Dos detalles más de California para quien compra un negocio

- Las cláusulas de no competencia son nulas en California en el contexto laboral, y hasta intentar hacerlas valer es ilegal — así que no calcule el trato suponiendo que el personal del vendedor se queda amarrado. La venta de un negocio es la excepción angosta: un dueño que vende la clientela de un negocio sí puede quedar sujeto a una cláusula de no competencia razonable en la zona donde opera el negocio. Que la redacte un abogado de California.
- Si el negocio tiene licencia de alcohol, la transferencia va por el Departamento de Control de Bebidas Alcohólicas con su propio calendario y su propio periodo de publicación. Ese calendario, y no su prestamista, muchas veces fija la fecha de cierre.

Resumen de la ley de California vigente en 2026, y cambia. Nada de esto es asesoría legal ni fiscal. Confirme cada punto con un abogado de transacciones de California, un contador y su compañía de plica antes de basarse en ello.

Preguntas Frecuentes — Ambos Caminos

¿Necesito un corredor de negocios o un agente de bienes raíces?

En California normalmente son la misma licencia. La ley estatal define al corredor de bienes raíces como quien negocia la venta de propiedad — o de una oportunidad de negocio — así que aquí la correduría de negocios se hace bajo una licencia del DRE, y no existe una licencia aparte de corredor de negocios en este estado. Lo que siempre queda fuera de esa licencia es la estructura legal y el trabajo fiscal: usted necesita un abogado de transacciones y un contador sin importar quién lleve la correduría. Si el negocio además es dueño de su edificio, eso es un solo trato con dos mitades, y ayuda tener a alguien que vea las dos.

¿Cuál es un calendario realista para cada camino?

La compra de un edificio de apartamentos comúnmente toma de 45 a 90 días según el financiamiento y qué tan profunda sea la diligencia debida. La compra de un negocio con financiamiento SBA normalmente toma más — con frecuencia de tres a seis meses de la oferta al cierre, con la aprobación del préstamo como la parte más lenta.

¿Puede el inmueble ser parte de la compra de un negocio?

Sí, y cambia la estructura de manera importante. A veces la entidad del negocio es dueña del edificio, en cuyo caso comprar la entidad compra la propiedad con ella. A veces el dueño tiene el inmueble a su nombre personal y se lo renta al negocio, lo que significa que usted puede estar negociando una compra y un arrendamiento al mismo tiempo — o dos compras. Aclare desde temprano quién es dueño del edificio, porque afecta la valuación, el financiamiento y los impuestos.

¿Qué es un préstamo DSCR?

Un préstamo que se califica con el flujo de efectivo de la propiedad y no con su ingreso personal. El prestamista revisa si el ingreso operativo neto cubre el servicio de la deuda con un colchón — comúnmente de 1.20 a 1.25 veces. Es especialmente útil para inversionistas que ya tienen varias propiedades o cuyas declaraciones muestran menos de lo que realmente ganan.

¿Qué es el SDE?

Ganancias Discrecionales del Vendedor — el beneficio financiero total que un negocio le da a un dueño que trabaja en él. Es la utilidad neta más el salario del dueño, los gastos personales pasados por el negocio, los

costos únicos, los intereses y la depreciación. Los negocios pequeños comúnmente se venden entre 2 y 4 veces el SDE.

¿Cuánto efectivo necesito para un edificio de apartamentos?

Los pagos iniciales comerciales generalmente van del 25 al 30% o más, además de costos de cierre y reservas. En un edificio de \$1.2 millones eso realmente significa \$350,000 o más. Los requisitos de DSCR pueden subir eso todavía más si el ingreso de la propiedad no cubre la deuda con holgura al apalancamiento que usted busca.

¿El multifamiliar es mejor que las rentas de una sola casa?

Es distinto más que estrictamente mejor. El multifamiliar ofrece economías de escala, una vacancia más suave y administración profesional práctica, a cambio de financiamiento y análisis más complejos. A muchos inversionistas les va mejor empezando con una o dos casas o propiedades pequeñas de varias unidades e ir subiendo — muchas veces con intercambios 1031 — una vez que el proceso ya les es familiar.

¿Y si el vendedor no me quiere mostrar los estados financieros completos?

Entonces todavía no tiene un trato. Con un acuerdo de confidencialidad, un vendedor serio entrega tres años de estados y declaraciones. Una negativa es o inexperiencia o un problema, y las dos son razones para ir más despacio en lugar de empujar.

¿Debo comprar un negocio de una industria que no conozco?

Puede funcionar, sobre todo con un equipo administrativo fuerte que se queda y un buen periodo de capacitación. Pero los prestamistas pesan la experiencia relevante, y usted también debería. Los negocios que peor transicionan normalmente son aquellos donde el dueño que se va era toda la operación y el comprador no tenía ningún respaldo al cual recurrir.

¿Antonio me puede ayudar a comprar un negocio?

Sí, y más de lo que la mayoría espera. California trata la venta de una oportunidad de negocio como actividad de bienes raíces con licencia, así que la parte de correduría de una compra de activos es trabajo que Antonio puede hacer a través de Better Homes Realty — junto con el inmueble mismo, si el negocio es dueño del edificio o lo ocupa. Comprar acciones es una transacción de valores y es otra cosa. En cualquier caso usted quiere un abogado de transacciones y un contador en el trato, y Antonio con gusto lo presenta.

RECURSOS VERIFICADOS

Verifique Todo Esto Usted Mismo

Cada programa mencionado en esta guía es real, está funcionando actualmente y lo maneja la agencia que aparece abajo. Estos enlaces van a la fuente oficial — no a mí, ni a un formulario. Verificado en septiembre de 2026.

Programa de préstamos SBA 7(a) www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans

CDTFA — certificado de impuestos antes de comprar www.cdtfa.ca.gov/

Control de Bebidas Alcohólicas — transferencia de licencia www.abc.ca.gov/

Licencia para oportunidades de negocio — Código B&P 10131 leginfo.legislature.ca.gov — **Código B&P § 10131**

IRS — intercambios 1031 irs.gov — **intercambios de bien similar**

Verifique cualquier licencia de bienes raíces dre.ca.gov — **licence lookup**

Los programas, los fondos y las reglas cambian, a veces a mediaño. Si una página de abajo cambió o un programa cerró, ese es el momento de llamar en lugar de suponer — y es justo el tipo de cosa que yo le sigo la pista a la gente con la que trabajo.

SOBRE SU GUÍA

Antonio y Ana Rubio

Desde 2005 he ayudado a familias de Yuba City, Marysville y toda la región de Yuba-Sutter a comprar y vender bienes raíces, en inglés y en español. Trabajo junto a mi hija Ana, agente con licencia desde 2016, como equipo de padre e hija. Nuestra promesa es sencilla: tratamos su mudanza con el mismo cuidado que querríamos para nuestra propia familia.

En propiedad comercial y multifamiliar puedo representarlo de principio a fin. En la compra de un negocio, California trata la venta de una oportunidad de negocio como trabajo de bienes raíces con licencia, así que también puedo actuar por usted ahí — con un abogado de transacciones y un contador a cargo de la estructura y los impuestos, que ninguna licencia de bienes raíces cubre. Serle claro sobre dónde cae esa línea es parte de lo que usted está contratando.

Encuentre a Antonio — En Todas Partes

Antonio Rubio · Better Homes Realty · CalDRE #01472558

1615 Colusa Hwy #200, Yuba City, CA 95993

Teléfono: [\(530\) 870-1063](tel:(530)870-1063)

Sitio web antoniorubiotucasa.com

En español antoniorubiotucasa.com/es

Todas las guías gratuitas antoniorubiotucasa.com/es/guias

Perfil de Google share.google/boQNcJkWgECW5equ

Deje una reseña en Google g.page/r/CaGVcUMDcjyBECE/review

Zillow www.zillow.com/profile/Antonio%20Rubio

Homes.com www.homes.com/real-estate-agents/antonio-rubio/n48qdzm/

Realtor.com www.realtor.com/realestateagents/56ccff8d0fa417010077818d

CÓMO FUNCIONA ESTA SERIE

La Biblioteca de Cinco Guías

Cada guía funciona por sí sola, pero están hechas para leerse juntas — la mayoría de las personas pasa por más de una etapa de propiedad a lo largo de su vida. Esta es la biblioteca completa, y dónde queda la guía que tiene en sus manos.

La Biblioteca de Guías de Antonio Rubio	
1	La Guía para Compradores de Primera Vivienda Préstamos, pago inicial, inspecciones y cómo negociar su primera oferta.
2	Guía de Segunda Vivienda y Propiedades de Inversión Cómo se financian las rentas y cómo hacer los números antes de comprar.
3	Guía para Vender su Casa Poner precio con evidencia, preparar, promocionar y negociar la oferta completa.
4	Guía de Terrenos, Acres y Construcción Agua, séptico, zonificación, acceso — y cómo financiar una casa que usted construye.
5	Guía Comercial — Apartamentos y Negocios Métricas de multifamiliares, préstamos comerciales y compra de un negocio. ESTA ES LA QUE ESTÁ LEYENDO

Todas las guías de esta biblioteca son gratuitas, en inglés y español, en:

antoniorubiotucasa.com/guides

antoniorubiotucasa.com/es/guias

La Propiedad se Construye, No se Hereda

Casi nadie empieza aquí. La gente que hoy tiene edificios de apartamentos y negocios en este valle en su mayoría empezó con una casa, un local, una decisión que en su momento se sintió demasiado grande.

Lo que los trajo hasta aquí fue aprender a leer los números, hacer preguntas más incómodas de lo que parecía cortés, y rodearse de gente que les dijera la verdad.

Usted está haciendo la primera de esas cosas justo ahora. Lo demás viene después.

Contenido únicamente educativo. Los programas de préstamo, las reglas de la SBA, los criterios de evaluación, los múltiplos de valuación y el trato fiscal los establecen los prestamistas, las agencias y las condiciones del mercado, varían según el prestatario y la transacción, y cambian con el tiempo. Todas las cifras y ejemplos son ilustrativos. Nada en esta guía es un compromiso de prestar, una valuación, ni asesoría legal, fiscal, financiera o de inversión; los servicios legales y fiscales quedan fuera del alcance de una licencia de bienes raíces. Verifique todos los detalles con un prestamista con licencia, un contador y un abogado calificado de California antes de actuar. © 2026 Antonio Rubio · CalDRE #01472558 · Better Homes Realty. Igualdad de Oportunidad en la Vivienda.